ENZYKLOPÄDIE DES ERFOLGES

CLUB CARRIERE

PRÄSENTIERT AB 2006

ALLE FÖRDERER UNSERES PROJEKTES

MIT IHREM ERSCHIENENEN INTERVIEW IN

Google™ Buchsuche BETA

CLUB CARRIERE - ONLINE

DIE ZUKUNFT BEGINNT JETZT!

Der gesamte Inhalt aller Interviews wurde indiziert. Das bedeutet, jedes in einem Interview verwendete Wort wird in Zukunft gefunden. Selbstverständlich auch die Namen unserer Förderer. Die Interviews erscheinen wie in unseren Werken mit Fotos, Logos bzw. Produktabbildungen.

Finden Sie die für Sie geeigneten Vorbilder nun noch schneller.

Viel Spaß beim Googeln wünscht Club Carriere.

Copyrighted material

making room for personality

Montana

www.montana.dk

scandinavian

design house

Skandinavian Design House Handels GmbH
Rudolfsplatz 13a, 1010 Wien
Tel.: +43 1 533 23 62-13
Fax: +43 1 533 23 62-20

office@scandinavian-design-house.at
www.scandinavian-design-house.at

Copyrighted material

„Club - Carriere“

www.club-carriere.com

Copyrighted material

Toni Schwanzer

CM

3500 Krems, Ringstraße 9
Fon: 02732 / 708 59
Mail: krems@citymusic.at

1020 Wien, Taborstraße 14
Fon: 01 / 214 91 07
Mail: wien@citymusic.at

www.citymusic.at

TONI SCHWANZER und sein CITY MUSIC Team freuen sich auf Ihren Besuch!

Wir zeigen, was wir haben: Blasmusik, Gitarren, Bässe, Keyboards, Schlagzeuge und vieles mehr.
Dazu gibt es die gewohnt kompetente Beratung unseres Teams - ein Besuch lohnt sich auf jeden Fall!

Copyrighted material

AUSGABE JUNI 2006
BAND XV

DIE UNABHÄNGIGE LANGZEITSTUDIE ÜBER
PARAMETER UND FAKTOREN DES ERFOLGES

ANALYSEN:
INSTITUT FÜR MANAGEMENT UND MARKETING

GESCHÄFTSFÜHRENDE GESELLSCHAFTER: GEORG ALEXANDER ANGELIDES, PAUL GLÖCKL
IM TEAM: KATRIN ARTNER, JULIA ATZMANSTORFER, SONJA BUKAC, MATTHIAS JUCHERT,
DANIELA KORNECK, DANIELA LAFENTHALER, ARIFE KRAFT

ERFOLGREICHE VORBILDER
AUS WIRTSCHAFT, POLITIK, KULTUR UND SPORT
ERZÄHLEN VON IHREN ERFOLGEN UND DEREN URSACHEN

HERAUSGEBER UND MEDIENINHABER:
ALGOPRINT VERLAGS AG, VADUZ
FL - 9495 TRIESEN; LANDSTRASSE 11
WWW.CLUB-CARRIERE.COM

ISBN: 3-9522689-6-8

Copyrighted material

Copyright ©

ALGOPRINT VERLAGS AG - FL

Das Werk, der Titel, die Umschlaggestaltung, wie auch die verwendeten Symbole und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Alle dadurch begründeten Rechte, insbesondere die der Übersetzung, des Nachdrucks, der Entnahme von Abbildungen, der Funksendung, der Wiedergabe auf fotomechanischem oder ähnlichem Wege, der Vervielfältigung oder Wiedergabe durch Fernsehen, Rundfunk, Film, Bild- und Tonträger, der Benutzung für Vorträge oder Unterrichtstätigkeiten, der gewerbsmäßigen Ausschreibung von Adressen zum Weiterverkauf, der gewerblichen Nutzung wissenschaftlicher Erkenntnisse und der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Alle Angaben sind ohne Gewähr.

Copyrighted material

VORWORT

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,
Sie halten den fünfzehnten Band der Buchreihe „Club Carriere" in Händen. Dieses als Saat gedachte Werk ist als bibliophile Rarität erschienen und verkörpert einen der sehnlichsten Wünsche aller Eltern, Lehrer und anderer ihre Umwelt beeinflussenden Personen, nämlich jenen, unseren Kindern und Enkelkindern, unseren Freunden und Bekannten, unseren Mitmenschen und der nächsten Generation, das aus Erfahrung und Bildung gewonnene Wissen weiterzugeben, um diese für die Fährnisse und Herausforderungen des Lebens zu wappnen und vor Mißerfolg und Schaden zu bewahren.
Es ist der Versuch, all jenen, die aufgrund ihrer allgemeinen Lebensumstände, ihres sozialen Umfeldes, ihrer Abstammung, ihres Schicksales, ihrer Bildung, oder ihres psychologischen Selbstkonzeptes nicht mit dem Erreichten zufrieden sind, aufzuzeigen, welche Wege andere zu Ruhm und Ehre, Wohlstand und Reichtum, Anerkennung und Wertschätzung oder Glück und Zufriedenheit geführt haben. Diese Buchreihe ist das Fragment einer Antwort auf die Frage: „Was könnte ich zur Steigerung meiner Zufriedenheit an meiner Persönlichkeit, meinen Zielsetzungen, meinen Fähigkeiten, oder meinem Handeln verändern?"

Diese Enzyklopädie möchte sich nicht anmaßen, Rezepte für die Erfüllung all Ihrer Wünsche liefern zu können. Nein, diese Enzyklopädie will Ihnen, liebe/r LeserIn, vielmehr dazu dienen, die Parameter Ihrer Erwartungshaltung mit denen einer realistischen Zukunft zu korrelieren. Erwarten Sie Großes? Dann forschen Sie im Personenteil, in welchen der mehr als 1000 Karrierewege und Meinungen erfolgreicher Persönlichkeiten je Band sich Ihre Erwartungshaltung und Ihr Potential wiederfindet. Erwarten Sie von Ihrem beruflichen Leben nicht mehr allzuviel? Dann forschen Sie ebenfalls! Sie werden staunend die Karrieren von Personen finden, die eigentlich zu spät begannen, die eigentlich nicht genug Wissen hatten, die als schlechte Schüler bekannt waren, die ohne Kapital, ohne Beziehungen und ohne Glück, eigentlich kaum erfolgversprechend anfingen, ihren Erfolg zu verwirklichen und es doch schafften, heute als Stützen unserer Gesellschaft Wertvolles für die Allgemeinheit beizutragen.
Wir danken diesen mitwirkenden Persönlichkeiten nicht nur als Kraft der Gegenwart für ihre erbrachte Leistung. Wir danken Ihnen auch als Quelle der Zukunft für ihre Bereitschaft, ihr Wissen weiterzugeben und anderen damit zu helfen, das von den Eltern Ererbte bestmöglich zu nutzen. Wir sind stolz darauf, liebe/r LeserIn, in diesem Werk nicht nur Vorbilder zu präsentieren, die Ihren Ehrgeiz entfachen sollen, sondern Ihnen auch mit der im ersten Teil folgenden Analyse des Instituts für Marketing & Management „Parameter und Faktoren des Erfolges" wissenschaftlich und dennoch verständlich darzubieten. Die Erkenntnisse der Analyse zeigen deutlich auf, welche Parameter in der nächsten Projektphase noch detaillierter zu erheben sind, um Ihnen mit der folgenden Ausgabe, eine noch praxisgerechtere Nutzung der Enzyklopädienreihe zu ermöglichen. Unser Dank gilt insbesondere auch jenen LeserInnen, die dieses Werk im Subskriptionsangebot erwarben und damit halfen, dieses privatwirtschaftlich finanzierte Projekt zu verwirklichen. Der Wert dieser Publikation wird zu einem wesentlichen Teil auch durch die zahlreichen Ratschläge erfolgreicher Persönlichkeiten in einer Art gesteigert, die in dieser Fülle und Praxisnähe bisher unbekannt war. Danken möchten wir allen, die durch ihre Mitarbeit an und ihre Identifikation mit diesem Werk geholfen haben, die nun bereits neunte Ausgabe zu erstellen. Jedes Interview wurde vereinbart, gegeben und geführt, verfaßt, korrigiert, analysiert, gestaltet, gedruckt und gebunden. Danke!

Unser Dank gilt im Besonderen
(in alphabetischer Reihenfolge):
Univ.Prof. DDr. Ludwig Adamovich (Präsident VGH), Dr. Harry Bergmann (GF Demner, Merlicek & Bergmann), Prof. Christian Altenburger (Prof. Hochschule f. Musik u. Theater), Prof. Franz Antel, Paul Johann Baan (Gründer Baan Business Systems), Prof. Walter Barylli, Dr. Gerald Bast (Rektor d. Univ. f. angewandte Kunst), Univ.Prof. Dr. Alexander van der Bellen (Abg. z. NR), Dr. hc Karl Blecha (Präs. Pensionistenverband), DI Giorgio Bianconi (eh. GD Agip Austria AG), Mag. Dr. Ernst Bobek (Sektionschef BM f. soziale Sicherheit u. Generationen), Mag. Herbert Böhm (Vorstandsmgl. AMS), Edgar Böhm (TV-Unterhaltungschef ORF), Arik Brauer, Oscar Bronner (Herausgeber „Der Standard"), Hans u. Georg Bundy (Friseurweltmeister), Dr. Erhard Busek (Präs. Europäisches Forum Alpbach), Martha Butbul (Jazz Gitti), Horst Chmela, Mag. Christoph Chorherr (GR Wien), Mag. Axel Clodi (GF Aichner Clodi GGK), Mag. Dr. Johannes Ditz (eh. stv. GD ÖIAG), Martina Dobringer (eh. GF Kreditschutzverband v. 1870), HR Siegfried Dohr (Vors. a. D. GÖD), Ernst Dokupil (eh. Sportdir. SK Rapid), Rudi Dolezal (DoRoFilm), Karl Donabauer (Abgeordneter z. NR), Milo Dor, Prof. Felix Dvorak (Festspielintendant), Paul Chaim Eisenberg (Oberrabbiner), Dr. Werner Fasslabend (3. NR-Präsident), Herbert Fechter (GF Profilpromotion MC Live), Mag. Dr. Maria Fekter (Abg. z. NR), Dkfm. Lorenz Fritz (Gen.sekr. Industriellenvereinigung), Prof. Ernst Fuchs, Dkfm. Dr. Otto Fuhrmann (Gen.sekr. Weltbund d. Österreicher im Ausland), Dr. Elisabeth Gehrer (BM f. Bildung, Wissenschaft u. Kultur), Reinhard Gerer (Küchenchef Rest. „Korso"), Dr. Harald Glatz (AK Wien, VKI), Univ.Prof. Dr. Karl Grammer (Wissenschaftl. Leiter Ludwig Boltzmann Institut), KommR DI Günther Grois (GD Wiener Linien), Dr. Tom Grönberg (Botschafter der Republik Finnland), Willi Gruber (Bgm. St. Pölten), DI Elisabeth Gürtler (GF Hotel Sacher), KommR Dr. René Alfons Haiden (GD a. D. BA-CA), Alfons Haider (Festspielintendant), Dr. Jörg

Copyrighted material

DANKSAGUNG

Haider (LH Kärnten), Dr. Johannes Hajek (Vorstandsmgl. UNIQA), Kathryn Hall Walt (eh. Botschafterin der USA), Prof. Heinrich Harrer, Miguel Herz-Kestranek, Dr. Thomas Herzog (Direktor WU Wien), Josef Hickersberger (SK Rapid), Univ.Prof. DDr. Erich Hödl (Rektor TU Graz), Frank Hoffmann, Prof. Wilhelm Holzbauer (Architekt), Dr. Gerhard Hopf (Sektionschef, BM f. Justiz), Prof. Alfred Hrdlicka, Lotte Ingrisch, Mag. Anton Innauer (ÖSV-Dir. Nordischer Schisport), Prof. Dr. Clemens Jabloner (Präs. VwGH), Michael Jeannée (Reporter), Prof. Dr. Udo Jesionek (Präs. JGH Wien), Tom Jones, Prof. Udo Jürgens, Mag. Michael Juritsch (Europol Den Haag), Mag. Othmar Karas (Mgl. Europaparlament), Univ.Prof Dr. Andreas Khol (1. NR-Präsident), Franz Klammer („Schilegende"), Waltraut Klasnic (LH Steiermark), Prof. Oscar Klein, Louis Knie (Österr. National-Circus), HR Mag. Walter Koberger (Stv. Vorstand BPD Wien), Friedl Koncilia, Mag. Stephan Koren (GF Bawag Invest Consult), Mag. Markus Kraetschmer (Manager FK Austria Memphis Magna), Rolf Krappen (ARAG), DI Alain Francois de Krassny (Direktor Donau Chemie), Prof. Dr. Herbert Krejci (Ehrenvors. d. Aufsichtsrates VA Tech), Dr. Hans Kronberger (Mgl. d. Europaparlaments), Franz Küberl (Präs. Caritas Österreich), Prof. Gottfried Kumpf, Dkfm. Ferdinand Lacina (Konsulent BA-CA), Grete Laska (Vizebürgermeisterin Wien), Botschafter Dr. Dkfm. Paul Leifer (eh. Dir. Diplomatische Akademie), Dr. Klaus Liebscher (Präsident ÖNB), Dr. Vincenz Prinz von und zu Liechtenstein, Niki List, Peter Lodynski, Erich Loest, Chris Lohner (eh. ORF, Autorin), Univ. Prof. Dr. Bernd Lötsch (GD Naturhistorisches Museum Wien), Paul Löwinger, Ing. Richard Lugner (Baumeister), Dr. Rilwanu Lukman (eh. Präsident OPEC-Konferenz), Dr. Stefan Mackowski (eh. GF Managementzentrum St. Gallen), Ing. Leopold Maderthaner (eh. Präsident Wirtschaftskammer), Carlos Magarinos (GD UNIDO), Dr. Alfred Mallmann (eh. GD San Paolo Bank), HR Dr. Günther Marek (eh. Vizepräs. BPD Wien), Gerhard Martinek (eh. Vorstandsdir. Post & Telekom Austria AG), Karl Merkatz, Prof. Samy Molcho (Max Reinhardt Seminar), Fritz Molden (GF Molden Verlag), Franz Morak (Staatssekretär f. Kunst u. Medien), Gerhard Moser (Zentralinspektor d. BPD Schwechat), KommR Ferry Mossboek (Pelzmode), DDr. Günther Nenning (Schriften zur Zeit), Hubert Neuper (GF Österreichische Sporthilfe), Michael Niavarani (Kabarett Simpl), Prof. Susi Nicoletti, Peter Nidetzky (ORF), Rudolf Nürnberger (Vors. Österr. Gewerkschaft Metall - Textil), Richard Oesterreicher (eh. musikal. Ltr. ORF), Dr. Elisabeth Ondrak (eh. GF Ogilvy & Mather), Ing. Mag. Peter Ostermann (eh. Vorstandsdir. Erste Bank), Elisabeth Orth, Prof. Elfriede Ott, James Parsons (Dir. ICC Sprachinstitut), Dr. Helene Partik-Pablé (Abg. z. NR), Patricio Patacios (Botschafter von Ecuador), August Paterno (kath. Pater), Dr. Hans Peer (Chief Risk Officer VA Generali), Mark Perry (Kronen Zeitung), Mag. Mag. Dr. Madeleine Petrovic (Abg. z. Landtag), Dkfm. Werner Petry (eh. GD Österr. Unilever), Heinz Petters, Gunther Philipp, o. Univ.Prof. Dr. Peter E. Pieler (Dekan Juridicum Wien), Ewald Plachutta (Rest. Hietzinger Bräu), Dkfm. Kurt Plattner (eh. Managing Dir. McCann-Erickson), Dr. Georg Posch (Parlamentsdir.), Prof. DDr. Marcel Prawy, Dr. Erwin Pröll (LH NÖ), Dr. Carl Pruscha (eh. Rektor d. Akademie der bildenden Künste), Dr. Gerhard Puttner (GF AHA Puttner Bates Werbeagentur), Dieter Quester („Motorsportlegende"), Prof. Arnulf Rainer, Maria Rauch-Kallat (BM f. Gesundheit u. Frauen), Dkfm. Josef Redl (Vorstandsdir. d. Postversicherung AG), Dkfm. Alfred Reiter (eh. GD Österr. Investkredit Bank AG), DI Dr. Josef Riegler (Präs. Ökosoziales Forum Wien), Hans Sallmutter (eh. Vorsitzender GPA), Otto Schenk, KommR DI Richard Schenz (GD Vorst. OMV), Dr. Heinz Schaden (Bgm. Salzburg), Univ.Prof. DI Gerhard-Helge Schildt (Institutsvorstand TU Wien), Dkfm. Hans Schmid (eh. GF Ges. Lowe-GGK Wien), Prof. Günther Schneider-Siemssen (Bühnenbildner), Thomas Schön (Dir. Hotel Bristol), Dr. Kurt Schrimm (Oberstaatsanwalt), Prof. Peter Schröcksnadel (ÖSV-Präsident), Jürg Rolf Schweri (Generalsekretär Handelskammer Schweiz-Österreich), Dr. Reinhard Scolik (Programmdirektor ORF), Dr. Karlheinz Seewald (Vors. Landesgericht für Strafsachen Wien), HR Prof. Dr. Wilfried Seipel (GF u. GD Kunsthistorisches Museum), Peter Seisenbacher (Judoka, mehrf. Olympiasieger), Franz Seitz (Filmproduzent), Dr. Gerti Senger (Verhaltenstherapeutin), Prof. Harald Serafin (Festspielintendant), Dr. Harald Sicheritz, Ronald Seunig (Inh. Ronja S.R.O Excalibur), Mag. Michael Sika (eh. GD f. Öffentl. Sicherheit), Hugo Simon (Springreiter), Gideon Singer, Alfred Stingl (eh. Bgm. Graz), Kurt Sobotka (Schauspieler), Dr. Gerfried Sperl (Chefredakteur „Der Standard"), Roland Strasser (Mitinhaber Bundy & Bundy), Dkfm. Günter Stummvoll (eh. Gen.sekr. Wirtschaftskammer), Dr. Ernst Sucharipa (Ltr. Diplomat. Akademie), Dr. Paul Tanos (eh. Vorstandsdir. Wienerberger), Peppino Teuschler (Herrenschneider), Dr. Andreas Theiss (Mitinhaber Wolf Theiss & Partner), Bruno Thost, DDr. Christoph Thun-Hohenstein (Leiter Kulturforum New York), Ingrid Thurnher (Redakteurin ORF), Lotte Tobisch, Günter Tolar (eh. Sendungsverantwortlicher ORF), Brian Tracy (Autorität auf dem Gebiet der Persönlichkeitsentwicklung), Richard Trenkwalder (GF Trenkwalder Anlagenbau Engineering), Dr. Sandro Tucci (eh. Sprecher des UN-Generaldirektors), DI Franz Viehböck (GF Boeing Austria), Wolfgang Wais (GF Wiener Festwochen), Dr. Kurt Waldheim (Liga der Vereinten Nationen), Dkfm. Leopold Wallner (GD Österreichische Lotterien, GD Casinos Austria), Prof. Peter Weck (Cinevista Filmproduktion), Prof. DI Simon Wiesenthal (Leiter Jüdisches Dokumentationszentrum), Elke Winkens, Prof. hc Mag. DI Dr. Rudolf Wüstrich (Sektionschef i.R. BM für wirtschaftliche Angelegenheiten), Renato Zanella (Ballettdirektor der Wiener Staatsoper, Prof. Dr. Helmut Zilk (Vorsitzender der Bundesheer-Reformkommission).

Copyrighted material

Zitate zum Thema Erfolg

„Oft und viel lachen, den Respekt intelligenter Leute und die Zuneigung von Kindern gewinnen; sich die Anerkennung aufrichtiger Kritik erwerben und den Betrug falscher Freunde ertragen; Schönheit anerkennen; das Beste in anderen Menschen finden; die Welt ein bißchen besser verlassen - sei es durch ein gesundes Kind, durch einen Blumengarten oder eine verbesserte soziale Bedingung; wissen, daß wenigstens ein Leben leichter geatmet hat, weil Du gelebt hast - das bedeutet - erfolgreich gewesen zu sein."
(Ralph Waldo Emerson)

„Erfolg ist für mich etwas höchst Verdächtiges, das von den wesentlichen Dingen und von der Menschlichkeit ablenkt."
(DDr. Günther Nenning - Zitat: Club Carriere)

„Erfolg bezeugt sich nicht so sehr durch die Position, die jemand einnimmt, als durch die Widerstände, die er überwinden mußte, um diese Position zu erreichen."
(Booker T. Washington)

„Bewahre deine Eigenständigkeit, mache deine Musik, vielleicht kommt der Trend, der deine Musik gefragt sein läßt."
(Udo Jürgens - siehe Bockelmann - Zitat: Club Carriere)

„Erfolg bedeutet für mich, als reifer und bewußter Mensch zu sterben."
(Miguel Herz-Kestranek - Zitat: Club Carriere)

„Eine Erfolgsformel kann ich dir nicht geben; aber ich kann dir sagen, was zum Mißerfolg führt: der Versuch, jedem gerecht zu werden."
(Herbert Swope)

„Wer Erfolg im Leben haben will, macht die Beharrlichkeit zu seinem Lehrer, die Erfahrung zu seinem Bruder, die Vorsicht zu seinem Wächter und die Hoffnung zu seiner Geliebten."
(Verfasser unbekannt)

„Erfolg ist kontinuierliches Wachstum. Man ist nicht besser als andere, sondern einfach nur anders. Für das Wachstum eines Baumes mit 5 Blättern, der nach 7 Blättern strebt, ist der Baum nebenan mit 10.000 Blättern völlig unerheblich."
(Univ.-Prof. Samy Molcho - Zitat: Club Carriere)

„Bereit sein, mehr zu leisten als alle anderen. Erst wer den Punkt des Müssens überschreitet, erhält seine Handlungsfreiheit und kann Initiativen setzen und durchsetzen."
(Dr. Jean-Francois Jenewein - Zitat: Club Carriere)

„Im großen und ganzen muß ich sagen: Das Publikum hat recht!"
(Otto Schenk - Zitat: Club Carriere)

„Vor dem Verdienen steht das Dienen."
(Henry Ford I.)

„Der Ausgang gibt den Taten ihre Titel."
(Goethe, Die Vögel)

„Visionen zu haben, an diese zu glauben und sie auch zu leben, sich also mit Bauch, Herz und Verstand für diese Visionen einzusetzen."
(Dr. Thomas Herzog - Zitat: Club Carriere)

„Erfolg hat nichts mit Geld, Ruhm oder Macht zu tun, sondern zeigt sich in der eigenen Lebensfreude."
(Franco D´Alonzo - Zitat: Club Carriere)

„Ein Konzert zu geben, das in 100 Ländern gleichzeitig übertragen wird."
(Tom Jones - siehe Woodward - Zitat: Club Carriere)

„Die eine Hälfte der Zeit arbeite ich hart und die andere Hälfte der Zeit erzähle ich jedem, daß ich hart arbeite."
(Cassius Clay)

Redakteur: „Herr Antel, was war die wesentlichste Station Ihrer Karriere?" Antel: „Meine Geburt."
(Franz Antel - Zitat: Club Carriere)

„Erfolg ist die Verpflichtung, die nächste Aufgabe richtig zu machen."
(Herrmann Harrauer - Zitat: Club Carriere)

„Glück ist das Wichtigste im Leben. Nicht Gesundheit. Meines Wissens waren die meisten Passagiere der Titanic gesund."
(Wiener Gastronom - Zitat: Club Carriere)

„Gerechtfertigtes Vertrauen - das ist wahrer Erfolg."
(Pater August Paterno - Zitat: Club Carriere)

„Menschen, die Kunst lieben, sollen nicht mit ihrem Verlangen aufhören, diese dort zu suchen, wo Ahnung zur Gewißheit wird."
(Prof. Ernst Fuchs - Zitat: Club Carriere)

„Freiheit ist kein Geschenk des Himmels, sondern ein wertvolles Gut, um das man sich täglich bemühen muß."
(Dipl.-Ing. Dr. Simon Wiesenthal - Zitat: Club Carriere)

„Erfolg ist Bewegung und Innovation. Das Wissen um die Machbarkeit des Alten darf nicht daran hindern, stets Neues zu versuchen."
(Günter Tolar - Zitat: Club Carriere)

„Immer weiterlernen, nicht nur mit dem Hirn, auch mit dem Herzen." (Univ.-Prof. Dr. Andreas Khol - Zi: Club Carriere)

Copyrighted material

INHALTSVERZEICHNIS

Impressum 5
Vorwort 7
Zitate zum Thema Erfolg 9
Index der interviewten Persönlichkeiten der letzten zwei Jahre 17
(geordnet nach Branchen, Unternehmen und Nachnamen - die vollständige Liste finden Sie unter www.club-carriere.com)

Bau

Bau- u. Innenausbauunternehmen 18
Bauplanung u. -betreuung 21
Baustoffe u. -material 24
Fenster, Türen, Tore 24
Fertigteilbau 25
Innenausbaumaterial 25
Stiegen, Treppen, Aufzüge 25
Werkzeug u. -zubehör 25
Baunebengewerbe 26
Metallbau 28
Wasserbau 29

Beratung

Personalvermittler, Personalberater 29
Rechtsanwälte 30
Unternehmensberatung, Mediation 34
Werbung, Public Relation, Marketing 39
Sonstiges 42
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater 45
Notare 45

Bildung

Bildungsservice 47
Grundbildung 48
Museen, Archive 50
Sonstiges 52
Weiterbildung 52
Wissenschaftliche Institute, Forschung 56

Chemie

Chemie 58

Elektronik

Audio, Video, HiFi - Elektrotechnik, Erzeugung 58
Computer, Computersysteme, Büromaschinen 60

Copyright

Computerzubehör 61
Telekommunikation 62
EDV-Dienstleistungen 64

Energie

Brennstoffe 69
Energietechnik und -beratung 70
Energieversorgungsunternehmen 70

Events

Event - Organisation 71

Fahrzeuge

Auto, Motorrad, Fahrrad, Wohnmobil, Wasser- und Luftfahrzeuge 72
Fahrzeugbestandteile und -zubehör 75
Service 75

$ Finanzdienstleistungen

Kreditwesen 76
Versicherungswesen 79
Finanzberater 82

Foto

Foto 85

Freizeit

Freizeitanlangen und Freizeitangebote 86
Handarbeiten und Basteln 88
Lesen, Schreiben, Malen, Sammeln 88
Musik 88
Sportanlagen und -schulen 89
Sportartikel und Sportgeräte 89
Tiere 90
Wetten 90
Wellness 90

Garten

Blumen und Pflanzen 92
Garten- und Landschaftsgestaltung 94
Gartenbedarf und -geräte 95
Schwimmbad- und Teichbau 95

Gastgewerbe

Abendunterhaltung ... 95
Kaffee und Kuchen, Eissalons ... 96
Speiselokale ... 99
Catering ... 109

Genußmittel

Getränke ... 109
Lebensmittel ... 112
Service ... 116
Tabak ... 116

Geschenkartikel

Geschenkartikel ... 116

Gesundheit

Ärzte, Fachärzte, Apotheken, Krankenhäuser ... 116
Diverse Gesundheitseinrichtungen ... 123
Krankenpflegeartikel ... 126
Medizinische Beratungsstellen ... 127
Optiker ... 127
Pharmazie ... 128
Veterinärmedizin ... 129

Kinder

Kinderbetreuung, Kinder- u. Babyausstattung ... 130

Glaubensgemeinschaften

Klerus ... 130

Kunst und Kultur

Bildende Künste ... 130
Darstellende Künste ... 132
Literatur ... 133
Musik ... 133
Kulturmanagement ... 135

Land- und Forstwirtschaft

Land- und Forstwirtschaft ... 136

Medien

Print ... 137
Film, Funk und Fernsehen ... 139
Internet ... 141

Copyrighted material

Mode

Accessoires und Schmuck ... 142
Bekleidung ... 143
Bekleidung / Dienstleister ... 146

Öffentliche Verwaltung, assoziierte Institutionen, Vereine, Sonstiges

Exekutive ... 147
Jurisprudenz ... 152
Legislative ... 152
Assoziierte Institutionen, Vereine, Sonstiges ... 152
Diplomatie ... 154

Politik

Politische Parteien ... 155

Dienstleistungen

Lebens- und Sozialberatung, Mediation ... 156
Sonstiges Business to Business ... 157
Call-Marketing ... 160

Reisen

Camping, Safari, Expedition ... 160
Reisebüros, Reiseveranstalter ... 160
Tourismusunternehmen ... 161
Unterbringung, Hotels, Pensionen ... 161

Schönheit

Kosmetika ... 164
Kosmetik / Dienstleister ... 165

Spielwaren, Büroartikel

Spielwaren, Büroartikel ... 169

Sport

Ballsport ... 169
Kampfsport, Schießen ... 170
Leichtathletik ... 170
Rennsport ... 170
Sonstiges ... 170
Wassersport ... 170
Wintersport ... 172

Transport und Verkehr

Transport und Verkehr ... 173

Copyrighted material

Wohnen

Alarmanlagen und Sicherheitssysteme 176
Audio, Video, HiFi - Handel 176
Elektroinstallationen und Beleuchtung 176
Gas, Wasser, Heizung, Sanitär, Klimatechnik 178
Haus- und Küchengeräte 179
Immobilien und Immobilienverwaltung 180
Möbel und Einrichtungsgegenstände 183
Raumausstattung 185
Sanitäreinrichtung 187
Service 187
Parkett 187

Ziviltechniker

Ziviltechniker 187

Design

Design 191

Industrie, Erzeugung

Maschinenbau, Werkzeugbau 192
Metallverarbeitende Industrie 193
Papierindustrie, Druckereien 194
Technische Industrie 194
Umwelttechnik und Recycling 196
Industrie, Erzeugung allgemein 197

Import / Export, Handel allgemein

Import / Export, Handel allgemein 199

Sonstiges

Sonstiges 201

Copyright

Teil A
Die Analyse
Parameter und Faktoren des Erfolges

Kapitel I
Methodologie: Die Umsetzung einer Idee

1. Die Zielgruppe 206
2. Zur Erhebung 206
3. Zum Interview 206
4. Zur Intention der Fragen 206
5. Zur Auswertung 206
6. Besonderheiten dieser Ausgabe 207

Kapitel II
Das wirtschaftliche Umfeld - Wirtschaftsentwicklung Europas

1. Wie gestaltete sich die wirtschaftliche Entwicklung in Europa? 207
Die Wirtschaftsentwicklung bis 1945 207
Nachkriegszeit und Wiederaufbau 208
Desintegration in der Wirtschaft 208

2. Wie kam es zur wirtschaftlichen Vereinigung Europas?
Der Europagedanke 208
Die Entwicklung der Europäischen Gemeinschaften - Der erste Versuch 209
Der Schumanplan 209
Der zweite und der dritte Versuch 209
Der Durchbruch nach 1980 209
Die Verträge von Maastricht und Amsterdam 209
Die EU-Osterweiterung 210

3. Die EU-Mitgliedsstaaten
Die EU-Mitgliedsstaaten - Ein Überblick 210

4. Wie sind die einzelnen Wirtschaftsbereiche Europas strukturiert und wie haben sie sich entwickelt?
Landwirtschaft 218
Forstwirtschaft, Fischerei, Bergbau und Bodenschätze 218
Energiewirtschaft 218
Industrie 218
Außenhandel 219
Tourismus 219
Dienstleistungen 219
Stellung im Beruf und Arbeitslosigkeit 220

Copyrighted material

5. Wie entwickelten sich jene Bereiche, die wesentlich für erfolgreiches Wirtschaften sind?
Weiterführende Literatur ... 220
Anzahl der Beschäftigten nach Wirtschaftssektoren ... 221
Anteil der Wirtschaftssektoren an der Entstehung des BIP ... 222
Ausgaben für Forschung und Entwicklung in % des BIP ... 224
Bildungsstand der Erwachsenenbevölkerung ... 225
Arbeitsmarkt, Telekommunikation und Innovation ... 226
Energieerzeugung und Verbrauch ... 227

Kapitel III
Gesetzmäßigkeiten des Erfolges

Zu den Parametern der Problemstellung ... 230
Zur Umsetzung ... 231
Welche Kriterien werden von den befragten Erfolgreichen als wichtig erachtet? ... 236
Statistische Auswertung erhobener Parameter ... 244
Branchen-, geschlechts- und berufsspezifische Charakteristika ... 250
Frauen im Berufsleben ... 250
Kommentar zum Branchenindex ... 268
Signifikanzen - die häufigsten Antworten ... 270
Schlußwort der Analyse ... 282

Teil B

Personenteil

Erfolgreiche Vorbilder aus Wirtschaft, Politik, Kultur und Sport erzählen
über Ihre Erfolge und deren Ursachen ... 283
(Kurzfassungen der geführten Interviews in alphabetischer Reihenfolge der Nachnamen)

AB 2006 ALLE FÖRDERER UNSERES PROJEKTES
MIT IHREM ERSCHIENENEN INTERVIEW IN
Google Buchsuche BETA
CLUB CARRIERE - ONLINE
DIE ZUKUNFT BEGINNT JETZT!

WIRTSCHAFTSTEIL

INDEX
DER INTERVIEWTEN PERSÖNLICHKEITEN
DER BEIDEN LETZTEN JAHRE

NACH
BRANCHE
UNTERNEHMEN ODER DIENSTSTELLE
UND NAMEN

VOLLSTÄNDIGE LISTE GEORDNET NACH
NAMEN ODER BRANCHE ODER BAND UNTER
WWW.CLUB-CARRIERE.COM

Copyrighted material

Bau- u. Innenausbauunternehmen

Ohne Angabe der Dienststelle:
König Johann Band: 06/2006
Resch Anton Band: 03/2004
Ing. Walcher Markus Band: 03/2005

Aigelsreiter Holding GmbH
Aigelsreiter Ernst Band: 12/2006
Allgemeine Baugesellschaft A. Porr AG
Grandits Peter Band: 06/2006
Kral Johannes Band: 12/2005
Dr. Weber Peter Band: 12/2002 06/2006
Allputz Bau GmbH
Reinecker Elisabeth Band: 03/2004
Alpine Mayreder Bau GmbH
Schweiger Hans-Peter Band: 09/2004
Ing. Seblatnig Günther Band: 06/2004
Steinkellner Günther Band: 06/2004
Dipl.-Ing. Weidlinger Karl Band: 09/2004
American Bartender ABS Georg Langer KG
Langer Georg Band: 03/2004
Architekt Dipl. Ing. Rüdiger Reichel Staatl.bef. u.beeideter Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Reichel Rüdiger Band: 12/2006
Arno Huber GmbH & Co. KG
Huber Arno Band: 06/2004
Ausbau Baugesellschaft m.b.H. & Co. KG.
Lukele Robert Band: 03/2004
Bau Mayr Bauunternehmen GmbH
Mayr Birgit Band: 03/2005
Bau- und Möbeltischlerei Unterleuthner GmbH
Hagen Herbert Band: 12/2005
Baumeister Franz Staudinger GmbH Bauunternehmen und Baustoffhandel
Staudinger Zäzilia Band: 03/2004
Staudinger Franz Band: 03/2004
Baumeister Ing. Matthias Hochegger Hoch-, Tief- und Stahlbetonbau
Ing. Hochegger Matthias Band: 06/2006
Baumeister Ing. Richard Lugner
Ing. Lugner Richard Band: 07/2002 bis 12/2006
Baustoff + Metall GmbH
Winkler Ferdinand Band: 09/2004
Bauunternehmen für Hoch-, Tief- und Holzbau Hütter - Wagner
Ing. Wagner Christian Band: 09/2004
Bauunternehmung Granit GmbH
Otter Helene Band: 09/2004
Ing. Hafner August Band: 06/2006
Bilfinger Berger AG Creativ Center Hochbau
Kammerer Wolfgang Band: 09/2004
Bilfinger/Berger
Ott Oliver Band: 12/2005
Bmstr. Reinhold Weiss GmbH
Weiss Reinhold Band: 09/2004
Brunold Bau GmbH
Brunold Werner Band: 12/2006
BSW Bauführungs GmbH
Stevanovic Zoran Band: 12/2006
Bubble Deck (Österreich) GmbH
Ramel Christian Band: 06/2004
Christian Charous Bau GmbH
Charous Christian Band: 03/2004
Deisl Holzmarkt
Deisl Josef Band: 12/2005
DI Johannes Dotter
Dipl.-Ing. Dotter Johannes Band: 06/2006
Dipl. Ing. Johann Windisch Baumeister Baustoffe
Dipl.-Ing. Windisch Johann Band: 06/2004
Dipl.-Ing. Wilhelm Sedlak GmbH Hoch-, Tief-, Industrie- und Gleisbau
Ing. Traunfellner Andreas Band: 12/2005
Doppler BaugmbH
Kleinpölzl Gerhard Band: 06/2004

DURST-BAU

Durst-Bau GmbH
Ing. Herbert Stolicka Band: 12/2006
Niedermayer Hubert Band: 12/2006
A-1130 Wien; Hietzinger Hauptstraße 34
Tel.: 877944120 herbert.stolicka@hochtief.de
www.durst.bau.at

EHF Maulwurftechnik - Franz Henikl
Henikl Franz Band: 06/2004
Erdbewegung Grinschgl GmbH
Grinschgl Christine Band: 06/2006
Ettore Valente, Baumeister, Bauunternehmen
Valente Ettore Band: 12/2005
Fellner Bauunternehmung GmbH & Co
Fellner Markus Band: 06/2004
Fellner Handels KEG
Fellner Andreas Band: 06/2006
Firmengruppe Synthesa
Ing. Auböck Benno Band: 06/2004
Fischer Innenausbau
Fischer Günter Band: 12/2005
Fliesenkünstlerei Hafner- und Fliesenlegerbetrieb Paul Stocker
Stocker Paul Band: 12/2006
Gamper BaugmbH & Co KG
Safer Christian Band: 09/2004
Gegenleitner GmbH & Co. KG - Transporte und Baggerungen
Gegenleitner Ulrich Band: 12/2006
Glasinform Eckelt Glas GmbH
Dipl.-Ing. Magis Robert Band: 09/2004
Glasteam GmbH
Nowak Werner Band: 03/2005
Grund- Pfahl- und Sonderbau GmbH
Forster Andreas Band: 12/2006

HE - Design Hannes Enigl
Hannes Enigl Band: 12/2006
A-3680 Hofamt Priel; Tretelhof 3
Tel.: 07412 56939 enigl@aon.at
www.hedesign.at

Hoch-Tief-und Stahlbetonbau Millik+Neffe Stadtbaumeister seit 1910
Dipl.-Ing. Pawlick Friedrich Band: 03/2005
Höfer Bau GmbH
Höfer Günter Band: 12/2005
Holzbau Hetzenauer GmbH & Co KG Baumeister - Zimmerei - Spenglerei
Hetzenauer Stefan Band: 06/2004
Holzbau Lengauer-Stockner GmbH

Copyrighted material

VILA PARKETTBODEN GmbH.

Parkett - Türen - Stiegen - Küchenmontagen

Kinzerplatz 3/1/8, 1210 Wien

Tel.: +43 1 270 01 94 Fax DW 12
Mobil: +43 664 822 29 25
E-Mail: pina.office@aon.at

Lengauer-Stockner Martin Band: 06/2004
HS Mauerwerkssanierungen GmbH Sanierung historischer Bauten
Sigmund Hermann Band: 03/2004
Hünnebeck Austria Schalungstechnik GmbH
Pani Herbert Band: 09/2004
IDM GmbH
Ing. Novotny Judith Band: 12/2006
Immomanagement Bau GmbH
Stehle Martin Band: 06/2004
Ing. Andreas Müller Bau-GmbH
Dipl.-Ing. Müller Wolfgang Band: 03/2004
Ing. Baumeister - Zimmermeister Christian Bucher
Bucher Christian Band: 03/2004
Ing. Blineder BaugmbH
Ing. Blineder Peter Band: 03/2005
Ing. Franz Hofer GmbH Bauen - Planen
Ing. Hofer Franz Band: 12/2006
Ing. Hans Bodner Baugesellschaft mbH & Co. KG
Ing. Bodner Hans Band: 06/2004
Ing. Walter Gladt Kanalsservice GmbH
Ing. Gladt Walter Band: 06/2004
Ingo Stengel Stahlbau-GmbH
Ing. Kandlbauer Robert Band: 03/2005
Innenausbau Strohmeier-Lechner GmbH
Lechner Stefan Band: 09/2004
Jocham Einrichtungen und Wohnen
Jocham Peter Band: 12/2005
Johann Gahr Immobilien GmbH
Gahr Johann Band: 12/2005
Johannes Westermayer - Ihr Tischlermeister mit Innovation!
Westermayer Johannes Band: 12/2006
Kieninger GmbH - Bauunternehmen
Kieninger Franz Band: 06/2006
Kolhöfer & Klotz Bau GmbH
Kolhöfer Ilona Band: 06/2004
Konzernvertretung der Betriebsräte im PORR-Konzern
Angestelltenbetriebsrat - Baugesellschaft AG
Dipl.-Ing. Tomitz Michael Band: 06/2006
Lino-Bau Textil- und Möbel GmbH Planung - Bauleitung
Nocker Karl Band: 09/2004
M+S Holzbau GmbH
Medik Christian Band: 06/2006
Mag. art. Anna Maria Schleimecker Dipl. Innenarchitekt BÖIA
Mag. Schleimecker Anna Maria Band: 06/2006
MAKO Handels- u. Fertighaus Bau GesmbH
Koch Marcellus Band: 03/2004
Marles Fertighaus GmbH Fertighauszentrum Blaue Lagune
Pratter Günther Band: 03/2005
Martin Thier BaugmbH
Ing. Thier Martin Band: 06/2006
Max Bögl Austria GmbH
Dipl.-Ing. Hemmelmayr Peter Band: 06/2006
MCE Anlagenbau Austria GmbH & Co
Ing. Posch Johann Band: 12/2006
Meinrad Wehinger Bau-GmbH & Co KG
Robin Thomas Band: 06/2006
MIBAG Sanierungs GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Nowak Gerhard Band: 03/2004
Optimum Bau GmbH
Dipl.-Ing. Buczak Josef Band: 06/2006
Österreichische DOKA Schalungstechnik GmbH
Hamerle Hanspeter Band: 03/2005

Pfeiffer Verputz
Gebhard Pfeiffer Band: 06/2006
A-6923 Lauterach; Scheibenstraße 5
Tel.: 05574 75745 office@pfeifferverputz.at
www.pfeifferverputz.at

Ploberger & Stadler GmbH
Michalek Alfred Band: 03/2005
Pongratz Bau GmbH
Ing. Berger Christian Band: 06/2004
Dipl.-Ing. Pongratz Alexander Band: 12/2006
Pott Projektierungs- und Baubetreuungs GmbH
Dipl.-Ing. Pott Jürgen Hjalmar Band: 03/2005
R. Wimmer Malermeisterbetrieb
Wimmer Ralf Band: 03/2005
RE-BAU Revitalisierung und Planung GmbH
Halwachs Walter Band: 12/2005
Redl Bau- u. Sanierungs GmbH
Wiesmeier Günther Band: 09/2004
Reumann OEG Zimmerei - Sägewerk
Reumann Ronald Band: 03/2004
Rhomberg Bau GmbH
Ing. Greußing Peter Band: 06/2006
Robert Wukowits Bauunternehmen - Baustoffhandel
Epple Maria Band: 06/2004 06/2006
Schräm Hoch- und Tiefbau GmbH
Zagler Roland Band: 03/2005
Siegfried Lettner Dachgeschoßausbau, Böden, Innentüren, Feng Shui
Lettner Siegfried Band: 03/2004
Stadtbaumeister - Innenarchitekt -Geometer -Immobilienmakler -Bauträger
Ing. Voglreiter Markus Band: 09/2004
Steco BaugesellschaftmbH
Dipl.-Ing. Petzenhauser Alexander Band: 09/2004
Strabag AG
Gattermeyer Helmut Band: 03/2004
Dipl.-Ing. Zeiler Alfred Band: 12/2005
Studio WR Ing. Werner Ruschitzka Techn. Büro für Innenarchitektur
Ruschitzka Werner Band: 12/2006
Teambau-Exakta Macho Dietmar OEG
Macho Dietmar Band: 06/2004
Thaller KG Tischlerei - Fenster und Türen
Thaller Franz Band: 12/2006
Tischlerei Steinschaden GmbH
Steinschaden Hannes Band: 12/2006
Top-Akustikbau GmbH
Ing. Mittmasser Johann Band: 03/2004
Trittenwein & Binder OEG Tischlerei
Trittenwein Angela Band: 12/2005
VAV Volquardsen GmbH Zimmerei Meisterbetrieb
Volquardsen Volker A. Band: 06/2004
Vila Parkettboden GmbH - Parkett - Türen - Stiegen - Küchenmontagen
Danaj Luan Band: 06/2006
Voglhofer Kunsttischlerei - Möbelrestaurierung
Voglhofer Stefan Band: 06/2006
Voitl & Co. BaugmbH

Copyrighted material

Mag. Dr. Bruckmüller Sabine Band: 09/2004
Völske Bau- und Fassadengestaltungs GmbH
Völske Peter Band: 12/2006
WHS Bau- und Baumaterialhandel GmbH
Puttinger Wolfgang Band: 09/2004
WIBEBA Hochbau GmbH & Co Nfg. KG
Ing. Weszelits Gert Band: 12/2006

W/I/B/E/B/A

Wibeba Hochbau GmbH & Co. NFG. KG

Wipeg Bauträger- und Projektentwicklungs GmbH
Hermann Krecny Band: 12/2006
A-1103 Wien; Absberggasse 47
Tel.: 01 506262915 hermann.krecny@wibeba.at
www.wibeba.at

Wirtschaftskammer Niederösterreich Landesinnung Bau
Schuster Manfred Band: 03/2004
Wolfgang Kurzmann Holzwarenerzeugung
Kurzmann Wolfgang Band: 12/2005

Bauplanung u. -betreuung

Ohne Angabe der Dienststelle:
Ing. Huemer Andreas Band: 12/2005
Köstinger Eduard Band: 03/2005
Schüngel Walter Band: 03/2004
Spasojevic Dusan Band: 06/2006
Wurmbrand Kurt Band: 03/2005

ABD Allgemeiner Bau Dienst Ing. Manfred Pölz
Ing. Pölz Manfred Band: 12/2005
All-Projekt Technisches Büro GmbH
Ing. Kohout Wilhelm Band: 09/2004
Allgemein beeideter gerichtlich zert. Sachverständiger Friedrich Walkner
Walkner Friedrich Band: 03/2004
Anker Bauconsulting GmbH
Dipl.-Ing. Anker Harald Band: 06/2004
Anlagenplan, Planungs- u. Bauleitungsbüro f. Elektro- u. haustechn. Anlagen GmbH
Dampf Michael Band: 12/2006
Architekt Dipl. Ing. Gabor Fettik Staatl. bef. u. ger. beeid. Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Fettik Gabor Band: 06/2004
Architekt Dipl. Ing. Werner Grandl
Dipl.-Ing. Grandl Werner Band: 06/2006
Architekt Dipl.-Ing. Christoph Huber Staatl. bef. u. ger.beeid. Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Huber Christoph Band: 09/2004
Architekt Dipl.-Ing. Jörg Riesenhuber gerichtlich zert. Sachverständiger
Dipl.-Ing. Riesenhuber Jörg Band: 12/2005
Architekt Jürgen Fuchsberger Ziviltechniker GmbH
Dipl.-Ing. Fuchsberger Jürgen Band: 12/2006
Architekt Mag. arch. Erich C. Schlager
Mag. Schlager Erich C. Band: 06/2004
Architekt Michael Kadletz
Dipl.-Ing. Kadletz Michael Band: 12/2006
Architekten Mag.arch. Karl Müller & DI Reinhard Hohenwarter
Mag. Müller Karl Band: 03/2005
Architektin DI Dr. techn. Jana Revedin
Dipl.-Ing. Dr. Revedin Jana Band: 03/2004
Architekturbüro Dipl.Ing. Werner Bauböck
Dipl.-Ing. Bauböck Werner Band: 06/2004
Architekturbüro MA-Quadrat Mariacher & Partner ZT KEG
Dipl.-Ing. Mariacher Anton Band: 12/2005
Architekturbüro Norbert Frei Ziviltechnikergesellschaft mbH
Dipl.-Ing. Frei Norbert Band: 06/2006
Arkada Bauträger GmbH
Pajpach Leopold Band: 12/2005
Atelier Drozda Planung & Bauleitung
Drozda Gerhard Band: 03/2004
Atelier Fürst/Bartosch
Mag. Bartosch Herwig Band: 03/2004
Atelier Hans Pletzer Techn.Büro Ingenieurbüro Atelier f. Innenarchitektur
Pletzer Hans Band: 03/2004
Aumayer Bau GmbH & Co. KG Planen und Bauen
Aumayer Anton Band: 12/2005
Bau+Plan Ing. Horst Eder GmbH
Eder Horst Band: 06/2006
Baumeister Ing. Alfred Neuner
Neuner Alfred Band: 06/2004
Baumeister Ing. Gerald Kainz GmbH & Co. KG
Ing. Kainz Gerald Band: 12/2005
Baumeister Ing. Gerhard Fallmann Planung -Bauleitung - Projektsteuerung
Fallmann Gerhard Band: 03/2004
Baumeister Ing. Josef Ofenböck GmbH - Planung und Beratung
Ing. Ofenböck Josef Band: 06/2006
Bohn Architekten Julia Mang-Bohn Dipl.-Ing. Arch. BDA DWB
Dipl.-Ing. Mang-Bohn Julia Band: 09/2004
Construct Bauplanungs- und Errichtungsgmbh
Dipl.-Ing. Dinstl Gerhard Band: 2000 03/2005
Datagraph Planung und Bauabwicklung GmbH
Mag. Kolland Manfred Band: 06/2004
DEBA Bauträger GmbH
Dr. Ottenschläger Gerhard Band: 06/2006
DI Glogowski Andrzej
Dipl.-Ing. Glogowski Andrzej Band: 06/2006
Dipl.-Ing. Athanas Karakas Ingenieurbüro für Hoch- und Tiefbau IHIB
Dipl.-Ing. Karakas Athanas Band: 03/2004
Dipl.-Ing. Dr. Rudolf Schneider Staatl. bef. u. beeid. Ziviling. f. Bauwesen
Dipl.-Ing. Dr. Schneider Rudolf Band: 12/2006
Dreiplus Architektur - Dreiplus Federspiel ZT KEG
Dipl.-Ing. Federspiel Bernd Band: 06/2006
Ecoplan Ingenieure GmbH
Dipl.-Ing. Foschum Martin Band: 09/2004
El Appartmentbau GmbH
Mag. Koffer Hans Band: 03/2005
Enichtmayer Baumeistergewerbe
Enichtmayer Johann Band: 12/2005
Euro-Real GmbH
Krapfenbauer Thomas Band: 12/2005
Fa. Lederer Bau GmbH
Böck Peter Band: 12/2005
Fewo Beteiligungs Verwaltung GmbH
Rogner Robert Band: 03/2004
Fleischmann Vermessung Staatlich befugter und beeideter Ingenieurkonsulent für Vermessungswesen
Dipl.-Ing. Fleischmann Günter Band: 12/2002 06/2006
Fliesen Colazzo GmbH & Co. KG

Colazzo Marco Band: 06/2004
Gemeinnützige Siedlungsgesellschaft ELIN GmbH
Rudolf Peter Band: 03/2004
Gerhard Moser Baumeister
Moser Gerhard Band: 03/2004
Glanzer Bau - Baumeister Ing. Rudolf Glanzer Bauunternehmen GmbH
Ing. Glanzer Rudolf Band: 12/2006
GSD Gesellschaft für Stadt- und Dorferneuerung m.b.H.
Dipl.-Ing. Rebernig Werner Band: 09/2004
Günther Plaschg Bauspenglerei - Bedachungen
Plaschg Günther Band: 03/2005
Habau Österreich
Dipl.-Ing. Wachsmann Michael Band: 03/2005
Hasenöhrl GmbH
Ing. Hasenöhrl Karl Band: 12/2006
Heimat - Gemeinnützige Bau-, Wohn- und Siedlungs reg. GenmbH.
Manessinger Konrad Band: 03/2004
Herbert Schönthaler Malerei - Anstrich - Tapeten
Schönthaler Herbert Band: 06/2004
Hertl.Architekten Staatlich befugte und beeidete Ziviltechniker
Dipl.-Arch. Hertl Gernot Band: 03/2004
HH Hospital Design Arch. Dipl.-Ing. Heinz Hochstrasser
Dipl.-Ing. Hochstrasser Heinz Band: 12/2006
HLS Planungsbüro - M. Wieser Planung. Ausschreibung. Bauleitung
Wieser Martin Band: 03/2004
Hofmann Plan Ernst Hofmann
Hofmann Ernst Band: 03/2004
IDM Interior Design Management GmbH
Resch Karl Band: 06/2006
Ilic - Bau & Planung GmbH - Baumeister
Ilic Zoran Band: 12/2005
Ing. Büro Fischer
Fischer Peter Band: 03/2004
Ing. Konrad Andreas Ingenieurbüro - Sachverständiger
Ing. Konrad Andreas Band: 06/2004
Ingenieurbüro Stella & Stengel und Partner Ziviltechniker GmbH
Dipl.-Ing. Schreitl Bernhard Band: 03/2004
ITB Innovative Architektur und Technologisches Baumanagement GmbH
Plursch Helmut Band: 12/2005
Jagersberger GmbH - Zimmerei - Sägewerk
Traint Susanna Band: 06/2004
Johann Lazenhofer Zimmerei - Sägewerk - Holzhandel
Dipl.-Ing. Lazenhofer Johann Band: 06/2006
Johannes Potschka Brandschutztechnik
Potschka Johannes Band: 12/2005
Kessler Projektcontrolling GmbH - System. Projektcontrolling i. Objektbau
Ing. Kessler Stefan Band: 12/2006
Koblinger/Rogl Silberpfeil-Architekten Koblinger ZT KEG
Dipl.-Ing. Rogl Peter Band: 06/2004
KÖPPELS - PLANBAU Baumeister Ing. Gerhard Köppel Sachverständigenleistungen
Dipl.-Ing.(FH) Köppel Gerhard Band: 12/2006
Letzbor Bauengineering GmbH
Ing. Mag. Letzbor Gerold Band: 06/2006
LSA Luft-Systeme Althuber GmbH
Althuber Friedrich Band: 06/2006
Lukic GmbH
Lukic Andja Band: 09/2004
M-Bau Mitterlehner KEG
Mitterlehner Ronny Band: 12/2005
Maculan Holding Aktiengesellschaft
Dipl.-Ing. Dr. Maculan Alexander Band: 06/2004
Moosbrugger Ingenieure ZT GmbH
Dipl.-Ing. Moosbrugger Thomas Band: 12/2006
Naturhaus Partner GmbH
Dobler Franz Band: 09/2004
Neue Eisenstädter Gemeinnützige Bau-, Wohn- und Siedlungsges.m.b.H.
Mittelmeier Anton Band: 03/2004
Nickl & Partner Architekten GmbH
Dipl.-Ing. Nickl Hans Band: 03/2005
Dipl.-Ing. Nickl-Weller Christine Band: 03/2005
Nussmüller Architekt ZT GmbH
Dipl.-Ing. Nussmüller Werner Band: 06/2006 12/2006
P & P - Generalplaner für Hoch- und Industriebauten GmbH & Co KG
Pallhuber Dietmar Band: 09/2004
Peter Samt Technisches Büro für Lichttechnik
Samt Peter Band: 06/2006
Planquadr.at Baumanagement GmbH
Hofer Thomas Band: 09/2004
Planungsbüro Baumeister Dipl.-Ing. Walter Egger
Dipl.-Ing. Egger Walter Band: 03/2005
Planungsbüro Spreitzer
Spreitzer Erich Band: 09/2004
Porr Technobau und Umwelt AG
Dipl.-Ing. Dr. Lehner Alfred Band: 09/2004
PPM Planung und Projektmanagement BaugmbH
Ing. Stickelberger Wolfgang Band: 09/2004
Projektraum X Baumanagement GmbH
Rogl Peter Band: 06/2004
Rewe Austria AG
Dipl.-Ing. Zangerle Anton Band: 06/2004
Room Buus Baudienstleistungs GmbH Beratung Planung Baubegleitung
Pawelka Joachim Band: 03/2004
Salzburger Landesstelle für Brandverhütung
Ing. Liska Rudolf Band: 12/2006
Schmidt Reuter Planung für Betriebs- und Gebäudetechnik GmbH
Leibl Johannes Band: 03/2004
Seeliger, Gminder & Partner GmbH
Dr. Seeliger Thomas Band: 06/2004
Stefan Lath GmbH - Das lokale Bauzentrum
Lath Stefan Band: 12/2005
Steinkogler Planungs-GmbH
Dipl.-Ing. Steinkogler Gerhard Band: 06/2006

Stuwo Gemeinnützige Studentenwohnbau AG
Georg Schneider Band: 06/2006
A-1080 Wien; Strozzigasse 6-8
Tel.:01 40493620 schneider@stuwo.at
www.stuwo.at

Technisches Büro Freunschlag Haus-, Elektro- und Sicherheitstechnik
Freunschlag Peter Band: 03/2004
Uniplan Medizintechnik GmbH & Co.KG
Ing. Koubele Alexander Band: 12/2005
Voglhuber Hallenbau & Hallensanierungs GmbH
Voglhuber Franz Band: 03/2004
Weingraber & Prohart Architekten ZT OEG
Dipl.-Ing. Weingraber Stefan Band: 09/2004
Wieland Architektur Planung Bauleitung Baukoordination
Wieland Helmut Band: 06/2006
Zeichenbüro Ernst Pallier-Rosenberger
Pallier-Rosenberger Ernst Band: 12/2005
Zeichenbüro Ing. Gugl René
Ing. Gugl René Band: 12/2005

www.tvr.co.uk

Silicate Systems Produktions- und Vertriebs GmbH

Garnisongasse 7/12, 1090 Wien,
Tel.: +43-1-5326110
www.silsysgroup.com

TVR

Zentraplan Planungsgesmbh TB-Ingenieurbüro Gebäudetechnik
Friedl Martin Band: 03/2004

Baustoffe u. -material

A. Pongratz & J. Pongratz Baustoff HandelsgmbH
Weimüller Karl Band: 03/2005
Antico Moderno Exklusiver Handel
Spangher Riccardo Band: 06/2004
Anton Strobl Baustoffhandel
Strobl Anton Band: 06/2006
Asphalt & Beton GmbH
Klinar Mario Band: 06/2004
August Rädler GmbH
Dr. Lutz Reinhard Band: 06/2006
Aushub & Transport GmbH
Ing. Eder Augustin Band: 12/2005
Bau - Portal - Kunstglaserei Hannes Bauer
Bauer Hannes Band: 09/2004
bauMax AG
Behrens Manfred Band: 12/2005
bauMax GmbH
Lindenberger Ernst Band: 06/2006
Betontechnik GmbH
Königshofer Roland Band: 12/2006
Braun GmbH Sand und Schotterwerk Baggerungen und Transporte
Strasser Anita Band: 12/2005
deisl-stein GesmbH & Co.KG
Mag. Dr. Deisl Erwin Kurt Band: 03/2004
Erdbau Hofer KG Transporte und Schotterhandel
Hofer Roswitha Band: 12/2005
FADEWA GmbH Inh. Ettl Günter Trockenbautechnik Dämmsysteme
Ettl Günter Band: 06/2006
Freudenberg Simrit Kufstein GmbH & Co KG
Dipl.-Ing. Maier Franz Werner Band: 09/2004
Gittmaier GmbH und Co. KG
Kaczirek Peter sen. Band: 09/2004
Gottfried Brandstätter Erdbewegungen
Brandstätter Gottfried Band: 06/2004
hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe GmbH & Co KG
Tratter Wolfgang Band: 12/2006
Hagebaumarkt TS GmbH
Schreiber Johann Band: 12/2005
Hanno-Werk GmbH & Co KG
Dr. Pieh Stefan Band: 03/2005
Herbert Gotthalmseder Zimmermeister, Handelsunternehmen
Gotthalmseder Herbert Band: 09/2004
Holcim (Wien) GmbH
Dipl.-Ing. Keller Martin Band: 06/2006
Holzhandel Werner Moldaschl
Moldaschl Werner Band: 03/2004
ICI Österreich GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Friedmann Josef Band: 06/2006
Innviertler Lagerhausgenossenschaft reg. GenmbH Filiale Lohnsburg
Hattinger Georg Band: 09/2004
Kies-Union
Kaiser Michael Band: 06/2006
Lafarge Perlmooser AG
Dipl.-Ing. Dr. Platzer Erwin Band: 09/2004
Lagerhausgenossenschaft Faistenau reg. GenmbH
Kloiber Alois Band: 03/2004
Lagerhausgenossenschaft Steyr-Weyer reg. GenmbH
Hinterplattner Johann Band: 03/2004
Lannach Beton GmbH
Ing. Leitner Hannes Band: 12/2005
Leberbauer GmbH - Sägewerk
Leberbauer Herbert Band: 12/2006
Lutterschmied Baustoffe GmbH
Nierensee Rupert Band: 12/2005
OBI Bau- und Heimwerkermärkte Systemzentrale GmbH
Ochs Hermann Band: 06/2004
Österreichische DOKA Schalungstechnik GmbH -Niederlassung Salzburg
Palme Josef Band: 03/2004
Pesendorfer GmbH - Marmor und Granit
Pesendorfer Peter Band: 06/2004
Quester Baustoffhandel GmbH
Dörflinger Martin Band: 09/2004
Kriechbaum Jürgen Band: 09/2004
Quester Dieter Band: 1998 bis 03/2005
Seidl Wolfgang Band: 03/2005
Sägewerk / Hobelwerk Gschwendtner
Gschwendtner Helga Band: 12/2005
Saint-Gobain Weber Terranova GmbH
Dipl.-Ing. Rothfuß Sven Band: 03/2004
Salzburger Bausteinwerk GesmbH
Oberascher Peter Band: 03/2004
Schöck Bauteile GmbH
Mauerkirchner Bruno Band: 12/2005
Schotter- und Betonwerk Karl Schwarzl BetriebsgmbH
Lechner Gottfried Band: 12/2005
SHT Istler Zweigniederlassung der SHT Haustechnik AG
Altenberger Günther Band: 12/2006
Silicate Systems Produktions- und Vertriebs GmbH
Ziervogl Christian Band: 06/2006
WeGo Systembaustoffe Austria GmbH
Brandl Bernhard Band: 12/2006
Wienerberger AG
Dr. Reithofer Wolfgang Band: 03/2005 bis 12/2006
Wimpissinger Beton Umweltschutz GmbH & Co KG
Wimpissinger Manfred R. Band: 03/2004

Fenster, Türen, Tore

Alternative Fenster Technik GmbH
Oman Josef Band: 12/2005
AluTech Tschirk GmbH
Tschirk Richard Band: 03/2004

FENSTER FIT
Ihr Fenster und unsere Erfahrung
Reparaturen und Ersatzteilverkauf
INTERNORM - KUNDENDIENST - NOVOFERM
Bäck & Legat OEG - Internorm Service Partner
Herbert Bäck Band: 06/2006
A-3423 St. Andrä - Wördern; Eduard-Klinger-Straße 19
Tel.: 02242 38508
baeck.legat@aon.at

Copyrighted material

Bartl + Pensold GmbH Ennstaler Fenster & Türenzentrum
Bartl Peter Band: 03/2005
Bau- und Möbeltischlerei Pravida & Zobl GmbH
Pravida Stefan Band: 12/2005
Brüder Adam KG Bautischlerei Türenrenovierung
Adam Friedrich Band: 12/2005
Crawford Faltec Crawford Tor GmbH
Niederleitner Wolfgang Band: 09/2004
Das 1. Stabilfenstercenter Fenster - Türen - Rolläden Gerdenitsch GmbH
Gerdenitsch Margarethe Maria Band: 03/2004
Eurotor Automatische Toranlagen Zaun & Torcenter Dieter Leeb KEG
Leeb Dieter Band: 12/2006
Exakt Montagen
Manninger Wolfgang Band: 12/2006
Fa. Fritz Hoiß Dolenz Sonnenschutz Hoiß
Hoiß Fritz Band: 03/2005
Fa. Rührlinger & Scädl Tore aller Art
Rührlinger Josef Band: 12/2005
Fenster und Türen-Welt Genner GmbH
Genner Franz Band: 06/2006
H u. L Bauelemente GmbH
Mag. Lehner Klaus Band: 12/2005
HK Harald Kratzer Bau- und Baunebenprodukte
Kratzer Harald Band: 06/2006
Horst Petz Jun. Alu-Design
Petz-Bachmair Horst Band: 03/2004
Internorm Fenster GmbH
Eichhaber Friedrich Band: 12/2005
Josef Klostermann Bau- und Möbeltischlerei
Klostermann Josef Band: 12/2005
K3 Fenster & Türen
Kirchmair Josef Band: 06/2004
Karin Hannesschläger, Tischler
Hannesschläger Wilhelm Band: 12/2005 bis 12/2006
Kohlhauser Fensterservice
Kohlhauser Franz Band: 12/2006
Kosmos - Rolladen Jalousien Markisen Roland Pumberger GmbH
Pumberger Roland Band: 03/2005
Kroiss Betriebs GmbH Holzverarbeitung
Ofenböck Joe Band: 06/2004
Manfred Fassl Fenster & Türen - Handel und Montage
Fassl Manfred Band: 03/2004
Mauthner Montagetischlerei GmbH & Co KG
Mauthner Peter Band: 03/2004
Plan & Bau Vertriebs - GmbH Ing. Manfred Tengg & Peter Flaschberger
Ing. Tengg Manfred Band: 12/2005
Rudolf Wirleitner - Josko-Partner
Wirleitner Rudolf Band: 06/2006
Siegfried Wedl - Fenster, Türen, Sonnenschutz, Wintergarten, Innentüren
Wedl Siegfried Band: 06/2004
Tesar Fertigfenster GmbH
Dormann Heinz Band: 12/2006
Waringer GmbH Tor- und Antriebstechnik
Waringer Anton Band: 06/2006

Fertigteilbau

AGLE Immobilientreuhänder GmbH
Pirkfellner Leo Band: 06/2006
Delta Baulogistik GmbH
Ing. Rottensteiner Hermann Band: 12/2006
Eurofertighaus Baumeister & Bauträger GmbH
Wohlschläger Christian Band: 06/2006
Kampa Palais Wien
Schwinghammer Michael Band: 09/2004
Libella-Haus VertriebsGmbH
Käfer Herbert Band: 12/2006
Marles Fertighaus GmbH Fertighauszentrum Blaue Lagune
Adler-Schlusche Sabine Band: 03/2005
O.K. Fertigteilhaus Vertriebsgmbh
Oberfeichtner Michael Band: 12/2006
Obemdorfer Franz Oberndorfer GmbH & Co
Ing. Grollegg Bernhard Band: 12/2005
Österreichischer Fertighausverband Blaue Lagune
Mag. Murhammer Christian Band: 03/2004
Pichler Fertigteilhaus GmbH Sägewerk Hobelwerk Zimmerei
Pichler Manfred Band: 03/2004
Puletz Fassadenornamente Thomas Prochaska GmbH
Prochaska Thomas Band: 06/2004

Innenausbaumaterial

A & W Trockenbau Ausserlechner, Akustik & Wand
Ausserlechner Harald Band: 09/2004
Alfred Ambichl Betonkosmetik
Ambichl Alfred Band: 06/2006
Heba-Holz GmbH
Bauhofer Martin Band: 06/2004
Otto Wallner GmbH & Co KG - Otto Wallner GmbH Tischlereibedarf
Mahrer Christine Band: 09/2004
Pabis & Co OEG
Pabis Jozef Band: 03/2005
Stefan Störinger Leitern - Holzwaren
Störinger Stefan Band: 03/2004

Stiegen, Treppen, Aufzüge

Hausjell Purrer & Stockinger GmbH und Co.KG.
Purrer Alois Band: 06/2004
Lehner Lifttechnik GmbH
Lehner Max Band: 12/2005
Natursteine Janjic - KEG Steinmetzmeister
Janjic Stanko Band: 03/2004
OTIS GmbH - Aufzüge & Fahrtreppen
Stoik Gabriele Band: 12/2002 03/2004
Thomi Fredi Band: 12/2006
TG Consult Aufzugsberatung GmbH
Ing. Mag. (FH) Gärtner Thomas Band: 12/2006

Werkzeuge u. -zubehör

A. Lindner & M. Roznovsky Holzbearbeitungsmaschinen Handels GmbH
Roznovsky Max Band: 03/2004
Apeltauer & Hirmann OEG Glas & Co
Hirmann Herwig Band: 12/2006
Fred's Malerei GmbH
Stelzhammer Alfred Band: 03/2004
Frei Schleifmittel Awuko - Franz Reischer
Reischer Franz Band: 06/2006
Hilti Austria GmbH

Schild Reinhard Band: 09/2004
Huppenkothen Baumaschinen GmbH und Co. KG
Würfler Johann Band: 06/2004
PKT Präzisionskunststofftechnik Bürtlmair GmbH
Bürtlmair Hermann Band: 03/2005
Pointecker Schweiß-Service. Schweißgeräte, Werkzeug und Maschinen
Pointecker Michael Band: 12/2005
Profi-Tool-Center Böckl Stefan Schrauben - Werkzeug - Maschinen
Böckl Stefan Band: 12/2005
RKM Frästechnik GmbH
Kajaba Robert Band: 06/2006
Winkelbauer Maschinenbau GmbH
Winkelbauer Franz Band: 03/2004

Baunebengewerbe

Ohne Angabe der Dienststelle:
Hengstler Harald Band: 03/2005
Redl Martin Band: 03/2005

Aigner GmbH
Aigner Wilhelm Band: 12/2005
Alexglaserei GmbH
Himmel Marina Band: 06/2004
Alphatec Klimatechnik GmbH
Weinreder Peter Band: 07/2002 03/2005
Bau-Bast GmbH
Bast Markus Band: 09/2004
Baumeister Ing. Werner Mantl - Bauleitung, -ausschreibung, -abrechnung
Mantl Werner Band: 06/2004
Bauspenglerei Meisterbetrieb Christian Krumpeck
Krumpeck Christian Band: 06/2006

BlastCom GmbH
Gunter Schillinger Band: 06/2006
D-86720 Nördlingen; Bgm.-Reiger-Straße 30
Tel.: 01 9430536 gunter.schillinger@blastcom.at
www.blastcom.at

CEPM Consulting Engineering und Projektmanagement GmbH
Ing. Schuster Maximilian Band: 06/2006
Conformholz GmbH Tischlerei und Fußbodenverlegung
Ing. Fennes Franz Band: 09/2004
Cont-Aigner GmbH
Aigner Daniel Band: 03/2005
Dachdeckerei - Spenglerei Aigner & Anschober GmbH vorm. Lehner
Anschober Friedrich Band: 03/2004
Dachdeckerei - Spenglerei Schneeräumservice Leopold Piffl GmbH
Piffl Leopold Band: 06/2006
Dachdeckerei Adolf Hradsky Inh. Christa Dungel
Dungel Christa Band: 03/2004
Danhel KG - Steinmetzbetrieb Kunststeinerzeugung
Danhel Karl Band: 06/2006
Dipl. Ing. F. Zenuni
Dipl.-Ing. Zenuni Faton Band: 06/2006
Eisenrigler GmbH
Eisenrigler Michael Band: 12/2005
EMCO Bau- und Klimatechnik Vertriebs-GmbH
Dipl.-Ing.(FH) Schuch Christian Band: 06/2006
Emil Hohenthanner GmbH - Holzbau
Ing. Hohenthanner Ewald Band: 12/2005
Energietechnik Holzapfel Installationen
Holzapfel Dieter Band: 09/2004
Estriche & Entfeuchtungsdienst Pachler GmbH
Pachler Christa Band: 06/2006
F. Koss GmbH Malerei - Farbenhandlung
Koss Franz jun. Band: 09/2004
Fa. Kolmbauer Wilhelm
Kolmbauer Wilhelm Band: 12/2005
Fantasia R. Knabb KEG
Knabb Robert Band: 12/2006
Farb und Raum Design Gruber GesmbH Kindberg
Gruber Markus Band: 03/2004
Ferudun Gencer KEG - Maler + Anstreicherbetrieb
Gencer Ferudun Band: 06/2006
Firma Ing. Jankech Gerd, maschinelle Erdbewegungen
Ing. Jankech Gerd Band: 06/2006
Fischer Elektrotechnik
Ing. Fischer Gerald Band: 12/2006
Flammtec Fachbetrieb für Abdicht- und Gehbelagsarbeiten
Posch Bernhard Band: 12/2003 12/2005
FLOTT Stroissnigg OEG Bernd Stroissnigg
Stroissnigg Bernd Band: 06/2004
Fol-Tec Sicherheitsfolien Vertriebs- und Service GmbH & Co KG
Pirstitz Alfred Band: 12/2005
Franz Bürkl Hafnermeister
Bürkl Franz Band: 09/2004
Friedrich Garstenauer Säge- und Hobelwerk
Garstenauer Friedrich Band: 06/2006
FSE Ruhrhofer & Schweitzer OEG
Ing. Ruhrhofer Manfred Band: 06/2004
Gadermeier GmbH & Co KG
Gadermayr Josef Band: 09/2004
Gerlinde Spindler GmbH - Hafner & Fliesenlegermeister
Rabas Katharina Band: 12/2006
Glas Fuchs Inh. Dietmar Kalkhauser
Kalkhauser Dietmar Band: 03/2004
Glas in allen Variationen Jurtschitsch
Jurtschitsch Karl Band: 09/2004
Glas Wezlbacher - Susanne Wezlbacher Glasermeister
Wezlbacher-Staudinger Susanne Band: 03/2005
Glasbau Tenschert
Tenschert Karl Band: 06/2004
Glaserei Thomas Jäger
Jäger Thomas Band: 09/2004
Grabner Bautenschutz
Grabner Gunter H. Band: 09/2004
Hans Fürst Fliesen-Verlegebetrieb
Fürst Johann Band: 06/2004
Hasenkopf Johann Steinmetzmeister
Hasenkopf Christina Band: 12/2005
Heinrich Irouschek GmbH & Co KG
Etlinger Elisabeth Band: 03/2004
Etlinger Konrad Band: 03/2004 06/2004
Herbert Lipp Malermeister
Lipp Herbert Band: 12/2006
Herbert Oberhuemer Glasermeister
Oberhuemer Herbert Band: 06/2004
Hermann Meisel GmbH Tapeziererei und Sattlerei
Meisel Hermann Band: 06/2004
Holzsystembau Ganaus Georg
Ganaus Georg Band: 06/2004
HTB-PLAN Haustechnik Planungs GmbH

Copyrighted material

Hafner Christian Band: 09/2004
Huber Hannes Malerei-Fassaden-Schilder-Siebdruck
Huber Hannes Peter Band: 09/2004

IBL Systeme

IBL Lärmschutzsysteme GmbH
Ing. Dusan Manojlovic Band: 12/2006
A-1220 Wien; Herbert Böckel Weg 2/54/19
ibl.sys@chello.at

Ing. A. Rabl GmbH Bauelemente Projektberatung - Planung - Betreuung
Ing. Rabl Alois Band: 06/2006
Ing. Hess GmbH - Lüftungstechnik
Ing. Hess Hans-Peter Band: 12/2005
Ing. Josef Dillinger GmbH Installationsunternehmen
Ing. Dillinger Josef Band: 12/2005
Ing. N. Kabicher Spenglerei - Blitzschutzbau - Lüftungstechnik
Ing. Kabicher Norbert Band: 06/2006
Josef Gneist Moderne Malerei
Gneist Josef Band: 12/2005
Josef Stöhr jun. Dachdeckerei
Stöhr Josef Band: 03/2004
Josef Wildburger Installations GmbH
Marchart Matthias Band: 06/2006
Kalousek Spenglerei und Metallkamine GmbH
Kalousek Wolfgang Band: 06/2004
Karl Wiskocil Malereibetrieb
Wiskocil Karl Band: 03/2004
Keramische Werkstätte GDBR
Eichinger Sigrid Band: 03/2004 bis 03/2005
Klaus Wolfinger Spengler & Dachdecker
Wolfinger Klaus Band: 06/2004
Klauser Holzverarbeitungsgmbh
Neumann Georg Band: 06/2004
Kuhn GmbH Fassaden
Kuhn Friedrich Wilhelm Band: 03/2004
Kurt Rockenbauer GmbH & Co KG
Rockenbauer Kurt Band: 09/2004
Ludwig Hackl GmbH Schwarzdeckungen und Isolierungen
Paderta-Hackl Helene Band: 03/2004
Luttenberger & Co. Zimmerei und Tischlerei
Tiefengraber Johann Band: 09/2004
Malerbetrieb Darhuber
Darhuber Hans-Peter Band: 12/2006
Malerbetrieb Josef Zach
Zach Josef Band: 12/2006
Malerbetrieb Rudolf Böhm
Böhm Rudolf Band: 09/2004
Malerei Blindeneder
Blindeneder Karl-Heinz Band: 06/2004
Malerei Reyer GmbH
Ing. Joham Bernhard Band: 12/2005
Malerei RIMA Riessner & Maier KEG
Riessner Herbert Band: 06/2004
Malerei und Anstrich Petra Reischer

Reischer Petra Band: 06/2004
Malereibetrieb Redl
Redl Robert Band: 12/2006
Mario Heid Infrarottechnik und Saunabau
Heid Mario Band: 09/2004
Mario Traxl GmbH
Traxl Mario Band: 03/2005
Martin Genger Fassadenbau
Genger Martin Band: 06/2006
Meikl GmbH Inhaber Reiter Sanitäre - Heizungsbau
Reiter Anton Band: 09/2004
Michael Angelo Fenster-, Boden-, Teppich-, Polster- und Raumreinigung
Angelo Michael Band: 03/2005
MM-Consulting Ing. Magerle KEG
Ing. Magerle Michael Band: 12/2005
Munters Trocknungsservice GmbH
Fröhlich Regina Band: 03/2004
Naturstein - Kunststein Fliesenzentrum Steinmetzmeister Ehrlich GmbH
Esletzbichler Harald Band: 06/2004
Peneder Bau-Stahl GmbH
Peneder Franz Band: 06/2004
Penka GmbH Fenster und Türen Schauraum - Kundenbetreuung - Verkauf
Penka Patrick Band: 09/2004
Peter Zankl Fliesenleger - Meisterbetrieb
Zankl Peter Band: 03/2004
Rathmanner Dach- und Fassadentechnik GmbH
Zodl Karl Band: 06/2004
Regenfelder Bruno Dachdeckerei und Spenglerei
Regenfelder Bruno Band: 03/2005
RELE Handels GmbH
Reichelt Horst Band: 12/2005
Resch Granit Ing. Anton Resch
Ing. Resch Anton Band: 12/2006
REUPLAN Reumiller GmbH
Mohsbach Wolfgang Band: 06/2004
Robnik GmbH
Robnik Heinrich Band: 03/2005
Rolladen - Jalousien - Markiesen Multidecor GmbH
Ing. Mag. Gaa Peter Band: 03/2004
Roth Handel & Bauhandwerkerservice GmbH
Thier Johann Band: 06/2006
Rothschädl Ges.mb.H. & Co. KG
Putz Elisabeth Band: 03/2004
Sauter Meß- und Regeltechnik GmbH
Solacher Wolfgang Band: 09/2004
Scheller Franz Bodenverlegung
Scheller Franz Band: 03/2005
Schlosserei Pichler
Pichler Josef Band: 06/2004
Schneiberg Erd- und Abbrucharbeiten GmbH
Schneiberg Josef Band: 03/2005
Simacek Facility GmbH
Pichler Günther Band: 03/2005
SimonsVoss Technologies AG
Ing. Rogler Karl Band: 12/2006
Spenglerei Haslinger - Josef Haslinger
Haslinger Josef Band: 09/2004
Spenglerei J. Binder
Binder Johann Band: 06/2004
Stadthafnerei und Fliesen Kugi GmbH
Schlintl Simone Band: 12/2005
Stefan Ochs Maler und Anstreicher
Ochs Stefan Band: 03/2004
Steinmetzbetrieb Bodner & Kohlweg GmbH & Co. KEG
Kohlweg Christian Band: 12/2005
Stocker Kaminsysteme H. Stocker GmbH
Stocker Gregor Band: 09/2004
Stucco Lustro Maler F. Bratschko
Bratschko Franz Band: 06/2004
Technisches Zeichenbüro Gerhard Benigni
Benigni Gerhard Band: 06/2004
Thoma Bauelemente GmbH
Maier Thomas Band: 06/2004
TPA Technische Prüfanstalt GmbH
Weixlbaum Maximilian Band: 09/2004
Unterweger Schmiede
Unterweger Helmut Band: 12/2005
Wagner & Jüptner GmbH
Ing. Jüptner Hans-Joachim Band: 12/2006
Wegscheider KEG
Wegscheider Viktor Band: 09/2004
Wilhelm Gernot
Wilhelm Gernot Band: 12/2005
Winkler Schraub & Sauber Lüftungsservice KEG
Winkler Matthias Band: 12/2005
Winkler Steinmetz GmbH & Co KG
Winkler Hubert Band: 09/2004
Wopfinger Transportbeton GmbH - Verkaufsbüro West
Lasselsberger Franz Band: 12/2006
Zimmerei Ing. Gottfried Kogler
Kogler Gottfried Band: 06/2004
Zipperer KEG
Zipperer Friedrich sen. Band: 03/2005

Metallbau

Ohne Angabe der Dienststelle:
Mag. Breuer Herbert Band: 03/2005

Alois Hinterer J. Schlossermeister
Hinterer Alois Band: 03/2004

Alu König Stahl GmbH
Ewald Müller Band: 12/2006
A-1150 Wien; Goldschlagstraße 87- 89
Tel.: 01 981300 mueller@alukoenigstahl.com
www.alukoenigstahl.com

Assmont Steel Construction
Greiner Hubert Band: 06/2006
Eder GmbH Schlosserei-Design
Eder Erich Band: 06/2006
Ehrenböck GmbH & Co. Grundbesitz KG
Ehrenböck Eugen Band: 12/2005
Eidler Metallbau Schlossermeister Johann Eidler
Eidler Johann Band: 12/2005
Ellmauer & Söhne Schlosserei GmbH.
Ellmauer Walter Band: 03/2004
Fahrzeugbau und Schlosserei Ing. Thomas Granabetter
Ing. Granabetter Thomas Band: 12/2006
Franz Kreuzroither Metallbau GmbH & Co. KG
Katherl Erwin Band: 06/2004
Ge Scha Gerhard F. Schaffer Herdschlosserei
Schaffer Gerhard Band: 12/2005

Graf Josef GmbH
Graf Josef Band: 12/2006
Hannl Metallbau GmbH
Ing. Hannl Johann Band: 12/2005
Heine Metallbau GmbH
Heine Katja Band: 03/2004
Iltchev & Spörr Edelstahlbau GmbH & Co.KG
Iltchev Plamen Band: 12/2005
Johann Steixner NIRO-Fachwerkstätte Maschinen- und Bauschlosserei
Steixner Johann Band: 06/2004
KSW - Elektro- und Industrieanlagenbau GmbH
Schneider Josef Band: 12/2006
MAK-Consulting
Ing. Kulnig Mario Band: 12/2005
Manfred Boindl GmbH
Ing. Gegenhuber Ingeborg Band: 12/2005
MC - Design Handels KEG
Herzgsell Peter Band: 12/2005
Metallsystembau GmbH
Mayerhofer Susanne Band: 12/2005
Münz Stahlbau GmbH
Münz Johannes Band: 06/2004 06/2006
Newline Produktions-Montage-Vertriebs GmbH
Ing. Fischer Michael Band: 06/2006
Piribauer KG Holz - Glas - Stein - Metallbau
Piribauer Thomas Band: 12/2006
Reinhold Hoffmann GmbH & Co KEG Dachdeckerei Spenglerei
Hoffmann Reinhold Band: 03/2005
Sapa Building Systems Vertriebs GmbH
Janzek Ferdinand Band: 12/2005
Schlosserei Anton Pimminger
Pimminger Anton Band: 09/2004
Schlosserei Gregor Blümel
Blümel Gregor Band: 06/2004
Schlosserei Spatz Inh. Martin Kaiser Zaunbau-Tore- Antriebe-Geländer
Kaiser Martin Band: 12/2005
Spenglerei & Bedachungen Lindlbauer & Schuler GmbH
Lindlbauer Herbert Band: 03/2004
Steel and Bridge Construction GmbH
Platzer Friedrich Band: 06/2006
Stipkovits & Prenka OEG
Stipkovits Gerald Band: 03/2004
Tanktechnik GmbH
Maier Siegfried Band: 03/2005
Wolfgang Resl Spenglerei - Dachdeckerei
Resl Wolfgang Band: 12/2005
Z&H Günter Hafenscherer - Edelstahl in Perfektion
Hafenscherer Günter Band: 12/2006

Wasserbau

L.W.S. Living Water Systems Wassertechnik GmbH
Vysoky Gerhard Band: 12/2006
WEDECO VISA Water Technology GmbH
Stadler Friedrich Band: 06/2004
Wiener Wasserwerke, Magistratsabteilung 31 der Stadt Wien
Dipl.-Ing. Kling Walter Band: 06/2004

Personalvermittler, Personalberater

Ohne Angabe der Dienststelle:
Mag. Forstner Helga Band: 03/2005
Tracy Brian Band: 06/2003 bis 12/2006
Wasche Alfred Band: 06/2006

Adecco GmbH
Mag. Mitterdorfer Christian Band: 12/2005
Akzente Personalvermittlung
Spruk Johannes Band: 06/2004
Andreas Wust GmbH Personal-Dienstleistungen
Kröhne Axel Band: 03/2005
Arbeitsmarktservice Vöcklabruck
Breslmayr Waltraud Band: 12/2005
Atlas Personal Management GmbH & Co KG
Ing. Schölzhorn Manfred Band: 12/2005
Blasi & Grünwald Personal OHG
Grünwald Michael Band: 06/2004
Brigitte Trattner GmbH
Egger Siegfried Band: 09/2004
Büroring Personalmanagement GmbH
Kroiss Andreas Band: 12/2005
Zauner Martin Band: 03/2004
Christiani Alexander - Unternehmer AG
Christiani Alexander Band: 06/2003 bis 12/2006
Creyf's Personalservice GmbH
Zacherl Wolfgang Band: 03/2004
Dr. Klaus Posani Unternehmens- und Personalberatung
Dr. Posani Klaus Band: 06/2006
Dr. Lipska Personalberatung
Mag. Dr. Lipska Manfred Band: 06/2006
Eurojobs GmbH
Hüttner Alexander Band: 12/2006
FB Personalmanagement GmbH
Dipl.-Ing.(FH) Bairai Alazar Band: 06/2006

HD-Engineering

HD-Engineering Consulting- und PlanungsgmbH
Ing. Karl Durdak Band: 06/2006
A-1220 Wien; Markomannenstraße 82
Tel.: 01 259090982 k.durdak@hd-engineering.at
www.hd-engineering.at

Hillebrand Personalberatung
Mag. Hillebrand Elisabeth Band: 06/2006
Intecma Personaldienste GmbH
Ing. Novacek Gerd Band: 06/2006
ITH Fremdpersonal Ing. Thomas Horak
Ing. Horak Thomas Band: 12/2005
ITO Individuum Team Organisation Personalmanagement GmbH
Mag. Crow Barrie Anthony Band: 12/2005
JL Personalmanagement
Jenakovits Christian Band: 09/2004
MD Consult Dermota KEG
Dipl.-Ing. Dermota Marian Band: 06/2003 12/2005
MRI Worldwide, Bernd Mertens
Mertens Bernd Band: 03/2005
NP Neumann & Partners GmbH - Palais Todesco
Dr. Neumann Helmut Band: 2001 12/2005
Österreicher Entertainment & Personal GmbH Co KEG
Österreicher Ronald Band: 03/2004

Copyrighted material

jfb Böhm GmbH
Friedrich Böhm Band: 06/2006
A-1030 Wien; Fasangasse 51/2/4
Tel.: 01 9616602 friedrich@boehm.or.at
www.boehm.or.at

Pe-Le Anlagenbau, Montage und Personalleasing GmbH
Aichmayr Günther Band: 12/2006
Personal Consulting GmbH
Mag. (FH) Brandt Gerda Band: 12/2006

PM Posavac Personal Management KEG
Klara Posavac Band: 06/2006
A-1050 Wien; Anzengrubergasse 28
Tel.: 01 5456300 office@posavac.com
www.posavac.com

Rampenlicht GmbH
Kubizek Leonhard Band: 12/2005
Siemens Personaldienstleistungen GmbH & Co KG
Mag. Schalk-Steiner Barbara Band: 12/2006
Zummer Gerhard Band: 12/2006
TPS - Technik Personal Service Personalbereitstellung u. Handels GmbH
Leupert Günther Band: 09/2004
Trenkwalder Personaldienste AG
Ing. Panholzer Hans-Peter Band: 03/2005

Rechtsanwälte
(geordnet nach Nachnamen der interviewten Persönlichkeiten)

Kraft & Wintermitz Rechtsanwälte - GmbH
Mag. Aigner Lukas Band: 12/2005
Verteidiger in Strafsachen Aigner & Fischer Rechtsanwaltspartnerschaft
Dr. Aigner Wolfgang Band: 06/2006
Rechtsanwalt Dr. Allmayer-Beck
Dr. Allmayer-Beck Max-Josef Band: 03/2005
Rechtsanwälte Dr. Paul Georg Appiano, Dr. Bernhard Kramer
Dr. Appiano Paul Georg Band: 12/2005
Rechtsanwalt Mag. Andreas Arbesser Verteidiger in Strafsachen
Mag. Arbesser Andreas Band: 12/2006
Kanzlei Jutta Bartling
Bartling Jutta Band: 09/2004
Braunegg, Hoffmann & Partner Rechtsanwälte
Dr. Bauer Andreas Band: 06/2004
Graff Nestl Baurecht Zorn Rechtsanwälte GmbH
Mag. Baurecht Dominik Band: 06/2004
Mag. Christoff Beck Rechtsanwalt
Mag. Beck Christoff Band: 03/2004
Berger Saurer Zöchbauer Rechtsanwälte
Dr. Berger Kurt Band: 06/2004
Rechtsanwalt Dr. Wolfgang P. Bergthaler
Dr. Bergthaler Wolfgang Patrick Band: 12/2005
Hauser Partners Rechtsanwälte GmbH
Mag. Blaschke Peter Band: 06/2004
Blum, Hagen & Partner Rechtsanwälte GmbH
Dr. Blum Wolfgang Band: 12/2006
Rechtsanwalt
Mag. Dr. Böhm Rainer Band: 12/2005
Irina Scarpe & Vestiti
Breisig Irina Band: 03/2005
Baar-Baarenfels Breiteneder Rechtsanwälte
Mag. Breiteneder Eric Band: 09/2004
Dr. Peter Brodner Rechtsanwalt
Dr. Brodner Peter Band: 12/2006
Rechtsanwälte K. U. Bückle - H. Paulus - Dr. U. Constantin
Bückle Klaus Ulrich Band: 03/2005

Rechtsanwälte Mag. Dr. Erhard Buder
Dr. Gabriele Herberstein Verteidiger in Strafsachen
Mag. Dr. Erhard Buder Band: 12/2006
A-1080 Wien; Lerchenfelderstraße 94
Tel.: 01 4024531 buder.herberstein@csg.at

Rechtsanwalt Dr. H. Buzanich
Dr. Buzanich Herbert Band: 06/2006
MMag. Dr. Claus Casati Rechtsanwalt
MMag. Dr. Casati Claus Band: 12/2005
Patentanwälte Miksovsky & Pollhammer OEG
Dipl.-Ing. Dr. Cunow Gerda Band: 09/2004
Anwaltskanzlei Petra Datkewitz-Reichert
Datkewitz-Reichert Petra Band: 03/2005
Wolf Theiss Rechtsanwaltskanzlei
Mag. Demmel Simone Band: 06/2004
Mag. Georg Dieter Rechtsanwalt u. Strafverteidiger
Mag. Dieter Georg Band: 06/2004
Dr. Ludwig Draxler & Partner, Rechtsanwälte
Dr. Draxler Ludwig Band: 2000 06/2006
MMag. Ursula Ebner Rechtsanwältin
MMag. Ebner Ursula Band: 06/2004
Dr. Johannes Eckschlager
Dr. Eckschlager Johannes Band: 09/2004
Rechtsanwalt Dr. Erich Ehn
Dr. Ehn Erich Band: 03/2004
Ehrlich-Rogner & Schlögl Rechtsanwalts- Partnerschaft
Dr. Ehrlich-Rogner Alexandra Band: 06/2004
C'M'S' Reich-Rohrwig Hainz Rechtsanwälte
Mag. Dr. Elsner Bernt Band: 03/2004
Dr. Engin-Deniz Egon Band: 09/2003 03/2005
Mag. Regina Erlacher Rechtsanwältin
Mag. Erlacher Regina Band: 12/2006
Mag. Gunther Estermann Rechtsanwalt
Mag. Estermann Gunter Band: 06/2004
Hauser Partners Rechtsanwälte GmbH
Dr. Ettel Mathias Band: 03/2004
Rechtsanwaltskanzlei Fellner Wretzfeld & Partner
MMag. Fehringer Sabine Band: 06/2006

Zeitarbeit mit Niveau

Siemens Personaldienstleistungen GmbH & Co KG

Als 100% Tochter der Siemens AG Österreich zählen wir zu den führenden Anbietern im Bereich der Personalüberlassung mit Niederlassungen in Wien, Graz, Linz und Erlach.

Aufgrund der erfolgreichen Zusammenarbeit mit und als Teil der Siemens Gruppe verfügen wir über jahrelange Erfahrung und Fachwissen bei Zeitarbeit.

Ihr Kontakt österreichweit:
Erdberger Lände 26, 1030 Wien, 051707-37851, office-spdlwien.at@siemens.com

www.siemens.at/spdl

SIEMENS

Dr. Oliver Felfernig Rechtsanwalt
Dr. Felfernig Oliver Band: 06/2004
Dr. Peter Fichtenbauer Rechtsanwalt
Dr.iur. Fichtenbauer Peter Band: 06/2004
Hauser Partners Rechtsanwälte GmbH
Dr. Fleiß Kordula Band: 06/2004
Rechtsanwalt Dr. Gottfried Forsthuber Verteidiger in Strafsachen
Dr. Forsthuber Gottfried Band: 03/2005
Singer Fössl Rechtsanwälte OEG
Mag. Fössl Horst Band: 12/2005
Alix Frank Rechtsanwälte GmbH
Dr. Frank-Thomasser Alix Band: 12/2002 06/2006
Dr. Rudolf Franzmayr Rechtsanwalt
Dr. Franzmayr Rudolf Band: 12/2006
Dr. B. Frizberg, Dr. B. Fürnschuß und Dr. H. Klaftenegger GmbH
Dr. Frizberg Bernhard Band: 06/2006
Siemer - Siegl - Füreder & Partner, Rechtsanwälte
Dr. Füreder Hannes Band: 06/2004
Dr. Furgler Erika-Rechtsanwältin
Dr. Furgler Erika Band: 06/2004 06/2006
Gabler Gibel & Partner Rechtsanwälte
Dr. Gabler Michael Band: 03/2005
Rechtsanwalt Dr. Gunther Gahleithner Verteidiger in Strafsachen
Dr. Gahleithner Gunther Band: 06/2004
Rechtsanwälte Dr. Ernst Blanke, Dr. Ch. Gernerth M.M.
Dr. Gernerth Mautner Markhof Christoph Band: 12/2005
Kanzlei Mag. Benedikt Geusau. Rechtsanwalt
Mag. Geusau Benedikt Band: 06/2006
Dr. Elisabeth Geymüller Rechtsanwalt
Dr. Geymüller Elisabeth von Band: 12/2006
Haarmann Hügel Rechtsanwälte OEG
Dr. Gibitz Florian Band: 12/2006
Rechtsanwalt Mag. Gerald Göllner
Mag. Göllner Gerald Band: 06/2006
Rechtsanwalt Dr. H.D. Gradwohl
Dr. Gradwohl Dieter Band: 06/2004
Mag. Georg Gradwohl Rechtsanwalt
Mag. Gradwohl Georg Band: 09/2004
Graf Patsch Taucher Rechtsanwälte GmbH
Dr. Graf Wolfgang Band: 12/2006
Rechtsanwalt Dr. Gunter Granner
Dr. Granner Gunter Band: 06/2004
Kosch & Partner Rechtsanwälte
Dr. Graschitz Roland Band: 06/2006
HG Dr. Helmut Graupner Rechtsanwalt, Verteidiger in Strafsachen
Dr. Graupner Helmut Band: 12/2006
Dr. Wolfgang Grogger Rechtsanwalt
Dr. Grogger Wolfgang Band: 12/2006
KWR GmbH
Dr. Größ Stephan Band: 06/2006
Rechtsanwälte Dr. Rudolf Gürtler Dr. Kathrin Gürtler
Dr.jur. Gürtler Kathrin Band: 09/2003 03/2005
Patentanwalt Dr. Thomas M. Haffner
Dr. Haffner Thomas M. Band: 09/2003 03/2005 12/2005
Rechtsanwalt Dr. Hildegard Hartung Verteidiger in Strafsachen
Dr. Hartung Hildegard Band: 06/2004
Rechtsanwalt Dr. Eva Maria Hausmann
Dr. Hausmann Eva Maria Band: 06/2004
Beer & Partner Patentanwälte KEG
Dipl.-Ing. Hehenberger Reinhard Band: 06/2004

Rechtsanwältin Dr. Ilse Heimerl-Wagner Verteidigerin in Strafsachen
Dr. Heimerl-Wagner Ilse Band: 06/2004
Rechtsanwalt Dr. Richard Heiserer Verteidiger in Strafsachen
Dr. Heiserer Richard Band: 06/2004
Dr. Petra Held Allg. beeid. u. gerichtl. zert. Sachverst. Reiten/Pferdesport
Dr. Held Petra Band: 12/2006
Patentanwälte Kliment & Henhapel Vertreter vor dem Europ. Patentamt
Dipl.-Ing. Henhapel Bernhard Band: 09/2004
Kerres & Diwok Rechtsanwälte GmbH
Dr. Hermann Gerhard Band: 12/2006
Rechtsanwalt Dr. Werner Hetsch Verteidiger in Strafsachen
Dr. Hetsch Werner Band: 03/2004
Bauer - Janssen - Hlavaty Anwaltskanzlei
Hlavaty Andreas Ernst Band: 12/2005
Wolf Theiss Rechtsanwaltskanzlei
Dr. Hoenig Christian Band: 06/2004
C'M'S' Reich-Rohrwig Hainz Rechtsanwälte
Dr. Höfer Kathrin Band: 06/2004
Rechtsanwalt Dr. Thomas Hofer-Zeni
Dr. Hofer-Zeni Thomas Band: 09/2004
Dres. Hötzl & Michalek Rechtsanwälte
Dr. Hötzl Lutz Band: 06/2004 06/2006
Dr. Corvin Hummer Rechtsanwalt
Dr. Hummer Corvin Band: 06/2004
Rechtsanwalt Dr. Marco Iglitsch Verteidiger in Strafsachen
Dr. Iglitsch Marco Band: 06/2004

DR. BARBARA JANTSCHER
RECHTSANWÄLTIN
VERTEIDIGERIN IN STRAFSACHEN

Rechtsanwalt Dr. Barbara Jantscher Verteidiger in
Dr. Barbara Jantscher Band: 06/2006
A-8330 Feldbach; Hauptplatz 7/2
Tel.: 03152 64600 office@ra-dr.jantscher.at
www.ra-dr.jantscher.at

Mag. Oliver Japchen Rechtsanwalt
Mag. Japchen Oliver Band: 03/2004
Jeannée Rechtsanwalt GmbH
Dr. Jeannée Christoph Band: 09/2003 06/2006
Löffler Jelincic Rechtsanwälte OEG
Mag. Jelincic Anna Maria Band: 06/2004
Rechtsanwältin
Dr. Kaindl Claudia Band: 06/2006
Rechtsanwalt Mag. iur. Georg Kampas
Mag. Kampas Georg Band: 06/2004
Dr. Sonja Kerschbaum Rechtsanwalt
Dr. Kerschbaum Sonja Band: 06/2004
Rechtsanwältin Dr. Agnes M. Kienast
Dr. Kienast Agnes Maria Band: 12/2005
Rechtsanwalt Mag. Dr. G. Kienast
Mag. Dr. Kienast Gerhard Band: 03/2004
Rechtsanwalt Mag. Maria Kincses
Mag. Kincses Maria Band: 12/2005
Herbst Vavrovsky Kinsky Rechtsanwälte GmbH
Dr. Kinsky Philipp Band: 12/2006
Dr. Helene Klaar Mag. Norbert Marschall Rechtsanwälte OEG
Dr. Klaar Helene Band: 12/2006
Rechtsanwalt Dr. Hans Klein
Dr. Klein Hans Band: 03/2004
Kanzlei CHSH
Dr.iur. Kleine Andreas Band: 06/2006
Wildmoser / Koch & Partner Rechtsanwälte GmbH Niederlassung Wien
Dr. Klement Felix Michael Band: 03/2005
Stefffen M. Kling Rechtsanwalt und Fachanwalt für Strafrecht
Kling Steffen Michael Band: 06/2004
Karl-Josef Klostermann Rechtsanwalt
Klostermann Karl-Josef Band: 06/2004
Wolf Theiss Rechtsanwälte OEG
Mag. Knötzl Bettina Band: 06/2004
Rechtsanwalts-Partnerschaft Etti & Kocher
Mag. Kocher Maximilian Band: 03/2004
Rechtsanwaltskanzlei Aschaber-König-Ermacora-Lässer
Dr. König Andreas Band: 12/2006
Rechtsanwalt Mag. Johannes Kopinits
Mag. Kopinits Johann Band: 06/2004
Rechtsanwalt Dr. Robert Krasa - Verteidiger in Strafsachen
Dr. Krasa Robert Band: 06/2004
Dr. Jürgen Kronberger Rechtsanwalt
Dr. Kronberger Jürgen Band: 12/2006
Kunz Schima Wallentin Rechtsanwälte KEG
Dr. Kunz Peter Band: 07/2002 09/2004
Rechtsanwalt Dr. Manfred Lampelmayer Verteidiger in Strafsachen
Dr. Lampelmayer Manfred Band: 03/2005
Rechtsanwalt Dr. Reinhard Langner
Dr. Langner Reinhard Band: 09/2004
Rechtsanwalt Dr. Ulrike Langwallner
Dr. Langwallner Ulrike Band: 12/2006
Rechtsanwaltskanzlei A.K.E.
Dr. Lässer Barbara Band: 09/2004
Rechtsanwalt Dr. Christoph Lassmann-Wichtl
Dr. Lassmann-Wichtl Christoph Band: 06/2004
Rechtsanwalt Mag. Thomas Lechner
Mag. Lechner Thomas Band: 06/2004
Rechtsanwalt Dr. Saskia Leinschitz Mediator, Dolmetsch f. Französisch
Dr. Leinschitz Saskia Band: 12/2005
Rechtsanwalt Dr. Robert Leitner
Dr. Leitner Robert Band: 06/2004
Heiermann Franke Knipp Rechtsanwälte
Dr. Liebmann Hanno Band: 06/2004
Dr. Alexander Lindner, Rechtsanwalt & Abogado
Dr. Lindner Alexander Band: 06/2004 06/2006
Dorda Brugger Jordis Rechtsanwälte GmbH
Dr. Mager Christoph Band: 06/2004
Dr. Wilhelm Schlein Rechtsanwalt
Mag. Maier-Hülle Simone Band: 09/2004
Rechtsanwalt Dr. Daniela Majer
Dr. Majer Daniela Band: 06/2004
Manak & Partner Rechtsanwälte
Dr. Manak Andreas Band: 06/2006
Hubert Mangold Rechtsanwalt
Mangold Hubert Band: 03/2004
Rechtsanwalt Dr. Ihor-Andrij Maritczak, MBA
Dr. Maritczak Ihor-Andrij Band: 06/2006
Rechtsanwälte Dr. Masser, Dr. Grossmann, Dr. Klingsbigl, Dr. Lirsch, Mag. Masser
Mag. Masser Florian Band: 06/2004
Rechtsanwalt Dr. Michael Mathes
Dr. Mathes Michael Band: 03/2005
Patentanwalt Dipl.-Ing. Franz Matschnig
Dipl.-Ing. Matschnig Franz Band: 09/2004
Mattil & Kollegen Rechtsanwälte und Steuerberater

Copyrighted material

Mattil Peter Band: 03/2005
Mautner Markhof Mediation KEG
Dr.iur. Mautner Markhof Martina Band: 06/2004
Baier Lambert Rechtsanwälte
DDr. Melis Werner Band: 12/2006
Rechtsanwalt Dr. Michael Meyenburg M.C.J.
Dr. Meyenburg Michael Band: 03/2004
Rechtsanwalt Dr. Arthur Mikesi
Mag. Dr. Mikesi Arthur Band: 09/2004
Held Berdnik Astner & Partner Rechtsanwälte
Dr.iur. Miklauschina Robert Band: 03/2004
Rechtsanwalt Dr. Andreas Mirecki
Dr. Mirecki Andreas Band: 12/2006
Rechtsanwalt Dr. Ralph Mitsche
Dr. Mitsche Ralph Band: 06/2004
Rechtsanwalt Mag. Helmut Mörth
Mag. Mörth Helmut Band: 12/2005
Moser-Marzi Elisabeth Mag. und Mag. Christoph Schordan
Mag. Moser-Marzi Elisabeth Band: 12/2005
Mag. Verena Musil Rechtsanwältin
Mag. Musil Verena Band: 09/2004
Neudorfer Rechtsanwälte OEG
Dr. Neudorfer Helmut Band: 12/2006
Rechtsanwalt Dr. Alexander Neuhauser Verteidiger in Strafsachen
Dr.iur. Neuhauser Alexander Band: 06/2004
Fa. Haarmann Hügel Rechtsanwälte OEG
Dr. Neumayr Florian Band: 12/2006
Rechtsanwältin Mag. Birgit Noha
Mag. Noha Birgit Band: 03/2004
Dr. Christoph Obermayer
Dr.iur. Obermayer Christoph Band: 12/2006
Rechtsanwalt Ing. Dr. jur. Karl Ossana Verteidiger in Strafsachen
Ing. Dr. Ossana Karl Band: 12/2005
Rechtsanwältin Aynur Özcan
Özcan Aynur Band: 06/2004
Burghofer & Pacher Rechtsanwälte GmbH
Dr. Pacher Manuela M. Band: 06/2004
Rechtsanwaltskanzlei Dr. Kafka, Dr. Palkovits, Dr. Steiner, Mag. Knirsch, Mag. Braun, Mag. Fellner
Dr. Palkovits Manfred Band: 06/2004
Rechtsanwaltskanzlei
MMag. Passeyrer Thomas Band: 12/2005
Rechtsanwaltskanzlei Dr. Helmut Paul Verteidiger in Strafsachen
Dr. Paul Helmut Band: 12/2006
Fellner, Wratzfeld & Partner Rechtsanwälte
Dr.iur. Pauser Philip Band: 09/2004
DDr. Angela Perschl Rechtsanwältin
Mag. DDr. Perschl Angela Band: 06/2006
Rechtsanwältin Mag. Gabriele Pfandlsteiner
Mag. Pfandlsteiner Gabriele Band: 06/2006
Patentanwälte Schütz und Partner
Dipl.-Ing. Pfeifer Otto Band: 06/2004
Mag. Ellen Pflegerl Rechtsanwältin
Mag. Pflegerl Ellen Band: 03/2005
Rechtsanwalt Dr. Alexander Philipp Verteidiger in Strafsachen
Dr. Philipp Alexander Band: 12/2006
Rechtsanwalt Dr. Peter Philipp Verteidiger in Strafsachen
Dr. Philipp Peter Band: 06/2004
Rechtsanwaltskanzlei MMag. Johann Pichler
MMag. Pichler Johann Band: 12/2006
Mag. Dr. Gerhard Podovsovnik LL.M., Rechtsanwalt
Mag. Dr. Podovsovnik Gerhard Band: 12/2006
Poduschka AnwaltsgmbH
Mag. Poduschka Michael Band: 12/2005
Rechtsanwälte Dr. P. Wasserbauer, Dr. G. Possnig, Dr. M. Maurer
Mag. Dr. Possnig Gisela Band: 03/2004
Mag. Andrea Prochaska Rechtsanwalt
Mag. Prochaska Andrea Band: 06/2004
Dr. Stefan Prokop Rechtsanwalt
Dr. Prokop Stefan Band: 03/2004
Mag. Reinhard Prugger, Rechtsanwalt
Mag. Prugger Reinhard Band: 03/2004
PHR Putz-Haas & Ries-Hilbert Rechtsanwälte OEG
Mag. Putz-Haas Sabine Band: 06/2004
Dr. Peter Bründl Dr. Gerlinde Rachbauer Rechtsanwälte
Dr. Rachbauer Gerlinde Band: 12/2005
Rechtsanwalt Dr. Ferdinand Rankl
Dr. Rankl Ferdinand Band: 12/2005
Rechtsanwaltskanzlei Dr. Rath
Dr. Rath Rose-Marie Band: 03/2004
Mag. Gregor Oliver Rathkolb
Mag. Rathkolb Gregor Oliver Band: 12/2006
Rechtsanwalt Dr. Walter Ratt Verteidiger in Strafsachen
Dr.iur. Ratt Walter Band: 03/2005
Rechtsanwalt Mag. Alexander Razka
Mag. Razka Alexander Band: 09/2004
Mag. Erich Rebasso Rechtsanwalt
Mag. Rebasso Erich Band: 12/2006
Rechtsanwalt Mag. Andreas Reichenbach Verteidiger in Strafsachen
Mag. Reichenbach Andreas Band: 06/2004
Spohn & Richter
Dr. Richter Thomas Band: 03/2005
Rechtsanwalt Dr. Farid Rifaat Verteidiger in Strafsachen
Dr. Rifaat Farid Band: 06/2004
Fink & Sundström Rechtsanwalts GmbH
Mag. Rohrer Markus Band: 12/2005
Dr. Karl Kümmele Rechtsanwalt
Dr. Rümmele Karl Band: 06/2004
Sauper Isolde Dr.
Dr. Sauper Isolde Band: 03/2005
Rechtsanwalt Dr. Wolf-Georg Schärf
Dr. Schärf Wolf-Georg Band: 06/2004
RA-Sozietät Dr. Schäuble & Partner
Dr. Schäuble Frieder Band: 07/2002 bis 03/2005
Dr. Vera Scheiber Rechtsanwältin
Dr. Scheiber Vera Band: 03/2004
Lansky, Ganzer & Partner Rechtsanwälte
Dr. Schermaier Stefan Band: 03/2004
Kunz Schima Wallentin Rechtsanwälte KEG
Dr. Schima Georg Band: 09/2004

Rechtsanwalt Dr. Karl Schirl
Dr. Karl Schirl Band: 12/2006
A-1010 Wien; Krugerstraße 17/3
Tel.: 5132231 dr.karl.schirl@der-rechtsanwalt.at
www.der-rechtsanwalt.at

Copyrighted material

lexunited

Lexunited-online-info-system GmbH
Roland Schmid
A-1010 Wien; Dr. Karl-Lueger-Ring 10
Tel.: 01 2285010 roland.schmid@lexunited.com
www.lexunited.com

Wolf Theiss Rechtsanwälte OEG
MMag. Dr. Schmidt Niklas Band: 09/2004
Rechtsanwalt Dr. Roman Schobersberger
Dr. Schobersberger Roman Band: 06/2004
Rechtsanwälte Schrammel & Ertl Dr. Klaus-Peter Schrammel
Dr. Schrammel Klaus-Peter Band: 06/2004
Schreiner Lackner & Partner Rechtsanwälte
Mag. Dr. Schreiner Thomas Band: 03/2004 06/2006
Rechtsanwalt Dr. Ullrich Schubert Verteidiger in Strafsachen
Dr. Schubert Ullrich Band: 06/2006
DDr. Charlotte Schuster Rechtsanwalt
DDr. Schuster Charlotte Band: 12/2003 06/2006
Rechtsanwalt Mag. Harald Schuster
Mag. Schuster Harald Band: 06/2004
Dr. Alexandra Sedelmayer Rechtsanwalt
Dr. Sedelmayer Alexandra Band: 06/2004
Divitschek, Sieder & Sauer Rechtsanwälte GmbH
Mag. Sieder Wolfgang Band: 06/2006
Mag. Kristina Silberbauer Rechtsanwältin
Mag. Silberbauer Kristina Band: 12/2006
CMS Reich-Rohrwig Hainz Rechtsanwälte GmbH
Mag. Simo Peter Band: 12/2006
Rechtsanwalt Dr. Othmar Slunsky
Dr. Slunsky Othmar Johann Band: 06/2004
Rechtsanwälte Univ.-Doz. Dr. R. Soyer, Mag. W.Embacher, Mag.J.Bischof
Dr. Soyer Richard Band: 06/2004
Cerha Hempel Spiegelfeld Hlawati Partnerschaft von Rechtsanwälten
Dr. Spiegelfeld Benedikt Band: 06/2004
Rechtsanwalt Dr. Stefan O. Stastny
Dr. Stastny Stefan Band: 12/2005
Steiner + Steiner Rechtsanwälte OEG
Mag. Steiner Thomas Band: 03/2004
Rechtsanwalt Dr. Manfred Steininger
Dr. Steininger Manfred Band: 06/2004
Dr. Andreas Manak Rechtsanwalt
Dr. Stomper Bettina Band: 06/2004
Hohenberg Strauss Buchbauer Rechtsanwälte GmbH
Mag. Strauss Clemens Band: 12/2006
Brandl & Talos Rechtsanwälte - Attorneys at Law
Dr.iur. Talos Thomas Band: 03/2004
Frieders Tassul & Partner Rechtsanwälte
Dr. Tassul Christian Band: 09/2004
Schönherr Rechtsanwälte OEG
Mag. Thanner Gernot Band: 03/2004
Baker & McKenzie LLP Rechtsanwälte
Dr. Trappehl Bernhard Band: 09/2004
Dr. Ernst Tremmel, LL.M. Rechtsanwalt
Dr. Tremmel Ernst Band: 06/2004
Rechtsanwalt Dr. Thomas Trettnak
Mag. Dr. Trettnak Thomas Band: 06/2006
Mondl Trummer Thomas & Partner Rechtsanwälte GmbH
Dr. Trummer Gregor Band: 06/2004
Rechtsanwalt Dr. Ulla Ulrich-Mossbauer
Dr. Ulrich-Mossbauer Ulla Band: 06/2004
Rechtsanwälte Vahrenwald & Kretschmer
Vahrenwald Arnold Band: 03/2005
Rechtsanwaltskanzlei Dr. Vollmar
Dr. Vollmar Michael Band: 03/2005
Dr. Peter Wagesreiter Rechtsanwalt
Dr. Wagesreiter Peter Band: 06/2004
Mag. Hubert Wagner LLM Rechtsanwalt
Mag. Wagner Hubert Band: 12/2006
Neumayer & Walter Rechtsanwälte-Partnerschaft
Mag. Walter Ulrich Band: 06/2006
Rechtsanwalt Dr. Eduard Wegrostek
Dr.iur. Wegrostek Eduard Band: 06/2004 bis 12/2006
Rechtsanwältinnen Dr. Brigitta Weis - Dr. Michaela Tulipan
Dr. Weis Brigitta Band: 09/2004
Mag. Andrea Weisert Rechtsanwältin
Mag. Weisert Andrea Band: 06/2006
Rechtsanwalt Mag. Volker Weiss
Mag. Weiss Volker Band: 12/2005
Rechtsanwältin Dr. Ingrid Weisz, LL.M.
Dr. Weisz Ingrid Band: 06/2004
Cerha Hempel Spiegelfeld Hlawati Partnerschaft von Rechtsanwälten
Dr.iur. Welser Irene Band: 12/2003 06/2004
Patentanwälte Dipl.-Ing. Dr. H. Wildhack und Dipl.-Ing. Dr. G. Jellinek
Dipl.-Ing. Dr. Wildhack Helmut Band: 06/2004
Rechtsanwalt Dr. Oskar Winkler Mag. rer. soc. sec.
Mag. Winkler Oskar Band: 06/2004
Rechtsanwalt Dr. Wolfgang Winkler
Dr. Winkler Wolfgang Band: 12/2006
Jürgen Winter Rechtsanwalt - Steuerberater
Winter Jürgen Band: 06/2004
Klaus D. Woisnitza Rechtsanwalt
Woisnitza Klaus D. Band: 06/2004
Rechtsanwalt Mag. Heinz Wolfbauer
Mag. Wolfbauer Heinz Band: 06/2004
Dr. Kurt Wratzfeld Rechtsanwalt
Dr.iur. Wratzfeld Kurt Band: 06/2004
Deutsches Konsulat
Dr.iur. Wunderbaldinger Ernst Band: 09/2004
Rechtsanwälte Kurz Schima Wallentin Rechtsanwälte KEG
Mag. Wünsch Herwig Band: 12/2006
RA Mag. Dieter Wurmitzer
Mag. Wurmitzer Dieter Band: 12/2006
Wurst & Ströck Rechtsanwälte Partnerschaft
Dr. Wurst Stefan Band: 12/2006
Dr. Ursula Xell-Skreiner Rechtsanwältin
Dr. Xell-Skreiner Ursula Band: 12/2006
Rechtsanwalt Dr. Wolfgang Zatlasch
Dr. Zatlasch Wolfgang Band: 06/2004
Rechtsanwalt Dr. Karl Dieter Zessin
Dr. Zessin Karl-Dieter Band: 06/2004
Rechtsanwaltskanzlei
Mag. Dr. Zwickl Isabella C. Band: 12/2005

Unternehmensberater, Mediation

Ohne Angabe der Dienststelle:
Dr. Mackowski Stefan Band: 2001 bis 03/2005
Pagitz Jakob Band: 12/2005

42virtual Business Services GmbH
Schneider Wolfgang Band: 06/2006 12/2006
5P Consulting GmbH
Mag. Aringer Thomas Band: 12/2006
Abbruzzese KEG Vienna Info Brokers
Mag. Abbruzzese Elisabetta Band: 03/2004
ABF-Akademie Bildung und Führung Barowski GmbH
Barowski Winfried Band: 06/2004
Accom Management & Consulting GmbH
Ing. Dannhof Thomas Band: 09/2004
Accon Wirtschaftsberatung GmbH
Dr. Zheden Peter Band: 12/2006
ACM Alliance Consulting + Management GmbH
Wallmann Ernst Roland Band: 12/2005
Acquisa Management Design - Brunhilde Schram KEG
Schram Brunhilde Band: 12/2005
Actinium Consulting GmbH
Dipl.-Ing. Zeiler Gregor Band: 12/2006
Adpro Consulting Mag. Edda Otrel
Mag. Otrel Edda Band: 06/2003 12/2005
Alpha Service Management GmbH
Mag. Dr. Retler Engelbert Band: 12/2005
Anna Nöst - Unternehmensberatung
Mag. Nöst Anna Band: 06/2006
APLC Management und Leasing Consulting Asinger und Poeckh OEG
Mag. Asinger Peter Band: 09/2004
Apocon Gesundheitsmanagement GmbH
Soukop Thomas Band: 03/2004
Arithmetica Versicherungs- und finanzmathematische Beratungs-GmbH
Mag. Krischanitz Christoph Band: 09/2004 12/2005

AMC Management Consulting

AMC Management Consulting GmbH
Dr. Maria Eugenia Gonzalez Band: 12/2006
A-1010 Wien; Riemergasse 14/Tür 32
Tel.: 01 513733632
m.gonzalez@amc-consulting.at

Assist Ing. Harald Weichselbaumer
Ing. Weichselbaumer Harald Band: 03/2004
Astroart
Schreiber-Aichinger Elisabeth Band: 03/2004
BDC Werner & Partner Consulting Group International
Werner Karl-Heinz Band: 2001 07/2002 03/2004
BearingPoint GmbH
Ing. Dr. Linzner Peter Band: 03/2004
Bene Consulting DienstleistungsgmbH
Ing. Mag. Friedl Karl Band: 09/2004
Bernhard Neumayr Marketing & Kommunikation
Neumayr Bernhard M. Band: 12/2005
beyrer consulting group gmbh
Beyrer Harald Band: 03/2004
BFP-Management GmbH
Schulz Angela Band: 03/2004
Brains and Games Unternehmensberatung Andreas Rath
Ing. Rath Andreas Band: 06/2006

Business Service Bramauer - Inhaber Ing. Erich Bramauer
Ing. Bramauer Erich Band: 12/2006
Business Solution Network AG
Jesacher Gabriela Band: 09/2004
BwB Dr. Klaus Peter GmbH
Mag. Dr. Peter Klaus Michael Band: 03/2005
Cap Gemini Outsourcing
Mag. Bugelnig Eduard Band: 1998 12/2005

CKC
Christian Kubicek Consulting KEG

CKC - Christian Kubicek Consulting KEG
Mag. Christian Kubicek Band: 12/2006
A-1060 Wien; Aegydigasse 10/22
c.kubicek@ckc-buchhaltung.at
www.ckc-buchhaltung.at

CNT Management Consulting GmbH
Mag. Dipl.-Ing. Dörner Andreas Band: 03/2005
Coach2profit Unternehmensberatungs GmbH
Bußjäger Peter Band: 12/2005
Coaching Moderation
Dr. Jankowitsch Regina Maria Band: 1998 03/2005 06/2006
Cobiax Technologies GmbH
Dipl.-Ing. Raschendorfer Helmut Band: 12/2005
COM Mag. Claudia Fischl-Lubinger
Mag. Fischl-Lubinger Claudia Band: 2001 09/2004
Confide Unternehmens- und Finanzierungsberatung GmbH
Dr. Unterfurtner Gernot Band: 12/2005
Consulting Partners Unternehmensberatung GmbH
Mag. Hanreich Robert Band: 03/2005
Curo Consulting GmbH
Mag. Gutzelnig Christian Band: 06/2006
Denkfabrik GmbH
Werner Klaus Band: 12/2006
Devo Consult Projektentwicklung und Unternehmensberatung GmbH
Mag. Markaritzer Wolfgang Ernst Band: 12/2005
DI Starman Josef Unternehmensberater
Dipl.-Ing. Starman Josef Band: 12/2005 bis 12/2006
Die Förderagentur - Unternehmensberatung GmbH
Veitschegger Margareta Band: 03/2005
Die SemiNarren Unternehmensberatung GmbH
Bottazzi Mario Band: 06/2006 12/2006
Dieter Graschitz Unternehmensberater
Graschitz Dieter Band: 03/2004
Dott. Richard K.H. Schuen
Dr. Schuen Richard K. H. Band: 09/2004
Dr. Alois Kogler KEG - Unternehmensberatung, Gesundheitspsychologie
Dr. Kogler Alois Band: 12/2006
Dr. Franz Träger Unternehmensberater
Dr. Träger Franz Band: 03/2005
Dr. Kurt Riemer Mental & Team Coaching
Dr. Riemer Kurt Band: 1998 09/2003 12/2003 06/2006
Dr. Leibetseder & Partner BeratungsgmbH
Mag. Dr. Leibetseder Karl Band: 12/2006
Dr. Wolfgang J. Schneider GmbH
Dr. Schneider Wolfgang J. Band: 12/2006
Dworschak Business Consulting Hans-Jürgen Dworschak
Dworschak Hans-Jürgen Band: 12/2006

Dr. Mafi & Co. Management-, Marketing und Betriebsberatungsgmbh
Dipl.-Ing. Dr. Mag. Zabiholla Mafi Band: 12/2006
A-1010 Wien; Wipplingerstraße 18
Tel.: 01 5353338 kanzlei@drmafi.co.at
www.drmafi.co.at

BATTISTICH

Dr. Peter Battistich
Klinischer- und Gesundheitspsychologe - Gutachter
Dr. Peter Battistich Band: 1998 09/2004 06/2006
A1010 Wien; Rathausstraße 11
Tel.: 01 4081155 peter@battistich.at
www.battistich.at

Ecovis® Austria Unternehmensberatungs GmbH
Mag. Kaindl Kurt Band: 12/2005
ECT Countertrading Handel AG
Hofmann Christian Band: 09/2003 12/2005
EFP Eagle Finance Projektmanagement GmbH
Mag. Priwitzer Heidi Band: 03/2005 12/2005
Egon Zehnder International GmbH
Mag. Bürger Jörg J. Band: 06/2004
Einsatz Marktforschung Werbeagentur Unternehmensberatung
Mag. Spornitz Daniel Band: 09/2004

experian®
SCOREX

Experian Österreich GmbH - Experian-Scorex
Mag. Bernd Rieck Band: 12/2006
A-1080 Wien; Strozzigasse 10/13
Tel.: 01 524919812 bernd.rieck@experian-scorex.at
www.experian-scorex.at

Fa. Oliver Elbling
Mag. Elbling Oliver Band: 12/2006
fmg-managementconsulting GmbH
Gratz Franz Band: 06/2006
Franz Eßletzbichler Unternehmensberater
Eßletzbichler Franz Band: 12/2006
GCI Management
Dipl.-Ing. Weilguni Peter C. Band: 12/2005

DR. WOLFGANG J. SCHNEIDER GMBH
www.drschneider.eu

Professionelle Software-Tests zur Absicherung Ihrer Qualitätsstandards
Anpassung an alle relevanten internationalen Normen und Richtlinien

Über 30 Jahre Erfahrung in internationalen Projekten

Gerhard Rainalter
Rainalter Gerhard Band: 12/2006
GH Consulting Ing. Hudecek - Consulting IT und Kommunikationstechnik
Ing. Hudecek Gerhard Band: 09/2004
Gillespie & Partners GmbH
Mag. Gillespie Thomas Band: 03/2005
HCT KEG
Dipl.-Ing. Kassl-Hamza Christine Band: 12/2006
HHC/Heinrich Hospitality Consult GmbH
Heinrich Hermann Band: 12/2005
Hill Communications GmbH
Dr. Paulik Klaus Band: 03/2004
Hill International KG
Dr. Hill Othmar Emanuel Band: 1999 09/2004
HiTec Marketing, Vereinigung High Tech Marketing
Dr. Aigner Walter Band: 06/2006
How to Win - Double Your Sales Baurecht, Hermhofer, Rilk OEG
Ing. Rilk Andreas Band: 2001 06/2006
HPW Marketing Solutions GmbH
Wismek Andreas Band: 09/2004
IDC Seminare & Consulting Mag.art. Fridolin F. Schwaiger
Mag. Schwaiger Fridolin Band: 12/2005
IGB Personaldienste GmbH
Ing. Haslinger Günther Band: 06/2004
Igel Software & Unternehmensberatung GmbH
Mag. Krenstetter Claus Band: 12/2006
Ihr plus Friedrich Breuer - Unternehmensberatung, Organisation
Breuer Friedrich Band: 06/2006
Infora Consulting Group GmbH
Mag. Kradischnig Günter Band: 12/2006
Ing. Erich Altenkopf GmbH
Altenkopf Erich Band: 09/2004
Ing. Mag. Karl Zeller Unternehmensberatung
Mag. Zeller Karl Band: 09/2004
Ingrid J. Bressler, Unternehmensberaterin
Bressler Ingrid J. Band: 12/2005
Inits Universitäres Gründerservice Wien GmbH
Schattowits Walter Band: 06/2006
Institut für Betriebskommunikation Mag. Herwig Wöhs
Mag. Wöhs Herwig Band: 03/2005
Institut für Rhetorik und Konfliktmanagement Mag. Walter J. Scholz
Mag. Scholz Walter J. Band: 03/2005
Intercom Mag. C. Zdiarsky Personalentwicklung, Unternehmensberatung
Mag. Zdiarsky Christine Band: 03/2005 06/2006
JMConsulting Josef Meringer, FCSI
Meringer Josef Band: 12/2006
K und K Wirtschaftscoaching GmbH
Mag. Krenn-Neuwirth Erika Band: 12/2006

KEC® Unternehmensberatung GmbH
Dipl.-Kfm. Stefan Walter KristofBand: 12/2006
A-2340 Mödling; Windtalgasse 24
Tel.: 02236 47384 w.kristof@gmx.at
www.ceba-net.at

KMU Consulting Mag. Heike Hauser OEG
Mag. Hauser Heike Band: 06/2006
Kognos - Neumayer & Co
Mag. Neumayer Karl Band: 03/2005
Kovarik & Partner OEG
Ing. Kovarik Wilma Band: 09/2004
KUB Consulting GmbH - Technologiezentrum
Mag. Lackner Johann Band: 06/2006
Locomotion - Unternehmensberatung Mag. Harald Danzmayr
Mag. Danzmayr Harald Band: 06/2004
Mag. Brigitta Hager Psychotherapeutin
Mag. Hager Brigitta Band: 06/2004
Mag. Christine Dvorak GmbH, Dvorak und Partner
Mag. Dvorak Christine Band: 12/2006
Mag. Goger Bernd - Unternehmensberater
Mag. Goger Bernd Band: 09/2004
Mag. Karin Edelhart Unternehmensberatung
Mag. Edelhart Karin Band: 09/2004
Mag. Kneidinger KEG Steuerberatung & Unternehmensberatung
Mag. Kneidinger Berthold Band: 12/2006
Mag. Renate Schwenk
Mag. Schwenk Renate Band: 12/2006
Mandl, Lüthi & Partner
Dipl.-Ing. Dr. Mandl Christoph Band: 09/2004
Max Weishaupt GmbH
Zagler Johannes S. Band: 03/2005
MB Monica Bönsch Übersetzungsbüro
Bönsch Monica Band: 03/2004
MC Best Consulting GmbH
Musial Silvia Band: 12/2003 03/2005
MCS Unternehmensberatung Management Consulting by Kurt M. Strauß
Strauß Kurt Band: 06/2006
MdS Network GmbH
Mag. Dr. Schiava Manfred della Band: 12/2005
Med AG - Management-EDV-Dienstleistungen und angewandte Gesundheitsplanung GmbH
Mag. Raming Christian Band: 06/2006

Copyrighted material

Merten Management GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Jung Berndt Band: 06/2004
Miller Concept
Müller Mario Band: 03/2004
Moore Stephens Austria BAG Trading & Project Consulting GmbH
Dr. Ritter Jürgen Josef Band: 12/2005
Mountain Management Consulting Michael Partel
Partel Michael Band: 12/2006
Mummert Consulting GmbH
Mag. Doupnik Wilhelm Band: 12/2005
MWL Betriebsberatung GmbH
Mag. Lepuschitz Rudolf Band: 03/2005
MZG - Management Zentrum Graz GmbH
Dipl.-Ing. Koller Franz Band: 06/2006
Neumann International AG
Fellner Sandra Band: 03/2004
next level consulting Unternehmensberatung GmbH
Mag. Rabl Wolfgang Band: 12/2005
Oberer Consulting GmbH
Mag. Oberer Ferdinand Band: 12/2006
Opticonsult International Dr. Johann Fischl Unternehmensberatung KEG
Dr. Fischl Johann Band: 03/2005
Oregano Systems GmbH
Dr. Cadek Gerhard R. Band: 06/2006
Organisationspsychologie Gesundheitspsychologie Mag. E. Schallert
Mag. Schallert Elfriede Band: 06/2006
Origo
Mag. Tomaschek Michael Band: 12/2006
Osb Wien Consulting GmbH
Mag. Dr. Kofler Anton Band: 09/2004
Mag. Oswald Margit Band: 06/2006
Österreichisches Produktivitäts- und Wirtschaftlichkeitszentrum (ÖPWZ)
Mag. Stabel Christine Band: 06/2006

outsourcing partners beratungs gmbh
Manuela Rott Band: 12/2006
A-1190 Wien; Neustift am Walde 2/2
Tel.: 01 4407506 manuela.rott@out-source.cc
www.out-source.cc

Peter Schober, Unternehmensberatung
Ing. Schober Peter Band: 12/2006
PKE-Management GmbH
Dipl.-Ing. Perfall Klaus Band: 12/2005
Primas Consulting Unternehmensberatung GmbH
Mag.Dipl.-Ing. Koch Karl Band: 06/2004
Procon Unternehmensberatung GmbH
Ing. Dorner Petra Band: 12/2006
Ps Consulting & Communications GmbH
Strobl Pius Band: 12/2005
Pummerer & Wanits Clienting GmbH
Mag. Pummerer Florian Band: 09/2004
PwC Business Solutions GmbH
Mag. Cerne-Stark Andrea Band: 09/2004
Quis Managementberatung Ing. Gerhard Hrdy
Ing. Hrdy Gerhard Band: 03/2004
R & P Rechenzentrum GmbH
Kleibl Hannelore Band: 09/2004
R & W Consultig OEG
Willim Wolfgang Band: 03/2005
Regionalmanagement Burgenland GmbH - Technologiezentrum
Mag. Schachinger Georg Band: 12/2005
Results Training & Coaching Karin Thiele
Thiele Karin Band: 03/2005
Richard Baumann, Training-Coaching
Ing. Baumann Richard Band: 12/2005
Richard Lindinger Projektmanagement, Seminare, Beratung
Lindinger Richard Band: 03/2004
Sapphir IT & Management Consulting GmbH
König Peter Band: 06/2006
SCHMIDT Training.Co GmbH
Ing. Schmidt Werner Band: 12/2006
Siesta-Consulting/Unternehmensberatung Mag. Mario Filoxanidis
Mag. Filoxenidis Mario Band: 12/2006
Sigrid Trebo - Organisations-Tuning
Trebo Sigrid Band: 09/2004
SOC Strategische Unternehmensentwicklungs-GmbH
Oberleitner-Fulmek Susanne Band: 12/2003 12/2005
Sora Pharmamarketing GmbH
Sora Hendrike Band: 03/2004
Supply Nexus Supply Chain Management Consulting
Dr. Gasberger Johannes Band: 06/2006
Synergy Management & Unternehmensberatung GmbH
MMag. Robl Markus Band: 03/2005
Systconsult Unternehmensberatung Inhaber DI Dr. Michael Wegerer
Dipl.-Ing. Dr. Wegerer Michael Band: 12/2006
Systems Integration Partners, EDV-BeratungsgmbH
Mag. Egg Stefan Band: 03/2005
TEBIS Unternehmensberatung GmbH
Ing. Sperner Christian W. Band: 09/2004
Technoma GmbH
Dipl.-Ing. Weinzinger Gerhard Band: 03/2005
Tema - Unternehmensberatung G.m.b.H.
Ing. Mag. Fuchs Hermann Band: 03/2004
The Boston Consulting Group GmbH
Mag. Tschach Dieter Band: 12/2006
Till Eulenspiegel GmbH & Co KEG
Laußegger Sabine Band: 03/2005
Tip Gleisdorf Tourismus- und Wirtschaftsverband
Mag. Lidl Wolfgang Band: 12/2005
Tonda Personalausbildungs- und Management GmbH
Dr. Zhao Shangfeng Band: 07/2002 06/2004
TopAccent PR-Consulting GmbH
Nejedly Dusan Band: 12/2006
Training Pro Success KEG
Sitnik Regina Band: 06/2004
Trend Com Consulting GmbH
Dr. Schranz Harald Band: 06/2006
Tribun IT-Consulting und Softwareentwicklung GmbH & Co KEG
Dr. Sonneck Georg Band: 12/2005
TRICOM Marketing Services GmbH
Stoisser Erek Band: 06/2004
Trigon Entwicklungsberatung Unternehmensberatung GmbH
Mag. Leeb Werner Band: 12/2005
Trimedia Public Affairs GmbH
Mag. Baumgartner Imma Band: 12/2005
Trust & Value Unternehmensberatung GmbH
Mag. Dr. Bednar Leopold Band: 03/2005

Uli Moshammer Wirtschafts- und Persönlichkeitscoaching
Moshammer Uli Band: 12/2006
Unternehmensberaterin
Mag. Dr. Lederer Maria Luise Band: 12/2006
Unternehmensberatung
Mag. Zuckerstätter Franz Band: 06/2006
Unternehmensberatung Grabner & Grabner OEG
Dipl.-Ing.(FH) Grabner Mario Band: 06/2006
VHPM Van Hecke Partners Managers GmbH
Ing. Stagl Karl Band: 09/2004
VIP Consulting for Human Resources Baumgart, Heimel & Schuh Unternehmensberatung OEG
Dr. Heimel Franz Band: 03/2004
Vismaya A.M. Arthur, HP Psychotherapie Systemische Familien- u. OA-Aufstellungen NLP/Hypnose
Arthur Vismaya Anna Maria Band: 03/2005
Volonte Consulting Organisationsentwicklungs GmbH
Volonte Karl Band: 12/2006
Wachstumspraxis Gabriele Begher, Hotelmanagement
Begher Gabriele Band: 12/2006
Wallak Consulting
Mag. Wallak Herbert Band: 06/2006
Walter Lepuschitz Management - Beratung - Training
Lepuschitz Walter Band: 03/2005
WBG WirtschaftsBeratungsGesellschaft Dr. Herbek KG
Dr. Herbek Peter Band: 09/2004
WECOS Managementberatung GmbH
Wenzl Roman Band: 06/2004
Weizer Energie-Innovations-Zentrum GmbH
Dipl.-Ing. Kern Franz Band: 03/2004
WKNÖ
Dipl.-Kfm. Müller Franz Band: 12/2005
Wolfgang Hornak Unternehmensberatung
Hornak Wolfgang Band: 03/2005
Work-Life-Balance Palz & Partner KEG
Mag. Palz Doris Band: 03/2005
Working for your success Triton Unternehmensberatung GmbH
Dipl.-Ing. Rinner Alois Band: 09/2004
ZKD - Zentrum für Kommunikation und Dynamik
Andel Peter Band: 03/2005

Werbung, Public Relations

Ohne Angabe der Dienststelle:
Dipl.-Kfm. Plattner Kurt Band: 07/2002 bis 06/2004
„Craft Production" Trading GmbH
Dipl.-Ing. Reiterer Robert Band: 06/2006
141 Austria Werbeagentur GmbH
Kliment Andrea Band: 12/2006
7media Advertising Marketingagentur GmbH
Koschat Paul Band: 06/2004
AART Fotografik Maislinger Christian
Maislinger Christian Band: 03/2004
ACS³ Advanced Communications Management GmbH
Gabauer Manfred Georg Band: 12/2005 06/2006
Agentur Media Style Gerald Gierer
Gierer Gerald Band: 09/2004
Agro-Werbung GmbH
König Franz Band: 12/2005
ah-design Huber Alexander
Huber Alexander Band: 09/2004
Aichner Clodi GGK Werbeagentur GmbH
Mag. Clodi Axel Band: 06/2003 bis 06/2004
aigner & österreicher oeg - kultur, events, promotion
Mag. Österreicher Barbara Band: 07/2002 03/2004
Anadona Wirtschafts- Casting & Coaching Dukovski & Loley GnbR
Loley Carmen Band: 09/2004 03/2005
Anyway Marketing Solutions Öllerer & Ungerhofer OEG
Mag. Öllerer Klaus Band: 03/2005
APF Marketing Services GmbH
Schmid Volker Band: 03/2004
Apropos Gastronomie-BetriebsgmbH Cafe Restaurant
Hauser Sabine Band: 12/2005
ARTdeko Werbegestaltung Renate Nöhrig
Nöhrig Renate Band: 06/2004
Arte Viva HandelsgmbH
Müllersen Thomas Band: 03/2005
Artifex Communications GmbH
Brunner Marco Band: 06/2003 12/2005
assistcommunications
Mag. Mittermair Andrea Band: 03/2005
AWA Fiedler KG PR & Event Management
Mag. Kristofics-Binder Claudia Band: 03/2005
Backstage Werbe GmbH
Karl Siegfried Band: 03/2005
Baumgartner Werbeagentur GmbH
Baumgartner Peter Band: 06/2004
BBDO Werbeagentur GmbH & Co KG
May Thomas Band: 12/2005
bebo-Druck Bernd Bobrik Schnelldruck Offsetdruck
Bobrik Bernd Band: 03/2004

Birgit Hölzl-Zech MBA Verbandsmanagement
Hölzl-Zech Birgit Band: 12/2005
Brainbows Informationsmanagement GmbH
Mag. Nohel Christian Band: 12/2006
Brand2media PR Services Gmbh
Dipl.-Ing. Egger Martin Band: 06/2004
Büroorganisation Direktwerbung Hans Pressel BeteiligungsgmbH
Schalk Michael Band: 03/2004
C&C Agency Eventmarketing
Janisch Cornelia Band: 06/2006
C. Messner, Atelier für Werbegrafik
Mag. Messner Claudia Band: 09/2004
cb. Promotion Werbe- und VeranstaltungsgmbH
Babel Claudia Band: 09/2004
CCP Heye Werbeagentur GmbH
Dorn-Hayden Margareta Band: 2001 bis 06/2004
Charisma Agentur & mehr Josef Gattringer
Gattringer Josef Band: 06/2004
City-Info Austria Multimedia Werbung und Multimedia Infosysteme
Carvana Roy P. Band: 03/2004
Comunicative® Public Relations GmbH
Dr. Unterweger Sabine Band: 12/2005
corporate identity prihoda
Mag. Schicho Natascha Band: 03/2004
CPM Austria VerkaufsförderungsgmbH
Mag. Griessler Tatjana Band: 12/2006
Creativ-Team.at Brunnhofer & Breitenberger KEG
Brunnhofer Leopold Band: 12/2006

currycom

Currycom Communications GmbH
Dipl.-Kfm. Michael Giesen Band: 1998 06/2006
A-1060 Wien; Mariahilfer Straße 99
Tel.: 01 59950544 mg@currycom.com
www.currycom.com

Danae Hübl PR-Beratung
Hübl Danae Band: 06/2006
Daniela Sabelko - Training, Coaching, Consulting
Sabelko Daniela Band: 12/2005
Das Quadrat Produktdesign und Werbung Helmut Hildner KEG
Tautscher Andreas Band: 06/2004
Datenwerk Innovationsagentur GmbH
Mag. Furch-Tichler Ulrike Band: 12/2005
DeBerners Werbung & Grafik GmbH
Berner Wolfgang Band: 12/2006
Deco - Hand Fritz Dobnig
Dobnig Fritz Band: 09/2004
Demner, Merlicek & Bergmann Werbeges.m.b.H.
Dr. Bergmann Harry Band: 07/2002 bis 03/2005
Design Center Packungsdesign & Reinzeichnung GmbH
Uttner Robert Band: 12/2002 03/2005
die fojtik Kommunikation - Marketing - Werbung, PR, CC
Fojtik Edith Band: 09/2004
DMVÖ - Direct Marketing Verband Österreich
Boehringer Louisa Band: 12/2006
domus communications Dr. Elisabeth Zöckl
Dr. Zöckl Elisabeth Band: 12/2006
Dr. Reither und Partner KEG
Dr. Reither Martin Band: 03/2005
Dreamtheatre The New Combination Andreas Edinger & Oliver Haas OEG
Haas Oliver Band: 06/2006
Druckstore Bernard GmbH
Bernard Robert Band: 12/2006
E & A Public Relation
Dr. Sicheritz Harald Band: 1998 06/2003 bis 12/2006
Eccomedia Werbeagentur Dr. Jestl Werbeagentur KEG
Dr. Jestl Karl Band: 06/2004
Echo Werbeagentur GmbH
Kubik Alexandra Band: 06/2006
Echokom Werbeagentur GmbH
Pöttler Stefan Band: 12/2005
Edith Richter (PR & Event Management) Richter Communication Services
Richter Edith Band: 2001 07/2002 12/2005
Edlmoser Michael - Werbeagentur/Einzelfirma „PR.COM"
Edlmoser Michael Band: 12/2005
Elisabeth Hirnigel GmbH Public Relations International
Mag. Hirnigel Alexander Band: 06/2004
Erwin Krautgasser Werbegestaltung
Krautgasser Erwin Josef Band: 06/2004
Esprit Public Relations GmbH
Szalachy Stefan Band: 1999 06/2003 12/2005
Europlakat International Werbe GmbH
Dr. Rainer Thomas Band: 03/2004
Sambron Francois-Guy Band: 06/2004
Fa. Gerhard Möstl
Möstl Gerhard Band: 03/2005
Fritsch + Partner Unternehmensberater für Marketing, Werbung und Produktion GbR
Fritsch Reinhold Band: 03/2005
Fun Creation Elisabeth Seisl
Seisl Elisabeth Band: 09/2004
Gabriele Peham Werbeagentur
Peham Erwin Band: 03/2005
Gabriele Roseneker Werbegrafik & Design
Roseneker Gabriele Band: 12/2005
Gebhard Werbegesellschaft mbH Wien
Gebhard Erich Band: 06/2004
Günter Strasser KEG creARTive
Strasser Günter Band: 03/2005
Guts Creative Office GmbH
Vage Ivar M. M. Band: 03/2005
Hahn und Partner Projektagentur für Werbung und Direktmarketing GmbH
Kowalski Sieglinde-Lisa Band: 2000 2001 03/2004
Hammerer GmbH & Co KG Haus der Werbung
Hammerer Johann Band: 06/2006
HGS Werbeagentur GmbH
Galos Sylvia Band: 03/2004
Hochhubers Werbeschriften
Hochhuber Robert Band: 09/2004
Hotelnetzwerk Betriebsführung + Management Johann Ruisz
Ruisz Nicole Band: 09/2004
höttges schreibt
Höttges Birgit Band: 09/2004
HTP Communications GmbH
Sterz Wolfgang Band: 12/2005

Copyrighted material

I.C.S. Digital & Broadcast GmbH.
Pautzenberger Gerold Band: 03/2004
Inova Werbe + Produktions GmbH
Spoula Thomas Band: 03/2005
Integrated Marketing + PR - Mag. DDr. Elmar Kickinger
Mag. DDr. Kickinger Elmar Band: 06/2006
Irlacher OEG - Werbeagentur
Irlacher Christian Band: 03/2004
Ithaler Developments Matthias Ithaler
Ithaler Matthias Band: 12/2005
Jakubec Ges.m.b.H. & Co. KG.
Jakubec Thomas Band: 06/2004
Jobo Promotion Künz, Schnepf & Partner Jobo Customer Services OEG
Schnepf Werner Band: 12/2006
Johann Kraml KEG - Easy Druck & Grafikservice
Kraml Johann Band: 03/2004
Johann Mössl Hands At Work
Mössl Johann Band: 12/2005
Johann Teibrich Schilder - Siebdruck - Fahrzeugbeschriftungen
Teibrich Johann Band: 03/2004
Johanna Limmert Int. Marketing und Promotion
Limmert Johanna Band: 09/2004
K & K Public Relations Service
Kristof Bettina Band: 06/2004
K25 Fa. Wolfgang Hemmerich
Hemmerich Wolfgang Band: 06/2006
Karstein Display Druck Design
Karstein Martin Band: 03/2005
Kerstin Egger - PR-Agentur Diwan-Communications
Egger Kerstin Band: 09/2004
Kloss.at
Kloss Niki Band: 06/2004
Kommunikation Public Relations & Publications GmbH
Hartung Andrea Band: 09/2004
Kreativ PR Kommunikation Medienarbeit Lobbying Design
Mag. Angerer Dietburg Band: 06/2004
Kreativagentur C.M.M. Graz
Mellak Jürgen Band: 06/2006
Kreative Zone Kommunikationsagentur GmbH
Sadil Christian B. Band: 06/2004
Kreativstudio - Klaus Bokr
Bokr Klaus Band: 06/2004
Laudacar.com mobile advertising GmbH
Miklauz Stefan Band: 12/2005
Leonhardt & Kern Werbung GmbH
Weber Uli Band: 06/2004
Leopold Resch, Werbegraphiker
Resch Leopold Band: 06/2006

Lighthouse Werbeagentur A. Thonauer
Angelika Thonauer Band: 06/2006
A- 1140 Wien; Linzerstraße 32
Tel; 01 98307770 thonauer@lighthouse.co.at
www.lighthouse.co.at

Loopix media, D.I. Klemens Huber
Dipl.-Ing. Huber Klemens Band: 09/2004 03/2005
Lowe Lintas GGK Werbeagentur GmbH
Dipl.-Kfm. Schmid Hans Band: 1998 bis 12/2005
Mag. H.G. Scharf GmbH - Werbung Creativ
Scharf Martin Band: 12/2006
Magic Werbeagentur GmbH
Mayrhofer Robert Band: 03/2004
Malami Direktmarketing
Tal Manuela Band: 03/2004

Mandarin Marketing GmbH
below-the-line-marketing
Mandarin Marketing GmbH
Thomas Breitenbaum Band: 06/2006
A-1130 Wien; Auhofstraße 90/12
Tel.: 01 9673997 contact@mandaringroup.com
www.mandaringroup.com

Mark John Werbeagentur Mark und Nevosad
Mark John Band: 06/2006
Markus Kopeinig Brainspiration GmbH
Mag. (FH) Kopeinig Markus Band: 06/2006
Mediacom - Agentur für Media-Beratung, -Planung, -Forschung u. -Einkauf
Mag. Feher Joachim Band: 07/2002 03/2004
Popofsits Mirko Band: 06/2004
MediuM Schermann GmbH
Schermann Romeo Band: 12/2006
MHC - graphic- & webdesign
Hell-Unterrainer Michaela Band: 06/2004
Michael Rathausky KEG
Rathausky Michael Band: 09/2004
Michilangelo
Haager Michaela Band: 06/2006
Motune Werbung- und Kommunikation GmbH
Strobl Lara Maria Band: 09/2004
Nero WerbeGmbH
Frenzel Philipp Band: 06/2004
Neuhauser Printmedienservice KEG
Mag. Neuhauser Thomas Band: 12/2005
Nova-Photo Graphik Bildverwertungsgesmbh
Schanda jun. Rudolf Band: 06/2004
Ogilvy & Mather GmbH
Dr. Krenkel Florian Band: 03/2005
Sassmann Hemma Band: 03/2004
pdx. advertising agency Doris Walcher
Walcher Doris Band: 12/2006
Phronesis PR GmbH
M. A. Ehrenwirth Marcus Paul Band: 03/2005
pjure media Marketing Services GmbH
Kosa Helmut Band: 06/2004

PRO+CO
CONSULTING, PR
Wir finden einen Weg

Pro & Co Public Relations GmbH & Co KG
Dr. Elke Zuckermann Band: 12/2006
A-1180 Wien; Währingerstraße 89/4.Stock
Tel.: 01 4706320 ez@proco.at
www.proco.at

Copyright

Plus Promotion CPM Verkaufsförderungs-GmbH
Dr. Wagner-Trenkwitz Tamara Band: 03/2005
PR-Werbung Marketing Publicsuxess Mag. Helga Galosch
Mag. Galosch Helga Band: 12/2006
Pro-Motion Trade LTD
Beer Dominic Band: 12/2006
Publix WerbegmbH
Jovic Marina Band: 09/2004
Pucher & Partner Werbeagentur
Pucher Joachim Band: 12/2005
Raco Design Hanke GnbR
Hanke Raphaela Band: 06/2004
Reichl und Partner Werbeagentur GmbH
Schicker Elke Band: 12/2006
Reuter Public Relations
Reuter Susanne Band: 03/2004
Richter-Solutions KEG
Richter Gerald Band: 12/2006
Riha Lichtwerbung GmbH Neonanlagen - Leuchtkästen - Buchstaben
Dipl.-Ing. Riha Herbert Band: 09/2004
RTS Rieger Team Werbeagentur GmbH
Dambacher Jörg Band: 06/2004
Scharf_net Agentur für Kommunikation GmbH
Scharf Andreas Band: 06/2003 12/2005
Schmutzer Verlag AG
Schmutzer Heinz B. Band: 03/2004
Schneider profashional die Agentur für fashionshows - events - & mehr
Schneider Rupert Band: 09/2004
Scholz + Partners Kommunikationsagentur
Mag. (FH) Scholz Robert Band: 12/2006
Schuller & Partner Kommunikationsberatung GmbH
Dr. Schuller Rosemarie Band: 09/2004
Schwarzinger-Adressen KEG
Steinweg Patrick Band: 09/2004
See' ya Fotoproduktion GmbH
Wilhelm Britta Band: 09/2004
Siebdruck Werkstatt Gugg
Gugg Johannes Band: 06/2004
Sima Communications
Mag. Pelzl-Mairwöger Roberta Band: 06/2004
SMA Standort Marketing Agentur GmbH
Winiwarter Reinhard Band: 2000 06/2006
STAMA Veranstaltungs- und Stadtmarketing GmbH
Mag. Six Ulf Band: 12/2005
Stella models und talents management - Modellagentur
Manganelli Roberta Band: 09/2004
Stift St. Florian
Mag. Grammer Gernot Band: 12/2006
Syne, Christoph Meisinger
Meisinger Christoph Band: 03/2005
Tenkl Werbung Kommunikationsdesign
Dipl.-Kfm. Tenkl Günther Band: 12/2005
Tic Music Tonstudio GmbH
Kloss Clemens Band: 03/2004
Tower Trash Werbeagentur GmbH
Kneidinger Ulrike Band: 12/2006
Triconsulting Werbe GmbH
Rogovic Roman Band: 06/2004
UND WHS Wabl-Häusler-Schiebel Innovative Kommunikationsstrategien
Schiebel Michael Band: 03/2004
Verlags- und Werbeprofi Rezac GmbH
Ing. Rezac Stefan Band: 12/2006

Tucan grafic Reinhard Mayer
Reinhard Mayer Band: 12/2006
A-1030 Wien; Reisnerstraße 9+3
Tel.: 01 7121810 tucan@teleweb.at
www.tucan.co.at

Walter Schnauder Marketing Solutions
Schnauder Walter Band: 03/2004
Wazek Agentur für Werbung und Marketing Mag. Martin Wazek
Mag. Wazek Martin Band: 03/2005

web2future.at
werbeagentur mit schwerpunkt
neue medien / webdesign

Web2Future Aldrian & Pöltl KEG
Ing. Michael Pöltl Band: 06/2006
A-8523 Frauental; Uferweg 14
Tel.: 03462 30468 poeltl@web2future.at
www.web2future.at

Werbeagentur „FZ 49" Ing. Bernhard Mayerhofer
Ing. Mayerhofer Bernhard Band: 06/2006
Werbeagentur Bachinger GmbH
Mag. Bachinger Ernst Band: 03/2005
Werbeagentur Helmut Kuritko
Kuritko Helmut Band: 12/2006
Werbeagentur Jamiro Geier Grzesiowski OEG
Geier Michael Band: 03/2004
Werbeagentur Pribyl & Heindl OEG
Heindl Manfred Band: 03/2004
Werbebeschriftung.at CSD Wien Inh. Martin Seliger
Seliger Martin Band: 12/2005
Werbung Design 1st Company Inh. Rehrl Claudia
Rehrl Claudia Band: 03/2004
White Lion Advertising/V-Image Productions Werbeagentur und Filmproduktion GesmbH
Dr. Fuchs Ute Sophie Band: 03/2004
wirtschaftswerbung prodinger & perndorfer oeg
Perndorfer Elisabeth Theresia Anna Band: 03/2004
Work Art Hannes Dopler
Dopler Hannes Band: 03/2005
X-Large communication Werbeagentur GmbH
Schlesinger Günther Band: 06/2004
Young Enterprises Media GmbH
Breitenecker Julian Band: 06/2006

Sonstiges

Ohne Angabe der Dienststelle:
Lanner Hans Band: 12/2005

DOMUS CLEAN

D·O·M·U·S
FACILITY
MANAGEMENT

DOMUS bistro

Unternehmen der

Bank Austria Creditanstalt

2hearts Hochzeitsplanung Spale & Troll - Vossoughi
Nina Spale Band: 12/2006
A-1190 Wien; Schopenhauerstraße 25/2/5
Tel.: 01 890157515 nina@2hearts.at
www.2hearts.at

AGRON-KG Bewachung - Sicherheit - Detektivunternehmen
Edelmann Heinrich Band: 06/2004
Anadona Dukovski & Loley Wirtschaftscasting & -coaching GesnbR
Dukovski Meri Band: 03/2005
Asurs Detektei GmbH
Bambasek Franz Band: 12/2005
AVL - Arge Vegetationsökologie und Landschaftsplanung Techn. Büro für Landschaftsökologie
Dr. Korner Ingo Band: 03/2005
Bluemoon Detektiv und Sicherheitsagentur
Haupt Cornelia Band: 03/2005
BSConsulting
Mag. Schaden Brigitte Band: 06/2006
Buksnowitz Elfriede Life Shifting
Buksnowitz Elfriede Band: 06/2006
CBH - Consulting by Heart Mag. Alfred Herz
Mag. Herz Alfred Band: 09/2004
Die Profis Kress & Team KEG Büro für Presse und Öffentlichkeitsarbeit
Kress Michael Band: 1999 12/2005
Domus Facility Management GmbH
Raul Johannes Band: 06/2006
Dr. Wurzer IT Consulting GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Wurzer Friedrich Band: 12/2005
DSV - Das Sachverständigenbüro Ing. Raimund Niedhart
Ing. Niedhart Raimund Band: 06/2004
Engel-Energie-Arbeit-Ahelo Gabriele M. Zsifkovits
Zsifkovits Gabriele M. Band: 06/2004
Frimo-Huber GmbH & Co KG
Huber Anton Band: 06/2004
Gabriele Bischoff Selbständige Sozialarbeiterin
Bischoff Gabriele Band: 03/2005
Gabriele Schoibl
Schoibl Gabriele Band: 12/2005
Gerhard O. Koller Ständig gerichtlich beeideter Sachverständiger
Koller Gerhard Otto Band: 09/2004
Gosch Consulting GmbH
Dipl.-Ing. Gosch Carola Band: 03/2005
Grander Technologie
Higer Rudolf Band: 03/2004
Graser Karin Astrologie und Energiearbeit
Graser Karin Band: 12/2005
Gruber Technisches Büro GmbH
Gruber Peter Band: 06/2004
Hann Media Consulting
Dr. Hann Michael Band: 03/2005
Herz Austria GmbH - Leister Geräte
Mag. Herz-Degenkolb Marion Band: 06/2004
Horst Voigt Tontechnik
Voigt Horst Band: 12/2006
Ingrid Puchberger Kommunikation - Gestaltung - Coaching
Puchberger Ingrid Band: 03/2005
Mag. Dr. Sandra Berger Immobilientreuhänderin
Mag. Dr. Berger Sandra Band: 12/2006
Mag. Ingeborg Gasser Gerichtsdolmetscher
Mag. Gasser Ingeborg Band: 03/2005
Mag. Ingrid Neff - Übersetzungen
Mag. Neff Ingrid Band: 12/2005
Mag. Mehling Reinhold Praxis für Psychotherapie
Mag. Mehling Reinhold Band: 12/2006
Metzger Realitätenguppe Beratungs- und BewertungsgmbH
Metzger Alfons Band: 03/2005
Mieter-Interessens-Gemeinschaft Österreichs
Dr. Aron Romana Band: 06/2006
MM Consulting & Partner
Mag. Dr. Macek Manfred Band: 06/2006
MMO Media-Market-Observer GmbH & CO KG
Schweiger Sabine Band: 06/2006
MVM-ADWEST Marketing und HandelsgmbH
Mag. Nußgruber Klaus Band: 03/2005
Parship.at - Die Online Partneragentur
Dobner Martin Georg Band: 12/2006
Peter Mörth EDV Dienstleistungen Gewerblicher Buchhalter
Mörth Peter Band: 06/2006
Praxis Ableidinger-Schachinger
Ableidinger-Schachinger Christine Band: 06/2006
Raiffeisen Investment AG
Mag. Windbichler Jörg Band: 03/2004
Rosalinde Haller Mediale Beratung-Hellsehen
Haller Rosalinde Band: 06/2004
RTU Kanal- und Leitungsservice GmbH
Ing. Ellerböck Alfred Band: 06/2004
Systemisches Institut für Coaching Organisationsberatung Supervision
Mag. Reményi Imre Márton Band: 12/2005
Tanzer Consulting GmbH
Neuhofer Regine Band: 06/2006
Technologie- & Innovationszentrum Kirchdorf GmbH
Ing. Rumzucker Manfred Band: 09/2004

Vereint GmbH
Mag. Andrea Bauer Band: 12/2006
A-1020 Wien; Hollandgasse 14/Mezzanin
Tel.: 01 5333542 a.bauer@vereint.com
www.vereint.com

Copyrighted material

Train Trust GmbH Management and Organisational Development
Mag. Fischer Peter Bernd Band: 12/2005
TZN Technologiezentrum Neusiedl am See GmbH
Mag. Scheich Peter Band: 03/2004
Vitam Greiter & Nelem OEG Gewerbliche Buchhalter
Greiter Eva Band: 03/2004
Nelem Inge Band: 03/2004 06/2004
Zentrum für Raumdynamik und energetische Ausgewogenheit
Seniw-Fehrer Hedwig Band: 03/2005

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

Ohne Angabe der Dienststelle:
Mag. Ebhart Manfred Band: 07/2002 12/2005
Dipl.-Kfm. Dr. Kohlfürst Ernst Band: 12/2005
Mag. Studera Sabine Band: 03/2005

Ao. Univ.-Prof. Mag. Dr. Alois Pircher Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Mag. Dr. Pircher Alois Band: 09/2004
B.A.S.S. Bengestrate Althaus Schuster & Kollegen
Bengestrate Jörg Peer Band: 03/2005
Bammer Steuerberatungs- und Beteiligungs GmbH
Bammer Georg Band: 06/2006
Bischof Wirtschaftstreuhand- und Steuerberatungsgesellschaft-KEG
Mag. Bischof Thomas Band: 09/2004
Böge-Klamer & Klamer Steuerberater
Dr. Klamer Helmut Band: 09/2004
BOS Bilanz-Organisations- und Steuerservice GmbH
Mag. Gruber Monika Band: 12/2006
Buchführungs- u. Lohnverrechnungsbüro Mayrhofer, Gewerbl. Buchhalter
Mayrhofer Richard Band: 12/2006
Buchhaltung Szarka - Bilanz, Lohnverrechnung, Steuerfragen, Erklärungen
Szarka Josef Band: 09/2004
C.K. Office Carmen Kaltseis
Kaltseis Carmen Band: 12/2005
Causa WirtschaftstreuhandgmbH
Mag. Krammer Heinz Band: 06/2003 03/2004
Christian Diesenberger Wirtschaftstreuhänder Steuerberater
Diesenberger Christian Band: 06/2006
Consultatio Revision und Treuhand Steuerberatung GmbH & Co KG
Mag. Pichler Gerhard Band: 12/2006
cSt causa Steuerberatungs GmbH
Mag. Stadler Claudia Band: 12/2006
Dienstleistungsbüro Martin Haider
Haider Martin Band: 09/2004
Dipl.-Kfm. Dr. Ulrich Weber, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Dipl.-Kfm. Dr. Weber Ulrich Band: 12/2006
Dkfm. Dodosch, Dr. Schnabl & Partner OEG Steuerberatungsgesellschaft
Pataki Roland Band: 03/2004
Dkfm. Martin Wirtschaftstreuhand- und Steuerberatungs GmbH
Pfeiffer Josef Band: 12/2005
Dkfm. Werner Höttinger Wirtschaftstreuhand GmbH
Dipl.-Kfm. Höttinger Werner Band: 12/2006
Dr. Emberger & Dr. Kohlbacher Wirtschaftstreuhand OEG
Dr. Emberger Herbert Band: 06/2004
Dr. Hugo M. Mlejnek WirtschaftstreuhandgmbH Steuerberatungsges.
Mag. Dr. Mlejnek Hugo M. Band: 03/2005
Dr. Reisinger Wirtschaftsprüfungs GmbH
Mag. Dr. Poppmeier-Reisinger Karin Band: 03/2004
Dr. Roland Pfleger Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Dr. Pfleger Roland Band: 06/2003 09/2004
Dr. Walter Oberrauch - Erich Seiwald Steuerberatungs- und Wirtschaftstreuhand GmbH
Seiwald Erich Band: 03/2004
Dr. Wilhelm Frei Beeideter Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Dr. Frei Wilhelm Band: 2001 06/2006
Elisabeth Fuchs, Steuerberaterin
Fuchs Elisabeth Band: 06/2006
Ernst & Young Wirtschaftsprüfungs GmbH
Mag. Baumann Elfriede Band: 09/2004
Mag. Grabner Gerhard Band: 12/2006
Exinger GmbH - Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft
Mag. Kovar Herbert Band: 06/2006
Fasching Steuerberatungs GmbH
Fasching Josef Band: 12/2005
Fink Ingrid
Fink Ingrid Band: 03/2004
Friedrich Ganglbauer - Beeideter Buchprüfer und Steuerberater
Ganglbauer Friedrich Band: 09/2004
G.P.S. Treuhand Wirtschaftstreuhand GmbH Steuerberatungsgesellschaft
Schuster Johannes Band: 03/2005
Gaun Buchhaltungs GmbH
Gaun Hubert Band: 06/2004
Gemeinde Mieming
Mag. Dr. Gapp Siegfried Band: 12/2005
Gerda Slanina Buchhaltungsbüro
Slanina Gerda Band: 06/2006
Gerold Müller Wirtschaftstreuhand GmbH
Müller Gerold Band: 03/2004
Gessler & Co Innsbruck Wirtschaftstreuhand KEG - Steuerberatungsges.
Mag. Gessler Alexander Band: 09/2004

Geyer & Geyer Wirtschaftstreuhand GmbH
Mag. Florian Geyer
A-1030 Wien; Rudolf von Alt-Platz 1
Tel.: 01 7172710 florian.geyer@geyer.at
www.geyer.at

Günter Schober Wirtschaftstreuhand KEG
Schober Günter Band: 12/2006
Heim und Partner Steuerberatungs- und Wirtschaftstreuhand-Gesellschaft
Mag. Auffarth-Heim Gabriela Band: 09/2004
Helmut Wohlfartstätter und Sigrid Eglmayr OEG
Mag. Eglmayr Sigrid Band: 06/2004
HFP Steuerberatungsgesellschaft m.b.H.
Mag. Schellner Andrea Band: 06/2004
HG-Datenbanken GmbH
Lechner Christian Band: 03/2005
HP-Steuerberatung GmbH
Pröll Helmut Band: 12/2005
Hübner & Hübner Steuerberatung GmbH & Co KEG
Mag. Hollenthoner Georg Band: 12/2006
Mag. Mittermayr-Niedermayer Annemarie Band: 09/2004
IB Interbilanz Wirtschaftstreuhand-GmbH
Dr. Himmer Stefanie Band: 03/2005

Ing. Mag. Walter Stingl Wirtschaftstreuhänder, Steuerberater
Mag. Stingl Walter Band: 06/2004
Jens Schuppenhauer Steuerberater/Dipl.-Kfm.
Dipl.-Kfm. Schuppenhauer Jens Band: 06/2004
Johann Obermeier, Andreas Gruber Steuerberatungs GmbH
Obermeier Johann Band: 12/2005
Josef Aicher Steuerberater
Aicher Josef Band: 03/2004
Juki (Middle Europe) GmbH
Rassl Angelika Band: 03/2005
Kanzlei Scholl & Küster Steuerberater GbR
Scholl Hans Band: 03/2005
Karall & Partner Steuerberatungs GmbH
Mag. Karall Rudolf Band: 12/2006
Karl Hausch Steuerberater
Hausch Karl Band: 06/2004
KPMG Alpen-Treuhand GmbH Wirtschaftsprüf.- u. Steuerberatungsges.
Dr. Lauscher Christoph Band: 03/2004
KR Berthold Leonard Steuerberatungs-KEG
Leonard Berthold Band: 12/2006
Kretzschmar Wolfgang Steuerberater, Mag. Renate Marihart-Kretzschmar Steuerberaterin
Mag. Marihart-Kretzschmar Renate Band: 06/2006
Kroiss & Partner Wirtschaftsprüfungsgesmbh
Dr. Kroiss Thomas Band: 06/2004
Lampert Kanzlei für Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung GmbH
Mag. Lampert Wolfgang Band: 06/2006
LBG Wirtschaftstreuhand- und BeratungsgmbH
Pum Horst Band: 06/2004
Leitner + Leitner GmbH & Co KEG, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Dr. Kirchmayr Sabine Band: 09/2003 06/2006
Lohr + Company GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Mag. Cserny Alexander Band: 12/2006
Mag. Bernhard Rothenbuchner Beeid. Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Mag. Rothenbuchner Bernhard Band: 12/2006
Mag. Christine Bischof-Fuchs Dr. Peter Bischof Wirtschaftstreuhandgesellschaft OEG
Mag. Bischof-Fuchs Christine Band: 06/2006
Mag. Cordula Frieser Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Mag. Frieser Cordula Band: 12/2006
Mag. Dr. Harald Machacek Wirtschaftstreuhänder - Steuerberater
Mag. Dr. Machacek Harald Band: 03/2004
Mag. Dr. Walter Weinhandl & KR Engelbert Katt Steuer- und Wirtschaftsberatungs KG
Mag. Dr. Weinhandl Walter Band: 03/2004
Mag. Dr. Wolfgang Ergert - Wirtschaftstreuhänder, Unternehmensberater
Mag. Dr. Ergert Wolfgang Band: 12/2006
Mag. Ehrenböck Wirtschaftstreuhand GmbH
Dipl.-Kfm. Praxl Maria Band: 09/2004

Mazars & Guerard GmbH
Peter Ernst Band: 12/2006
A-1190 Wien; Döblinger Hauptstraße 50
Tel.: 01 36716670 peter.ernst@mazars.at
peter.ernst@mazars.at

Mag. Martina Märzinger Wirtschaftstreuhand- Steuerberatung GmbH
Mag. Märzinger Martina Band: 12/2006
Mag. Selim Karabece Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Mag. Karabece Selim Band: 09/2004
Mayer & Scholik Wirtschaftstreuhand GmbH
Mag. Kastner Bettina Band: 06/2004
Mitteregger Steuerberatungsgmbh
Mag. Mitteregger Christian Band: 12/2006
Novacount Wirtschaftstreuhand GmbH - Steuerberatungsgesellschaft
Dr. Madjera Heinrich Band: 12/2005
Othmar Schneider Gewerblicher Buchhalter
Schneider Othmar Band: 06/2006
Peer - Zauner & Partner Steuerberater GmbH
Mag. Gittmaier Georg Band: 12/2005
PKF Centurion Wirtschaftsprüfungsgmbh
Mag. Prindl Günther Band: 12/2006
Priester & Baumschlager GmbH - Steuerberatungsgesellschaft
Mag. Baumschlager August Band: 09/2004
Pro West Buchhaltungs GmbH
Igerz Harald Band: 12/2006
Prof. Univ. Doz. Dr. R. Schürer-Waldheim Beeid. Buchprüfer, Steuerberater
Mag. Dr. Schürer-Waldheim Reinhold Band: 03/2005
PwC Pricewaterhouse Coopers GmbH
Dr. Rebmann Dorotea-Elisabet Band: 09/2004
PWT Pannonische Wirtschaftstreuhand GmbH
Mag. Engel Gernot Band: 12/2005
Regina Nöbauer Selbständige Buchhalterin
Nöbauer Regina Band: 03/2004
Rein, Rothwangl & Partner Wirtschaftstreuhand GmbH
Mag. Rein Gerhard Band: 03/2004
Richter & Partner
Richter Wolfgang Band: 03/2005
Schmollmüller & Partner Steuerberatungsgmbh
Mag. Schmollmüller Alois Band: 12/2005
SOT Süd-Ost Treuhand Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung GmbH
Sprinzl Gabriele Band: 06/2004
Steuerberatung Zmuck & Kislinger OEG
Mag. Kislinger Dieter Band: 09/2004
Steuerberatungsgesellschaft Gaßner & Hauser GmbH
Mag. Gaßner Christoph Band: 12/2005
SWI Tax & Audit GmbH - Wirtschaftsprüfungs- u. Steuerberatungsges.
Mag. Schmidt Martin Band: 12/2006
TPA Control Wirtschaftsprüfung GmbH
Mag. Schaffer Thomas Band: 09/2004
TPA Horwath Wirtschaftstreuhand und Steuerberatung GmbH
Mag. Messner Walter Band: 12/2006
TPA Treuhand Partner Austria Wirtschaftstreuhand u. Steuerber. GmbH
Dipl.-Kfm. Bernauer Heinz Band: 06/2004
Mag. Sulz Gottfried Maria Band: 09/2004
TSG Wirtschaftstreuhand GmbH
Mag. Burkard-Placek Birgit Band: 12/2005
Univ.-Prof. Dr. Tichy Geiserich - WP +STB
Ing. Dr. Tichy Geiserich Eduard Band: 09/2004
Unternehmensberater Lektor Mag. Dr. Frank-Dieter Stanzel
Mag. Dr. Stanzel Frank-Dieter Band: 12/2006
Uta Schneider Steuerberater
Schneider Uta Band: 03/2005
Verax Wirtschaftsprüfungs- und SteuerberatungsgmbH
Mag. Dr. Hofbauer Walter Band: 12/2006
Werner Fuhr & Partner Steuerberater
Freitag Christine Band: 06/2006
Wirtschaftstreuhand Steuerberatung GmbH
Mag. Bammer Andreas Band: 06/2006
Wirtschaftstreuhänder Dipl.-Vw. Mag. Dr. Baldur W. Hopfgartner
Mag. Dr. Hopfgartner Baldur Wolfgang Band: 09/2003 bis 03/2004
Wirtschaftstreuhänder Dkfm. Johann Parzer Beeideter Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Dipl.-Kfm. Parzer Johann Band: 06/2006

Copyrighted material

Wirtschaftstreuhänder Dkfm. Otto Frummel GmbH
Dipl.-Kfm. Frummel Otto Band: 12/2006
Wirtschaftstreuhänder Dr. Erwin G. Scheipner Beeideter Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Dr. Scheipner Erwin Georg Band: 06/2006
Wirtschaftstreuhänder Karl Heissenberger Beeid. Buchprüfer u. Steuerber.
Heissenberger Karl Band: 03/2004
Wirtschaftstreuhänder Mag. A.Hofstätter Beeid. Buchprüfer u. Steuerber.
Mag. Hofstätter Aleksandar Band: 12/2003 12/2005

Wirtschaftstreuhänder Mag. Fritz Rösel - Steuerberater
Mag. Fritz Rösel Band: 12/2006
A-1180 Wien; Leitermayergasse 43
Tel.: 01 40536420 fritz.roesel@accurata.at
www.accurata.at

Wirtschaftstreuhänder Mag. Helmut Allesch Steuerberater
Mag. Allesch Helmut Band: 03/2005
Wirtschaftstreuhänder Mag. Johann Eder
Mag. Eder Johann Band: 06/2006
Wirtschaftstreuhänder Mag. Veronika Weiß Steuerberater
Mag. Weiß Veronika Band: 06/2004
Wirtschaftstreuhänder S & K Team Treuhand GmbH
Ing. Mag. Kastler Wolfgang Band: 06/2006
Wirtschaftstreuhänder Sonja Andert Steuerberater
Andert Sonja Band: 06/2004
Wirtschaftstreuhänder Steuerberater Alfred Fenzl
Fenzl Alfred Band: 12/2005
Wirtschaftstreuhänder Steuerberater MMag. Georg Kapelari
MMag. Kapelari Georg Band: 09/2004
Wirtschaftstreuhänderin Gabriele Grader Steuerberaterin
Grader Gabriele Band: 06/2004
Wolfgang Grabmann SteuerberatungsgmbH
Grabmann Wolfgang Band: 06/2004
Writzmann & Partner KEG
Writzmann Monika Band: 03/2004
WS Beratung Wolfgang Schreiber Steuerberater - Wirtschaftstreuhänder
Schreiber Wolfgang Band: 06/2006
WTH Wirtschaftstreuhand Hopfgarten - Jakob Erharter & Co
Erharter Jakob Band: 06/2004
WTH Wirtschaftstreuhand - Steuerberatungs GmbH
Knoll Walter Band: 12/2005
wtp Wirtschaftstreuhand Partner Buchprüfungs- u. Steuerberatungs-GmbH
Käferböck Gabriele Band: 03/2004

Notare

Dr. Alois Auer Öffentlicher Notar
Dr. Auer Alois Band: 03/2005
Öffentlicher Notar Dr. Christoph Beer
Dr. Beer Christoph Band: 12/2006
Öffentliche Notarin Mag. Barbara Fiegl
Mag. Fiegl Barbara Band: 12/2006
Mag. Gerhard Fiegl öffentlicher Notar
Mag. Fiegl Gerhard Band: 06/2006
Dr. Manfred Hofmann Öffentlicher Notar
Dr. Hofmann Manfred Band: 06/2004
Dr. Rudolf Kaindl Öffentl. Notar Gerichtl. zert. Dolmetsch f. Engl. u. Franz.
Dr. Kaindl Rudolf Band: 06/2004
Öffentlicher Notar Dr. Herbert Kiesenhofer
Dr. Kiesenhofer Herbert Band: 09/2004
Mag. Werner Kilian, öffentlicher Notar
Mag. Kilian Werner Band: 12/2006
Dr. Klein Andreas öffentlicher Notar
Dr. Klein Andreas Band: 06/2004
Öffentliche Notare Dr. Dietrich Kühnelt & Dr. Erfried Bäck-Partnerschaft
Dr. Kühnelt Dietrich Band: 06/2004
Öffentliche Notare Dr. Klaus Künzel Mag. Michaela Künzel-Painsipp
Mag. Künzel-Painsipp Michaela Band: 06/2006
Dr. Gerold Lang Öffentlicher Notar
Dr. iur. Lang Gerold Band: 12/2006
Dr. Robert Löffler Öffentlicher Notar
Dr. Löffler Robert Band: 06/2004
Dr. Alfred Mejstrik öffentlicher Notar
Dr. Mejstrik Alfred Band: 06/2004
Dr. Elisabeth Neuwirth öffentliche Notarin
Mag. Dr. Neuwirth Elisabeth Band: 06/2004
Notariat Dr. Helmut Polterauer
Mag. Polterauer Andreas Band: 06/2004
Dr. Sonja Tades öffentlicher Notar
Dr. Tades Sonja Band: 12/2005
Notariat Dr. Renate Weihs-Raabl
Dr .iur. Weihs-Raabl Renate Band: 12/2005
Dr. Georg Zakrajsek Öffentlicher Notar
Dr. iur. Zakrajsek Georg Band: 03/2004

Bildungsservice

Ohne Angabe der Dienststelle:
Schmitz Holger Band: 03/2005

AK-Bibliotheken
Mag. Notsch Max Band: 09/2004
Bildungszentrum Lenzing - Ihre Betriebsakademie
Mairinger Günther Band: 06/2004
Brain Sports Gönitzer und Mair Sport Events OEG
Dipl.-Ing. Mair Martin Band: 12/2005
Bundesschülerheim St. Pölten
Mag. Rögner Hermine Band: 03/2004
Dobler & Deinlein OEG
Dipl.-Ing. Deinlein Gerhard Band: 03/2004
Ing. Mag. Dobler Gerhard Band: 03/2004
Fahrschule Hotter
Hotter Reinhard Band: 06/2004
Höhere Technische Bundeslehranstalt Klagenfurt
Dipl.-Ing. Klepp Heinrich Band: 03/2005
Institut für Gesang und Musiktheater
Mag. Spitzer Leopold Band: 12/2005
Landeslehranstalt für Hör- und Sehbehinderung
Schögl Wilfried Band: 09/2004
Lernwerkstätte Berndorf Eva Rötzer
Rötzer Eva Band: 12/2005
LFI - Ländliches Fortbildungsinstitut Steiermark

Copyrighted material

Vötsch Josefine Band: 12/2005
Lisa Kolb-Mzalouet
Kolb-Mzalouet Lisa Band: 12/2005
Nachhilfe Köll
Köll Christian Band: 06/2004
NÖ. Landesakademie
Dr. Sablik Karl Band: 12/2006

Seminar Management GmbH
Paul Prousek Band: 06/2006
A-1090 Wien; Liechtensteinstraße 39-41
office@seminar-management.at
www.seminar-management.at

Servicebetrieb ÖH-Uni Graz GmbH
Mag. Kolli Armin Band: 09/2004
SIPS-Service Studien Institut mit pädagogischem Service
Dr. Ertl Peter Band: 09/2004
Tiroler Bildungsforum
Hechenbichler Josef Band: 06/2004
Uniforce Junior Enterprise
Sturm Wolfgang Band: 06/2004
Universitätsbibliothek der Universität f. Musik u. darstellende Kunst Graz
Mag. Schiller Robert Band: 03/2005
Verlag Jugend & Volk GmbH
Dr. Hubinger Josef Band: 12/2006

Grundbildung

Ohne Angabe der Dienststelle:
Klinger Ursula Band: 03/2005
Kröger Rotraud Band: 03/2005
Langer Leopold Band: 12/2005
Ing. Moser Reinhold Band: 03/2005
Tutschek Josef Band: 03/2005
Welser Wolfgang Band: 12/2005

Allgemeine Sonderschule Enns
Mag. Pammer Michael Band: 12/2006
Allgemeine Sonderschule/Sonderpädagogisches Zentrum Güssing
Mag. Hazivar Robert Band: 09/2004
Allgemeine Sonderschule Wieselburg
Ruprecht Brigitte Band: 06/2004
Berufsschule 1 Linz
Öhlsinger Gerhard Band: 06/2006
Berufsschule 1 Villach Die Berufsschule für Lifestyle
Werner Walter Band: 12/2005
Berufsschule Attnang
Kirchberger Franz Band: 06/2006
Berufsschule Linz 10
Mag. Ramsebner Rudolf Band: 06/2006
Berufsschule Wolfsberg
Liegl Heinz Band: 12/2006
Bezirkshauptmannschaft Ried im Innkreis Bezirksschulrat
Schamberger Johann Band: 03/2005
Bezirksschulrat Rohrbach
Danzer Karl Band: 09/2004 03/2005
Bezirksschulrat St. Pölten Land
Pleischl Helmut Band: 03/2004
Bezirksschulrat Wien-Umgebung
Diem Alfred Band: 06/2004
BG BRG Pestalozzi
Mag. Hirschmann Josef Band: 12/2005
BG/BRG Gleisdorf
Mag. Schweighofer Nikolaus Band: 12/2005
BG/BRG Kufstein
Mag. Christandl Gerlinde Band: 06/2004
BG/BRG/BORG Eisenstadt
Mag. Dr. Feymann Walter Band: 07/2002 bis 06/2004
BHAK und BHAS Feldbach
Mag. Kohlmeier Edith Band: 06/2006
BHAK und BHAS Oberpullendorf
Mag. Schütz-Fatalin Helene Band: 03/2004
BORG und BRG für Berufstätige (Soldaten) a. d. Theres. Militärakademie
Mag. Schwanzer Manfred Band: 12/2005
BOS GmbH, Lernzentrum Salzburg
Gruber Renate Band: 12/2006
BRG Wien 1 Lise Meitner Realgymnasium
Mag. Wagner Günther Band: 12/2005
Bundes- und Realgymnasium Wieselburg
Kogler Leopold Band: 06/2004
Bundes-Oberstufenrealgymnasium Scheibbs
Mag. Schmid Andreas Band: 06/2006
Bundes-Realgymnasium Bundes- Oberstufenrealgymnasium
Mag. Sterzinger Johann Band: 12/2005
Bundesgymnasium und Bundesrealgymnasium Klagenfurt
Mag. Ludescher Walter Band: 06/2004
Bundesgymnasium und Bundesrealgymnasium Zwettl
Mag. Steinbauer Wolfgang Band: 12/2005
Bundesgymnasium Wien Döbling
Mag. Reichel Eva Band: 03/2004
Bundeshandelsakademie und Bundeshandelsschule Schwaz
Mag. Dr. Schraffl Peter Band: 09/2004
Bundeshandelsakademie und Bundeshandelsschule Traun
Mag. Weingartner Wolfgang Band: 06/2004
Bundeshandelsschule Stockerau
Jirsa Brigitte Band: 12/2005
Collegium Bernardi - Privatgymnasium Mehrerau
Mag. Kusche Christian Band: 12/2006
De la Salle Schule - Volksschule Währing m. ÖR. der Brüder der Christlichen Schulen
Lenz Eva Band: 03/2004
Die Polytechnischen Schulen Himberg
Buchberger Franz Band: 09/2004
Dr. Adolf Schärf Schule (Volksschule 47)
Sommerhuber Christa Band: 06/2004
Europa-Hauptschule Mödling
Moldan Sabine Band: 2001 03/2005
Europäische Mittelschule KMS Neustiftgasse
Schiller Christine Band: 03/2004
Fachschule für Wirtschaftliche Berufe der Dominikanerinnen
Mag. Mayr Regina Band: 09/2004
Ganztagsvolksschule der Stadt Wien, Alt-Erlaa
Skalnyk Hilde Band: 03/2004
Gemeinde für Volksschule 7511 Mischendorf
Deutsch Erich Band: 09/2004
Georg Erber Landesschule Sprachheilschule St. Isidor
Wimmer-Ertl Elisabeth Band: 06/2004
Gewerkschaft Öffentlicher Dienst Bundessektion Berufsschullehrer
Arzt Albert Band: 09/2004
GRgORg 22 Heustadelgasse
Mag. Schneider Ingeborg Band: 03/2004
Gymnasium der Diözese Eisenstadt mit Öffentlichkeitsrecht
Mag. Mayer Josef Band: 06/2006

Gymnasium und Wirtschaftskundl. Realgymnasium der Dominikanerinnen
Dr. Widmann Monika Band: 06/2004
Hasnerschule Klagenfurt
Brunner Werner Band: 03/2005
Hauptschule 1 Kufstein
Holzeisen Gerhard Band: 06/2004
Hauptschule 23 Linz
Mayr Anton Band: 12/2005
Hauptschule 7, Wels
Röbl Josef Band: 06/2006
Hauptschule Aschbach
Wagner-Sturm Cornelia Band: 09/2004
Hauptschule Eberschwang
Egger Walter Band: 06/2004
Hauptschule Himberg
Schatzl Zita Band: 03/2005
Hauptschule Hofkirchen im Mühlkreis
Gusenleitner Markus Band: 09/2004
Hauptschule I Haid
Schinko Waltraud Band: 06/2006
Hauptschule IV Amstetten Mauer
Danzer Josef Band: 09/2004
Hauptschule Kirchplatz Bruck an der Mur
Liebminger Ingrid Band: 06/2004
Hauptschule Krumbach mit angeschlossener Polytechnischer Schule
Geiderer Friedrich Band: 06/2004
Hauptschule Lanzendorf
Mraz Helmut Band: 09/2004
Hauptschule Mautern
Sonnauer Armin Band: 12/2005
Hauptschule mit Schulversuch - Mittelschule der Dominikanerinnen
Jochum Wolfgang Band: 06/2004
Hauptschule Pernitz
Pollak Christine Band: 06/2004
Hauptschule Schillerstraße Bruck an der Mur
Weberhofer Reinhard Band: 06/2004
Hauptschule St. Pölten-Viehofen
Reichebner Hermann Band: 06/2004
Haus Kolping Spittal/Drau - Gästehaus/ Jugendgästehaus
Mörtl Peter Band: 06/2004
HBLA für Tourismus Retz
Sturm Gerald Band: 12/2005
HBLA für wirtschaftl. Berufe und Bundesfachschule für Mode und Bekleidungstechnik Annahof
Mag. Wordian Rudolf Erwin Band: 06/2006
Höhere Bundeslehranstalt für wirtschaftliche Berufe
Mag. Dr. Wospiel Leopoldine Band: 1999 12/2005
Höhere Lehranstalt für wirtschaftliche Berufe der Schulschwestern von Unserer Lieben Frau
Dr. Abfalter Josef Band: 06/2006
Höhere Technische Bundeslehranstalt Graz-Andritz
Kossär Astrid Band: 06/2006
HS 10 Zeppelinschule
Traxler Gerhard Band: 12/2005
HS Althofen
Drobesch Karl Band: 12/2005
Informatikhauptschule Favoriten
Sokopp Margot Band: 12/2005
IT-Hauptschule 2 Kirchdorf an der Krems
Grufeneder Hannes Band: 12/2005
KMS - Kooperative Mittelschule
Dobiasch Helmut Band: 12/2005
Kongregation der Franziskanerinnen von der unbefleckten Empfängnis (Grazer Schulschwestern)
Gölles Brigitte Band: 03/2005
Kongregation der Schwestern vom Göttlichen Erlöser
Pfeiffer Martin Band: 03/2004
Kooperative Mittelschule Hauptschule der Stadt Wien
Brugger Wolfgang Band: 03/2004
Kooperative Mittelschule HS mit ÖR der Brüder der christlichen Schulen
Kleiner Wolfgang Band: 12/2005
Kooperative Mittelschule mit Ganztagsbetreuung
Andorfer Rocco Band: 03/2004
Kreativhauptschule Jahnschule
Huber Raimund Band: 03/2005
Landesberufsschule Neunkirchen
Ing. Stranz Heinz Band: 09/2004
Landesschulrat für Vorarlberg
Rothmund Wolfgang Band: 06/2006
Landwirtschaftliche Fachschule Winklhof
Danter Gerhard Band: 03/2004
Modeschule Ebensee - Höhere Gewerbliche Bundeslehranstalt für Mode und Bekleidungstechnik
Mag. Pfatschbacher Ernst Band: 06/2006
Modeschule Mödling, Design, Technik, Marketing
Mag. Fialik-Fritsch Eva Band: 2000 03/2005
Mohorjeva Hermagoras
Hartmann Marica Band: 06/2004
MUK Kreativhauptschule Stift Zwettl
Robl Walter Band: 12/2005
Multimedia KMS Grundsteingasse
Meißl Leopold Band: 03/2004
Musikhauptschule Wiener Neustadt
Edl Ulrike Band: 06/2006
Musikschulverband Neunkirchen-Umgebung
Stoll Erwin Band: 12/2005
Nikolaus Lenau-Schule Volksschulklassen, SPZ, Sonderschule
Spiesberger Franz Band: 06/2006
NÖ. Landeskindergarten
Lukas Gertraude Band: 09/2004
Offene Volksschule „An der Alten Donau"
Lager Brigitte Band: 03/2004
Öffentliche Hauptschule
Muthenthaler Franziska Band: 12/2005
Öffentliche Hauptschule 5 Bezirk Linz-Land OÖ
Haitzinger Hans Band: 06/2004
Öffentliche Volksschule
Grubich-Müller Regina Band: 03/2004
Öffentliche Volksschule Darwingasse Wien
Kammer Renate Band: 03/2004
Öffentliche Volksschule Erlaaer Schleife
Fischer Andrea Band: 03/2004
Öffentliche Volksschule Ganztagsschule
Voss Eduard Band: 03/2004
Orden: „Arme Schulschwestern von Unserer Lieben Frau" Private KMS
Köllner Renate Band: 12/2005
ORG unter besonderer Berücksichtigung der musischen Ausbildung
Mag. Dr. Jahn Michael Band: 12/2005
Peter Rosegger Haupt- und Realschule
Mag. Dr. Thaller Christine Band: 12/2006
Polytechnische Schule
Eggenbauer Kurt Band: 12/2005
Polytechnische Schule
Ganster Leopold Band: 09/2004

Polytechnische Schule
Müller Karl Band: 03/2005
Polytechnische Schule Feldbach
Nagy Renate Band: 06/2006
Polytechnische Schule Klagenfurt
Gutt Renate Band: 03/2005
Polytechnische Schule Vöcklabruck
Palfinger Brigitte Band: 12/2005
Private Allgemeine Sonderschule Pius Institut der Kreuzschwestern
Grossmann Angelika Band: 09/2004
Privathauptschule Sancta Christiana
Kern Heinz Leopold Band: 03/2004
Privatschule KreaMont
Mag. Dachler-Wurz Irmgard Band: 03/2004
Privatvolksschule der Erzdiözese Wien
Schwall Sigrid Band: 03/2004
RG/ORG m.ÖR d. Brüder d. christl. Schulen De la Salle Schule Marianum
Mag. Wegl Fritz Band: 12/2005
Schule der Stadt Wien KMS Schwerpunkt „Lebens- und Arbeitswelt"
Schellner Ingeborg Band: 12/2005
Schule der Stadt Wien Kooperative Mittelschule
Taxer Beatrix Band: 12/2005
Schule zur Vorbereitung der Ausbildung im gehobenen Dienst für Gesundheits- u. Krankenpflege
Glawogger Maria Band: 12/2006
Schulzentrum Antonigasse der Erzdiözese Wien KMS u. HS mit ÖR
Braunauer Gerhard Band: 12/2005
Sonderpädagogisches Zentrum ASO Gänserndorf
Kaller Alfred Band: 06/2004
Sonderschule Stockerau
Wasner Karl Band: 12/2005
Sonderschule Zistersdorf
Mosthammer Judith Band: 06/2004
Sonderschulpädagogisches Zentrum Kufstein
Luchner Johann Band: 06/2004
Sporthauptschule Tulln
Sykora Hans Band: 03/2004
SPZ und Allgemeine Sonderschule an der Daniel-Sailer-Schule
Mag. Gasser Irene Band: 06/2004
Staatliche Realschule Bad Tölz
Minks Ubbo Band: 06/2006
Stadtgemeinde Lienz Polytechnische Schule
Bachler Elisabeth Band: 09/2004
Stadtschulrat für Wien
Mag. Dr. Brandsteidl Susanne Band: 12/2006
Volks- und Hauptschule der Franziskanerinnen
Thaller Sieglinde Band: 09/2004
Volksschule
Seboth Raina Band: 03/2004
Volksschule Allhartsberg
Kappl Susanne Maria Band: 03/2004
Volksschule Altpölla
Hieblinger Eveline Band: 12/2005
Volksschule Annaberg
Brandl Emilie Band: 06/2004
Volksschule Breitenau
Rigler Irene Band: 09/2004
Volksschule der Gemeinde Wien Akaziengasse
Blei Waltraud Band: 03/2004
Volksschule Deutsch-Wagram
Skopal Elisabeth Band: 06/2004
Volksschule Dietrichgasse
Häusler Anna Band: 03/2004
Volksschule Eichkögl
Henebichler-Fontano Susanna Band: 12/2005
Volksschule Ertl
Dorfmayr-Ripka Edith Band: 06/2004
Volksschule Frauental
Crnko Ewald Band: 06/2006
Volksschule Gasteig
Berger Waltraud Band: 06/2004
Volksschule Gleisdorf 1
Schiefer Eva Band: 12/2005
Volksschule Gutenstein
Ganster Ursel Band: 06/2004
Volksschule Hausmannstätten
Foller Edeltraut Band: 06/2006
Volksschule Hohenruppersdorf
Hofer Ingeborg Band: 03/2004
Volksschule I
Juschitz Eva-Maria Band: 03/2004
Volksschule I
Posch Karin Band: 09/2004
Volksschule Kreuzäckergasse
Kraiger Sonja Band: 09/2004
Volksschule Krumbach
Piribauer Martha Band: 06/2004
Volksschule Marbach
Weidum Edith Band: 06/2006
Volksschule Martinsberg
Rehberger Josef Band: 12/2006
Volksschule Nestelbach im Ilztal
Ithaler Anton Band: 12/2005
Volksschule Oedt, Traun
Mitterhofer Brigitte Band: 06/2004
Volksschule Pfarrkirchen bei Bad Hall
Malli Irmtraud Band: 12/2005
Volksschule Plankenstein
Nowotny Christine Band: 06/2004
Volksschule Preßguts
Glieder Edeltraud Band: 06/2006
Volksschule Rainbach
Denk Rosemarie Band: 12/2005
Volksschule Ritzing
Kallinger Johann Band: 03/2004
Volksschule Spittal
Messner Kurt Band: 06/2004
Volksschule Waldegg
Bürkner Rudolf Michael Band: 06/2004

Museen, Archive

Bezirksmuseum Liesing, ARGE Wiener Bezirksmuseen
Stony Maximilian Band: 06/2006
Bundesstaatl. Pädagogische Bibliothek Expositur an der PÄDAK Baden
Dr. Weyrich Isabel Band: 03/2004
Dokumentation Obersalzberg
Pfnür Linda Band: 12/2005
Fachbereichsbibliothek Mathematik, Statistik, Informatik d. Univers. Wien
Dr. Schwabl Hans-Dominik Band: 06/2006
Freilichtmuseum Maria Saal
Dr. Schwertner Johann Band: 12/2005
Hermann Lachmair Zoologischer Präparatormeister
Lachmair Hermann Band: 12/2005

Museum für Urgeschichte Asparn/Zaya

Nachbauten urgeschichtlicher Gebäude im archäologischen Freigelände

Dauerausstellung der Geschichte des Menschen

Öffnungszeiten:

Einzigartige Fundstücke

April bis November
Di. Fr. von 9.00 - 17.00 Uhr

Sa., So. und Feiertage :
10.00 - 18.00 Uhr

Dr.Franz Hampl-Platz
2151 Asparn/zaya
Tel.Nr.: 02577/ 8039

www.urgeschichte.com

Jüdisches Dokumentationszentrum
Dipl.-Ing. Dr. Wiesenthal Simon Band: 1998 bis 03/2005
Landesmuseum Joanneum, Bild- und Tonarchiv
Ellermann-Minda Petra Band: 12/2005
Leopold Museum-Privatstiftung
Weber Ute Band: 03/2004
Magistratsabteilung 2 der Stadt Salzburg - Archiv und Statistisches Amt
Dr. Kramml Peter F. Band: 06/2006
Museum für Urgeschichte des Landes NÖ
Dr. Lauermann Ernst Band: 12/2006
Museum für Volkskultur
Dr. Prasch Hartmut Band: 03/2004
Museum für Volkskunde
Dr. Schindler Margot Band: 12/2006
Museum Lauriacum Enns
Doubek Franz Band: 12/2006
Museum Riegersburg-Hardegg
Pilati zu Daxberg von Thassul Francesca Gräfin Band: 12/2005
Narrenturm - PBM Uni Campus 13. Hof Pathologisches Bundesmuseum
Dr. Patzak Beatrix Band: 06/2006

Naturhistorisches Museum
Geologisch - Paläontologische Abteilung
Dr. Alexander Lukeneder Band: 06/2006
A-1010 Wien; Burgring 7
Tel.: 01 52177251 alexander.lukeneder@nhm-wien.ac.at
www.nhm-wien.ac.at

Pathologisch-anatomisches Bundesmuseum
A-1090 Wien, Spitalgasse 2, 13. Hof, Uni – Campus
Tel.: 01/406-86-72, Fax: 01/406-86-72/5
www.narrenturm.info, E-Mail: pat@via.at

Öffnungszeiten:
Mittwoch 15.00 – 18.00 Uhr
Donnerstag 8.00 – 13.00 Uhr
jeden 1. Samstag im Monat
10.00 – 13.00 Uhr

Die Sammlungen dieses Museums haben eine lange Tradition und können mittlerweile auf eine rund zweihundertjährige Geschichte zurückblicken. Sie dienten und dienen der Dokumentation und Erforschung von Krankheiten und damit auch von menschlichen (und tierischen) Leid.
War das Museum ursprünglich nur ein Ort der Lehre für MedizinerInnen, so sind die Sammlungen heute zum Teil auch medizinischen Laien zugänglich. Die Vermittlung von Wissen über Krankheiten - auch im Sinne einer bewussten Auseinandersetzung mit diesem oft verdrängten, deshalb aber nicht weniger realen Aspekt des menschlichen Lebens, sind hier ein wichtiges Anliegen.

Österreichisches Gesellschafts- und Wirtschaftsmuseum
Mag. Hartweger Hans Band: 2000 06/2006
Schottenstift-Archiv
Mag. Dr. Czernin Martin Band: 12/2005
Staatliches Edelsteininstitut der Mineraliensammlung und des Naturhistorischen Museums
Dr. Niedermayr Gerhard Band: 12/2005
Stadtgalerie Klagenfurt
Mag. Obernosterer Beatrix Band: 12/2005
Stainzer Oldtimerfreunde (Traktormuseum)
Wiener Paul Josef Band: 12/2005
Technisches Museum Wien
Mag. Hafok Barbara Band: 06/2004
VLM Vorarlberger Landesmuseum
Mag. Grabher Gerhard Band: 06/2006
Vorarlberger Landesbibliothek
Dr. Weigel Harald Band: 06/2006

Sonstiges

Berufspädagogisches Institut Mödling Institut für Berufsbildung der österr. Jungarbeiterbewegung
Dipl.-Ing. Baumgartner Alois Band: 09/2004 12/2006
Bloch Reinhard Schiffsführerschule
Bloch Reinhard Band: 06/2004
EUREGIO
Patri Wilhelm Band: 12/2005
Praxis für Legasthenie Mag. Carola Neuhauser
Mag. Neuhauser Carola Elisabeth Band: 12/2006

Weiterbildung

Ohne Angabe der Dienststelle:
Mag. Klein Sylvia Susanne Band: 12/2005
Stöger Christine Band: 12/2005
Dr. Vilhar Gerlinde Band: 06/2006
Mag. Dr. Vrbinc Michael Band: 03/2005
Mag. Wimmer Walter Band: 12/2005

Academy of Life Uka-Erfolgstrainer
Uka Bernhard M. Band: 12/2005
achieveglobal Achieve Learning GmbH
Mag. Hackner Robert Band: 09/2004
Akademie der bildenden Künste
Dr. Pruscha Carl Band: 1998 bis 12/2006
Akademie für Betriebswirtschaft und Welthandelssprachen - ABW
Freund Hans-Joachim Band: 06/2004
Altenbetreuungsschule des Landes Oberösterreich
Dr. Neubauer Christian Band: 09/2004
Amaté College - Lebensberatung
Mikisch Andrea Band: 12/2006
Ankh.at - Kellner & Khom Coaching & Trainings OEG
Khom Andrea Band: 12/2005
Arbeitsgemeinschaft für Datenverarbeitung (ADV)
Mag. Kreuzeder Johann Band: 03/2005
Ballettschule Zupan Patricia
Zupan Patricia Band: 12/2005
bfi - Berufsförderungsinstitut Oberösterreich
Dobesberger Harald Band: 03/2004
Mag. Friedl Othmar Band: 12/2006
bfi - Berufsförderungsinstitut OÖ Bezirksstelle Ried
Steffan Sabine Band: 03/2005
bfi - Berufsförderungsinstitut Steiermark Bildungszentrum Fürstenfeld
Kronabether Alfred Band: 12/2005
BFI Berufsförderungsinstitut Österreich
Dr. Sturm Michael Band: 06/2004
BFI Berufsförderungsinstitut Tirol
Mag. Wresnik Dagmar Band: 09/2004
BFI Niederösterreich Berufsbildungsinstitut der AK und des ÖGB
Mag. Jonach Michael Band: 12/2005
BFI Steiermark
Ing. Putzgruber Peter Band: 07/2002 bis 03/2005
Bildungsanstalt für Kindergartenpädagogik Kongregation d. Schwestern v. Göttl. Erlöser
Mag. Habersack Maria Band: 03/2004
bit Management Beratung GmbH
Freudensprung Susanne Band: 12/2006
Burgenländisches Schulungszentrum (BUZ)
Glöckl Gerhard Band: 06/2004
DIDACTICA - Wien Nord Inh.: Renate Zeger
Zeger Renate Band: 06/2004
Diözese Linz, Haus der Frau
Hauer Maria Band: 03/2004
Diplomatische Akademie Anstalt öffentlichen Rechts
Dr. Sucharipa Ernst Band: 2000 07/2002 bis 03/2005
Dir. Prof. Karl Svec
Svec Karl Band: 1999 12/2005
Dr. Barbara Schütze Kommunikation
Dr. Schütze Barbara Band: 1999 07/2002 06/2006
EDV-Kabinger
Kabinger Roland Band: 09/2004
Europa Wirtschaftsschulen GmbH
MMag. Lung Thomas Band: 12/2002 12/2005
Experts Languages
Dipl.-Ing. Tahasoni Alexander Band: 12/2005
Fachschule für Land- und Ernährungswirtschaft Haidegg
Schütz Maria Band: 03/2005
Fachschule Unterleiten
Schallauer Marianne Band: 06/2004
Fahrschule Klexx Sutrich Christian
Sutrich Christian Band: 06/2004
Fahrschule Roth Andrea Mohaupt
Mohaupt Andrea Band: 12/2005
Fahrschule Schönbrunn Inhaber und Leiter K. Rizza
Rizza Karin Band: 06/2004
Feng Shui Consulting Huemer Wildhager OEG
Ing. Huemer Franz G. Band: 12/2005
FHW Fachhochschul-Studiengänge Betriebs- und Forschungseinrichtung der Wiener Wirtschaft GmbH
Ing. Mag. (FH) Heritsch Michael Band: 12/2006
Ing. Mag. Krammer Stefan Band: 2000 12/2005
Finance Trainer International GmbH
Mag. Hausknecht Heinz Band: 12/2006
Fremdenführung
Mag. Batlle i Enrich Carles Band: 12/2005
Gedankensprung Schulungs-, Beratungs- und PlanungsgmbH
Ing. Pusker Andreas Band: 12/2006
Gemeindeverband der Musikschule Mostviertel
Aichberger Alois Band: 09/2004
Gemeindeverband Musikschule Südliches Waldviertel
Höllerschmid Hans Band: 06/2006
Gesundheitswerkstatt & Seminarorganisation W. Gruber
Gruber Werner Band: 03/2005
GPA

GEDANKENSPRUNG.AT

- Innovative Erwachsenenbildung
- Ausbildungen-Fortbildungen-Abendseminare

Infos unter WWW.GEDANKENSPRUNG.AT
oder fordern sie unseren Bildungskatalog an.

GEDANKENSPRUNG.AT

GEDANKENSPRUNG.AT
Schulungs-, Beratungs-, Planungs GmbH
Einwanggasse 23/10 • A-1140 Wien
fon: +43 (1) 879 93 61 - 0 • fax: +43 (1) 879 93 61 - 99
email: info@gedankensprung.at

Maria Theresien Str. 32-34/17, 1010 Wien
Tel.: 01/ 3171855, www.diebruecke.at

DIE BRÜCKE

VERANSTALTUNGEN | SEMINARE | MEETINGS | TAGUNGEN | KUNST | KULTUR | TANZ

Die Brücke ist ein modernes Veranstaltungszentrum in der City von Wien - erreichbar in 5 Gehminuten von U-Bahn, Straßenbahn und Parkgaragen vor Ort. Über ein großzügiges Foyer betreten Sie den 80m² großen "Seminarraum", den Hauptraum der Anlage. Tische und Stühle für 70 Personen in frei wählbarer Anordnung sind vorhanden, ebenso elektronische Leinwand & Raumverdunkelung, Dimmer für direkte & indirekte Beleuchtung, Flipchart, Gymnastikmatten und Klimaanlage. Overheadprojektor, 2-fach-Subwoofer-Raumbeschallung, Hifi-Doppel-Tape & CD, Mischpult, Mitschneideeinrichtung & Mikro stehen zur Verfügung. Im 30 m² großen "Bonsai Raum" ist Freiraum für Gedanken. Die Küche ist mit Gasherd, Mikrowelle, Kühlschrank u.v.m. ausgestattet. Eine 14m² große "Wohneinheit" mit TV, Dusche & WC steht zur Verfügung.

Brandhuber Jutta Band: 09/2004
Höhere Bundes-, Lehr- und Versuchsanstalt für chem. Industrie Wien XVII
Mag. DDr. Solar Wolfgang Band: 03/2004
Höhere Lehranstalt für wirtschaftliche Berufe des Zisterzienserstiftes Zwettl ABZ: Umw. und Wirtsch.
Mag. Zechner Johann Band: 06/2006
Höhere Technische Bundeslehranstalt Wien 22 - HTL Donaustadt
Dipl.-Ing. Moravec Christine Band: 12/2005 06/2006
HPS Hierhold Presentation Services GmbH
Tesar Rüdiger Band: 12/2005
ICC Sprachinstitut
Parsons James Band: 07/2002 bis 03/2005
IFF Alpen-Adria Universität Klagenfurt Institut für Unterrichts- und Schulentwicklung-IUS
Dr. Turner Agnes Band: 06/2006
Inlingua GmbH Sprachschule The inlingua School of Languages Wien
O'Brien Andrew Band: 12/2005

Innovationszentrum Universität Wien GmbH
Mag. Sigrun Inmann-Trojer Band: 12/2006
A-1090 Wien; Alser Straße 4/Hof 1.16
Tel.: 01 427724102 sigrun.inmann-trojer@univie.ac.at
www.univie.ac.at/wihok

Institut für Bildung & Kultur
Kinzl Monika Band: 06/2006
Interuniversitäre Arbeitsgemeinschaft Gesundheitsförderung
Dr. Endler Peter Christian Band: 03/2005
Italienisches Kulturinstitut
Dr. Perna Emanuela Band: 06/2004

JELINEK & PARTNER CONSULT

Jelinek & Partner GmbH
Peter Jelinek Band: 12/2003 06/2006
A-1010 Wien; Rudolfsplatz 3
Tel.: 01 53555990 peter.jelinek@jelinek-consult.com
www.jelinek-consult.com

Julius-Maximilian-Universität Würzburg
Dr. Berchem Theodor Band: 09/2003 bis 12/2006
Karin Gertrude KRB GmbH - Vermietung v. Seminarräumen „Die Brücke"
Krb Karin Gertrude Band: 06/2006
Kärntner Blasmusikverband
Baumgartner Horst Band: 12/2005
Koiner Fahrschulservice GmbH
Ing. Koiner Simon Band: 09/2004
Konvent der Dominikanerinnen
Boisits Ottilie Band: 06/2004
Kunstuniversität Linz
Dr.iur. Windsteiger Christine Band: 03/2004
Landesberufsschule Mistelbach
Weidlich Alfred Band: 07/2002 06/2006
Landesfachschule für Keramik und Ofenbau
Dipl.-Ing. Waranits Maria Band: 12/2006

Seminar-Zentrum
Liechtensteinstraße

Seminare & Veranstaltungen	Das Seminarzentrum Liechtensteinstrasse verfügt über 6 Räume unterschiedlicher Größe und Stilrichtung.
Raumvermietung	regelmäßige Veranstaltungen, spezielle Veranstaltungen, Seminare für Firmen;
Wohnungen	von 100 - 350 m², möbliert/ unmöbliert, Garagenplätze, Garten, in unmittelbarer Nachbarschaft des "Lizeum Francais";

1090 Wien, Liechtensteinstraße 39-43, Tel: 06641224646, www.seminar-management.at, office@seminar-management.at

Landwirtschaftliche Fachschule
Pichler Susanne Band: 03/2004
Landwirtschaftliche Fachschule Hohenlehen
Ing. Klaffner Leo Band: 06/2004
Landwirtschaftskammer und Ländl. Fortbildungsinstitut (LFI) Steiermark
Dipl.-Ing. Herzog Wilhelm Heiner Band: 12/2005 bis 12/2006
Learn Personal - Sprachschule Mag. M. Braswell
MMag. Braswell Marion Band: 12/2005
learnangel® Mag. Helga Buchner-Polland Akademische Trainerin
Mag. Buchner-Polland Helga Band: 12/2006
Max-Reinhardt-Seminar Joram Harel Management
Molcho Samy Band: 2000 bis 12/2006
MCI Management Center Innsbruck Internationale FachhochschulgesmbH
Dr. Reinhardt Rüdiger Band: 06/2004
MDI-Spidi Sprach- und Managementeducation GmbH
MMag. Sock-Reichenbach Alexandra Band: 09/2004
MIA Mürzzuschlager Innovations- und Ausbildungs GmbH
Anthofer Wolfgang Band: 03/2005
Musikhauptschule Herzogenburg
Hirschmüller Helmut Band: 06/2004
Musikschulverband Hans Lanner
Groß Ilse Band: 09/2004
Orange Communications Wirtschafts- und Kommunikationstraining
Mag. (FH) Deutsch Verena Band: 12/2005
ÖSD Österreichisches Sprachdiplom - Deutsch - gemeinnütziger Verein
Mag. Janicek Karoline Band: 06/2006
Österreichische Computergesellschaft
Mag. Lemmel-Seedorf Rupert Band: 12/2005
Österreichischer Gewerkschaftsbund
Unterrieder Adam Band: 09/2004
Petra Florentine Fauster - Erfolgsakademie FF
Fauster Petra Florentine Band: 12/2005
Rechtsanwalt Dr. Heidi Bernhart
Dr. Bernhart Heidi Band: 07/2002 06/2004
Reisebüro Pierre & Sprachferien GmbH
Wienerroither Rosi Band: 12/2005
Religionspädagogische Akademie der Erzdiözese Wien mit ÖR.
Dr. Ochenbauer Franz Band: 03/2004
Schülerheim der LBS Laa/Thaya
Steyrer Leopold Band: 12/2006
Schulverein Josefstadt
Mag. Zwinz Maria Band: 1999 06/2006
Sekanina Hans Jörg C. Consorum
Sekanina Hans Jörg C. Band: 12/2006
Seminar Management GmbH
Prousek Paul Band: 12/2005 06/2006
Seminarhof Kletzmayr - Mag. Maria Kletzmayr KEG
Mag. Kletzmayr Maria Band: 06/2006
SPES Bildungs- und StudiengmbH
Ing. Ammer Fritz Band: 12/2005
Sprachinstitut Tu ' Es Unterricht und Übersetzungen
Lewina Anna Band: 12/2005
Sprachschule BriBou
Mag. Bouvain Brigitte Band: 06/2004
St. Magdalena - Das Bildungszentrum
Spitzlinger Roland Band: 03/2005
Syscomed Werner Kurt Mayrhofer
Mayrhuber Werner Kurt Band: 03/2005
Tanzschule Edgar Kummer
Kummer Edgar Band: 06/2006

TEAMizerovsky - Harald Mizerovsky, Kommunikationstrainer
Mizerovsky Harald Band: 06/2006
The International University Vienna Austria
Dr. Boyer Linda Band: 12/2005
Tiroler Fachschule für Bekleidung und Wohnkultur
Agerer Angelika Band: 09/2004
Tiroler Landeskonservatorium
Dr. Juen Thomas Band: 06/2004
Tonstudio Manfred Porsch
Porsch Manfred Band: 06/2006
Tourismuskolleg Innsbruck - Bundeslehranstalt für Tourismus
Mag. Haisjackl Horst Band: 09/2004
TrainCo Trainingsinstitut GmbH
Neumayer Heinz Band: 12/2005
Verband Österreichischer Gewerkschaftl. Bildung - VÖGB-Zentrale Wien
Mag. Letz Sabine Band: 12/2005
VHS Volkshochschule Baden
Dipl.-Ing. Huber Dietburga Band: 12/2005
Vienna Business School HAK und HAS Augarten d. Wr. Kaufmannschaft
Mag. Maszl Johannes Band: 03/2004
Vokswirtschaftliche Gesellschaft Oberösterreich
Mag. Holzinger Rainer Band: 12/2005
Volksbildungswerk St. Martin, Einrichtung des Landes Steiermark
Mag. Dr. Schmiedbauer Martin Band: 09/2004
Volkshochschule Korneuburg
Ehmayer Gabriele Band: 12/2005
Waldviertel Klinikum
Körner Eva-Maria Band: 12/2005
Weblinger Kabel TV GmbH
Mag. Gerold Markus Band: 12/2005
Weidinger & Partner Wirtschaftstraining u. Organisationsentwickl. GmbH
Mag. Weidinger Reinhard Band: 06/2003 09/2004
WIFI Kärnten GmbH
Mag. Görgei Andreas Band: 09/2004
Wirtschaftsförderungsinstitut der Wirtschaftskammer Niederösterreich
Ing. Stratjel Erich Band: 06/2006
Wagner Johann Band: 03/2005
Wirtschaftstrainer, Coach, Organisationsberater
Hochmayr Horst Band: 12/2005
WU Wien Executive Academy
Dr. Kleinhanns Astrid Band: 12/2005
WWEDU World Wide Education GmbH
Blacher Bernhard Band: 12/2006

Wissenschaftliche Institute, Forschung

Ohne Angabe der Dienststelle:
Heiss Franz Band: 06/2006

AAP Angewandte Psychologie und Forschung GmbH
Mag. Schützhofer Bettina Band: 06/2004
ACR - Austrian Cooperative Research
Dipl.-Ing. Dr. Jäger Johann Band: 12/2006
AFFIRIS GmbH - Campus Vienna Biocenter
Dr. Mattner Frank Band: 06/2006
Dr. Schmidt Walter Band: 09/2004
Akademie für Ergotherapie an der Landesnervenklinik Wagner-Jauregg
Hagmair Eva Band: 12/2006
Akademie für Führungskräfte Graz GmbH
Dr. Mandl Dieter Band: 06/2006
Atominstitut der Österreichischen Universitäten
Dipl.-Ing. Dr. Rauch Helmut Band: 1998 12/2005
Bernhard Schwertner Feldorganisation
Schwertner Bernhard Band: 03/2005
BIB Bundesinstitut für Internationalen Bildungs- und Technologietransfer
Dr. Kdolsky Andrea Band: 06/2004
Body & Health Academy, School of Public Health
Kainberger Johannes Band: 03/2005
Das Sozialwissenschaftliche Forschungsbüro
Mag. Baumgartner Andreas Band: 06/2006
Department für Populationsökologie der Universität Wien
Mag. Dr. Fiedler Konrad Band: 06/2006
Dr. med. D. Heger-Mahn Ärztin für klinische Pharmakologie dinox GmbH
Dr.med. Heger-Mahn Doris Band: 03/2004
Dr. phil. Gerhard Schwarz Univ. Doz. f. Philosophie und Gruppendynamik
Dr. Schwarz Gerhard Band: 09/2004
Fachhochschul-Studiengang Sozialarbeit FH Campus Wien
Dr. Wilfing Heinz Band: 12/2005
Fachhochschule Kufstein Tirol Bildungs GmbH
Mag. Witting Norbert Band: 06/2004
Fachhochschule Technikum Wien
Dipl.-Ing. Dr. Schmöllebeck Fritz Band: 2000 12/2005
Fachhochschule Wiener Neustadt für Wirtschaft und Technik GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Detter Helmut Band: 12/2005
Factum Chaloupka & Risser OHG
Dr. Chaloupka Christine Band: 09/2004
Dr. Risser Ralf Band: 09/2004
Fakultät für Physik der Universität Wien
Dr. Kutschera Walter Band: 06/2006
Finanzabteilung der Medizinischen Universität Graz
Dr. Jürgens Günther Band: 12/2006
Dr.med. Tritthart Helmut Band: 12/2006
Hygienicum Institut für Mikrobiologie & Hygiene - Consulting GmbH
Dr. Stelzl Michael Band: 03/2005
IBAF Institut für Baumaschinen, Antriebs- und Fördertechnik GmbH
Dr. Ketting Michael Band: 06/2006
Institut für Betonbau, Technische Universität Graz
Dipl.-Ing. Dr. Sparowitz Lutz Band: 12/2006
Institut für Bibelwissenschaften und Fundamentaltheologie der Theolog.
Fakultät d. Univ. Innsbruck
Dr. Hasitschka Martin Band: 06/2004
Institut für Geschichte der Medizin der Universität Wien
DDr. Hubenstorf Michael Band: 12/2006
Institut für Hochspannungstechnik der Technischen Universität Graz
Dr. Muhr Michael Band: 09/2004
Institut für Medizinische Chemie der Universität Wien
Dr. Goldenberg Hans Band: 09/2004
Institut für Organische Chemie
Dr. Mulzer Johann Hermann Band: 06/2006
Institut für Osteuropäische Geschichte der Universität Wien
Dr. Suppan Arnold Band: 06/2006
Institut für Politikwissenschaft, Universität Innsbruck
Dr. Neisser Heinrich Band: 06/2006 12/2006
Institut für Romanistik der Universität Wien
Dr. Metzeltin Michael Band: 06/2006
Institut für Soziologie der Universität Wien
Dr. Schulz Wolfgang Band: 06/2006
Institut für Statistik, Technische Universität Graz
Dipl.-Ing. Dr. Stadlober Ernst Band: 09/2004
Institut für Straßen- und Verkehrswesen, Technische Universität Graz
Dr. Fellendorf Martin Band: 12/2006
Institut für systemische Forschung
Klamminger Dagmar Band: 09/2004
Institut für Technologie und nachhaltiges Produktmanagement / WU

Copyrighted material

Int. Gesellschaft für Getreidewissenschaft und - technologie

Fachgebiete:

Lebensmittelanalytik
Landwirtschaft u. Umwelt
Lebensmittelsicherheit u. Lebensmittelqualität

Aktivitäten:

Int. Netzwerk f. Wissenschaft, Industrie und Behörden (in über 85 Ländern)
International anerkannte Standardmethoden
Internationale Forschungsprojekte
Zusammenarbeit mit ISO, CEN, WHO, FAO, AACC

Marxergasse 2
1030 Wien
Tel.Nr.: 01 707 72 020

Gen.sec@icc.or.at
www.icc.or.at

Mag. Dr. Vogel Gerhard Band: 1998 12/2005
Institut für Theoretische Chemie der Universität Wien
Dr. Schuster Peter Band: 06/2006
Institut für Theoretische Physik der Universität Wien
Bartl Alfred Band: 06/2006
Institut für Verfahrenstechnik, Umwelttechnik und Techn. Biowissenschaften, TU Wien
Dipl.-Ing. Dr. Hofbauer Hermann Band: 12/2005
Institut für Virologie
Dr.med. Kunz Christian Band: 12/2006
Internationale Gesellschaft für Getreidewissenschaft und -technologie
Dipl.-Ing. Dr. Poms Roland Band: 06/2006
IWA Institut für Wasseraufbereitung
Dr. Reichel Gerd Band: 12/2006
Johannes-Kepler-Universität Linz
Dr. Ardelt Rudolf G. Band: 12/2005 bis 12/2006
Joint Venture Institut
Mag. Bradley Pamela J. Band: 06/2006
Karl-Franzens-Universität Graz, Institut für Informationswissenschaft
Dr.med. vet. Rauch Wolf Band: 06/2006 12/2006
Leopold-Franzens-Universität Innsbruck - Universitätsbibliothek
Dr. Wieser Martin Band: 06/2004
Ludwig Boltzmann Institut für Europäische Geschichte
DDr. Rathkolb Oliver Band: 06/2003 12/2005
Ludwig-Boltzmann-Institut
Dr. Grammer Karl Band: 1998 bis 12/2006
Ludwig-Boltzmann-Institut für Suchtforschung
Dr.med. Springer Alfred Band: 06/2003 12/2005
Medizinische Universität Wien
Dr. Koppensteiner Renate Band: 06/2006
Medizinische Universität Wien, Institut für Krebsforschung
DDr. Schulte-Hermann Rolf Band: 09/2004
Ordination FA für Pathologie, Zytologie und Zytogenetik
Dr. Kerjaschki Dontscho Band: 06/2006
Österr. Bankwissenschaftl. Ges. Austrian Society for Bank/Research
Mag. Lucius Otto Band: 06/2006
Polymun Scientific Immunbiologische Forschung GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Katinger Hermann Band: 12/2005
Resch Verlag
DDr. Resch Andreas Band: 09/2004
Restaurierung von Büchern und Grafiken Mag. Andrea Frankl
Mag. Frankl Andrea Band: 12/2005
Schweißtechnische Zentralanstalt
Dipl.-Ing. Dr. Wichart Klaus Band: 03/2005
Technische Universität Graz
DDr. Hoedl Erich Band: 07/2002 bis 03/2005
Dipl.-Ing. Dr. Sünkel Hans Band: 06/2006 12/2006
Technische Universität Graz, Labor für Konstruktiven Ingenieurbau LKI
Dipl.-Ing. Dr. Freytag Bernhard Band: 06/2006 12/2006
Technische Universität Wien - Institut für Mechanik und Mechatronik
Dipl.-Ing. Dr. Mack Werner Band: 12/2006
Technische Univ. Wien, Institut f. Thermodynamik u. Energiewandlung
Dipl.-Ing. Dr. Ponweiser Karl Band: 06/2006
Univ.-Prof. Dr. Doralt Werner
Dr. Doralt Werner Band: 12/2006
Universität für Angewandte Kunst Wien
Dipl.-Ing.(FH) Petsch Silke Band: 06/2006
Universität für Musik und darstellende Kunst Wien, Institut für Film und Fernsehen, Filmakademie Wien
Glück Wolfgang Band: 1999 06/2004 bis 03/2005

Universität Wien Institut für Soziologie
Dr. Girtler Roland Band: 12/2003 bis 12/2006
Universität Wien Institut für Wirtschaftswissenschaften
Dr. Bellen Alexander Van der Band: 1998 bis 12/2006
Universität Wien, Historisch-Kulturwissenschaftliche Fakultät, Institut für Zeitgeschichte
Dr. Botz Gerhard Band: 06/2006
Universität Wien, Institut für Zoologie
Mag. Dr. Salvini-Plawen Luitfried Band: 03/2004
V.I.N.C.A. - Institut für Naturschutzforschung und Ökologie GmbH
Dr. Willner Wolfgang Band: 12/2005
Verein Makroskopisch-Anatomische Gesellschaft
Dr.med. Anderhuber Friedrich Band: 12/2006
Vienna School of Clinical Research
Mag. Janko Christa Band: 12/2005
WZ Wien Wissenschaftszentrum Wien
Mag. Holzmann-Jenkins Andrea Band: 12/2005
Zentrum für Anatomie u. Zellbiologie der Medizinischen Universität Wien
Dr.med. Pavelka Margit Band: 03/2005
Zentrum für Biomedizinische Technik und Physik
Dipl.-Ing. Dr. Moser Ewald Band: 06/2006
Zentrum für Umfragen, Methoden und Analysen (ZUMA)
Mohler Peter Philipp Band: 06/2004

Chemie

Air Liquide Austria GmbH
Lang Diethard Band: 06/2006
Akzo Nobel Chemicals GmbH - Niederlassung Mannheim
Ruhr Dieter von der Band: 06/2004
Atmosa Petrochemie GmbH
Schinner Erich Band: 03/2004
B. Braun Austria GmbH
Ehrich Kurt Band: 09/2004
B.R.A.H.M.S. Diagnostica GmbH
Schmidt Hermann Band: 12/2006
BASF Österreich GmbH
Frankenstein Herbert Band: 12/2005
BULS chem&more Handels GmbH
Schwarz Wolfgang Band: 03/2005
Chemcon GmbH Technisches Büro für technische Chemie
Dipl.-Ing. Dr. Strasser Karoline Band: 12/2005

CHEMTRANS GMBH.
Chemtrans GmbH
Mag. Oliver Seif band: 06/2006
A-1060 Wien; Linke Wienzeile 40/17
Tel.: 01 587872712 oliver.seif@chemtrans.at
www.chemtrans.at

Danisco Sweeteners GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Raab Christian Band: 06/2004
Dipl.-Ing. Thonhauser GmbH
Dr. Mautner Markhof Marcus Band: 12/2006
DMS Fine Chemicals Austria Nfg GmbH & Co KG
Dr. Hartmann Michael Band: 03/2004
Donau Chemie AG
Dipl.-Ing. Krassny Alain Francois de Band: 1998 2001 06/2006
Fa. R. Kumbein, Schädlingsbekämpfung, Desinfektion, Beratung
Kumbein Rudolf Band: 12/2005
Finalit Komplett-Steinpflege GmbH
Ing. Mag. Leidinger Margit Band: 03/2005
Grace GmbH & Co KG Worms Location Vienna
Weber Gerhard Band: 09/2004
Igeneon Krebs-Immunotherapie Forschungs- und Entwicklungs-AG
Dr. Rüdiger Manfred Band: 09/2004
Inovia Hutzinger GmbH & Co KG
Dr. Hutzinger Michael Band: 12/2006
Julius Holluschek Chemische und Waschmittelindustrie GmbH
Holluschek Werner Franz Band: 03/2005
Köttermann GmbH Austria
Wieltschnig Peter Band: 12/2006
M. Weinzierl GmbH Handel, Erzeugung und Abfüllung
Weinzierl Michael Band: 09/2004
Neuber GmbH
Hart Albert Band: 06/2004
Philmachem Chemiehandel HandelsgmbH
Philipp Marcus Band: 06/2004
PPG Austria Handels GmbH
Lanzersdorfer Werner Band: 06/2006
Sciotec GmbH - Biochemie-Labor
Dr. Missbichler Albert Band: 03/2005
Sun Chemical AG
Mag. Lackner Andreas Band: 06/2006
Tesa GmbH
Mag. Kemmayer Peter Band: 06/2003 12/2005
Mag. Kosar Gabriele Band: 06/2004
Ticona Austria GmbH
Armi Werner dall´ Band: 06/2004 09/2004
UZIN Dr. Utz Ges.m.b.H.
Salzmann Karl Band: 06/2004

Audio, Video, HiFi, Elektrotechnik - Erzeugung

Ohne Angabe der Dienststelle:
Ing. Kovarik Klaus Band: 03/2005

„1080p" Audiovisuelle Systeme GmbH
Chuchlik Thomas Band: 12/2006
ABC-Service Communication Elektr. u. Elektron. Geräte Handels GmbH
Winner Robert Band: 03/2004
Adolf Nöhmer GmbH & Co KG
Nöhmer sen. Gerhard Band: 06/2004
Agfa-Gevaert GmbH
Ing. Glatt Karl Band: 06/2004
AKG Acoustics GmbH
Ing. Madl Harald Band: 12/2005
AKI Entwicklungs- und VertriebsgmbH
Traint Heinz Band: 06/2006
AnD Automation GmbH
Kaltseis Gerhard Band: 06/2006
Austria Gaming Industries GmbH
Hiten Charles Band: 12/2005
AV Professional Herbert Hietler GmbH
Kirchgasser Peter Band: 09/2004
AVISYS Electronics GmbH
Mag. Yoneda Birgit Band: 03/2005

AV Digital Audio- Videotechnik GmbH
Mag.Sabine Grubmüller Band: 12/2006
A-1190 Wien; Rampengasse 3-5
Tel.: 01 368036866 sabine.grubmueller@av-digital.at
www.av-digital.at

BECOM GmbH
Mag. Klein Franz Band: 06/2004
Benedict GmbH
Ing. Tötzel Werner Band: 12/2006
Bio-Aktiv-Austria Karl Auzinger
Auzinger Karl Band: 09/2004
Brüel & Kjaer GmbH Zweigniederlassung Österreich
Dipl.-Ing. Luckinger Gustav Band: 09/2004
Buxbaum Automation GmbH
Ing. Buxbaum Dietmar Band: 06/2006

Commend Österreich GmbH
Dipl.-Ing. Christian Schmid Band: 06/2006
A-1030 Wien; Barichgasse 40-42
Tel.: 01 7153079 c.schmid@commend.at
www.commend.at

Dialog Elektrogeräte VertriebsgmbH
Ing. Kainrath Peter Band: 12/2005

ECOMAL Austria GmbH
Ing. Andreas Schweighofer Band: 12/2006
A-1230 Wien; Anton-Baumgartner-Straße 44/E6
Tel.: 01 667053711 andreas.schweighofer@at.ecomal.com
www.ecomal.com

Electric Engineering GmbH
Werner Florian Band: 06/2006
Elektro & Electronic Landsteiner GmbH
Ing. Landsteiner Thomas Band: 06/2006
Elektro Fuchs GmbH & Co KG
Fuchs Johann Band: 03/2004
Elektro Kienböck OEG Elektrohaushaltsgeräte mit Perfekt Service
Kienböck Franz Band: 06/2006
Elektro Spreitzer GmbH
Ing. Spreitzer-Grübner Friedrich Band: 09/2004
Elektroinstallationen Dietmar Lang GmbH
Lang Dietmar Band: 03/2004
Elektrotechnik Krenmayr GmbH
Krenmayr Wolfgang Band: 06/2004
Elektrotechnik Wolfgang Gratzer GmbH
Gratzer Wolfgang Band: 03/2005
ELIN EBG Traction GmbH
Ing. Serjannis Christian Band: 06/2003 09/2003 12/2005
ERGE Elektronik Technologie GmbH
Dipl.-Ing. Arnold Gottfried Band: 09/2004
Event Electric Associates of Emc Emc Eventelectric GmbH
Kohl Andreas Band: 03/2005
Expert Bruckner
Ing. Bruckner Franz Band: 09/2004
Expert Elektro Leitner GmbH
Leitner Hannes Band: 12/2006
Fa. Hans Schütt, Elektrotechniker
Schütt Johann Band: 06/2006
Fa. Kitzler Thomas Hifi, TV Video - Meisterbetrieb
Kitzler Thomas Band: 12/2005
Fa. Spath Kabel-TV Service Werkstätte f. Radio- und Fernsehanlagen Inh.
Weimüller Elisabeth
Weimüller Elisabeth Band: 06/2006
Fa. Thomas Gehringer
Gehringer Thomas Band: 12/2006

Verkauf von HiFi-TV-Video - Heimservice
Eigene Werkstätte
Satelliten - Antennenbau
Fernsehstudio Mödling Inh. Bernd Seper
Bernd Seper Band: 12/2006
A-2340 Mödling; Deutschplatz 3
Tel.: 02236 22358
b.seper@aon.at

Flextronics International GmbH
Dinacher Heinz Band: 03/2004 06/2004
Götschmann Diaprojektoren Inh. Ulrich Götschmann
Götschmann Ulrich Band: 03/2005
Hagemeyer Austria GmbH
Einzinger Otto Band: 12/2005
Harman/Becker-AKG
Dipl.-Ing. Dr. Persterer Alexander Band: 09/2004
Heimo Steinkellner Technischer Kundendienst
Steinkellner Heimo Band: 03/2004
Ing. H. Strohmayer
Markel Christa Band: 06/2004
Ing. Johann Grath EDV-Peripherie Meßtechnik Elektronik
Ing. Grath Johann Band: 2001 06/2006
Ing. Martin Bottesch
Ing. Bottesch Martin Band: 03/2004
ITEC - Tontechnik und Industrieelektronik GmbH
Knopper Johann Band: 03/2004
Jäger & Kronsteiner Elektrotechnik GmbH & Co KG
Jäger Manfred Band: 03/2004

Kraftwerk Living Technologies GmbH
Ing. Hofer Christian Band: 12/2006
Kreuzgruber GmbH
Dipl.-Ing. Löw Christian Band: 12/2005
Lederhilger Alois Automatisierungstechnik
Lederhilger Alois Band: 03/2005
Licht - Service Wien Informationstechnologie- Projekte GmbH
Ing. Svec Martin Band: 06/2006
LightDec® Austria Light Solution Softwareentwicklung C7 GmbH
Dipl.-Ing. Triebl Alois Band: 06/2006
Loytec electronics GmbH
Dipl.-Ing. Schweinzer Hans-Jörg Band: 09/2004
Mag. Gernot F. Augustin, CSS Raumklangsysteme
Mag. Augustin Gernot F. Band: 12/2005

Music Company Ton- und Lichtanlagen - Verleih und Verkauf
Lorenz KEG
Roman Lorenz Band: 12/2006
A-1050 Wien; Wimmergasse 6/4
quaxi@chello.at www.booteria.at

Nähstube Schramm Nähmaschinen - Service
Ing. Schramm Elisabeth Band: 12/2005
Oberndorfer Elektro GmbH
Oberndorfer Therese Band: 03/2004
Panasonic Austria HandelsgmbH
Wendt Walter Band: 06/2004

Pepperl + Fuchs GmbH Austria - DI Thomas Brezina
Dipl.-Ing. Thomas Brezina Band: 03/2004 06/2006
A-2345 Brunn am Gebirge; Industriestraße B13
Tel.: 02236 33441 tbrezina@at.pepperl-fuchs.com
www.pepperl-fuchs.com

REGRO Elektro-Großhandel GmbH
Ing. Bauer Helmut Band: 12/2006
Satelliten - Antennen - Technik Handel mit E-Geräten Johann Schreiner
Schreiner Johann Band: 06/2004
SBS Handels GmbH System - Beratung - Service f. elektrotechn. Produkte
Eggerstorfer Marcus Band: 12/2005
Schäcke Elektrogroßhandels-GmbH
Pehringer Rudolf Band: 12/2005
Schimpl Andreas Elektrohandel KEG
Schimpl Andreas Band: 06/2004
Schönbeck Hifi TV-Video
Schönbeck Gerhard Band: 12/2005
Schrack Energietechnik GmbH
Treitler Bruno Band: 03/2005
Service - Center - Elektro Reisinger
Reisinger Charlotte Band: 09/2004
Siemens Österreich, Dematic GmbH & Co. KG
Dipl.-Ing. Stiftner Roman Band: 06/2006
Sony Austria GmbH
Gerstbauer Robert Band: 12/2006
Ing. Weitz Josef Band: 12/2006
STAR-Videothek GmbH
Schaufler Oswin Band: 06/2004
Stöglehner Alois, Elektroinstallationen
Stöglehner Alois Band: 06/2006
Styria Hifi Kunst Studio Peter Haidinger
Haidinger Peter Band: 12/2005
Sykat Ing. Helmut Krös Software - Entwicklung - Automatisierung
Ing. Krös Helmut Band: 09/2004
Teleservice Gallaun KG
Gallaun Wilfried Band: 12/2006
TV-Service Domino Erich Ardatin
Ardatin Erich Band: 03/2004
V&C Kathodischer Korrosionsschutz GmbH
Nolz Alfred Band: 06/2006
VA TECH Elin EBG Haustechnik GmbH & Co
Wolfesberger Josef Band: 12/2005
Varta Batterie GmbH
Mag. (FH) Friedl Alexandra Band: 03/2005
W. Juritsch Radio - Fernsehen - Service
Juritsch Wolfgang Band: 12/2005
W.P. Fastl GmbH
Fastl Peter Band: 12/2005
Walter Daller Auto-Elektrik
Daller Walter Band: 06/2006
Wolfgang Schnöll Elektrounternehmen
Schnöll Wolfgang Band: 12/2005

Computer, Computersysteme, Büromaschinen

a+d Computersysteme und Bauteile Vertriebs GmbH & Co KG
Abrahamczik Peter Band: 09/2004
Wammes Kilian Band: 09/2004
Adams Produkt und Erfolgsmanagement GmbH
Adam Walter Band: 09/2004
Anker Systems GmbH
Montag Martin Band: 09/2004

Aplica Meß- und Prüftechnik GmbH
Ing. Werner Erhart Band: 06/2006
A-1210 Wien; Jeneweingasse 11
Tel.: 01 9559511 werner.erhart@aplica.at
www.aplica.at

Bagheera Software GmbH
Dörner Wolfgang Band: 03/2004
Beit-Consulting GmbH
Ing. Becher Werner Band: 06/2006
BEKO Engineering & Informatik AG
Michal Paul Band: 1999 2000 07/2002 06/2006
BENQ Austria GmbH
Dipl.-Ing. Borze Michael Band: 09/2004
Grumbir Matthias Band: 12/2006
Bimmer - EDV
Bimmer Christian Band: 03/2005
Büro-Computertechnik EDV-Gesamtlösungen Fritz Stöger
Stöger Fritz Band: 12/2005
Co-Systems Consulting GmbH
Payer Alfred Band: 03/2005

symbol®
The Enterprise Mobility Company™

Comple.at IT - EDV Lösungen GmbH
Binter Manfred Band: 12/2005
Computer Magnet GmbH
Magnet Wolfgang Band: 12/2006
Cronenberg Maria-Luisa, EDV-Fachhandel mit Service und Reparatur
Cronenberg Marie-Luisa Band: 03/2004
CSC Computer Sciences Consulting Austria AG
Dipl.-Ing. Keisler Andreas Band: 03/2004
Elsat International Computervertriebsgmbh
Mag. Landsmann Ernst Band: 09/2004
EMC Computer Systems Austria GmbH.
Ing. Miklas Leopold Band: 12/2005
Epos Handelsunternehmen Günther Lang KEG
Lang Günther Band: 03/2005
FSH Soft- & Hardware HandelsgmbH
Fischer Reinhard Band: 03/2004
Geba Elektronische Geräte und Bauteile HandelsgmbH
Nemeth Werner Band: 12/2005
Globesoft - Ferdinand Goldammer
Goldammer Ferdinand Band: 09/2004
Hitachi Data Systems GmbH
Heftberger Horst Band: 12/2006
Höbart & Partner GmbH
Höbart Willibald Band: 06/2006
Hot 24 Computer Technologies GmbH
Beierl Martin Band: 09/2004
IBM Österreich
Fila Brigitte Band: 12/2006
Ing. Hackl Richard Band: 12/2006
Inky Stix
Stix Johann Band: 12/2006
IRV Datenverarbeitung GmbH
Ing. Volf Ronald Band: 2001 06/2006
JT-Computer Software-Hardware HandelsgmbH
Koch Anton Band: 03/2004
Knapp Systembetreuung GmbH
Knapp Manfred Band: 12/2005
Konfektionsbetrieb Fa. Franz Stubenböck
Mag. Stubenböck Thomas Band: 09/2004
KSI Kontakt-Systeme Inter GmbH
Kaufmann Gerd Band: 2000 06/2006
Liscon Informationstechnologie GmbH
Dipl.-Ing. Pirker Emanuel Band: 03/2004
Magirus Austria GmbH
Mag. Zinterl Margit Band: 06/2004
Niedi's Computershop Hard- und Software Inh: Markus Niedermayer
Niedermayer Markus Band: 03/2004
PC-Werkstatt - Peter Hönigsperger
Hönigsperger Peter Band: 09/2004
Progate Solutions Progate Trading GmbH
Ing. Trethan Werner Band: 12/2005
Rudolf Handl Softwareentwicklung
Handl Rudolf Band: 06/2006
Storage Technology Austria GmbH
Ettenauer Thomas Band: 06/2006
Sun Microsystems GmbH
Dipl.-Ing. Silber Georg Band: 12/2006
Symbol The Enterprise Mobility Company Technologies GmbH
Jonasson Wolfgang Band: 12/2006
Systemware Ing. Kurt Bauer
Bauer Kurt Band: 06/2004
Tally Genicom GmbH
Kolmbauer Brigitte Band: 12/2005
Rysavy Gerhard Band: 12/2005

tonex Handels GmbH
EDV-Zubehör • Laserstar • Tonerkassetten

Tonex EDV-Zubehör HandelsGmbH
Gertraud Wallner Band: 06/2006
A-3680 Persenbeug; Industriestraße 12
Tel.: 07412 58530 g.wallner@laserstar.at
www.laserstar.at

Wirtschaftsförderungsgmbh Berchtesgadener Land
Röhrl Rudolf Band: 06/2004
World Trade Marks Management Artmüller GmbH & Co. KG
Ing. Hameseder Jürgen Band: 12/2005
Xerox Austria GmbH
Dipl.-Ing. Winkler Martin Band: 12/2005
Xerox Pro Solution VertriebsgmbH
Liska Günter Band: 09/2004
Xerox Tirol & Vorarlberg GmbH
Maier Christine Band: 09/2004

Computerzubehör

BEGAS Energievertrieb GmbH & Co KG
Mag. Gruber Rainer Band: 03/2004

Copyrighted material

HR Force EDV-Beratung GmbH
Ing. Hawle Peter Band: 03/2004
Nescom EDV GmbH
Neugebauer Martin Band: 12/2002 03/2005

Telekommunikation

Ohne Angabe der Dienststelle:
Daxböck Elfriede Band: 12/2006
Mag. Gottschalk Harald Band: 03/2005

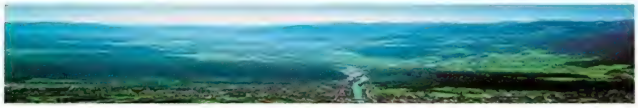
3 United Mobile Solutions AG
Mag. Holle Oliver Band: 12/2005
A.K.T. Ing. Günther
Ing. Günther Harald Band: 06/2006
A.M. NaviCom OHG
Hantl André Band: 03/2004
Abel Kommunikationstechnik GmbH
Dipl.-Ing. Rettenberger Andreas Band: 09/2004
Aphona Kommunikationssysteme Entwicklungs- und Vetriebsgmbh
Ing. Runser Norbert Band: 12/2005
AS. Net Computerkabel Alexander Schmid
Schmid Alexander Band: 03/2004
Ascom Austria GmbH
Bernhofer Peter Band: 12/2005
Avaya Austria GmbH
Hirschmann Gerhard Band: 06/2006
Ing. Mag. Pomper Gerald Band: 06/2006
Baueregger GmbH, TV, HIFI, TELEKOM
Baueregger Stefan Band: 12/2003 03/2004 06/2004
Buongiorno E-mail Services GmbH
Mag. Bottaro Marcantonio Band: 03/2005
call Link Informationstechnologie GmbH
Dipl.-Kfm. Herzog Erwin Band: 03/2004
Ce Solutions Creative Entertainment
Wallner Markus Band: 12/2005
Chello Broadband GmbH
Mag. Adami-Schrott Michaela Band: 03/2004
Computel Telefoninformationsservice GmbH
Dellinger Rudolf Band: 09/2004
CTN GmbH
Ing. Schebesta Eduard Band: 06/2006
Dangaard Telecom Linz GmbH
Moser Oliver Band: 03/2004
DIMOCO Direct Mobile Communications GmbH
Tauchner Gerald Band: 12/2006
eCOUNT GmbH
Dusek Erika Band: 12/2006
Fa. Florian Reimoser
Reimoser Florian Band: 12/2005
Franz Dax Elektrotechnik und Projektplanung - Elektrofachhandel
Dax Franz Band: 06/2004
Fugger Computertechnik GmbH
Fugger Anton Band: 06/2004
Funk Fuchs GmbH & Co KG
Leithenmayr Andreas Band: 03/2005
Good Connection Gisch & Czermak OEG
Czermak Matthias Band: 09/2004
Handy-Time B.I.G. Handels GmbH
Ben-Zie Yitshak Band: 12/2006
Inode GmbH
Gredenberg Michael Band: 06/2006
Inscab GmbH
Kosta Otto Band: 06/2006
IT-Technology Ges. f. industr. Elektronik u. Informationstechnologie mbH
Ing. Frinder Werner Band: 03/2005
Kapsch AG
Mag. Kapsch Georg Band: 12/2005 bis 12/2006
Kapsch BusinessCom AG
Bauer Walter Band: 12/2006
Laister Robert Band: 12/2005
Kapsch CarrierCom AG
Koller Alfred Band: 12/2006
Köstenbaumer & Co OEG (Abramovic & Sarman OEG)
Sarman Sandro Band: 12/2005
Mediainvent Service GmbH
Lindner David Alfred Band: 12/2006

Mikom Vertrieb und Service GmbH
Ing. Thomas Wenty Band: 12/2006
A-2320 Schwechat; Weigasse 10
Tel.: 01 7063999 thomas.wenty@andrew.com
www.andrew.com

mobilkom austria AG & Co KG
Grausam Marcus Band: 12/2006
Dr. Passath Gerald Band: 03/2005
Mag. Winnicki-Eisenhuth Daniela Band: 12/2005
NextiraOne Austria GmbH
Mag. Plein Nicole Band: 12/2005
NTS Netzwerk Telekom Service AG
Madrunter Michael Band: 06/2006
ONE GmbH
Mag. Putzi Gerold Band: 03/2005
Photeon Technologies GmbH
Dr. Seyringer Heinz Band: 06/2006
Post & Telekom Austria AG
Martinek Gerhard Band: 1998 bis 03/2004
Sagem Communication GmbH
Mag. Riebler Wolfgang Band: 12/2006
Schrack Seconet, Sicherheits- und Kommunikationssysteme AG
Eberwein Stefan Band: 09/2004
Siemens AG Österreich, Communications
Ing. Perschy Gerhard Band: 07/2002 06/2003 12/2005
Siemens Business Services GmbH
Nedelko Klaus Band: 03/2005
Sprint International Austria GmbH
Valenta Alexander Band: 06/2006
T-Mobile Austria GmbH
Hinger Klaus Band: 03/2004
Tele 2 UTA GmbH
Mag. Klammer Kathrin Band: 12/2005
Telefon-Shop und Bosch- Service Gerd Pehböck
Pehböck Gerd Band: 09/2004
Telekom Austria AG
Tweraser Christian Band: 12/2005

inscab

Elektrotechnik – Netzwerkinstallationen – Bürokommunikation – Planung – Handel – Wartung – EDV-Dienstleistung



InsCab GmbH.
1210 Wien, Lohnergasse 1
1210 Wien, Ruthnergasse 56-60/1/2R
6060 Hall in Tirol, Behaimstraße 2

office@inscab.at
www.inscab.at

teleshop®

teleshop® Nachrichtentechnische Produkte GmbH
Michael Wagner Band: 12/2006
A-1140 Wien; Penzinger Straße 58
Tel.: 01 894277415 m.wagner@teleshop.at
www.teleshop.at

Telekom Building-Systems GmbH
Rebernig Johann Band: 03/2005

Teleroute GmbH Österreich
Dr. Behrendt Rainer Band: 12/2005
Telesolution - Günter Zefferer
Zefferer Günter Band: 06/2006
Teliasonera International Carrier Austria GmbH
Kirchner Frank Band: 06/2004
Tellabs Austria Vertriebs GmbH
Erben Karl Band: 09/2003 03/2005
Tenovis GmbH
Bakany Andreas Band: 1999 03/2004
Tetron Sicherheitsnetz Errichtungs- und Betriebsgmbh
Mag. Krumpel Bernhard Band: 12/2006
Tiscali Österreich GmbH
Chytil Georg Band: 03/2004

SAGEM Communication COMMUNICATION

Modernste Kommunikationstechnologie

Mobiltelefone, Faxgeräte, Fotodrucker, ADSL-Modems, Sagem TV

www.sagem.com

Gutheil -Schoder-Gasse 17, 1230 Wien, Tel.Nr.: +43 1 66155 0

TopAd.cc internet advertising TeleTronic GmbH
Resch Marco Band: 03/2004
UTA Telekom AG
Dipl.-Ing. Karrė Romed Band: 03/2004
Walcher Robert Band: 03/2005
Wimax Telecom GmbH
Dipl.-Ing. Ziegelwanger Peter Band: 06/2006
WNT Telecommunication GmbH
Ing. Vock Reinhard Band: 12/2006
Xidris Mobile Communications GmbH
Mag. Wieser Helga Band: 06/2004

EDV-Dienstleistungen

Ohne Angabe der Dienststelle:
Dipl.-Ing. Höbart Andreas Band: 03/2005
Mag. Lanzerstorfer Susanne Band: 03/2005
Seiringer Alfred Band: 12/2005

3+1 IT Systems Thomas Glocker EDV-Beratung
Glocker Thomas Band: 12/2005
8S-IT Schausberger KEG EDV-Dienstleistungen
Schausberger Martin Ernst Band: 06/2004
A-Trust Ges. f. Sicherheitssysteme im elektron. Datenverkehr GmbH
Jilek Thomas Band: 03/2004
ABN eSolutions & Consulting
Ing. Klim Alexander Band: 06/2006
Accu M. Akamphuber
Akamphuber Martin Band: 03/2004
ACW - Wernhart KEG Netzwerk & Computer Consulting Internet Providing
Dipl.-Ing. Wernhart Carl Alexander Band: 06/2004
ADP Dealer Services Österreich GmbH
Kaspret Wilhelm R. Band: 12/2006
Advanced IT-Consulting Dipl.-Ing. Michael Schürz EDV-Dienstleistung
Dipl.-Ing. Schürz Michael Band: 12/2005
Air Access-Koller KEG - EDV Dienstleistungen
Koller Michael Band: 03/2005
Aline Rotter & Müller & Müller-Vohnout OEG
Müller-Vohnout Sabine Band: 06/2004
AllesEDV Seitl und Wismair OEG
Seitl Martin Band: 12/2006
Ammonit EDV Consulting GmbH
Cerny Beate Band: 06/2006
Andreas Schadauer EDV-Dienstleistungen
Schadauer Andreas Band: 06/2004
Andreas Strasser EDV-Beratung
Strasser Andreas Band: 06/2006
Assist Informationstechnologie GmbH
Müllner Siegfried Band: 09/2004
Atos Origin Information Technology GmbH
Sheikh-Hestani Kaveh Band: 09/2004
Vielhaber Robert Band: 12/2005
Attingo Informationstechnologie GmbH
Dipl.-Ing. Ehrschwendner Nicolas Band: 06/2006
Aumayr CWC KEG
Aumayr Arnold Band: 06/2004
Austerhuber Alfred EDV-Beratung und Software
Austerhuber Alfred Band: 06/2006
Austrian Payment - System Services GmbH
Mag. Starsich Gerhard Band: 12/2005
Avalon Computersystem GmbH
Dipl.-Ing. Schallar Thomas Band: 09/2004
Axelion IT & Consulting GmbH
Ohler Ernst Band: 12/2005
Baan Business Systems Headquarter
Baan Paul Johan George Band: 1998 bis 12/2006
bamm Büro f. angew. Mechanik u. Mathem. Dr. Mittermayr & Partner KEG
Dipl.-Ing. Dr. Mittermayr Paul Band: 09/2004
Bilcom Hardware, Software, IT-Consulting Eren Kilic KEG
Mag. Kilic Eren Band: 06/2006
Bluestep.com IT-Services GmbH
Mag. (FH) Walther Stefan Band: 06/2006
Büll Informatik GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Sekerka Christian Band: 12/2006
Bundesrechenzentrum GmbH
Ing. Mag. Janecska Heinz Band: 09/2004
C & C Communication and Concepts
Mag. Lukas Elisabeth Band: 03/2004
Cigma Software GmbH
Hofbauer Bernhard Band: 03/2004
Circon Circle Consulting AG
Wahl Peter Band: 12/2006
Cisco Systems Austria GmbH
Wolf Carlo Band: 12/2006
COB Consulting Christian O. Buchacher
Buchacher Christian O. Band: 06/2004
Comdata-Systemhaus, Ing. Peter Bosich
Ing. Bosich Peter Band: 03/2004
Comm-Unity EDV GmbH
Mag. Wiesler Josef Band: 03/2004
Compass-Datenbank GmbH
Schaden Günter Band: 06/2006
Components & Solutions Next System Vertriebs GmbH
Ing. Mag. (FH) Gausterer Robert Band: 12/2005
Computer Service Components GmbH
Ing. Sames Andreas Band: 12/2005
Computer Steiner GmbH
Steiner Berndt Band: 06/2006
Computer-Klinik Lechner Josef
Lechner Josef Band: 12/2005
Computernotruf
Somkuti Sandor Band: 06/2006
Connecting Media EDV Dienstleistungen Hengstberger KEG
Hengstberger Armin Band: 03/2004
Connexion Internet Agency OEG
Schwarz Raimund Band: 12/2003 bis 06/2004
Cyrom Telepictures AG
Mag. Kuta Walter Band: 09/2004
Dataorbit Manfred Brandstetter
Brandstetter Manfred Band: 03/2004
DATO Denkwerkzeuge® Wulz & Meesen OEG
Wulz Herbert Band: 12/2005
dBIT Computer & Softwaresysteme Pogatschnig Dietmar
Pogatschnig Dietmar Band: 12/2005
Delegate Technology Software Development GmbH
Dipl.-Ing. Fleisch Thomas Band: 09/2004
Deloitte & Touche Wirtschaftstreuhand GmbH
Doleschal Johann Band: 06/2004
DMC GmbH
Kloner Gert Band: 12/2006
DocuMatrix GmbH
Ing. Gruber Josef Band: 03/2004
DR-Software GmbH

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP

SAP

Dipl.-Ing. Dr. Bauer-Heim Birgit Band: 03/2004
EBCONT electronic business consulting team GmbH
Weißenlehner Rupert Band: 06/2006
ECOnet Kommunikations- und Informations GmbH
Ing. Simkovics Ulrike Band: 06/2006
Ecoware Datenverarbeitung GmbH
Mag. Schwabe Günter Band: 07/2002 09/2003 12/2005
EDV Ambulance Schäfer KEG
Schäfer Christian Band: 06/2004
EDV Butler Wolfgang Biebel
Biebel Wolfgang Band: 09/2004
EDV Consulting Edlinger
Edlinger Heinz Band: 09/2004
EDV Hard- und Software Klaus Krumhuber
Dipl.-Ing. Krumhuber Klaus Band: 12/2005
EDV Hofmann Johann
Hofmann Johann Band: 12/2005
EDV-Betreuung Rogl Alexander
Rogl Alexander Band: 06/2006
EDV-Büro Ing. Werner Milek
Ing. Milek Werner Band: 12/2002 09/2004
Emerion WebHosting GmbH
Lintner Monika Band: 12/2006
Emestos Software
Blaßnig Elmar Band: 06/2004
ESG Electronic Service GmbH
Franzl Ernst Band: 03/2004
Eudaptics Software GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Kranner Gerhard Band: 06/2006
Eurodata Datenverarbeitungsdienst GmbH
Blatnig Erwin Band: 03/2004
Fa. Otto Kitzmüller
Kitzmüller Otto Band: 06/2004
Fischel GmbH
Dipl.-Ing. Fischel Georg Band: 06/2006
Frontpage Dienstleistungs & HandelsgmbH
Dipl.-Kfm. Winkelmayer Leopold Band: 09/2004
G-BIS EDV Dienstleistungen GmbH
Pichl Ralf Band: 12/2005
Global Network Communication - Information Technology Forschung und Entwicklung GmbH
Krammer Gerhard Band: 12/2005
Gloria Gigabyte Frauen-Computer-Schule
Mag. Göhler Annegret Band: 06/2004
GNC HDL&Telek. Dienst. GmbH
Gerstenmayer Josef Band: 09/2004
Zimmermann Markus Band: 03/2004
GPE IT Solutions GmbH
Puschitz Wolfgang Band: 03/2005
GWI Medica Wirtschaftsberatung- und Informatik GmbH
Dipl.-Kfm. Lorenz Arndt Band: 06/2004
H&S Heilig und Schubert Software AG
Dipl.-Ing. Leitner Martin Band: 06/2004
Handshake HandelsgmbH
Neuber Anton F. Band: 12/2005
Hauk Informationstechnologie KEG
Hauk Michael Band: 09/2004
Hedab VerwaltungsgmbH, visions network
Dipl.-Ing. Reinprecht Claus Band: 06/2006
Hit Consulting für humane IT GmbH
Rohringer Walter Band: 06/2003 12/2005
Hödlmoser & Pockenauer OEG
Dipl.-Ing.(FH) Pockenauer-Gramiller Gerhard Band: 12/2005
HR Force EDV-Beratung GmbH
Homole Michael Band: 07/2002 06/2006
ILS Consult GmbH
Punzenberger Günther Band: 03/2004
Image Ware Scanner Service GmbH
Hicker Walter Band: 12/2005
IMTF Software GmbH
Drescher Christian R. Band: 06/2006
Informance. Design & Technik Ing. Thomas Seitz
Ing. Seitz Thomas Band: 03/2005
Informations-Technologie Austria GmbH
Gartner Johann Band: 12/2006
Ing. Christian Hahn Softwareentwicklung & EDV Beratung
Ing. Hahn Christian Band: 09/2004
Ing. Heribert Kueß Fa. Support by heriK
Ing. Kueß Heribert Band: 03/2005
Ing. Mag. Robert Lisberger - EDV-Dienstleistung
Ing. Mag. Lisberger Robert Band: 06/2006

itema-EDV-Dienstleistungen & Handel, Webdesign & Netzwerktechnik
Ing. Martin Teufel Band: 06/2006
A-3270 Scheibbs; Hochweinbergweg 6
Tel.: 07482 48510 m.teufel@itema.at
www.itema.at

Inline-Service IT-Solutions GmbH
Mag. Nusser Walter Band: 06/2006
IO-Tec Ing. W. Baumgartner - EDV - Dienstleistung
Ing. Baumgartner Wolfgang Band: 06/2003 12/2005

IPS-Vertriebsgesellschaft für
innovative EDV-Produkte und -Systeme mbH
Ing. Günter Handl Band: 2001 07/2002 09/2003 06/2006
A-1030 Wien; Franzosengraben 10
Tel.: 01 796868617 handl@ips.at
www.ips.at

Isis Industriesoftware & Automatisierungs-GmbH
Ing. Bauer Thomas Band: 12/2005
IT Spirit, Gruböck & Lindorfer OEG
Mag. Lindorfer Wolfgang Band: 12/2006
IT Wall Information Technologies Wallentin GmbH
Wallentin Helmut Band: 06/2003 06/2006
IT-Consulting DI Walter Asperl
Dipl.-Ing. Asperl Walter Band: 12/2005
IT-Services Schmidmair
Mag. Schmidmair Gerhard Band: 09/2004
IT-Solutions by Sulak
Sulak Thomas Band: 06/2006
Itelligence Business Solution GmbH
Heidenreich Klaus Band: 06/2006
ITP IT Services Paier GmbH Netzwerk - Support - Entwicklung

Paier Wolfgang Band: 03/2005
Ittecs Information Technology Technical Services Ittecs Trojer KEG
Trojer Christian Band: 03/2004
Jet2Max Webdesign Tockner & Huber OEG
Tockner Heribert Band: 03/2004
Join Vision E-Services GmbH
Immler Reinhold Band: 12/2006
K + K GmbH
Klein Konrad Band: 06/2004
k-lab Media Design GmbH
Graf Alexander Band: 12/2006
Kalloch EDV Dienstleistungen KEG
Kalloch Barbara Band: 03/2005
Klockwork IT-Services GmbH
Dipl.-Ing. Klock Martin Band: 03/2004
König Engineering Softwareentwicklung
König Roland Band: 06/2004
Leisch IT Consulting
Leisch Michael Band: 06/2004

lemon42

Lemon42 IT, Web und Software GmbH
Mag. Waltraud Schill Band: 12/2006
A-1080 Wien; Blindengasse 3
Tel.: 01 4030195 waltraud.schill@lemon42.com
www.lemon42.com

LGVsoft HR Dienstleistungen GmbH
Hölzl Leonhard Band: 12/2005
M & S EDV-Methoden & Systeme GmbH
Mag. Meissner Wolfgang Band: 03/2005
M&M Softwareentwicklung Netzwerksupport Bauerecker OEG
Bauerecker Gerald Band: 12/2005
Mag. Alois Litschmann - EDV-Dienstleistungen GmbH & Co. KG
Mag. Litschmann Alois Band: 06/2004
Mag. Jean-Michel Gillot EDV-Dienstleistung
Mag. Gillot Jean-Michel Band: 06/2004
Mag. Martin Wex - Wex Media
Mag. Wex Martin Band: 09/2004
Mailer Franz Dienstleistungen in der automatischen Datenverarbeitung
Mailer Franz Band: 12/2005
Mann & Mouse IT Services GmbH
Mag. Schröckner Reinhard Band: 12/2005
Marcand Informationsmanagement GmbH
Dipl.-Ing. Klopfer Andreas Band: 06/2006
Mario Bono EDV Dienstleistungen
Bono Mario Band: 03/2005
MByte Kasper & Blumenschein OEG
Mag. Kasper Harald Band: 12/2005
McSHARK Multimedia AG / Die Apple Center
Schneider Konstantin Florian Band: 1998 03/2005
mediamid digital services GmbH
Hofer Peter M. Band: 03/2004
Medwell Internet Services AG
Mag. Schaffhauser Markus Band: 06/2004
MEHR-EDV Dienstleistung & Handel Inh. Gerhard Mehr
Mehr Gerhard Band: 03/2005
Metalogic Robert Hilbert-Lahl

Hilbert-Lahl Robert Band: 09/2004
minais individual cad software
Minikus Leopold Heinrich Band: 12/2006
Mittelständische Anwendersoftware Mag. Thomas Kohl
Mag. Kohl Thomas Band: 06/2006
MSG Systems
Horvath Franz Band: 2001 12/2005
MSK Informatik GmbH
Dipl.-Ing. Dickbauer Klemens Band: 09/2004
my Con IT-Consulting GmbH
Brandner Ursula Band: 12/2006
Nestec Logistics Scharf OEG
Scharf Alexander Band: 06/2006
Network Partners GmbH - EDV-Dienstleistung
Konstantinidis Costa Band: 09/2004
NIIT Technologies AG
Koller Thomas Band: 06/2004
NTS Netzwerk Telekom Service AG
Schuster Patrik Band: 06/2006
NTX-BackOffice Consulting Group GmbH
Kastenhofer Hans Band: 06/2006
One to One Marketing Systems GmbH
Bednar-Brandt Michael Band: 09/2004
OnTec Software Solutions GmbH
Lehner Peter Band: 06/2004
Onyx Trading Consulting Ing. Neuböck Hans
Ing. Neuböck Hans Band: 03/2005
Osiatis Computer Services GmbH
Mag. Musil Robert Band: 12/2005
Panta Rhei Informationstechnologie GmbH
Dipl.-Ing. Steffens Arnold Band: 06/2004 09/2004
paperless-archiving-products GmbH
Collmann Alfred Band: 06/2004
Patrick Schwarz S.P.A. EDV-Consulting KEG
Mag. Faber Christian Band: 09/2004
Schwarz Patrick Band: 09/2004
PC Corner Peter Wolf
Wolf Peter Band: 03/2004
PC-Ware Information Technologies GmbH
Obermeier Walter Band: 03/2004
perComp IT-Security GmbH
Heiden Franz Band: 06/2004
Performing Facilities Software & Consulting GmbH
Steger Bernhardt Band: 12/2006
Pixelpoems Andreas Spannbauer OEG
Spannbauer Andreas Band: 06/2004
plus Internetservice GmbH
Mag. (FH) Schmelzer Manfred Band: 06/2006
PRIvate NETwork SOLutions Datenservice GmbH
Nowak Franz Band: 03/2005
Pro & Partner Management GmbH
Höhn Manfred Band: 12/2005
Procam-Software Systems und Services GmbH
Czap Stefan Band: 12/2006
professional@it EDV-Dienstleistungen Pogorelz Markus Ing.
Ing. Pogorelz Markus Band: 06/2006
Quidenus GmbH
Quidenus Sofie Band: 06/2006
R+R Meßtechnik und Handel GmbH
Kahler Gerhard Band: 09/2004
R.I.C.S. EDV-GmbH
Mag. Dr. Wöhrl Manfred Band: 03/2005
Ramsauer & Stürmer Software GmbH,EDV Dienstleister
Neumayr Markus Band: 03/2005
Richard Schmögner Softwarelösungen
Schmögner Richard Band: 06/2004
Robert Zaruba EDV-Dienstleistungen
Zaruba Robert Band: 03/2004
RockWare Software Entwicklungs GmbH
Baumrock Norbert Band: 03/2005
RZL Software GmbH
Mag. Glechner Franz Band: 09/2004
s&t IT Solution & Services Austria GmbH
Mück Helfried Band: 12/2005
SAP Österreich GmbH
Runge Wolfgang Band: 12/2006
Sapphir IT & Management Consulting GmbH
Mag. Weber Karlheinz Band: 12/2006
SCAPP Softwareentwicklung GmbH
Mick Alexander Band: 12/2005
Schrack Components AG
Dr.-Ing. Weiß Volker Band: 1998 09/2004
SCOPE Consulting Unternehmensberatung GmbH
Dr. Novak Bernhard Band: 09/2004
SEDES Special Electronic Design GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Schermann Markus Band: 03/2005
Seicon EDV GmbH
Seidl Richard Band: 06/2004
Senactive IT-Dienstleistungs GmbH
Dipl.-Ing.(FH) Plaichner Christian Band: 12/2005
SHD Soft- und Hardware Handels- und DienstleistungsgmbH
Müller Werner Band: 09/2004
Softart Ralph Heger, Softwareentwicklung und EDV-Dienstleistungen
Heger Ralph Band: 06/2006
Softcom Consulting GmbH
Pokorny Anton Band: 06/2004
Dipl.-Ing. Riedl Thomas Band: 12/2005
SoftM Software und Beratung GmbH
Erdelyi Peter Band: 06/2004
Softsolution Professionelle IT-Lösungen Softsolution EDV GmbH
Schuller Thomas Band: 06/2004
Software-Service Unger
Unger Günther Band: 03/2005
Softwareentwicklung Christoph Singewald
Singewald Christoph Band: 09/2004
Softwarehaus Monika Pober
Pober Monika Band: 03/2005
Software Spectrum GmbH
Rotter Marion Band: 06/2006
Solitec Software Solutions GmbH
Dipl.-Ing. Neumann Klaus Band: 06/2003 03/2005
Solutions Factory Information Technology & Consulting GmbH
Dipl.-Ing. Möser Manuel Band: 12/2006
SPARDAT Sparkassen-Datendienst GmbH
Dipl.-Ing. Ulm Gerhard R. Band: 2000 07/2002 06/2004
SQS Software Quality Systems GmbH
Widl Josef Band: 06/2004
step2net Netzwerklösungen GmbH
Okretic Michael Band: 06/2006
Strauß & Partner IT Consulting GmbH
Strauß Erwin Band: 09/2004
Symantec Austria GmbH
Mag. Samide Christian Band: 06/2006
Syncron PC Fischbach KG

Fischbach Jens Band: 09/2004
System-Software Consult/R EDV-Beratungs- und Dienstleistungs GmbH
Lindenbauer Andreas Band: 12/2005
Systems 2 Network Lautermann Widermann KEG
Lauterböck Thomas Band: 03/2004
T-Systems Austria GesmbH
Grohs Franz Band: 07/2002 06/2004
Tech Talk Software Support Handels-GmbH
Hassa Christian Band: 12/2006
Technic Consulting Services Handels- und EDV-DienstleistungsgmbH
Auer Rainer Band: 03/2004
Techwork Data Gmbh
Paschinger Herbert Band: 03/2005
Telehaus Eschenau Verein zur Förderung der EDV u. Telekommunikation im ländlichen Raum
Wögerer Franz Band: 06/2004
Together Internet Services GmbH
Mag. Jandl Dieter Band: 06/2006
Topcall International AG
Kuzel Wolfgang Band: 06/2004
Travi Austria Datenservice für Reise und Touristik GmbH & Co Nfg. KG
Ing. Wildauer Johann Band: 06/2003 12/2005
UntermStrich SoftwaregmbH Austria
Dipl.-Arch. Strohecker Guido Romanus Band: 09/2004

SUWO - EDV Service GesmbH, Service und Zubehör für Laser-,Tintenstrahldrucker, Kopierer, Fax und PC
A-1130 Wien; Jagdschloßgasse 81
Tel.: 01 8771819, Fax: 01 8771819 30, Mobil: 0676 3889088
wolfgang@suwo.at / www.suwo.at

Viennasys Software Entwicklung GmbH
Radner Franz Band: 06/2004
WAVE Solutions Information Technology GmbH
Mag. Siegl Manfred Band: 12/2006
Dr. Unterwalcher Harald Band: 06/2004
Web Connect - Inhaber Reinisch Wolfgang
Reinisch Wolfgang Band: 12/2006
Webas Weber KEG - Web Applications & Solutions
Weber Michael Band: 09/2004
WebDienst.at Internet-Service Robert Hofbauer
Hofbauer Robert Band: 06/2006
Wilhelm + Zeller Aktiengesellschaft
Metelko Michael Band: 12/2006
Wilhelm Hinterberger Beratung - Schulung - Entwicklung
Hinterberger Wilhelm Band: 09/2004
www.Anzcom.at Ing. Markus Anzinger
Ing. Anzinger Markus Band: 12/2006
Zorik Alexandrian EDV-Dienstleistungen
Alexandrian Zorik Band: 03/2005

Brennstoffe

Avanti Tankstellenbetriebsgmbh Österreich
Dipl.-Ing. Thurner Hubert Band: 06/2004
Bayerischer Brennstoff- und Mineralölhandels- Verband e.V.
Klemm Uwe Band: 03/2005
BP - SB Tankstelle Knapp J.TS-Betriebs- und Management GmbH
Knapp Joachim Band: 06/2004
BP SB Tankstelle - Herbert Moser
Moser Herbert Band: 06/2006
BP SB Tankstelle Böhm Michael
Böhm Michael Band: 06/2004
BP SB Tankstelle Christine Schiffthaler
Schiffthaler Christine Band: 12/2006
BP SB Tankstelle Gabriele Reihs
Reihs Gabriele Band: 06/2003 03/2005
BP SB Tankstelle Kerschbaumsteiner
Kerschbaumsteiner Christian Band: 03/2005
BP SB Tankstelle Kulmitzer Christian
Kulmitzer Christian Band: 03/2005
BP SB Tankstelle Richard Theiß
Theiß Richard Band: 12/2005
BP SB Tankstelle Sabine Haas
Haas Sabine Band: 12/2005
Castrol Austria GmbH Nfg. OHG
Teubl Josef Band: 07/2002 03/2005
Diskonttankstelle Herbert Friedl
Friedl Herbert Band: 12/2005
Horst-Peter Pölzgutter Rauchfangkehrermeister
Pölzgutter Horst-Peter Band: 06/2006
Importkohle GmbH, Tochter der Voest Alpine - Division Stahl

Galos Johannes Band: 12/2005
OMV Gas GmbH
Ing. Musilek Otto Band: 2001 07/2002 06/2006
OMV Tankstelle Brandner Harald GmbH & Co.KG
Brandner Harald Band: 03/2004
OMV Tankstelle Übl Rainer
Übl Rainer Band: 12/2005
OMV-Tankstelle Anton Jackum
Jackum Anton Band: 03/2004
Shell Tankstelle Barbara Leser
Leser Barbara Band: 12/2005
Tank & Wasch Tankstellen GmbH
Eller Erwin Band: 12/2005

Energietechnik u. -beratung

ALB Anlagen- und Leitungsbau GmbH
Ing. Kurz Ernst Band: 12/2006
Alpine Energie GmbH & Co KG
Schnitzhofer Helmut Band: 03/2004
ALSTOM Power Austria GmbH
Eder Gabriele Band: 06/2004
Dipl.-Ing. Kölliker Wolfgang Band: 06/2003 09/2004
BioDieselTechnologies GmbH
Dipl.-Kfm. Lattorff Claus Jürgen von Band: 03/2004
e-term Handels GmbH
Hollaus Hans Peter Band: 06/2004
Easy-Tech-Regelsysteme Ing. Alois Hinteramskogler
Ing. Hinteramskogler Alois Band: 06/2006
EconGas GmbH
Peisser Michael Band: 12/2005
Elektrobau Gas - Wasser - Heizung - Klimaanlagen - Blitzschutz Bayer
Bayer Hermann Band: 06/2006
Elektro Krepper GmbH
Krepper Manfred Band: 03/2004
En-tech Energietechnikproduktion GmbH
Strohmaier Herbert Band: 12/2005
Energetica Energietechnik GmbH
Battistutti René Band: 03/2005
Energie-System-Technik Haupt GmbH
Haupt Marion Band: 03/2005
EnergieComfort Energie- und Gebäudemanagement GmbH
Ing. Willfort Hartwig Band: 12/2005
Energon Energie- und Umweltmanagement GmbH
Dr. Scherlofsky Werner Andreas Band: 12/2006
EPS Soltec Solartechnik GmbH
Zöhling Walter Band: 06/2006 12/2006
Ernst Vigne Wartung und Reparatur von Meß- und Regelgeräten, Gas-
Wasser- Heizungsanlagen, Service
Vigne Ernst Friedrich Band: 12/2005
Franz Danner Maschinenbau Turbinen
Danner Franz Band: 03/2004
Franz Pichler Rauchfangkehrermeister
Pichler-Holzer Franz Band: 03/2004
Franz Pimminger Solaranlagen
Pimminger Franz Band: 12/2005
Gesellschaft für energie- und umwelttechnische Produkte m.b.H.
Mag. Nather Hans Band: 03/2004
Heizsysteme Ing. Klaus Stattin
Ing. Stattin Klaus Band: 12/2006
Ingenieurbüro Steinmair & Partner OEG
Dr. Steinmair Oskar Band: 12/2006
Kälte- und Klimatechnik Otto Heininger
Heininger Thomas Band: 06/2006
KCE Kühn Consulting Engineering GmbH
Ing. Kühn Georg Band: 2001 06/2006
KESS Power Solutions GmbH
Kasyan Franz Band: 06/2006
KSW - Elektro- und Industrieanlagenbau GmbH
Dunst Franz Band: 09/2004
Land Kärnten
Kuhn Johann Band: 03/2004
M-TEC Mittermayr GmbH
Mittermayr Dominik Band: 12/2006
MK Mader + Kranl GmbH & CO KG
Dipl.-Ing. Oberholzer Walter Band: 09/2004
Ökoplan Energietechnische ökologische Beratungs- und PlanungsgmbH
Schatz Werner Band: 09/2004
OMV Cogeneration-Kraftwerke Management Oberösterreich GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Glatzer Andreas Band: 12/2006
Peter Biringer Radiästhesie + Geobiologie
Biringer Peter Band: 06/2006
PKA Control Dipl.-Ing. Peter Kainhofer
Dipl.-Ing. Kainhofer Peter Band: 12/2005
S.O.L.I.D. Solarinstallation & Design GmbH
Radovic Franz Band: 09/2004
Schrack Energietechnik GmbH
Ing. Eßbüchl Viktor Band: 1999 09/2004
Schrack Energietechnik GmbH Geschäftsstelle Oberösterreich
Kohlberger Johann Band: 03/2004
Sieglinde Haas-Haberl Rauchfangkehrermeisterin
Haas Sieglinde Band: 12/2005
Technisches Büro Ing. Bernhard Hammer GmbH
Ing. Pichler Robert Band: 12/2005
Technisches Büro Ing. Reinhard Öller & Ing. Wolfgang Schön GmbH
Ing. Schön Wolfgang Band: 09/2004
Tecon Engineering GmbH
Ing. Kantner Helmut Band: 12/2005
Telegyr Systems Leit- und Fernwirktechnik GmbH & Co OHG
Reisacher Kurt Band: 03/2004
Tyrolux Maschinen Leasing GmbH
Pichler Robert Band: 03/2004
UMPI TEKKTO PowerLine HandelsgmbH & Co KG
Ing. Schiller Bernd Band: 12/2006
Uniprojekt Technisches Büro H. Prandner GmbH
Prandner Harald Band: 12/2005
VA Tech Elin EBG GmbH & Co
Magnes Philipp Band: 03/2005

Energieversorgungsunternehmen

Ohne Angabe der Dienststelle:
Dr. Krejci Herbert Band: 2000 bis 03/2004
Ing. Seebacher Horst Band: 12/2005

A & B Ausgleichsenergie Bilanzgruppen-Management AG
Dipl.-Ing. Dr. Bauhofer Peter Band: 09/2004
AS 24 Tankservice GmbH
Dominé Daniel Band: 12/2006
BEGAS Wärme & Service GmbH
Mag. Grath Alois Band: 12/2006
Berthiller Franz, Energieerzeugung

Berthiller Franz Band: 06/2006
E-Werk Wüster KG
Dipl.-Kfm. Dr. Wüster Peter Band: 09/2004
Elektrizitätswerke Eisenhuber GmbH & Co KG
Ing. Eisenhuber Julius Band: 12/2006
Energie AG Oberösterreich
Ing. Mag. Steinecker Werner Band: 06/2004
Dr. Windtner Leopold Band: 06/2006 12/2006
Erdgas Oberösterreich GmbH & Co KG
Dorninger Klaus Band: 03/2004
Esso Ernst Sulzberger Service-Station
Sulzberger Ernst Band: 12/2006
Feistritzwerke Stewag GmbH
Ing. Schiefer Walter Band: 12/2005
ImWind - Immobilien - Windkraft Verwaltungs- und Beteiligungs GmbH
Dipl.-Ing.(FH) Trauttmansdorff Johannes Band: 12/2006
IRM Integriertes Ressourcen Management AG
Mag. Bakany Elisabeth Band: 12/2006
KELAG
Hopfgartner Werner Band: 06/2004
Kommunalbetriebe Hopfgarten GmbH
Mayr Josef Band: 06/2004
Nahwärme Antiesenhofen GmbH
Jodlbauer Georg Band: 09/2004
Oberösterreichische Ferngas AG
Mag. Wurzinger Walter Band: 03/2004
OMV Future Energy Fund GmbH
Mag. Sulzbacher Dorothea Band: 12/2006
OMV Refining und Marketing GmbH
Mag. Leitner Manfred Band: 12/2006
OMV Tankstelle Müller Herbert
Müller Herbert Band: 12/2006
Petrochemical Holding GmbH
Mag. Glückselig Daniela Band: 09/2004
Primagaz
Ing. Bliem Franz Band: 12/2006
Raffinerie Schwechat
Wurzer Wolgang Band: 09/2004
Stadtwerke Weinheim GmbH
Menzel Egon Band: 06/2004
Vorarlberger Illwerke AG
Dr. Summer Ludwig Band: 06/2006
Wels Strom GmbH
Ing. Mag. Zettler Gerhard Band: 03/2005
Wien Energie Wienstrom GmbH
Mag. Soecknick Roland Band: 12/2005
Wiener Stadtwerke Holding AG - Vorstandsbereich Personal und Recht
Dr.jur. Blazek Erwin Band: 09/2003 12/2005
Wienstrom GmbH
Dipl.-Ing. Weinelt Peter Band: 12/2005
Windkraft Simonsfeld GmbH & Co.KG
Steininger Martin Band: 06/2004

Festartikel

Blumen Rott OEG
Rott Peter Band: 06/2006
Ecker Bernhard „Huette.at" Hüttenbauer und Verleih
Ecker Bernhard Band: 12/2006

Organisation

Ohne Angabe der Dienststelle:
Frank Marcell Band: 03/2005
Ing. Staudinger Fritz Band: 03/2005

„Partykiste" Organisation - Veranstaltung
Mag. Frank Margueritha Maria Band: 12/2006
Action Agency GmbH
Netzker Norbert Band: 09/2004
Alexandra Bovenschen Gewerbliche Buchhaltung
Bovenschen Alexandra Band: 12/2006
All about communication & event GmbH
Wachal Matthias Band: 06/2006
Art & Fashion Team Models & Events GmbH
Gmeinbauer Daniela Band: 03/2005
Bernd Zotter Ausstellungsarchitektur
Zotter Bernd Band: 03/2004
Birgit Sarata, Eventmanagerin
Sarata-Rajer Birgit Band: 06/2006 12/2006
Design Center Linz Betriebsgmbh
Mixner Hans P. Band: 03/2004
DMG Marketing Services GmbH
Mag. Polak Gerhard Band: 12/2005
DO&CO Baden Restaurant- und Veranstaltungs GmbH
Barth Bettina Band: 12/2005
Edith Weiler OEG Veranstaltungs-Org. Konzertdirektion - Künstleragentur
Mag. Weiler Edith Band: 06/2004
FCB Events & PR GmbH
Mahdalik Christoph Band: 03/2004

Fest und Party Veranstaltungsorganisation Zeltverleih Karl Burzin
Burzin Karl Band: 12/2006
Franz Seiser Consulting
Seiser Franz Band: 03/2005
Ing. Edith Kermer-Berger
Ing. Kermer-Berger Edith Band: 03/2005
Johnson Controls Austria GmbH & Co OHG
Ackerl Gabriele Band: 12/2006
Karin Riepl Modellagentur Faces
Riepl Karin Band: 06/2004
L.S.C. Land Sea Career Personalvermittlung - Management Consulting
Jordan Manfred Band: 09/2004
Lacoste Global Language Kongreßdolmetschen Fachübersetzungen
Lacoste Veronique Band: 12/2005
Leo Krempl Kultur - Veranstaltungsmanagement
Krempl Leo Band: 12/2006
m:con - Mannheimer Kongreß- und Touristik GmbH
Maugé Michel Band: 06/2004
Marketing Services & Photo Arts
Mag. Dr. Baier Heinz Band: 12/2005

NXP Ton & Lichtanlagen NXP VeranstaltungsbetriebsGmbH
Bernard Voak, MAS René Voak
MAS . MBA. René Voak Band: 06/2006
A-3100 St. Pölten; Kelsengasse 9
Tel.: 02742 71400200 rene.voak@vaz.at
www.nxp.at, www.vaz.at

O.P.M. Agency for Event Managing Christian Schlag GmbH
Schlag Christian Band: 09/2004
Palais Events Veranstaltungen GmbH
Nebdal Christian Band: 12/2006
Plan it GmbH
Dipl.-Kfm. Schön Gabriele Band: 03/2005
Powerland Markus Koits
Koits Markus Band: 12/2006
Professional Studio für Make Up und Haare GmbH
Güntner Renate Band: 1998 06/2006
Promotion & Co - Florian Podroschko Event- und Promotionagentur
Podroschko Florian Band: 06/2006
Reed Messe Wien GmbH
Mag. Mandl Michael Band: 06/2006
RWG GmbH
Rappel Rudolf Band: 12/2005
S&S Showtechnik - Rainer Schnölzer
Schnölzer Rainer Band: 12/2002 06/2006
S-Events VA GmbH & Co KEG
Liebmann Heinz Band: 12/2006
Schloßfestspiele Langenlois BetriebsgmbH
Buchinger Ferdinand Band: 03/2005
Show Express Veranstaltungs GmbH
Wurzenberger Hermann Band: 06/2006
Stargate Group GmbH
Knoll Harald Band: 06/2003 03/2005
talk2move fundraising marketing GmbH
Hatwagner Robert Band: 12/2006
Theaterholding Graz-Steiermark GmbH
Baloch Christoph Band: 12/2006
Tom Bläumauer -That's The Way- Eventmanagement & Moderation
Bläumauer Tom Band: 03/2005
Triangle Show & Sports Promotion GmbH
Töfferl Martin Band: 03/2005
Überschall Tontechnik Gerald Schubert
Schubert Gerald Band: 06/2006
Vienna Communications Consulting GmbH - Eventmanagement
Mag. Derflinger Heinz Band: 03/2005
WBK Röhrs GmbH KG
Mag. Röhrs Konstanze Band: 09/2004
Webeagentur Winglhofer
Winglhofer Rudolf Band: 12/2005
Wegenstein Veranstaltungs KEG
Wegenstein Johannes Band: 03/2005
Werner Janitsch GmbH
Janitsch Werner Band: 12/2006
Wiener Hilfswerk
Schiller Jeannine Band: 06/2006 12/2006
Wiener Rennverein
Krytinar Bernhard Band: 12/2006
WIP Marketing Wohlfahrt Int'l & Partner GmbH Vienna Hilton Office Center
Dopplinger Ingo Band: 06/2006

Auto, Motorrad, Fahrrad, Wohnmobil, Wasserfahrzeuge

Ohne Angabe der Dienststelle:
Kepold Manfred Band: 12/2005
Langmayr Manfred Band: 03/2005
Preisl Thomas Band: 12/2005

2 Rad-Treffpunkt Mopedkauf - Verkauf - Reparatur Günter Jernei
Jernei Günter Band: 12/2006
A. Schöllhuber GmbH VW-Audi Verkauf und Kundendienst
Schöllhuber Alexander Band: 12/2005
Absenger - Schalk Autohandels GmbH
Schalk Gerhard Band: 12/2005
Aigner-Hauke GmbH
Hauke Friedrich Band: 12/2005
An- u. Verkauf v. Waren aller Art sowie Havarien u. Nutzfahrz. Fa. E. Haas
Haas Elisabeth Band: 06/2006
ARB Autohaus Robert Bezovnik
Bezovnik Robert Band: 09/2004
Atelier Modern Art Airbrush-Studio Oliver Schöngruber
Schöngruber Oliver Band: 03/2005
Audi Parisch Autohaus GmbH
Parisch Hans Peter Band: 03/2004
Auto Benda GmbH
Benda jun. Walter Band: 06/2004 03/2005
Auto Bulla Sierning GmbH & Co KG
Ing. Bulla Johann Band: 12/2005
Auto Gerster Feldkirch
Amann Werner Band: 12/2006
Auto Manfred Neurauter GmbH & Co KG
Neurauter Manfred Band: 12/2005
Auto-Benda Mercedes-Benz
Benda sen. Walter Band: 2001 06/2004 03/2005
Auto-Börse H. Breiteneder KFZ-Reparatur - Handel - Tuning - Zubehör

Copyrighted material

Breiteneder Herbert Band: 12/2005
Auto-Kriegner GmbH
Kriegner Winfried Band: 03/2005
Autohaus Aiginger GmbH & Co KG
Aiginger jun. Franz Band: 09/2004
Autohaus Almtal VW Audi Rudolf Gundendorfer GmbH
Gundendorfer Rudolf Band: 03/2004
Autohaus Bauer GmbH & Co KG
Bethke Douglas Band: 06/2003 bis 03/2005
Autohaus Doppelreiter
Doppelreiter Helmut Band: 06/2006
Autohaus Eigenthaler GmbH
Eigenthaler Walter Band: 06/2006
Autohaus Franz Kastler Kfz-Handel & Reparatur
Kastler Franz Band: 03/2004
Autohaus Frieszl GmbH
Tuba Alexander Band: 06/2004
Autohaus Hard GmbH
Gritschacher Markus Band: 12/2006
Autohaus Hörburger GmbH + Co.
Hörburger Dietmar Band: 06/2006
Autohaus Karl Simon GmbH
Simon Karl Josef Band: 12/2006
Autohaus Koma
Mazurkiewicz Christian Band: 06/2004
Autohaus Kusebauch Sternecker GmbH
Kusebauch Klaus Band: 12/2005
Autohaus Lehr GmbH
Ing. Lehr Manfred Band: 06/2006
Autohaus Lumplecker GmbH
Lumplecker Johann Band: 03/2005
Autohaus Obholzer KG
Obholzer Arnold Band: 03/2004
Autohaus Scheidl - Wilhelm Scheidl GmbH
Scheidl Peter Band: 12/2005
Autohaus Senker GmbH
Kefer Rudolf Band: 06/2004
Senker Ilse Band: 09/2004
Autosalon Döbling L.u.H. KFZ Handels und Reparatur GmbH
Ing. Laßnig Günther Band: 12/2005
AVEG Linz-Leonding Porsche Inter Auto GmbH & Co KG
Stöllinger Franz Band: 12/2005
Bike-Paradies Inh. Härle
Härle Michael Band: 03/2004
Bike´s & more Center
Laur Erhard Band: 12/2006
Biker Treff Scharinger, Kfz-Meisterbetrieb
Scharinger Heinrich Band: 12/2005
BLM März-Motorradhandel GmbH
Brandl Dietmar Band: 06/2004
Boote Kamper Export - Import Charly's Charter Service Karl Kamper
Kamper Karl Band: 06/2004
Bosch-Service Knes-Pauscha-Schreier GmbH
Baumgartner Riegler Mario Band: 12/2006
BP SB Tankstelle Loibl Gottfried
Loibl Gottfried Band: 03/2004
Braun GmbH - Vertragshändler, Verkauf und Service
Braun Irmgard Band: 06/2006
British Car House Ernst Schrenk seit 1899 Autohandel, KFZ-Werkstätte
Schrenk Ernst Band: 12/2005
Citroen - Autohaus Tusztich GmbH
Tusztich Peter Band: 03/2004
Citroen Pichler GmbH
Truzka Wilfried Band: 06/2004
Citroën Verkauf - Service - Ersatzteile Autohaus Blum GmbH & Co.
Blum Erich Band: 06/2006
Citroën Verkauf - Service - Ersatzteile Leeb GmbH
Leeb Stefan Band: 12/2006
CMO-Systeme Handel & Produktion
Windhofer Andreas Band: 03/2004
Daihatsu Chrysler Jeep Kainrath GmbH
Kainrath Rudolf Band: 12/2005
Denzel Linz AG
Jungwirth Peter Band: 09/2004
Dieter Riedinger GmbH Sachverständiger für Kfz der Gr. 09 11
Riedinger Dieter Band: 06/2004
E.C.C. Pankl Exclusiv Car Center Ing. Robert Pankl
Ing. Pankl Robert Band: 06/2004
Ebermayer & Egger OEG Kfz- u. Karosserie Reparatur u. Kfz-Handel
Ebermayer Klaus Band: 03/2004

OBD - TUNING
CHIPTUNING ÜBER DIAGNOSE

Fa. Horn KEG
Günter Baumgartner Band: 12/2006
A-1060 Wien; Esterhazygasse 25
Tel.: 01 9610499 info@obd-tuning.at
www.obd-tuning.at

Fa. Schmidt Austria
Vogler Harry Band: 03/2005
Fahrzeugbau Obermayr GmbH
Obermayr Johann Band: 12/2006
Fiat Automobil GmbH
Koruna Margit Band: 12/2005
Mag. Krause Markus Band: 06/2006
Fiat Filzwieser Autohaus - KFZ Werkstatt
Filzwieser Herbert Band: 12/2006
Fiat Lancia Franz Mandler
Mandler Franz Band: 09/2004
Ford - Hermann Schuler KG
Schuler Gaby Band: 06/2004
Franz Part & Co GmbH Opel - Suzuki - Händler
Denk Gottfried Band: 12/2005
Gebetsroither Wohnwagen & Reisemobile GmbH
Gebetsroither Robert Band: 12/2005
Gerhard Richter KFZ-Meisterbetrieb Reparatur aller Marken
Richter Gerhard Band: 12/2006
Grabner KFZ HandelsgmbH
Grabner Johann Band: 06/2006
Günther Dengg Peugeot
Dengg Günther Band: 06/2006
Harley Davidson Buffalo Motorcycles
Seitlinger Thomas Band: 03/2005
Herbert Grundschober Kfz-Handels und Service GmbH
Grundschober Brigitte Band: 12/2005
HPH Autohandels GmbH
Haderer Dietmar Band: 09/2004

Projektmanagement, Entwicklungen
vom Prototypen samt Werkzeugbau
bis zum Serienteil
HDEMC
www.hdemc.com

HDEMC Hessenberger GmbH
Norbert Hessenberger Band: 06/2006
A-4810 Gmunden; Krottenseestraße 45
orbert.hessenberger@hdemc.com
www.hdemc.com

Mercedes-Benz

Mercedes-Benz Wiesenthal & Co Donaustadt GmbH -Verkauf
Klaus Mayer Band: 12/2006
A-1220 Wien; Donaustadtstraße 51
Tel.: 01 20253310 klaus.mayer@wiesenthal.at
www.wiesenthal.at

Jakob Pistotnig GmbH
Pistotnig Jakob Band: 03/2005
Jakob Prügger GmbH Neu- und Gebrauchtwagen
Prügger Jakob Band: 03/2005
Johann Eibensteiner Fachwerkstätte f. Lackierer, Spengler und Mechanik
Eibensteiner Johann Band: 06/2006
Karos Karosseriefabrik GmbH & Co KG
Ernst Uschi Band: 06/2004
Karosseriefachbetrieb Hermann Lind Autospenglerei - Autolackiererei
Lind Hermann Band: 12/2006
Karosseriewerkstätte Autowindschutzscheiben Kfz-Handel F. Jandl
Jandl Ferdinand Band: 12/2006
KFZ-Börse Oscar Stern
Stern Oscar Band: 06/2006
KFZ-Fachbetrieb Andreas Stadler
Stadler Andreas Band: 09/2004
Knöbl GmbH & Co KG
Knöbl Martin Band: 03/2004
Koni Car & Design - Inh. Konrad Ohrhallinger
Ohrhallinger Konrad Band: 06/2006
Kurt Jungwirth Autolackierer
Jungwirth Kurt Band: 12/2006
Lackiererei Wolfgang Pirker
Pirker Wolfgang Band: 12/2005
Lattner GmbH
Lattner Rupert Band: 12/2005
Lepuch & Perko GmbH Citroen Spezialwerkstätte Karosserie - Lackierung
Perko Rudolf Band: 03/2005
Lietz GmbH - Der richtige Drive
Lietz Heinrich Band: 09/2004
MAN Nutzfahrzeuge Vertrieb OHG
Auer Mario Band: 12/2005
Gutmann Karl Band: 12/2005
Ing. Holzeis Alexander Band: 06/2006
Messner Eduard Band: 09/2004
MAN Steyr AG
Mag. Lindinger Gerhard Band: 06/2004
MAXX Products Markus Krenn
Krenn Markus Band: 03/2005
Mechaniker Marek GmbH
Wurst Herbert Band: 12/2005
Mercedes Benz M. Partsch Kfz-Werkstättenbetriebe GmbH & Co KG
Jägersberger Johann Band: 06/2006
Motorradhandel, Meisterwerkstätte - Motorrad Schneider
Schneider Bruno Band: 12/2006
MTH-Racing Ing. Josef Hattinger
Hattinger Josef Band: 03/2004
Nissan - Nagel Hermann Nagel GmbH Verkauf und Service
Huber Friedrich Band: 03/2004
Nissan Bamminger Kraftfahrzeuge GmbH
Bamminger Harald Band: 03/2004
ÖAMTC-Tirol
Ploner Walter Band: 09/2004
Opel & Beyschlag GmbH
Slipek Georg Band: 03/2004
Opel Austria Powertrain GmbH
Braun Wilhelm Band: 06/2004
Opel Hatzmann
Hatzmann Johann Band: 09/2004
Opel Vertragshändler und Werkstätte Wolfgang Niedermeier
Niedermeier Helmut Band: 03/2004
Opel-Austria Powertrain GmbH, ein Fiat-GM Powertrain Unternehmen
Nieder Nicole Band: 09/2004
Peugeot Autohaus GmbH - HN Wien
Dipl.-Ing. Wodniansky Alexander Band: 12/2005
Porsche Innsbruck-Mitterweg Porsche Inter Auto GmbH & Co KG
Röck Angelika Band: 03/2005
Porsche Inter Auto GmbH & Co KG
Brenner Rudolf Band: 03/2005
Peham Jörg Band: 12/2006
Ing. Stadler Peter Band: 2001 12/2005
Porsche Inter Auto KG VW - Audi - Porsche Wörgl
Bracher Christian Band: 03/2004
Porsche Oberpullendorf Porsche Inter Auto GmbH & Co KG
Pekovits Hans Peter Band: 12/2006
Rad & Tat Fahrradhandel und Hausservice - Josef Nestelberger
Nestelberger Josef Band: 06/2006
Raiffeisen-Lagerhaus Amstetten reg.GenmbR Peugeot Autohaus Waidhofen/Ybbs
Fahrnberger Ludwig Band: 06/2004

Reichl & Pfiel Kraftfahrzeughandel & Reparatur GmbH
Karl Albenberger Band: 06/2006
A-1140 Wien; Pfadenhauergasse 10
Tel.: 01 9820293 kfz@reichl-pfiel.at
www.reichl-pfiel.at

Renault Gerhard Penz
Penz Gerhard Band: 12/2006
Renault Robert Zemsauer Inhaber: Michael Zemsauer

Copyrighted material

Zemsauer Michael Band: 12/2005
Renault Weiermeier
Weiermeier Franz Band: 12/2005
Rudolf Frey Autohaus GmbH
Frey Michaela Band: 06/2003 bis 06/2004
S. Graf, Carello Elektrofahrzeuge Erzeugungs- und VertriebsgmbH
Graf Siegfried Band: 12/2005
Schröcker GmbH
Schröcker Christian Band: 03/2005
Schweinberger GmbH - Revitalisierung alter Automobile
Schweinberger Franz Band: 06/2006
Skoda Autohaus Kreimer GmbH u. Co KG
Kreimer Franz Band: 03/2004
Sonnleitner GmbH
Feizlmayr Siegfried Band: 03/2004
Sperrer Motorsports GmbH
Sperrer Harald Band: 09/2004
Testfuchs Ing. Fritz Fuchs GmbH
Fuchs Volker Band: 06/2006
Tossel & Burner OEG - KFZ-Elektrik
Tossel Herbert Band: 06/2006
Vertragshändler + Werkstätte Bayer Autohandel GmbH
Mag. Bayer Lydia Band: 12/2006
W. Weingartner GmbH Karosserie-, Lackierungs-,Beschriftungsfachbetrieb
Weingartner Manuela Band: 06/2006
Wachauer Technology + Design AG
Wachauer Oskar Band: 03/2005
Wiesenthal & Co AG
Mag. Glatz Ira-Xenia Band: 2001 09/2004
Wohnwagensalon Wien-Schwechat Syrovatka GmbH
Syrovatka Klaus Band: 03/2004
Yamaha Motor Austria GmbH
Zimmermann Hans Band: 12/2006
Zitta GmbH & Co KG - BMW Vertragshändler
Mag. Huber Heinrich Band: 12/2005
Dr. Weinmann Rudolf Band: 06/2004
Zweirad Ginzinger GmbH
Landertinger Harald Band: 09/2004
Zweirad Hauthaler GmbH
Hauthaler Gotthard Band: 03/2004

Fahrzeugbestandteile u. -zubehör

Auto Rößler GmbH Ford-Händler
Tyra Klaus-Peter Band: 06/2004
Autoglas Prais GmbH
Prais Thomas Band: 06/2004
AWS Autoglas by Joe Kleber
Kleber Josef Band: 12/2006
Big Truck Handel und Reparatur GmbH
Begic Mustafa Band: 12/2005
Birner GmbH
Haselwanter Günther Band: 06/2004
Leitner Karl Band: 12/2005
Chrysler Austria GmbH
Gottlieb Martin Band: 12/2006
Dirnberger-Irrgeher GmbH Karosseriebau - Kfz-Fachbetrieb
Dirnberger Rupert Band: 12/2005
E. Kronlacher Kfz-Ersatzteile HandelsgmbH
Walch Robert Band: 12/2005
Forstinger Handel und Service GmbH
Esberger Thomas Band: 06/2004
Szabo Anja Band: 12/2005
Wetzlmair Josef Band: 03/2004
Heinzl Agrartechnik GmbH
Heinzl Andrea Band: 12/2005
Hella Handel Austria GmbH
Pfeiffer Peter Alexander Band: 06/2004
Illi-Tuning-Team Exklusives Autozubehör Firma Carmen Sarkissian
Sarkissian Carmen Band: 12/2005
Josef Seiwald Karosseriebau GmbH Feuerwehrfahrzeuge
Seiwald Andreas Band: 03/2004
Kraemmer Autotechnik Ing Seibt KG KFZ-Handel u. Werkstätte
Ing. Kraemmer Bernd Band: 03/2004
KW-Automotive Handels GmbH
Gruber Claus Band: 12/2005
Magna Engineering Center GmbH
Dipl.-Ing. Sauerzapf Johannes Band: 07/2002 bis 03/2005
MäxPol Handels GmbH - Kfz-Zubehör & Ersatzteile
Waitz Markus Band: 12/2006
Michelin Reifenverkaufsgmbh
John Brigitta Band: 09/2003 06/2004
Motorradbekleidung Lenker
Janousek Brigitte Band: 12/2006
MV-Design Manfred Vidovic
Vidovic Manfred Band: 12/2005
Nezmahen OHG Lackiererei
Nezmahen Rudolf Band: 06/2004
Peter Traunwieser KFZ-Zubehör
Traunwieser Peter Band: 12/2005
Prema Autozubehör Handels GmbH
Eder Franz Band: 12/2005
Reifen Weichberger GmbH
Weichberger Johann Band: 06/2004
Reifenhandel Wögerer GmbH
Arthold Manfred Band: 06/2004
Reifenhaus Thomas Plankenauer GmbH
Steiner Bernhard Band: 12/2006
Remus Innovation GmbH
Kresch Angelika Band: 09/2004 03/2005
Robert Bosch AG - Dieselentwicklung Linz
Dipl.-Ing. Dr. Ernst Josef G. Band: 06/2004
SMED Stöhr & Mitterberger OEG
Stöhr Manfred Band: 06/2006
Stahlgruber GesmbH
Gräfling Peter Band: 09/2004
Tarbuk Autohaus GmbH Nfg. KG
Rutzenholzer Josef Band: 09/2004
Transport- und Ladetechnik - Last & Kraft - Franz Gstettenhofer
Gstettenhofer Franz Band: 12/2005
TRITEC Handels-GmbH
Ing. Pehofer Herbert Band: 12/2006
Viborg Servicecenter GmbH
Gossak Franz Band: 03/2005
Volvo Austria GmbH
Wenzel Gerald Band: 03/2004

Service

„Dynamics" Inh. A. Lachinger Kfz-Reparaturen
Lachinger Andreas Band: 06/2006
Achleitner Fahrzeugbau, Reifenzentrum, Sicherheitsfahrzeuge

Copyrighted material

Geisler Ernst Band: 03/2004
Aral Center M. Reiter
Reiter Monika Band: 09/2004
ARBÖ Auto-, Motor- und Radfahrerbund Österreichs
Strutzmann Ulrich Band: 03/2005
Auto-Beauty-Farm Uitz
Uitz Karl Band: 12/2005
Autohaus Eissner GmbH
Schmircher René Band: 12/2005
Autolackiererei - Havariedienst Lkw-Lackierungen Koloman König
König Koloman Band: 03/2004
Autopflege Gerd Maderthaner
Maderthaner Gerd Band: 06/2006
Autoreparaturwerkstätte Havariedienst Ing. Gerald Christ
Ing. Christ Gerald Band: 12/2005
Autospenglerei Havarieschnelldienst für sämtliche Fahrzeuge Kurt Pigel
Pigel Kurt Band: 06/2006
AWI Diskont Tankstelle Christian Lutz
Lutz Christian Band: 03/2004
Beham GmbH
Beham Friedrich Band: 12/2005
BP-Großtankstelle Alfred Steiner
Steiner Alfred Band: 09/2004
Bukovec & Co GmbH konz. KFZ-Mech. Werkstätte Diskont-Tankstelle
Frühwirth Karl Band: 12/2005

ChipsAway
ChipsAway Repair & Care GmbH
Andreas Rozsa Band: 12/2006
A-110 Wien; Davidgasse 92-94
Tel.: 01 6418074 wien10@chipsaway.at
www.chipsaway.at

CTC - Car Technology Center - Lackner Stark Tassugian OEG
Stark Jürgen Band: 12/2005
DAF Fiedler Nutzfahrzeuge Inh. G.Seelmaier
Seelmaier Georg Band: 03/2004
Der Scheibendoktor Galienscig Autoglasreparatur KEG
Galienscig Heinz-Josef Band: 03/2005
Gerhard Hohl KFZ-Technik
Hohl Gerhard Band: 03/2004
GHS Handel und Service GmbH
Krückl René Band: 12/2006
Harald Wippenhammer und CO KEG
Wippenhammer Harald Band: 12/2005
Hermann Hörndl Kfz-Reparaturen aller Marken § 57a Prüfstelle - 3,5 t
Hörndl Hermann Band: 06/2006
Höchsmann GmbH - Kfz-Reparatur und Service-Dienst
Kaiser Otto Band: 12/2005
Ihr Kfz-Meister Holzmann Karosserie- & Lackierfachbetrieb
Holzmann Gerald Band: 03/2005
Jet Tankstelle - Rainer Sonnleitner Waschanlage
Sonnleitner Rainer Band: 06/2004
Jet Tankstelle Monika Rieger
Rieger Monika Band: 09/2004
Josef Barbach, Spezialwerkstatt KFZ
Barbach Josef Band: 06/2006
KFZ-Fachwerkstätte Gerhard Czerwenka
Czerwenka Gerhard Band: 06/2004
Kfz-Karosserie-Fachwerkstätte Michael Hölbling
Hölbling Michael Band: 12/2005
Kfz-Meisterbetrieb Gebrüder Will GbR
Will Erik Band: 03/2005
KFZ-Reparatur Fachbetrieb Adnan Martin KEG
Martin Adnan Band: 06/2004
KFZ-Steinhuber GmbH
Steinhuber Franz Band: 12/2006
Kfz.-Meisterbetrieb für Auto und Motorräder Franz Fuhl
Fuhl Franz Band: 03/2004
Kinninger Karosserie GmbH
Ing. Kinninger Brigitte Band: 12/2005
Kraftstoff- TWS GmbH
Berger Christian Band: 09/2004
Kubicek Autolackier GmbH - Havarieinstandsetzung
Kubicek Rudolf Band: 03/2004 06/2006
Lagerhaus Hollabrunn-Horn, Werkstätte Sierndorf
Burger Gerhard Band: 12/2005
M&M Autoservice GmbH
Singh Nirmal Band: 06/2004
Meisterhaft Autoreparatur Fritsch
Fritsch Andreas Band: 03/2005
Mercedes-Benz Autoreparaturwerk Rudolf Trebitsch GmbH
Taschauer Harald Band: 09/2004
Midas Autoservice GmbH
Mag. Schatz Manfred Band: 12/2006
Mosti's Welt Kfz-Werkstätte - Mostböck Wolfgang
Mostböck Wolfgang Band: 06/2006
OMV Tankstelle
Schweizer Rudolf Band: 03/2004
OMV Tankstelle Stelzinger GmbH - Wolfgang Stelzinger
Stelzinger Hanns Wolfgang Band: 06/2004
Optim GmbH
Birrei Helmut Band: 09/2004
Pfaffeneder Kfz Peugeot
Pfaffeneder Leopold Band: 09/2004
Reif-Dollhäubl Tankstellenbetriebsgesellschaft m.b.H.
Reif Matthias Band: 03/2004
Service 2000 Michael Finder - Kfz-Werkstätte
Finder Michael Band: 12/2006
Shell - Station Leo Klancnik
Klancnik Leo Band: 09/2004
Shell Service Station Siegfried Hennerbichler
Hennerbichler Siegfried Band: 03/2004
Shell-Servicestation Ing. Mohye Saad Reifen Batterien Waschanlage
Saad Mohye el Din Mohamed Band: 03/2004
Vital Cars Kfz-Reparatur Spenglerei Lackiererei GmbH
Burian Denise Band: 03/2004
Werner Koman - Personalbereitstellung, Abschleppdienst und Mietwagen
Koman Werner Band: 09/2004
Werner Reidl - Alles rund um das Auto - Kfz-Handel
Reidl Werner Band: 09/2004
Wiegele Trucks GmbH & CoKG
Ing. Wiegele Franz Band: 03/2004
Zweirad Prehsl GmbH
Prehsl Manuela Band: 12/2005

$ Kreditwesen

Ohne Angabe der Dienststelle:
Egger Robert Band: 12/2005

Ing. Nigl Karl G. Band: 07/2002 bis 03/2005
Mag. Poschauko Elisabeth Band: 12/2005
Steinek Walter Band: 03/2005
Wolf Johann Band: 03/2005
Agenda Steffens & Partner GmbH
Steffens Johannes Band: 12/2006
AirPlus Air Travel Card Vertriebsgesmbh
Kirsch Hanno Band: 09/2004
Allgemeine Sparkasse Oberösterreich Bank AG
Huemer Alfred Band: 09/2004
Sonnleitner Gerold Band: 12/2005
American Express
Mag. Sadek Ismail Band: 06/2006
Anglo Irish Bank (Austria) AG
McGee Michael Band: 12/2006
Austrian Payment-Systems Service GmbH
Schauerhuber Julius Band: 06/2004
AWS GmbH
Mag. Schneider Agnes Band: 12/2006
Bank Austria Creditanstalt AG
Döller Heinz Band: 03/2005
Habisohn Christian Band: 09/2004
Mag. Kager Marianne Band: 12/2005
Lehner Mario Band: 12/2005
Pertiller Martin Band: 06/2006
Schmalzl Anton Band: 06/2004
Schüller Peter Band: 09/2004
Bankhaus Carl Spängler & Co AG
Dellafior Marcus Band: 03/2005
Zarembach Roland Band: 03/2004
Bankhaus Krentschker & Co AG
Mag. (FH) Eustacchio Mario Band: 09/2004
Dr. Wolf-Schönach Georg Band: 06/2006
Baring Asset Management AG
Baar-Baarenfels Philipp Band: 03/2005
BAWAG - Bank für Arbeit und Wirtschaft AG
Berghammer Hermann Band: 06/2004
Mag. Galli Ingrid Band: 09/2004
Jessl Harald Band: 03/2004
Membier Inge Band: 03/2004
Romich Bernd Band: 06/2004
Dr. Zellinger Alfred Band: 2000 bis 06/2004
BAWAG P.S.K. Leasing GmbH
Kropf Erich Band: 06/2006
Theuer Karl Band: 12/2002 12/2005
BKS Bank AG
Hochegger Armin Band: 06/2006
BNP Paribas Asset Management
Mag. Petter Christian Band: 03/2005
BTV AG - Vorkloster
Konzett Marboth Band: 06/2006 12/2006

Business Finance GmbH
Gernot Schürer-Waldheim
A-3340 Waidhofen an der Ybbs; Weyrerstraße 101
Tel.: 07472 29004
office@businessfinance.at

Central Danube Region Marketing & Development GmbH
Mag. Dr. Hopf Andreas Band: 03/2004
CO - Projekt GmbH Projektierung und Vermietung von Immobilien, Anlagen und Fahrzeugen
Stellovsky Gertrude Band: 03/2005
Constantia Privatbank AG
MMag. Obrowsky Louis Band: 12/2005
Mag. Thornton Christian Band: 06/2006
Creafina GmbH - Finanzierung und Vermögensberatung
Berti Mario Band: 06/2006
DenizBank AG
Mayr Christian Band: 12/2006
DWS (Austria) InvestmentgmbH
Bartmann Franz Band: 06/2006
Schön Christian Band: 12/2006
EBV-Leasing GmbH & Co. KG
Dr. Steiner Michael Band: 12/2006
ERP Fonds Austria Wirtschaftsservice
Mag. Fußenegger Hans Band: 03/2005
Erste Bank der Oesterreichischen Sparkassen AG
Dr. Aumann Reinhard Band: 09/2004
Mag. Gasser Harald Band: 1999 06/2006
Kast Franz Band: 03/2004
Zangenfeind Lisa Band: 06/2004
Factor Bank AG
Issel Herwig Band: 12/2005
Franfinance Leasing Austria GmbH
Bresztowansky Claus Band: 09/2004
GE Money Bank GmbH
Mag. Dr. Windisch Wolfgang Band: 12/2006
Geldservice Austria Logistik für Wertgestionierung und Transportkoordination GmbH
Mag. Moser Wolfgang Band: 03/2004
Prohazka Gerhard Band: 06/2004

AB 2006 ALLE FÖRDERER UNSERES PROJEKTES
MIT IHREM ERSCHIENENEN INTERVIEW IN
Google Buchsuche BETA
CLUB CARRIERE - ONLINE
DIE ZUKUNFT BEGINNT JETZT!

Gemeinnützige Bau- u. Wohnungsgenossenschaft f. Mödling reg.GenmbH
Königsberger Helmut Band: 12/2006
GLOBE Investment Aktiengesellschaft
Wolschlager Bernhard Band: 12/2006
Hypo Alpe-Adria-Bank International AG
Ing. Dettelbacher Udo Band: 12/2005
Hypo Tirol Bank AG
Baumgartner Robert Band: 06/2004
Dr. Unterleitner Günther Band: 06/2004
Mag. Ried Hans Band: 06/2004
Immoconsult Leasing GmbH
Fürst Markus Ernest Band: 03/2005
Informations-Technologie Austria GmbH
Mag. Kellner Christian Band: 09/2004
Intermarket Bank AG
Winnisch Anita Band: 09/2004
Investkredit - Österreichische Investitionskredit AG
Mag. Gugglberger Klaus Band: 12/2002 06/2003 06/2006 12/2006
Investkredit Bank AG
Ing. Kantner Otto Band: 12/2006
Mag. Rieger Hannah Band: 1998 2001 07/2002 06/2006
Kathrein & Co. Privatgeschäftsbank AG
Dr. Kraus Christoph Band: 06/2006
Mag. Sattler Josef Band: 06/2004
Landes-Hypothekenbank Steiermark Aktiengesellschaft Filiale Bruck/Mur
Wilfinger Sieglinde Band: 12/2006
M & A Privatbank AG
Perchthaler Karoline Band: 06/2004
Pecik Ronny Band: 06/2004
Dr. Scheithauer Peter Band: 03/2005
Merkur Bank
Dipl.-Kfm. Lingel Marcus Band: 03/2005
Oberbank AG
Hepp Oskar Band: 06/2006
Gollubits Bernhard Band: 12/2005
Grabner Christian Band: 03/2004
Lindorfer Rudolf Band: 09/2004
Dr. Schalk Gerhard Band: 12/2006
Oesterreichische Kontrollbank Aktiengesellschaft
Mag. DDr. Nell Dieter Band: 12/2006
Oesterreichische Nationalbank
Dr. Aspetsberger Axel Band: 09/2004
Mag. Fasching Friedrich Band: 07/2002 bis 03/2005
Dr. Liebscher Klaus Band: 1999 09/2003 bis 12/2006
Dr. Schulz Gerhard Band: 06/2006
Willegger Günter Band: 06/2004
Ökosoziales Forum Wien
Dipl.-Ing. Dr. Riegler Josef Band: 2001bis 03/2005
Österreichische Banknoten- und Sicherheitsdruck GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Färber Wolfgang Band: 06/2004
Österreichische Verkehrsbank AG
Widder Alexander Band: 06/2006
Österreichische Volksbanken AG
Gröblinger Walter Band: 12/2006
Österreichischer Genossenschaftsverband
DDr. Hofinger Hans Band: 07/2002 bis 12/2006
paysafecard.com Wertkarten AG
Mag. Müller Michael Band: 06/2004
Philippine National Bank
Cruz Jovito Band: 06/2006
Raffeisenbank Lockenhaus-Mannersdorf-Pilgersdorf Unterkohlstätten
Lackner Adolf Band: 06/2004
Raiffeisenbank Mühlviertler Alm, Bankstelle Unterweißenbach
Hennerbichler Helmut Band: 06/2006
Raiffeisenbank Region Schwanenstadt, Bankstelle Atzbach
Wiesmüller Helmut Band: 06/2004
Raiffeisen Bezirksbank Spittal/Drau reg. GenmbH
Ascherle Manfred Band: 06/2004
Raiffeisen Centrobank AG
Mag. Arbter Heike-Dietlind Band: 03/2005
Raiffeisen Datennetz GmbH
Dipl.-Ing. Heikenwälder Hilbert Band: 09/2004
Raiffeisen Weyer reg. GenmbH
Aigner Johann Band: 03/2004
Raiffeisen Zentralbank Österreich AG
Dr. Geberth Johannes Band: 03/2005
Dr. Hauptmann Andrea Band: 03/2004
Dr. Peter Gernot Band: 09/2004
Zack Diana Band: 03/2005
Raiffeisen-Holding Niederösterreich-Wien
Mag. Friedl Heinz Band: 06/2006
Raiffeisen-Leasing Gesellschaft m.b.H.
Mag. Engert Peter Band: 03/2004
Raiffeisen-Vermögensverwaltungsbank AG
Mag. Dax Georg Viktor Band: 12/2002 03/2004
Raiffeisenbank Althofen-Guttaring reg. GenmbH
Müller Matthias Band: 12/2005
Raiffeisenbank am Hofsteig reg. GenmbH
Sieber Wolfgang Band: 06/2006
Raiffeisenbank Baden reg. GenmbH
Zeiml Karin Band: 06/2004
Raiffeisenbank Dornbirn reg. GenmbH
Mag. Dr. Heingärtner Dietmar Band: 06/2004
Raiffeisenbank Eggersdorf bei Graz reg. GenmbH
Haller Johann Band: 06/2006
Raiffeisenbank Eisenwurzen Niederösterreich
Schnabel Franz Band: 06/2004
Raiffeisenbank Feldkichen - Goldwörth reg. GenmbH
Fellner Max Band: 09/2004
Raiffeisenbank Frastanz-Satteins reg. GenmbH
Mag. Pedot Markus Band: 12/2006
Raiffeisenbank Fürstenfeld reg. GenmbH
Dr. Koch Johann Band: 12/2005
Raiffeisenbank Grieskirchen
Mag. Königmair Johannes Band: 09/2004
Raiffeisenbank Groß St. Florian-Wettmannstätten reg. GenmbH
Strohmeier Andreas Band: 06/2006
Raiffeisenbank Großwilfersdorf-Hainersdorf-Söchau-Aschbach
Baliko Alois Band: 12/2005
Raiffeisenbank Haibach reg. GenmbH
Roithner Hubert Band: 06/2004
Raiffeisenbank Hartkirchen reg. GenmbH
Markschläger Robert Band: 06/2004
Raiffeisenbank Hollabrunn reg. GenmbH
Dibold Robert Band: 12/2005
Raiffeisenbank im Erlauftal
Wolmersdorfer Johannes Band: 09/2004
Raiffeisenbank Inneres Salzkammergut - Bankstelle St. Wolfgang
Kritzinger Johann Band: 03/2004
Raiffeisenbank Inneres Salzkammergut reg. GenmbH, Bst. Bad Goisern
Stieger Johann Band: 06/2006
Raiffeisenbank Innkreis Mitte reg. GenmbH
Nömaier Walter Band: 09/2004
Raiffeisenbank Kirchdorf a. L

Schachinger Konrad Band: 09/2004
Raiffeisenbank Langenlois reg. GenmbH
Hörzinger Gerhard Band: 12/2005
Raiffeisenbank Lieboch-Stainz reg. GenmbH
Tschuchnik Anton Band: 06/2006
Raiffeisenbank Micheldorf reg. GenmbH
Forsthuber Franz Band: 12/2005
Raiffeisenbank Oberes Innviertel reg. GenmbH
Russinger Karl Band: 03/2004
Raiffeisenbank Payerbach-Reichenau-Schwarzau i. Gebirge reg. GenmbH
Pöchl Johann Band: 12/2005
Raiffeisenbank Pittental reg. GenmbH
Lechner Robert Band: 12/2005
Raiffeisenbank Region Ried im Innkreis reg. GnmbH
Augustin Georg Band: 06/2006
Gurtner-Reinthaler Franz Band: 09/2004
Burgstaller Alfred Band: 06/2006
Regl Herbert Band: 09/2004
Raiffeisenbank Region Schwechat reg. GenmbH
Spitzer Gerald Band: 03/2004
Raiffeisenbank Region St. Pölten reg. GenmbH
Rußwurm Christine Band: 06/2004
Schneider Elfriede Band: 06/2006
Wolfsgruber Anna Band: 03/2004
Raiffeisenbank Waidhofen an der Ybbs reg.GenmbH
Tröscher Erich Band: 06/2004
Raiffeisenbank Wartberg an der Krems reg. GenmbH
Berger Anton Band: 12/2005
Raiffeisenbank Weitersfelden Bankstelle der Raiffeisenbank Mühlviertler Alm. reg. GenmbH
Wahlmüller Ewald Band: 12/2005
Raiffeisenbezirksbank Oberpullendorf, Filiale Stoob
Kallinger Josef Band: 03/2004
Raiffeisenkasse Allhartsberg-Neuhofen-Ybbsitz reg. GenmbH
Aigner Franz Band: 03/2004
Raiffeisenkasse Großweikersdorf - Wiesendorf - Ruppersthal reg.GenmbH
Seidl Franz Band: 12/2006
Raiffeisenkasse Kapelln reg. GenmbH
Rausch Josef Band: 06/2006
Raiffeisenkasse Ringelsdorf Zwst. d.Raiffeisenkasse Zistersdorf-Dürnkrut
Arzt Helmut Band: 03/2004
Raiffeisenlandesbank Niederösterreich-Wien AG
Mag. Aschauer Manfred Band: 12/2006
Atzmüller Erwin Band: 12/2005
Giefing Gaston Band: 12/2005
Mag. Dr. Gruber Robert Band: 12/2005
Dr. Ramsauer Peter Band: 12/2005
Raiffeisenlandesbank Vorarlberg Waren- u. Revisionsverb. reg. GenmbH
Dr. Waltle Karl Band: 06/2006
RBB Güssing Bankstelle Stegersbach
Pock Willibald Band: 06/2004
RINGTURM KapitalanlagegmbH
Steiner Herbert Band: 06/2004
S-Bausparkasse der österr. Sparkassen AG LD NÖ u. BGLD/Nord
Schmidbauer Alois Band: 03/2004
Schoellerbank Aktiengesellschaft
Mag. Maxonus Stephan Band: 03/2005
Ulbricht Christian Band: 06/2004
Wessely Peter Band: 03/2004
Siemens Leasing GmbH
Mag. Scheidl Dieter Band: 06/2004
Sparkasse Bregenz Bank AG - Zweigstelle Lochau
Plankel Raymond Band: 06/2006
Sparkasse Eferding-Peuerbach-Waizenkirchen Geschäftsst. Hartkirchen
Lindinger Wolfgang Band: 06/2004
Sparkasse Melk, Mank-Kilb, Bank AG
Pfeffer Andreas Band: 06/2004
Sparkasse Neuhofen Bank AG
Himmelfreundpointner Friedrich Band: 03/2005
Trend Konzernholdig AG
Schurian Helmut Band: 09/2004
Versicherungsmaklergesellschaft f. Industrie, Handel und Gewerbe GmbH
Schmid Wolfgang Band: 03/2005
VKB Bank Volkskreditbank AG
Oberreiter Klaus Band: 09/2004
VKB Volkskreditbank Linz
Mag. Naderer Harald Band: 12/2005
Volksbank Alpenvorland
Liskow Peter Band: 06/2004
Kerschbaumer Franz Band: 06/2004
Volksbank Graz-Bruck reg. GenmbH
Schinagl Waltraud Band: 03/2005
Volksbank Horn
Pannagl Walter M. Band: 12/2005
Volksbank Mürztal-Leoben reg. GenmbH
Wadsack Alfred Band: 09/2004
Volksbank Schärding reg. GenmbH
Dr. Ecker Richard Band: 12/2005
Mag. Haidinger Gerhard Band: 12/2005
Volksbank Wien AG
Preissl Josef Band: 06/2006
Wolloner Brigitte Band: 09/2004

$ Versicherungswesen

Ohne Angabe der Dienststelle:
Andratsch Peter Band: 03/2005

A. Meindl Versicherungsmakler und VermögensberatungsgmbH
Meindl Andreas Band: 09/2004 12/2005
Alfred Außerlechner Versicherungsmakler GmbH
Außerlechner Alfred Band: 03/2005
ALL-FINANZ Finanzdienstleistungen GmbH
Grabher Erich Band: 12/2006
Allgemeine Finanzberatung Hermann Schrempf Franchisenehmer
Schrempf Hermann Band: 06/2004
Allianz Berhard Erharter Agentur Schwaz der Allianz Elementar Versicherungs-Aktiengesellschaft
Erharter Bernhard Band: 09/2004
Allianz Elementar Lebensversicherungs- Aktiengesellschaft
Csurda Andreas Band: 06/2006
Allianz Elementar Versicherungs AG Herbert Putz Selbständiger Versicherungsagent
Putz Herbert Band: 03/2004
Allianz Elementar Versicherungs- AG - Kunden-Center Mödling
Brandt Alexander Band: 03/2005
Allianz Elementar Versicherungs- AG - Kunden-Center-Zentrum
Lulic Milan Band: 06/2006
Allianz Elementar Versicherungs- AG - Kunden-Center Amstetten
Riha Peter Band: 12/2006
Allianz Elementar Versicherungs-AG
Waltner Annemarie Band: 12/2006
Allianz Elementar Versicherungs-AG - Kunden-Center Bruck an der Mur

Eder Dieter Band: 12/2006
Allianz Elementar Versicherungs-AG - Kunden-Center Hermagor
Linden Pieter van der Band: 12/2005
Allianz Friedrich Wernard Versicherungsagentur der Allianz-Elementar Versicherungs-Aktiengesellschaft
Wernard Friedrich Band: 09/2004
Allianz Generalvertretung der Bayr. Versbank AG
Jendrzytza Frank Band: 09/2004
Allianz Portner & Andexlinger OEG Versicherungsagentur der Allianz Elementar Versicherungs AG
Andexlinger Raimund Band: 12/2005
Allianz Theodor Rapatz Selbst. Versicherungsagent der Allianz Elementar Versicherungs AG
Rapatz Theodor Band: 03/2004
Allianz Werner Pirker Selbst. Versicherungsagent der Allianz Elementar Versicherungs AG
Pirker Werner Band: 12/2005
Angerer GmbH
Angerer Philipp Band: 06/2006
Anker Allgemeine Versicherungs AG
Mag. Jeidler Gerhard Band: 12/2002 09/2004
Antirisk Versicherungsmakler GmbH
Brandhofer Klaus Band: 03/2005
ARAG Österreich Allgemeine Rechtsschutzversicherungs AG
Dr. Kittinger Herbert Band: 06/2003 09/2004
Dr. Ziegelbauer Wolfhart Band: 2001 03/2005
Auschließlichkeitsagentur d. Allianzversicherungs AG Th. Schwabach
Schwabach Thomas Band: 03/2004
Autohandel Rittmannsperger
Rittmannsperger Alfred Band: 09/2004
AUVA Landesstelle Wien
Ing. Kaiser Johann Band: 06/2006
AVUS Internationale Schadensregulierungen J. Pscheidl & Dr. Pscheidl GmbH & Co KG
Dr. Pscheidl Dieter Band: 12/2005
Pscheidl Josef Franz Band: 06/2006
Basler Versicherungs AG in Österreich
Graf Bernhard Band: 03/2004
Neubauer Monika Band: 06/2004
Baumgartner Versicherungsmaklerbüro
Baumgartner Silvia Band: 06/2004
Bausparkasse Wüstenrot AG
Vogel Walter Band: 09/2004
Bawag-Versicherung AG
Mag. Dr. Tholler Karl Band: 12/2002 09/2004 03/2005

BEDUS
NATIONAL

Bedus National Versicherungsagentur
Gerhard Bedus
A- 1030 Wien; Dr. Bohr-Gasse 4/16
office@bedus-national.at
www.bedus-national.at

Behrens & Partner
Behrens Michael Band: 12/2005
Bogner & Partner Vermögensberatung und Versicherungstreuhand GmbH
Bogner Wolfgang Band: 03/2005
Bohm & Bohm Versicherungsmakler OEG
Bohrn Wolfgang Band: 06/2004
Business Consultig International
Königsberger Andreas Band: 06/2006
Care Consult Versicherungsmakler GmbH
Luckner Helmut Band: 12/2006
Clerical Medical Österreich
Mag. Mc Ewen Alastair R. Band: 12/2005
Clienta Versicherungstreuhand GmbH
Topf Robert Band: 06/2006
D.A.S. Österreichische Allgemeine Rechtsschutz - Versicherungs-AG
Spatt Roman Band: 06/2004
Völk Margit Band: 03/2004
Der Anker Allgemeine Versicherungs AG Landesdirektion NÖ/Bgld-N
Schlachter Max Band: 03/2004
Der Anker Allgemeine Versicherungs AG Regionaldirektion West
Richter Bernd Band: 09/2004
Die Niederösterreichische Versicherung
Mikula Kurt Band: 06/2004
Zeschek Werner Band: 12/2005
Dkfm. Rudolf Scherzer Versicherungsmakler
Dipl.-Kfm. Scherzer Rudolf Band: 06/2004
Doblinger Versicherungsmakler
Doblinger Josef Band: 12/2005
Donau Allgemeine Versicherungs AG
Schneebacher Gerhard Band: 06/2006
Mag. Stempel Peter Band: 12/2006
Donau Allgemeine Versicherungs-AG Geschäftsstelle Hartberg
Koch Thomas Band: 06/2006
Donau Allgemeine Versicherungs-AG Landesdirektion Niederösterreich
Geiseder Alois Band: 03/2004
Dr. Büttgen Unternehmensberatung GesbR
Dr. Büttgen Richard Band: 03/2005
Eberndorfer & Spaller OEG - Versicherungsbüro
Spaller Philipp Band: 06/2004
EFM - Büro Wr. Neudorf Andrea Lichtenöcker Versicherungsmaklerin
Lichtenöcker Andrea Band: 06/2006
EFM Ihr unabhängiger Versicherungsmakler
Eder Franz Band: 03/2004
EFM Kreuzberger KEG
Kreuzberger Gertraud Band: 12/2005
EFM Versicherungsmakler AG Kanzlei Alexander Lang
Lang Alexander Band: 12/2005
Erste Niederösterreichische Brandschaden-Versicherungs AG
Dolejsi Rudolf Band: 06/2006
Mag. Hübl Martin Band: 12/2005
Euro-Invest Inh. Thomas Jaros
Jaros Thomas Band: 09/2004
Europ Assistance GmbH
Mag. Stadler Richard Band: 06/2006
FAWE Unabhängiges Versicherungsbüro
Fasching Werner Band: 12/2005 06/2006 12/2006
Finance Center KEG
Barnet Helmut Band: 06/2004
FinanceLife Lebensversicherung AG
Löb Christian Band: 12/2006
Franz Ulm Versicherungsmakler
Ulm Franz Band: 12/2006
Friedrich Hitzinger Partner d. Fa. Versfinanz GmbH Vers.berater/makler
Hitzinger Friedrich Band: 06/2004

Copyrighted material

FS Consulting Ursula Steinberger
Steinberger Ursula Band: 09/2004
Funk International Austria GmbH
Mag. Wang Thomas Band: 12/2005
Ganner & Partner Versicherungs- und Immobilientreuhand GmbH
Ganner Ivo Band: 06/2006
Generali Versicherung AG
Harsch Josef Band: 06/2004
Lobner Hermann Band: 06/2006
Dr. Peer Hans Band: 2000 bis 06/2004
Schröter Werner Band: 06/2004
Dr. Schwanzer Ewald Band: 03/2004
Takats Eva Band: 12/2006
Goldstar Touristik & Reisebüro GmbH
Mag. El Hadad Maher Band: 12/2006
Grazer Wechselseitige Versicherung AG
Eberndorfer Thomas Band: 03/2004
Gunther M. Thiel Versicherungsmakler Beh. konz. Immobilienmakler
Thiel Gunther M. Band: 06/2004
Hans Kirchner Versicherungsagentur
Kirchner Hans Band: 06/2006
HCI Hanseatische Capitalberatungsgmbh
Dr. Kesselgruber Georg Band: 03/2005
HDI Hannover Versicherung AG
Kluckner Martin Band: 12/2005
Weiß Günther Band: 12/2005
Helvetia Versicherungen - Direktion für Österreich
Krenkel Georg Band: 06/2006
Hypo Versicherungs-Makler GmbH
Mag. Bösch Manfred Band: 12/2006
Johanna Wodnek Versicherungsagentur
Wodnek Johanna Band: 03/2004
Johannes Baumgartner v. d. Versicherungsges. unabhäng. Makler u. Betreuer in Versicherungsang.
Baumgartner Johannes Band: 12/2005
Josef Kranzl Ihr Finanzierungs- & Versicherungspartner
Kranzl Josef Band: 06/2006
Kapital & Risk Versicherungsagentur & Service GmbH
Glaser Karl Heinz Band: 06/2004
Kastner Johann Wüstenrot-Beratung
Kastner Johann Band: 03/2004
Leitner-Schiller-Leitner Versicherungsagentur GmbH
Leitner Harald Band: 12/2006
LML-Profit-Center Linz Mairhofer LML Vers.makler u. Berater GmbH
Leidinger Johann Band: 03/2004
LSL - Leitner-Schiller-Leitner OEG
Schiller Kurt Band: 03/2004
MaxPool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH
Jahn Christian Band: 12/2005
Merkur - die Gesundheits-Versicherung - Landesdirektion Wien
Spannagl Leopold Band: 12/2005
Merkur Versicherung AG
Mag. Krug Wolfgang Band: 06/2006 12/2006
Rosenegger Horst Band: 09/2004
MSVS Mag. Kurt Stättner Versicherungsmaklerservice
Mag. Stättner Kurt Band: 06/2004
MVK Datenmanagement GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Menschel Michael Band: 06/2004
Niedrist & Partner
Niedrist Siegfried Band: 03/2004
Nürnberger Versicherung AG Österreich
Dipl.-Vw. Geil Helmut Band: 12/2002 12/2005
Mag. Rosenbichler Peter Band: 12/2005
Oberösterreichische Versicherung AG
Bernhard Manfred Band: 12/2005
Kemptner Alfred Band: 03/2004
Dr. Weidl Wolfgang Band: 12/2002 12/2005
ÖBV - Österreichische Beamtenversicherung
Artbauer Theodor Band: 09/2004
Geißler Helmut Band: 12/2006
OeKB Versicherung AG
Mag. Offterdinger Karolina Band: 06/2006
Othmar Ebner-Brunner Staatl. Gepr. Wirtschafts-, Finanz- und Vermögensberater
Ebner-Brunner Othmar Band: 03/2004
OVB Landesdirektor für die OVB Staatlich geprüfter Vermögensberater
Kloibhofer Stefan Band: 12/2005
Pantaenius Yachtversicherungsmakler Pantaenius Vers. makler GmbH
Schifter Christian M.F. Band: 12/2005
PN Connections Dienstleistungs GmbH
Neuwirth Friedrich Band: 06/2004
Prisma Kreditversicherungs AG
Mag. Gspan Herbert Band: 12/2006
Mag. Selden Bettina Band: 12/2002 03/2004
Protected Financial Services
Röhrl Christian Band: 09/2004
Riskplan Struck und Partner OEG
Struck Christian Band: 06/2006
Sauer Versicherungskanzlei GmbH
Sauer Martin Band: 12/2005
Schadenermittlungs-Assistance GmbH
Großbauer Willibald Band: 06/2004

Scheich - Finanz Service KEG i.V. Helga Prinz
Prinz Helga Band: 06/2006
Scheuch KEG
Scheuch Leopold Band: 12/2006
Schweizerische Lebensversicherungs- und Rentenanstalt AG
Reinl Oliver Band: 03/2005
Sparkassen Versicherung AG - Landesdirektion für Wien und Burgenland
Krejci Kurt Band: 06/2003 12/2005
Sparkassen Versicherung Landescenter für Oberösterreich
Appl Peter Band: 03/2005
Styria West Versicherungsmakler und Schadensservice GmbH
Mag. Riedelsperger Gunther Band: 12/2005 bis 12/2006
Team M Versicherungsmakler und Finanzdienstleistungs GmbH
Meingassner Josef Band: 09/2004
Tiroler Versicherung Geschäftsstelle Schwaz Erich Widauer
Widauer Erich Band: 09/2004
Tschrepitsch Versicherungsmakler GmbH
Tschrepitsch Gerald Band: 09/2004
Uniqa Beteiligungs-Holding GmbH
MMag. Dr. Kerschbaumer Robert Band: 12/2006
UNIQA GeneralAgentur Höller & Partner
Höller Rudolf Band: 09/2004
UNIQA GeneralAgentur Pratter Markus Pratter
Pratter Markus Band: 03/2005
UNIQA Generalagentur Werner Niedertscheider
Niedertscheider Werner Band: 12/2006
UNIQA Versicherungen AG
Ecker Viktor Band: 12/2005
Dr. Hajek Johannes Band: 1998 bis 12/2006
Pöllabauer Walter Band: 09/2004
Pranger Reinhold Band: 12/2006
Dr. Rohrbach Wolfgang Band: 1998 2001 03/2004
UVK Versicherungsmakler Waghubinger & Partner GmbH
Waghubinger Franz Band: 09/2004
VA Tech Finance GmbH & Co
Mag. Herndlhofer Thomas Band: 09/2004
VAV Versicherungs AG
Ing. Blaschke Werner Band: 06/2006
Mag. Katzensteiner Gerald Band: 07/2002 03/2005
Mag. Wuntschek Edith Band: 06/2004
VBS Versicherungsberatungs GmbH Versicherung - Beratung - Schadenservice
Stumvoll Franz Band: 06/2006
VBV-Pensionskasse Aktiengesellschaft
Mag. Simader Rudolf Band: 12/2006
Vebema Dr. jur. Eduard Fürst Versicherungsberatungs und -makler GmbH
Jindracek Herbert Band: 07/2002 03/2005
Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs
Dr. Norman-Audenhove Louis Band: 06/2006
Vercon Wirtschaftsberatung GmbH
Dr. Kainz Peter Band: 12/2005
Versicherungs-Maklerbüro Hans Windisch-Graetz AG
Dr. Schönburg Alfred Band: 2001 09/2004
Versicherungsagentur Andreas Dattinger
Dattinger Andreas Band: 12/2006
Versicherungsagentur Großjedlersdorf O.K.
Oberleithner Reinhard Band: 12/2005
Versicherungsagentur Hochstaffl & Handle OEG
Handle Thomas Band: 06/2004
Versicherungsagentur Rabelhofer GmbH
Rabelhofer Wilhelm Band: 06/2004
Versicherungsbüro Dr. Ignaz Fiala GmbH
Frandl Alois Band: 03/2005
Versicherungsbüro Ingrid Eichinger
Eichinger Ingrid Band: 03/2005
Versicherungsbüro Leopold Raab
Raab Leopold Band: 12/2006
Versicherungsbüro Team Dirk Wallert
Wallert Dirk Band: 09/2004
Versicherungsmakler Berater in Versicherungsangelegenheiten
Bischof Peter Band: 09/2004
Versicherungsmakler Gerald Baumgartner
Baumgartner Gerald Band: 12/2006
Versicherungsmakler GmbH
Kostic Michael Band: 07/2002 09/2004
Versicherungsmakler Herbert Pettermann
Pettermann Herbert Band: 09/2004
Versicherungsmakler MMag. Paula Scherl
MMag. Scherl Paula Band: 09/2004
Versicherungsmakler Tomschitz OEG
Tomschitz Johann Band: 12/2005
Versicherungsmaklerbüro Schulte
Dr. Schulte Monika Johanna Band: 1999 12/2005
Versicherungsmaklerbüro Sternig
Sternig Othmar Band: 03/2004
Victoria - Volksbanken Versicherungs-AG
Mag. Lorenzoni Ingo Band: 12/2005
W.V.S. Strejcek GmbH
Strejcek Franz Band: 12/2006
Wagner Gerhard Versicherungsagentur
Wagner Gerhard Band: 12/2005
Walter Berger Versicherungsmakler GmbH
Ing. Punzl Alexander Band: 12/2005
Wiener Städtische Allgemeine Versicherung AG
Ebner Kurt Band: 09/2004
Mag. Erhartmaier Günther Band: 12/2005
Dr. Zilk Helmut Band: 1998 bis 12/2006
Winsurance Versicherungsmakler
Widauer Werner Band: 06/2006
Wüstenrot AG Beratungsstelle Schwechat
Pokorny Klaus Band: 03/2004
Wüstenrot Versicherungs-AG
Mag. Hornberg Götz Band: 06/2003 03/2005
XL Insurance Company Limited - Zweigniederlassung für Österreich
Kleiter-Bingel Michael Band: 06/2006
Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft
Ing. Sallaberger Karl Band: 06/2006
Kurz Klaus Band: 09/2004

$ Finanzberater

Ohne Angabe der Dienststelle:
Salchner Manfred Band: 03/2005
Taschner Johann Band: 06/2006
Toifl Manfred Band: 12/2005

„Der Kristijan" - Christian Steinböck KEG
Steinböck Christian Band: 12/2005
AAA Vermögensmanagement Heribert Laaber
Laaber Heribert Band: 09/2004
Advisory Invest GmbH
Mag. Hennebichler Gerhard Band: 12/2005
AFB AG Roman Polansky Gewerbl. Vermögensberater Vers.agent

Polansky Roman Band: 06/2006
AGENTA Finanzierungsberatung GmbH
Panhauser Werner Andreas Band: 03/2004

AGENDA
Immobilien-Finanzierungen-Versicherungsagentur

Agenda Steffens & Partner GmbH
Johannes Steffens Band: 12/2006
A-3443 Sieghartskirchen; Weidengasse 6
Tel.: 02274 769065 office@agenda.co.at
www.agenda.co.at

Alizee Investment AG
Mag. Braun Markus Band: 12/2006
Alt & Neu Bau GmbH
Rieben Roland Band: 09/2004
Altheim, Nell & Partner GmbH
Nell Ferdinand Band: 12/2005
Art in Finance Vermögensverwaltung GmbH
Mag. Lintner Anton Band: 03/2005
AWD Beratungszentrum Bruck an der Mur
Mag. Luznik Christoph Band: 09/2004 03/2005
AWD Beratungszentrum Mistelbach Ernst Schimpf
Schimpf Ernst Band: 06/2006
AWD Beratungszentrum Ried - Andreas Redhammer
Redhammer Andreas Band: 06/2006
AWD Direktion H. Paridis - Vienna Twin Tower
Psaridis Harald Band: 06/2006
AWD Direktion OÖ, Wels
Kolnberger Gerhard Band: 12/2005
b+k consult GesnbR
Eller Thomas Band: 03/2005
Bank Gutmann Aktiengesellschaft
Mag. Pistori Martina Band: 09/2004
Bausparkasse Wüstenrot, Filiale Grieskirchen
Koschka Rudolf Band: 09/2004
BCA Austria Finanzdienstleistungen GmbH
Dipl.-Ing. Schönfelder Klaus Band: 06/2006
Capital Invest
Koutny Erich Band: 12/2006

Business Finance GmbH
Gernot Schürer-Waldheim Band: 12/2006
A-3340 Waidhofen an der Ybbs; Weyrerstraße 101
Tel.: 07472 29004
office@businessfinance.at

CKP Consulting GmbH
Mag. Dipl.-Ing Czurda Christian Band: 12/2006
Cobis Vermögens & Versicherungsmakler GmbH
Ahm Franz Band: 12/2005
compaxx Jürgen Wieland GmbH
Wieland Jürgen Band: 03/2004
Concept Finanz Klaus Moshammer
Moshammer Klaus Band: 06/2003 12/2003 12/2005
Conservative Concept Portfolio Management GmbH
Metzler Hans J. Band: 06/2004
Costa Finanzconsulting GmbH
Costa Florian Band: 12/2005
CPB Kapitalanlage GmbH
Mag. Reisenhofer Peter Band: 06/2004
DALE Investment Advisors GmbH
Dr. Musulin Marko Band: 03/2005
Deutsche Bank AG
Keinrath Christian Band: 12/2006
Deutsche Vermögensberatung AG
Binder-Seemann Michael Band: 03/2004
Seyfried Kurt Howard Band: 12/2005
DI Gerhard Lumesberger Vermögensberatung
Dipl.-Ing. Lumesberger Gerhard Band: 06/2006
Dipl.-Ing. Dietrich Merckell geprüfter Bank- und Finanzfachmann
Dipl.-Ing. Merckell Dietrich Band: 03/2005
DWS (Austria) InvestmentgmbH
Pingl-Cervenka Vera Band: 06/2003 12/2005
E.C.A.-Mag. Pichler Wirtschaftstreuhand GmbH
Mag. Pichler Gerhard Band: 12/2006
ecetra Internet Services AG
Mag. Helmel Christine Band: 12/2006
Mag. Lauscher Franz Band: 12/2006
Steiber Werner Band: 03/2004
Erste Bank der Österreichischen Sparkassen AG
Alexitsch Erhard Band: 09/2004
Euro Finanz Service (EFS) AG
Wimmer Andreas Markus Band: 12/2005
Euro-Service
Unterlerchner Michael Band: 09/2004
Eurofin Financial Services

Dvorak Günter Band: 12/2005
Fair Versicherungs- und Finanzdienstleistungs- Beratungs-GmbH
Braier Wolfgang Band: 12/2005
Fairtrauen Geld-Information GmbH
Tutsch Daniela Band: 12/2005
Faktum Financial Planning Inh. Gerhard Walter
Walter Gerhard Band: 03/2005
Fi.VE financial services gmbh
Feichtinger Michael Band: 03/2004
Fides Versicherungs & Finanzberatung GmbH
Raudner Christian Band: 09/2004
Finacor Deutschland
Graf Hans-Joachim Band: 03/2005
Finance + Friends BeratungsgmbH
Ferlin Markus Band: 12/2005

FinanceCoaching
Kapitaleinlagen / Finanzierungen / Versicherungen
Pissareva - Schmid OEG
Mag. Aneta Pissareva Band: 06/2006
A-1050 Wien; Hamburgerstraße 10/5
Tel.: 01 5856518 a.pissareva@financecoaching.at

Finanzdienstleistungen Gerhard Marbler
Marbler Gerhard Band: 06/2006
FIT-Finanz- und Anlageberatung GmbH & Co KG
Steinmair Gerd Karl Band: 06/2004

fonds&co
IHR PERSÖNLICHER FONDS-SHOP

Fonds & Co Fondsanteilsvermittlung AG
Jörg Wagner Band: 06/2006
A- 1010 Wien; Opernring 4
Tel.: 01 51593101 j.wagner@fondsundco.at
www.fondsundco.at

Fritz Weissenbacher Finanzdienstleistung
Weissenbacher Friedrich Band: 06/2004
Fundpromoter Investment AG
Meilinger Wolfgang Band: 09/2004
gcp gamma capital partners Beratungs- & Beteiligungs GmbH
Dipl.-Ing. Ambacher Hannes S. Band: 03/2005
Mag. Dr. Grabherr Oliver Hans Band: 2001 06/2004
GE Money Bank GmbH
Haring Martina Band: 12/2006
Generali Regionaldirektion Salzburg Büro Seekirchen
Merker Karl-Heinz Band: 06/2004
Gewinnerkonzepte Herbert Tiefenthaler Geprüfter Vers.- u. Bankenmakler
Tiefenthaler Herbert Band: 06/2006
Granville Management GmbH
Dr. Eiffe Franz Ferdinand Band: 06/2004
Grenkeleasing AG
Kerp Sven Band: 03/2004
Hasenbichler Asset Management GmbH
Mag. Dr. Hasenbichler Bernd Band: 06/2006
Heinisch & Kamptner Global Consulting
Kamptner Andreas Band: 06/2004
Hermann Kirchmair AWD
Kirchmair Hermann Band: 03/2005
Hypo Landesbank Niederösterreich
Mag. Supparitsch Michael Band: 03/2004
IMB Vermögensverwaltung GmbH
Morawek Thomas Band: 03/2005
Mag. Varga Alexander Band: 06/2006
Innovest Finanzdienstleistungs AG
Dipl.-Ing. Herold Wolfgang Band: 09/2004
Kontriner Konrad Band: 12/2006
Institut f. Betriebs- u.Vermögensberatung Landesdir. TVG Treugeld GmbH
Buocz Siegmund Band: 12/2006
Invesco Bank Österreich AG
Mag. Kraus Thomas Peter Band: 06/2004
Investkredit Bank AG
Mag. Wainig Wolfgang Band: 09/2004
IVS-Invest GmbH
Danninger Karl Band: 06/2004
Johann Reindl, Finanzdienstleister
Reindl Johann Band: 12/2006
Josef Mayr, Finanzdienstleister
Mayr Josef Band: 12/2006
K+K Finanzplanung und Vertrieb
Kurzmann Hannes Band: 03/2004
Kaiserseder Michael Finanzdienstleistung
Kaiserseder Michael Band: 12/2005
Kapital + Wert Marketing GmbH
Pulch Aleksandra Slavica Band: 06/2006
Kapitalmarkt Medien- und Verlags GmbH
Dr. Springer Walter Band: 1998 12/2005
Karl Püchl EDV + Beratungsservice
Püchl Karl Band: 03/2005
Kontor für Finanzvergleich GmbH
Steinkogler Hans-Jörg Band: 12/2006
Leasfinanz GmbH
Puntigam Gerhard Band: 06/2006
Leasing West GmbH & Co KG
Preiss Hansjörg Band: 03/2004
M. J. & Partner GmbH Finanzierungs-, Vermögens- u. Vers.beratung
Jellinek Michael Band: 03/2005
Mag. Norbert Wallner Business Consulting KEG
Mag. Wallner Norbert Band: 12/2005
Mag. Reinhard Krakauer M.A.S., M.B.A. - Vermögensberatung
Mag. Krakauer Reinhard Band: 09/2004
MBI Institut für Marketingberatung AG
Ing. Konegger Marcus Band: 12/2006
Med Finanz Jens Habenicht Versicherungsmakler
Habenicht Jens Band: 12/2005
Meinl Capital Advisors AG
Pehlivanova-Porenta Svetla Band: 09/2004
MercurPlus GmbH & Co KEG Unabhängiger Finanzdienstleister
Dr. Plattner Dietmar Band: 09/2004
MERIT Unternehmensberatungsgmbh Consulting & Brokerage
Mag. Dr. Zillner Michael Band: 06/2004
MFAG Beteiligungsmanagement GmbH
Dipl.-Ing. Farrenkopf Manfred Band: 09/2004
MLP Finanzdienstleistungen AG
Fritsch Andreas Band: 03/2005
Maas Romano Band: 03/2005
Mondsee Finanz GmbH Versicherungsmakler - Vermögensberatung
Buchner Franz Xaver Band: 06/2004
Nawracaj Consulting Ing. Mag. Wieslaw Nawracaj
Mag. Nawracaj Wieslaw Band: 09/2004
Nordea Investment Funds S. A.

Dr. Rogy Johannes Band: 07/2002 06/2003 12/2005
Novotny Kropik & Partner GmbH - Die Geld Strategen
Ing. Novotny Andreas Band: 06/2006
OKF Finsterwalder OEG
Dr. Finsterwalder Ottokar F. Band: 12/2006
Oliver Risse Vermögensberater (BDV)
Risse Oliver Band: 03/2004
OVB - Christoph Wrulich Staatlich geprüfter Vermögensberater
Wrulich Christoph Band: 09/2004
OVB Andreas Weingartler Landesdirektor für die OVB Staatlich befugter Vermögensberater
Weingartler Andreas Band: 12/2005
OVB Christian Zirbs - Bezirksdirektor für die OVB Staatlich befugter Vermögensberater
Zirbs Christian Band: 03/2005
OVB FA. Werner Zainzinger Regionaldirektor für die OVB Staatlich geprüfter Vermögensberater
Zainzinger Werner Band: 06/2006
OVB Manuel Leitner Bezirksleiter für die OVB Vermögensberatung
Leitner Manuel Band: 03/2005
Partner Invest KEG
Riedl Manfred Band: 09/2004
PFS Financial Services International AG
Penkner Werner Band: 12/2006
Pontex Wirtschaftsberatung GmbH
Kleindin Helmut Band: 09/2004
Postbank Vermögensberatung AG
Hoffmann Rolf Band: 03/2005
Profund Consulting Finanzierungen und Versicherungsberatungs GmbH
Steiner Gerhard Band: 12/2005
Raiffeisen Regionalbank Bruck an der Leitha
Palkowitsch Elisabeth Band: 06/2004
Raiffeisenbank Ilz reg. GenmbH
Loder Armin Band: 12/2005
Raiffeisenbank NÖ-Süd Alpin
Schöngrundner Peter Band: 09/2004
Raiffeisenbank Wels reg. GenmbH Bankstelle Schleißheim
Stadlmayr Werner Band: 03/2004
Raiffeisenkasse Günselsdorf reg. GenmbH
Seitz Alois Band: 12/2005
Rendite BeratungsgmbH
Voith Dieter Band: 12/2006
RESA Vertriebs- & VermögensberatungsGmbH
Reiner Martin Band: 06/2006
Resch Finanz Staatl. befugter Vermögensberater Gottfried Resch
Resch Gottfried Band: 12/2005
Richard Schaufler Regionaldirektor f. d. OVB Staatl.gepr. Vermögensber.
Schaufler Richard Band: 12/2005
RINGTURM KapitalanlagegmbH
Mag. Castro Günther Band: 03/2005
Rudolf Vinkovits
Vinkovits Rudolf Band: 03/2005
S & H GmbH - Finanzierung & Vermögensberatung
Heschl Otto Band: 09/2004
Sascha Dastl OVB Vermögensberatung
Ing. Dastl Sascha Band: 03/2005
Selbständiger Wirtschaftsberater
Dipl.-Ing. Dr. Offenmüller Josef Band: 06/2006
Sparkasse Ternitz
Pfenninger Johann Band: 09/2004
Stabauer Finanzmanagement KEG
Stabauer Wolfgang P. Band: 12/2005
Stalleker Consulting
Stalleker Claudia Band: 12/2006
Steuerberatungsges. Dkfm. Gerold Bittmann Wirtschaftstreuhandgmbh
Mag. Paugger Ulrich Band: 12/2005
Svea Kuschel Finanzdienstleistungs GmbH
Kuschel Svea Band: 03/2005
SWI Sachwert Invest Fondsmanagement GmbH
Kuenburg Michael Band: 12/2006
Thiemer Vermögensberatung GmbH & Co. KEG
Thiemer Gerhard Band: 06/2006
TRS Finanzmanagement GmbH
Ribitsch Klaus Band: 06/2004
Unternehmens Invest AG
Mag. Benger Martin Band: 09/2004
Unternehmens- und Vermögensberatung Ing. Mag. Josef Isamberth
Ing. Mag. Isamberth Josef Band: 06/2003 03/2004
V&V Finanzplanung GmbH
Germadnik Gabriele Band: 12/2005
Velina Ingrid Vermögensberater
Velina Ingrid Band: 03/2005
Vermögensberater Jürgen Lunzer
Lunzer Jürgen Band: 09/2004
Versfinanz Steyr Vermögens- + Finanzierungsberater
Fuchshuber Anton Band: 06/2006
Versicherungs- Vermögensberatung Herbert Walder
Walder Herbert Band: 12/2006
Versicherungsagentin Christine Huber
Huber Christine Band: 12/2006
VMV Schleiss & Korp Consulting GmbH
Korp Andreas Band: 12/2005
Volksbank Krems-Zwettl
Hammerl Eduard Band: 06/2006
Volksbank Piestingtal reg. GenmbH
Guthauer Christian Band: 06/2004
Volksbank Salzburg
Jungbauer Karin Band: 12/2006

VPM Vermögensverwaltungs-AG
Mag. Ilse Wenger Band: 12/2006
A-1010 Wien; Singerstraße 27
Tel.: 01 51613 ilse.wenger@vpm.at
www.vpm.at

Wengler Schwab Asset Management GmbH
Schwab Andreas Band: 12/2006
WFG BeteiligungsgmbH & Co Buchhaltung KEG
Dr. Spanberger Hans-Peter Band: 06/2004
Wiener Neustädter Sparkasse Zweigstelle Eggendorf Zillingdorf
Zacsek Albert Band: 06/2004
Wirtschaftskanzlei Geyer Erika
Miko Gerhard Band: 12/2003 06/2004
Wolfgang Schrems Vermögensberater
Schrems Wolfgang Band: 06/2004
WT Walter Trippel Immobilienvermittlungs u. Vermögensberatungs GmbH
Mag. Trippel Walter Band: 03/2005 bis 12/2006

Foto

Agfa-Gaevert GmbH
Windhofer-Pizal Manuela Band: 12/2005
Alois Furtner Sportfoto

Mag. Furtner Alois Band: 06/2004
Andy.Sillaber Fotografie | Videografie
Sillaber Andreas Band: 12/2006

Atelier Doris Kucera, Foto
Doris Kucera Band: 06/2006
A-1100 Wien, Laxenburgerstraße 58
Tel.: 01 6046122 6046122
www.doriskucera.at

Bildagentur Franz Waldhäusl
Waldhäusl Franz Band: 06/2004
Bildagentur Thurner
Thurner Mario Band: 09/2004

RING FOTO Gruppe

Brischnik Gerhard
Gerhard Brischnik Band: 06/2003 06/2006
A-1030 Wien; Custozzagasse 11/16
Tel.: 01 9829779 g.brischnik@ringfoto.at
www.ringfoto.at

E-Frame Handels GmbH
Kozel Harald Band: 12/2005
Eva Schächter Photographie
Schächter Eva Maria Band: 03/2004
Foto Gugerbauer Digital-Fotostudio & Fachhandel Inh. H. Stöckelmayer
Stöckelmayer Herbert Band: 12/2005
Foto Jobst GmbH
Zainzinger Karl Band: 06/2006
Foto Knoll GmbH & Co KG
Dworski Christian Band: 06/2004
Foto Mehwald - Hannelore Mayrhofer
Mayrhofer Hannelore Band: 03/2004
Foto-Laden
Morgenbesser Gustav Band: 06/2004
Fotofachlabor Kadmon GmbH
Kadmon Haide Band: 12/2002 06/2004
Fotografie Michael Maritsch
Maritsch Michael Band: 03/2004
Fotostudio Margit Berger
Berger Margit Band: 12/2005
Fotostudio Ott
Ott Helene Band: 03/2004
Fotostudio Silvia - Silvia Duschanek
Duschanek Silvia Band: 06/2004
Fotostudio Walter Kühnelt
Kühnelt Walter Band: 09/2004
Galerie Eder
Eder Richard Band: 06/2004
GMR Fotografen-GmbH
Mair Rudolf Band: 06/2006
Hartlauer Handels GmbH
Tober Waltraud Band: 03/2004
Haunsberger Photo- und Presse-Service H P S
Haunsberger Traude Band: 09/2004
Karg KEG
Mag. Haendl Christian Band: 06/2004
Kodak GmbH
Ing. Egl Robert Band: 09/2004
Leo Himsl Fotostories
Himsl Leo Band: 06/2006
Mario Schmolka Fotograf
Schmolka Mario Band: 12/2006

Martin Wöhry GmbH
Martin Wöhry Band: 06/2006
A-8010 Graz; Murgasse 11
Tel.: 0316 890588 looxis@inode.at
www.looxis.com

Nautica - Unterwasserkameras, Verkauf, Verleih
Scharl Christian Band: 09/2004
Photo Hohenberg, Patricia Hohenberg
Hohenberg Patricia Band: 06/2006
Photoshop Hörmann
Hörmann Sabine Band: 06/2004
Pressefoto Franz Josef Schenk
Schenk Franz Josef Band: 12/2006
Rusch Fotograf
Rusch Ludwig Band: 09/2004
Sissi Furgler Fotografie
Furgler Sissi Band: 06/2006
Weinper & Co GmbH
Weinper Christine Band: 09/2004
Wolfgang Fischerlehner Photographie
Fischerlehner Wolfgang Band: 03/2005

Freizeitanlagen u. -angebote

Activity Fitneß Studio Ges.m.b.H.
Gerhartl Karin Band: 06/2004
AMATIC Industries GmbH
Kaiser Sandra Band: 06/2004
Anrosi Kutschera KEG
Kutschera Anita Band: 06/2006
Berg- & Skilift Hochsöll GmbH & Co KG
Eisenmann Walter Band: 03/2004
Bodystyle Fitneß-Studio GmbH
Adler Rudolf Band: 06/2004
Boote-Buffet „Kukis Kombüse" - Marianne Kukla
Kukla Marianne Band: 12/2006
Bull´s Gym Fitneßcenter Plank GmbH & Co KEG
Plank Gabriele Franziska Anna Band: 07/2002 03/2004
Burg Riegersburg - Prinz Liechtensteinsche Gewerbebetriebe GnbR
Liechtenstein Annemarie Prinzessin von und zu
Band: 12/2005 bis 12/2006
Century Europe Casinos GmbH
Dr. Gernert Christian Band: 12/2006
Chris Tanzschule
Lachmuth Chris Band: 12/2005
Club Top & Fit Fitneßcenter GmbH
Riegler Alfred Band: 12/2005
Stögerer Werner Band: 12/2005
Delta Fitneß & Gesundheit Mag. Siegfried Buchgeher
Mag. Buchgeher Siegfried Band: 03/2004

Der Sportpark - Sportpark GmbH
Klöckl Helmuth Band: 06/2006
Eichenhof Reitstall - Pferdezucht Johannes und Alexandra Danner
Danner Johannes Thomas Band: 06/2004
EWTO-Akademie Wien
Gold Matthias Band: 09/2004
Fitneß Center Himsl
Himsl Rüdiger Band: 12/2005
Fitneß-Center Mitter Alois
Mitter Alois Band: 06/2004
funworld austria gmbh
Ehmer Herbert Band: 06/2004
GAK Marketing GmbH
Pilz Ulrike Band: 12/2005
GESTRA Spiel- und Freizeiteinrichtungen GmbH
Straßmayr Christian Band: 12/2005
Golfclub Linz - St. Florian
Moser Michael Band: 12/2006
Holmes Place Health & Fitness Centres GmbH
Schwaiger Margit Band: 03/2005
Ing. Philipp GmbH & Co.KG
Hager Maximilian Band: 06/2004
John Harris Fitneß GmbH
Fraydenegg Maximilian Band: 06/2006
Kieweg Martin Happy Horse Ranch - Reitstall
Kieweg Claudia Band: 03/2004
Kindertanzschule Nora Mackh
Mackh Nora Band: 06/2004
Kultur- und Sportvereinigung Wienstrom
Hutter Friedrich Band: 12/2006
Kümberghalle Stützner GmbH & Co Kümberghalle KG Veranstaltungen-Catering-Freizeitzentrum
Pachner Dominik Band: 06/2006
Landesverband Wien Plus Bowling
Schmekal Helmut Band: 03/2005 06/2006 12/2006
Marco Polo Sportcenter Christa Marschall GmbH
Marschall Johann Band: 09/2004
Montforthaus Feldkirch Vorarlberger Kultur- & Kongreßzentrum
Allgäuer Robert Band: 12/2006
Nationalpark Thayatal GmbH
Dipl.-Ing. Brunner Robert Band: 12/2005
Neue Wiener Hochschaubahn Kremser & Co.
Pichler Hubert Band: 06/2004
OÖ Thermenholding GmbH
Achleitner Markus Band: 12/2005
Österreichischer National-Cirkus
Knie Louis Band: 1998 bis 12/2006
Paradies Sauna Foto Video Club
Floccari Domenico Band: 06/2004
Power Gym - Hans Hergovich
Hergovich Johann Band: 06/2006
Prater Sauna Gastbetrieb Stefan Kolenac
Kolenac Stefan Band: 09/2004 12/2005
Pyramide Freizeitparadies Ges.m.b.H. & CoKG
Spath Gerhard Band: 03/2004
Reiterhof Fürholzer
Mayrhofer Franz Band: 12/2005
Roessler Kulturservice Pächterin Martina Schrei
Schrei Martina Band: 06/2004
Shape Lady-Fitness

Kropiunig Gabriele Band: 03/2005
Silvia Kiehas Viedeothek Videopoint
Kiehas Silvia Band: 03/2004

Sportstudio Gym 80 Inhaber: Schmiedt Josef
Josef Schmiedt Band: 12/2006
A-4600 Wels; Kaiser-Josef-Platz 53<
Tel.: 07242 65650 gym80@schmiedt-gym80.at
www.schmiedt-gym80.at

Squash u. Fitneßcenter Simmering J. Nussbaumer
Nussbaumer Josef Band: 06/2004
Stadtpark Mannheim GmbH
Költzsch Joachim Band: 06/2004
Swiss Training Fitnesscenter GmbH
Messerer Jürgen Band: 06/2006
Tanz 287 Ballettschule Alexandra Karner
Gedaze Alexandra Band: 03/2005
Tanzschule Dance 4 Fun Eva und Walter Fürholzer
Fürholzer Walter Band: 12/2005
Tanzschule Dick Roy Zelenka KG
Zelenka Harald Band: 12/2005
Tanzschule Duschek
Duschek Walter Band: 06/2004
Tanzschule Kopetzky
Kopetzky Peter Band: 2001 06/2004
Tanzschule Manfred Polz
Polz Manfred Band: 06/2006
Tanzschule Rueff
Urrisk Matthias Band: 12/2005
Tanzschule Schmidtschläger Inh. Franz Wirtinger
Wirtinger Franz Band: 12/2005
Tatschl Christian KEG
Tatschl Christian Band: 12/2005
Tenniscenter Froschauer Rosa
Froschauer Rosa Band: 12/2005
Tenniscenter Jedlersdorfer Straße GmbH & Co.KG
Wannemacher Christian Band: 09/2004
Tirol Alpin Natursportevents Martin Ripfl-Marx
Ripfl-Marx Martin Band: 03/2005
Waldcamping Hubertus
Molterer Hubert Band: 12/2005
Wamsi Ballonteam - K&K Wamser OEG
Wamser Karin
Wirt z' Langacker Strondl Gaststättenbetriebs-GmbH & Co. KEG
Hager Erwin-Rudolf Band: 06/2006

Handarbeiten u. Basteln

Creative Freizeit Fa. Anton Schill Holz- & Bastelwaren
Schill Anneliese Band: 09/2004
Dürkopp-Adler Industrienähmasch.-Vertrieb Zimmermann & Kroboth GmbH
Zimmermann Hans-Dieter Band: 12/2006
Hobby-Studio Kora Berger Handarbeits- und Bastelbedarf
Berger Kora Band: 12/2005
Kastl + Reiter + Co - Der Nähmaschinenspezialist
Begnis Andrea Band: 06/2004
Kreatives Allerlei Hobby- und Künstlerbedarf - Mag. Daniela Heider
Mag. Heider Daniela Band: 06/2006
KreativWerkstatt Töpferei Christine Dworschak
Dworschak Christine Band: 12/2005
Kunst & Keramik Werkstätte Inh. Brigitte Winter
Winter Brigitte Band: 12/2005
Martins Modellbau - Elektronik
Segl Martin Band: 03/2005
Nähmaschinencenter Wurglitsch OEG
Kortanek Sabine Band: 03/2004
Wurglitsch Irene Band: 03/2004 06/2004
Nähstube Ulrike Erd Ges.m.b.H.
Erd Ulrike Band: 03/2004
Ofi´s Bunte Stube - Andrea Ofner
Ofner Andrea Band: 12/2005

Schneiderzubehörzentrum Siegfried Winkler KG
Winkler Werner Band: 12/2006
A-1210 Wien; Schloßhoferstraße 4
Tel.: +43 / 1 / 2783418

Tapisserie „Zur Linde" Inh. Gabriele Thallhammer
Thallhammer Gabriele Band: 12/2005
Wollstube Sillipp Ulrike
Sillipp Ulrike Band: 12/2005
Yachtmodellbau Hirsch, Inh. Josef Hirsch
Hirsch Josef Band: 09/2004
Zwei glatt zwei verkehrt - Christine Withalm
Withalm Christine Band: 12/2005

Lesen, Schreiben, Malen, Sammeln

Bücher Hikade
Hikade Roswitha Band: 12/2005
Bücherläden GmbH
Stocker Elke Band: 03/2004
Buchhandlung Kirchner-Krämer KEG
Mag. Kirchner-Krämer Lucia Band: 12/2005
Christine Ganser Bahnhofbuchhandlung
Ganser Christine Band: 06/2004
Kucera KEG
Kucera Bernd Band: 12/2006
Morawa & Styria Buchhandel GmbH
Pfurtscheller Barbara Band: 06/2004
Öphila Puschmann und Schwarz OEG f. Briefmarken und Postgeschichte
Puschmann Friedrich Band: 06/2004
Tyrolia Buch Papier Innsbruck
Renk Markus Band: 06/2004
Universitätsbuchhandlung Max Pock Bücher und Musikalien
Tieber Thomas Band: 09/2004

Musik

Didi's Musik D. Lampert
Lampert Dietmar Band: 12/2006
F. Moser Patentverwertung & Musikinstrumentehandel
Moser Franz Band: 06/2006
Gufler-Graf OEG Musikalienhandlung
Graf Klaus Band: 06/2004
Hera Music & Media Production Helmut Rasinger jun.
Rasinger jun. Helmut Band: 03/2005
Landesmusikschule Traun
Mag. Jetschgo Gertrud Band: 06/2004
Meisterwerkstatt für Metallblasinstrumentenbau
Reparaturen aller Blasinstrumente Schuller

Schuller Klaus Band: 03/2005
Musik Ferchner Meisterbetrieb handgefertigte Blechblasinstrumente
Ferchner Peter Band: 09/2004
Musik Schneidhofer, Inhaber Robert Schneidhofer
Schneidhofer Robert Band: 12/2006
Musiklehranstalten Wien
Hieltscher Swea Band: 12/2005
Musikschule Freistadt
Kreischer Mathias Band: 12/2005
Orgelbauwerkstätte M. Walcker-Mayer
Walcker-Mayer Michael Alexander Band: 2000 06/2006
Plattenboutique Sabine Pigal
Pigal Sabine Band: 03/2004
Seekirchner GmbH
Seekirchner Roman Band: 12/2006

Sportanlagen u. -schulen

Studio Gabriella Cimino Pilates Center Vienna
Gabriella Cimino Band: 06/2006
A-1070 Wien; Kandlgasse 6A/2
Tel.: 01 5265810 gabriella.cimino@pilatescentervienna.com
www.pilatescentervienna.com

Attention Badmintoncenter Adi Kohlbacher
Kohlbacher Adi Band: 06/2006
Bergführerschule des Österreichischen Alpenvereins
Zörer Walter Band: 06/2004
Fahrradtechnik Haas GmbH
Dipl.-Ing. (FH) Haas Wolfgang Band: 03/2005
FLEXX Fitness-Studio Inh. Markus Schneckenpointner
Schneckenpointner Markus Band: 06/2004
Judoclub Klosterneuburg
Summer Friedrich Band: 03/2004
Lifeline
Kerndler Martin Band: 06/2006
Parashuttle Seefeld OEG
Lindner Christian Band: 03/2005
Reitstall St. Lukas Riegler & Co.KG
Riegler Johann Band: 03/2005
Schi- und Snowboardschule Toni Gruber
Gruber Anton Band: 06/2003 bis 06/2004
Sicherheitsdienst K. Bayer
Bayer Karl Band: 06/2004
Sportakademie Wien
Mag. Gloggnitzer Johann Band: 12/2005
Tennisanlage Doleschal GmbH Erholungszentrum Stockerau
Doleschal Anita Band: 12/2005
Tenniscenter Skarics
Skarics Ernst Band: 12/2005

Sportartikel u. -geräte

Athletik Union Graz
Mamul Kurt Band: 03/2004 bis 03/2005
Berger Kornholz OEG
Kornholz Wolfgang Band: 12/2005
Bravo-Print GesbR
Steiger Harald Band: 03/2005
Diver's Equipment - School - Adventures Michael Juran
Juran Michael Band: 03/2004
Fischer GmbH
Dipl.-Ing. Pieber Alois Band: 09/2004
Flexi Sports GmbH
Sasse Andy Band: 03/2005
Fun Factory Trading GmbH
Würtinger Günter Band: 09/2004
Gebrüder Gföllner GmbH & Co Reifen - Sport - Mode KG
Gföllner Pauline Band: 12/2005
Intersport Eybl Sport Service GmbH
Gasperlmair Dieter Band: 06/2004
Intersport Pötscher Johann GmbH
Pötscher Johann Band: 06/2006
Intersport Roth
Roth Ulrike Band: 03/2004
Jack Wolfskin Shop
Lanmüller Christine Band: 06/2004
Kneissl Tirol GmbH
Mag. Wegscheider Harald Band: 06/2004
Rad Cult Schedler OEG
Schedler Mario Band: 12/2006

Radsport Strobl Ges.m.b.H.
Strobl Martin Band: 03/2004
Radverleih-Donauinsel-Parkplatz
Aschauer Johann Band: 06/2004
Reiterstadl Florid Sport Handels GmbH
Migl Alexandra Band: 12/2005
Rossignol Österreich GmbH - Cleveland Golf
Gasser Erwin Band: 03/2005
Sail & Surf Gesellschaft m.b.H.
Unterberger Wolfgang Band: 03/2004

Sport Geräte Service
Dieter Pliem Band: 12/2006
A-1110 Wien; Lorystraße 45
Tel.: 01 7482567 office@sgs.or.at
www.sgs.or.at

Sport Lichtenegger
Lichtenegger Franz Band: 03/2004
Sport Roth
Roth Josef Band: 03/2005
Sport Service GmbH
Weger Armin Band: 03/2004
Sports Experts GmbH
Schretter Mario Band: 06/2004
Stanka Sport 2000 Sportwaren
Stanka Karl Band: 06/2006
Starfish Fisherman´s Partner Fa. Gerhard Müllner
Müllner Gerhard Band: 03/2005
Winninger GmbH
Winninger Roman Band: 12/2006
Yachtservice Gebetsroither GmbH & CO KG
Gebetsroither Johann Band: 06/2004
ZA Zenleser Design
Zenleser Werner Band: 1999 03/2004

Tiere

Alfred Höller Zoologische Präparation
Höller Alfred Band: 12/2006
Aqua Terra Design Hofer Hörndler OEG
Hofer-Hörndler René Band: 03/2004
Beauty-Salon-Holly für Hunde und Katzen
Lehner Doris Band: 06/2004
BellargoCavallo Schweif- & Mähnenverlängerung und -verdichtung
Neubauer Natascha Band: 12/2006
Danis Hundesalon Daniela Steininger
Steininger Daniela Band: 12/2005
Dein Tier + Du - Zoofachgeschäft Inh. Schedl Herbert
Schedl Herbert Band: 03/2005
Halmerhof Reitstall Zwinz
Zwinz Christina Band: 06/2006
Heimtiershop Zoofachgeschäft
Kranewitter Norbert Band: 06/2004
Hundefriseurin Melanie
Schneider Melanie Band: 09/2004
Hundesalon Margit Schönauer
Schönauer Margit Band: 12/2006
Hundezentrum Niederl GmbH
Niederl Josef Band: 12/2005 06/2006
Koch GmbH & Co KG Heimtiernahrung
Koch Dietrich Band: 12/2005
Petfrost Artgerechte Tierernährung GmbH
Marihart Elisabeth Band: 03/2004
Ragossnig Kleintier- und Bastelwelt
Ragossnig Herbert Band: 03/2005
Royal Canin Österreich GmbH
Ing. Kren Wolfgang Band: 06/2006
Tierfachhandlung Ulrike Terscinar
Terscinar Ulrike Band: 03/2004
WHU Wolfgang Fesl Inhaber
Fesl Wolfgang Band: 06/2004 06/2006
Zoo-Sauer gegr. 1880 Inh. A. Popper
Popper Andreas Band: 06/2006

Wetten

Ohne Angabe der Dienststelle:
Auer-Strobl Susanne Band: 12/2005
Lindenau Heinrich Band: 03/2005
Admiral Sportwetten AG
Irsigler Jürgen Band: 12/2006
Thöne Karl Band: 06/2004
CBC Computer Betting Company
Kleiss Horst Band: 03/2005
COM-BET.com Wett GmbH
Voigtleitner Markus Band: 12/2005
Florian Lauda Automatenverleih
Lauda Florian Band: 03/2004
Hohe Brücke Beteiligungsverwaltung und Unternehmensberatung GmbH
Dr.iur. Gorton Wilhelm Band: 1998 06/2006
Lotto-Toto-Klassenlose Josef Sezemsky
Sezemsky Josef Band: 03/2004
Österreichische Lotterien GmbH
Dipl.-Kfm. Dr. Wallner Leopold Band: 1998 bis 12/2006
Wohlauf Gerlinde Band: 12/2005
Top Sportwetten GmbH
Ropitsch Birgit Band: 12/2005
Wettpunkt Betriebs GmbH
Nowak Agnes Band: 03/2004

Wellness

Ohne Angabe der Dienststelle:
Schmikal Michael Band: 12/2005

Anna Maria Frank-Palmer selbständige Vita-Life Beraterin
Frank-Palmer Anna Maria Band: 03/2004
DANTIAN - Zentrum
Missethon Renate Band: 06/2004
Delfin HandelsgmbH
Kogler Harald Band: 12/2005
Emnext Fitneß Studio GmbH

Interview: Natascha Neubauer

BellargoCavallo

Die weltweit einzig patentierte
Schweif- & Mähnenverlängerung
und -verdichtung

Tel.: 0699/811 91 359

SCHWEIF & MÄHNE

www.bellargocavalloaustria.com

Österreichische
KLASSEN
LOTTERIE
GESCHÄFTSSTELLE

HOHE BRÜCKE

PARTNER DER Österreichischen LOTTERIEN

A-1013 Wien · Wipplingerstraße 21

Österreichische
KLASSEN
LOTTERIE

Reich werden
mit Klasse.

Lukasser Günther Band: 12/2005
Fachinstitut für Massage und Kinesiologie Alfred Prosenbauer
Prosenbauer Alfred Band: 06/2004
FED GmbH Wasseraufbereitung - Schwimmbadtechnik
Zauner Helmut Band: 06/2006
Franz Spruzina Masseur
Spruzina Franz Band: 09/2004
Gästehaus Isabel - Wellness Isabelle Schwarz
Schwarz Isabelle Band: 12/2005

ManfredLakner.com

Goodlife Marketing Ltd.
Manfred Lakner Band: 06/2006
GB-London SW 1V 1BZ; 95, Wilton Road, Suite 3
office@manfredlakner.com
www.manfredlakner.com

Hand- u. Fußpflege - Solarium Redl
Redl Brigitte Band: 03/2004
Hotel Enzian
Veit Anita Band: 06/2003 bis 06/2004
Hotel Kristberg Egon Zimmermann
Zimmermann Egon Band: 09/2003 bis 12/2006
John Harris GmbH
Koppensteiner Susanne Band: 1999 03/2004 09/2004
Mag. Moser Hermann-Michael Band: 06/2006
Kapec - San Handels GmbH
Kneidinger Ernst Karl Band: 12/2005
KLAFS Saunabau Med. Technik GmbH
Kober Monika Band: 06/2004
Lady-Vital - Der Club für Fitneß und Wohlbefinden
Strasser Susanna Band: 12/2005
Lifestyle Center
Klampfer Helmut Band: 09/2004
M. Strahner OEG - Manus Kosmetik
Strahner Martin Band: 06/2004
Massagestudio Relax A. Endrighi Masseur & medizinischer Bademeister
Endrighi Arnold Band: 03/2005
Mega Sun
Hackl Christiane Band: 12/2003 09/2004 03/2005
Mobile Massagen Roland Rursch
Rursch Roland Band: 03/2004
Slender You - Inh. Claudia Göbel
Göbel Claudia Band: 06/2006
Slender You Karin Hofbauer
Hofbauer Karin Band: 03/2004
Sun-Kist Sun-Studios
Wolfschluckner Robert Band: 09/2004
Sylvia Jodl Kosmetik, Fußpflege, Massage, Parfümerie
Jodl Sylvia Band: 03/2004
Tassilo Arena Bert Golda
Golda Bert Band: 03/2005
Thermalquelle Loipersdorf
Lunacek Thomas Band: 12/2005
Vendome Spa/Radisson SAS Palais Stadtpark Hotel Betr.GmbH & Co KG
Kleveta Doris Band: 12/2005
Woman-Fitness-Treff - Inh. Simone Altersberger
Altersberger Simone Band: 06/2006
yoga & more, Annemarie Bosich
Mag. (FH) Bosich Annemarie Band: 12/2006

Blumen u. Pflanzen

Andreas Tulach, Friedhofsgärtnerei
Tulach Andreas Band: 06/2006
Ann Decor Kunsthandwerk - Anni Buchauer
Buchauer Anna Band: 06/2004
Baumschulgärtner Gottfried
Gottfried Christian Band: 09/2004
Blattwerk-BlumenLiberty
Schauer Irmtraud Maria Band: 09/2004
Blumen - Kumhofer - Kumhofer Elisabeth Blumen - Kränze - Arrangements
Kumhofer Brigitte Band: 12/2006
Blumen Grabmaier Floristik/Gartenbau
Hofer-Grabmaier Anja Band: 09/2004
Blumen Huber - Karl Kramer
Kramer Karl Heinz Band: 03/2004
Blumen Judith - Inh. Judith Vorlen
Vorlen Judith Band: 12/2006
Blumen Karin
Digruber Karin Band: 06/2004
Blumen Stadler
Stadler Andre Band: 09/2004
Blumen Vogler Kränze, Buketts und Gräberschmückung
Vogler Franz Band: 06/2004
Blumen-Exclusiv Andre Stellingwerf
Stellingwerf Andre Band: 09/2004
Blumengarten HandelsgesmbH
Buchner Werner Band: 06/2004
Blumenpark Seidemann KEG
Seidemann Erwin Band: 09/2004
Blumensalon Grollitsch
Grollitsch Jürgen Band: 09/2004
Blumenstube Gumpendorf Blumen Rott OEG
Fiedler Michaela Band: 12/2006

Blumentreff Romy Inh. Romana Neubauer
Romana Neubauer Band: 12/2006
A-1090 Wien; Servitengasse 24
Tel.: 01 3196163 blumentreff.neubauer@chello.at

Blütenreigen - Gerti Adamcik - Meisterfloristik
Adamcik Gerti Band: 09/2004
Der Blumentempel
Glowka Verena Maria Band: 06/2004
Floramedia Austria GmbH
Freitag Horst Band: 06/2004
Ing. Lippitz Johannes Band: 12/2006
Floristik am Leberberg Inh. Gabriele Hertl
Hertl Gabriele Band: 12/2005

Copyrighted material

Blumen Rott

für jeden Anlass

www.blumen-rott.at

Gartenpflege, Arrangements, Ausstattungen

Trauerfloristik, Grabpflege

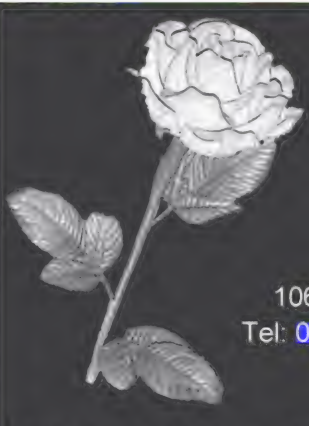
Weltweiter Blumenversand mit Fleurop

Niederlassungen:

Blumenstube Gumpendorf
Gumpendorferstraße 80
1060 - Wien
Tel.Nr.:01 597 67 63

Blumenhandl. u. Gärtnerei
Erlaaerstraße 64
1230 - Wien
Tel.Nr.: 01 865 86 97

Blumenh. am Süd-West Friedhof
Grabpflege Süd - West
Wundtgasse 1
1230 - Wien
Tel.Nr.: 01 804 25 77



Blumenstube
GUMPENDORF

1060 Wien, Gumpendorferstrasse 80
Tel: 01/597 67 63 www.blumen-rott.at

Filialleiterin Michaela FIEDLER - BLUMEN ROTT OEG

GARTENBAU - KONTNER
seit 1904
Zentrale - 1110 Wien, Simmeringer Hauptstraße 401
Tel.: 01/ 767 62 75, Fax: 01/ 769 42 63
Blumen - Kränze - Buketts - Floristik zu jedem Anlass - Grabgestaltung und Pflege - Sommerblumen für Balkon und Garten;
www.blumen-kontner.at office@blumen-kontner.at

Flowery Field
Die etwas andere Blumenhandlung

Flowery Field Inhaber: Alexander Broukal
Alexander Broukal Band: 06/2006
A-1070 Wien; Schottenfeldgasse 28/2
Tel.: 01 9907835 alexander.broukal@chello.at
www.floweryfield.at

Gartenbau Drexler
Drexler Wilhelm Band: 09/2004

FASSL
Alles Grüne für Ihr Zuhause aus einer Hand!

Gartenbau H. Fassl Nfg. Hannelore und Franz Fenz GnbR
Karl Fenz Band: 12/2006
A-1190 Wien; Weinberggasse 81
Tel.: 01 3282816 fassl-fenz@a1.net
www.otis.com

Gartenbau Kontner Blumen, Kränze, Grabgestaltung
Kontner Johann Band: 06/2006
Gartenbau Strillinger
Strillinger Johann Band: 03/2004
Gartengestaltung Dipl.-Ing. Ivanovic
Dipl.-Ing. Ivanovic Nobit Band: 09/2004
HDS Hydrokulturen Dekorationen Schmiedseder GmbH
Schmiedseder Maria Band: 12/2006
Hogl Innenbegrünung GmbH
Hogl Manfred Band: 03/2005
Immergrün - Floristik
Perndorfer Karin Band: 06/2006
Klaus Petrucha Samen - Pflanzenschutz
Petrucha Klaus Band: 12/2005
Kugler Blumen Blumengroßhandel Rene Kugler KEG
Kugler Barbara Band: 12/2006
Natur Art Strangl & Jobst OEG Meisterfloristik
Jobst Doris Band: 09/2004
Ranseder Clemens Gärtnerei - Floristik
Ranseder Clemens Band: 09/2004
Treibhaus Alles Blume Krista Martin
Martin Krista Band: 12/2006
TZH Technik-Zentrum - Holzleitner Stefan
Ing. Holzleitner Stefan Band: 09/2004
WB Blumen Company Handels GmbH
Linke Julius A. Band: 1999 12/2005
Zweigstelle der Blumenladen - Andreas Bamesberger
Bamesberger Andreas Band: 1999 09/2004

Garten- u. Landschaftsgestaltung

Albert Huber Handelsagentur
Huber Albert Band: 06/2004
Baumschule Dipl.-Ing. Reinhard Ranseder
Dipl.-Ing. Ranseder Reinhard Band: 09/2004
Baumschulen Frank
Frank Johann Band: 2001 03/2004
Baumschulen Schick GmbH
Schick Heinz Band: 12/2006
Benczak Gartencreation GmbH & Co KG
Benczak Maria Band: 06/2006
Bewässerungsanlagen Eduard Rotter
Rotter Eduard Band: 06/2006
Burger & Grösslinger OEG Gartenarchitektur & Gestaltung
Burger Thomas Band: 03/2004
Christian Ortmann Gartengestaltung
Ortmann Christian Band: 06/2006
Dunkl Garten Ing. Brigitte Dunkl
Ing. Dunkl Brigitte Band: 03/2005
Gager Zaun- und Torsysteme
Gager Otto Band: 03/2004
Garten - Rasen - Baumpflege Hermes Dienste Inh. Guem
Guem Michael Band: 09/2004
Gartenbau Heinzpeter Bauer
Bauer Heinzpeter Band: 12/2005
Gartengestaltung Ing. Günther Ecker
Ing. Ecker Günther Band: 12/2006

Gartengestaltung Manfred Haas
Haas Manfred Band: 12/2005
Gerlinde Blauensteiner - Gartenberatung und Gestaltung
Blauensteiner Gerlinde Band: 06/2004
Gottfried + Gertraud Viehböck Baumschule - Gärtnerei - Floristik
Viehböck Gottfried Band: 06/2006
Ing. Anton Moosbrugger Garten und Landschaft - Planung und Bau
Ing. Moosbrugger Anton Band: 06/2006
J. u. B. Gadermair Forstbaumschulen
Gadermair Brunhilde Band: 09/2004
Langeder Garten-Harmonie GmbH
Langeder Johann Band: 03/2004
Lichtblau Gartengestaltung Dr. Lichtblau GmbH
Lichtblau Andreas Band: 03/2005
Nature & Landscape DI Köferle & Co KEG
Dipl.-Ing. Platzer Klaus Band: 06/2006
Ökologie und Kreativität Mag. Peter Mertz
Mag. Mertz Peter Band: 06/2004
ÖkoPlant® M. Roitner GmbH
Roitner Michaela Band: 12/2006
Österreichischer Siedlerverband
Köstlinger Gerhard Band: 12/2006
Rundum Service Christiane Edlinger
Edlinger Christiane Band: 09/2004
Securo Zaunbau GmbH
Mag. Burtscher Eva Band: 03/2004
Stausberg VertriebsGmbH
Ing. Hanbauer Kurt Band: 03/2005
Tossmann Tritta KEG - Gartengestaltung
Dipl.-Ing. Tossmann Robert Band: 12/2006

Gartenbedarf u. -geräte

Alois Zisser Leihmaschinen Gartengeräte
Zisser Alois Band: 03/2004
Bellaflora Gartencenter GmbH
Flach Andrea Band: 03/2004
Bio Furtner Großvertrieb für naturgemäßen Gartenbau Inh. B. Hejduk
Hejduk Brigitte Band: 12/2005
Edfelder GmbH
Leutgeb Elisabeth Band: 06/2004
Gartengeräte - Reparatur Anton Zeilinger
Zeilinger Anton Band: 06/2006
MTD Austria HandelsGmbH
Wörndl Albert Band: 03/2004
Ortlieb OHG Rasenmäher und Nähmaschinen
Ortlieb Friedrich Band: 03/2004
Unser Lagerhaus
Kienzl Herbert Band: 06/2004

Schwimmbad u. Teichbau

BWT AG
Saurwein Stefan Band: 03/2005
Garten- und Teichbau Wasserpflanzenkulturen Gerhard Kuttner
Kuttner Gerhard Band: 03/2004

Abendunterhaltung

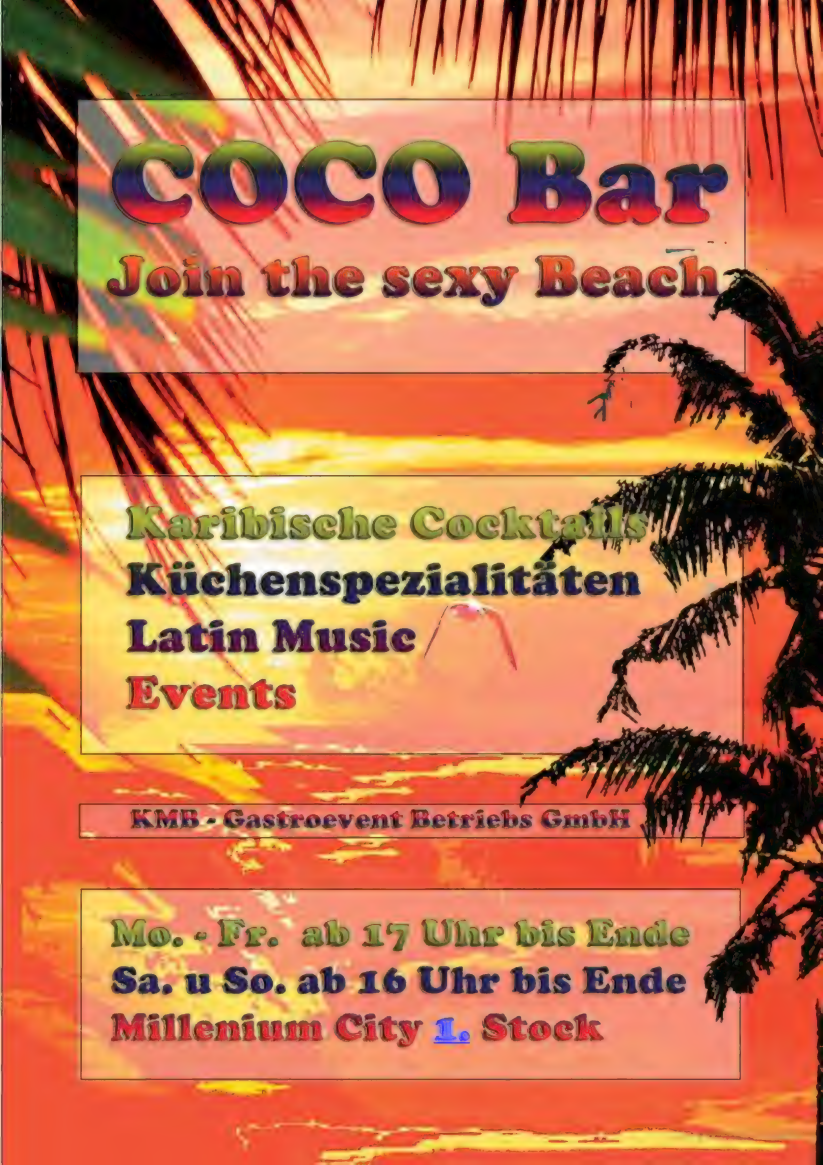
Austaller & Holzinger OEG Blue Light Pub
Austaller Martin Band: 12/2006

Bar Café Luce Christian Neururer
Neururer Christian Band: 09/2004
Barbaras - Inh. Barbara Kronenfels
Kronenfels Barbara Band: 09/2004
Billy's Bones Irish Pub Karkov Gastronomiebetrieb GmbH
Mag. Kovats Endre Band: 03/2005
Cafe - Bar - Restaurant Spark Schwara GmbH
Mag. Schwara Stefan Band: 12/2005
Cafe Anneliese - Anneliese Rosenkranz
Rosenkranz Anneliese Band: 09/2004
Cafe Etage
Feifar Christina Band: 03/2005
Cafe Korb - Susanne Widl
Widl Susanne Band: 12/2005
Cafe Restaurant Cortez Gharib Handelsagentur
Maghsudi Shirin Band: 12/2005
Chamäleon
Kleinschitz Rudolf Band: 09/2004
Chamäleon Inh. Schaufler Alexander
Schaufler Alexander Band: 12/2005
Cocktailbar Easy Hans Wiesinger
Wiesinger Hans Band: 03/2004
Cumberland-Parkcafe Familie John
John Siegfried Band: 06/2006
Disco Barbarossa Manfred Hahn
Hahn Manfred Band: 06/2004
Discothek Sonderbar - Sepp Schlömmer
Schlömmer Josef Band: 06/2004
Down Under Aussie Pub Inh. Michael Reisinger
Reisinger Michael Band: 12/2005
E. Schuller GmbH
Schuller Ernst Band: 12/2006
Egon Cafe Musikbar Beisl Soylu GmbH Nfg. OEG
Soylu Tezcan Band: 03/2004
Escad-Willibald GmbH
Willibald Werner Band: 12/2005
Gasthaus Ybbstalhof Inh. Brigitte Wiesmüller
Steiner Ottilie Band: 12/2006
Gasthof Paier
Paier Anton Band: 12/2006
Gastronomiebetrieb „Timeless"
Pohn Alfred Band: 12/2006
Geilehner Gastronomiebetriebs KEG
Geilehner Siegfried Band: 03/2005
Hamburg Bar
Haubenwaller Julius Band: 03/2005
Happy's-Kegler Treff Pub Kegelbahnen Hans Peter Firzinger
Firzinger Hans Peter Band: 06/2006
Hruby & Co OEG
Hruby Ivonne Band: 09/2004
In.n.Vierterl Strasser Christian
Strasser Christian Band: 06/2006
Kabarett Simpl
Niavarani Michael Band: 1998 12/2005 bis 12/2006
KMB - Gastroevent Betriebs GmbH
Morawetz Robert Band: 12/2006
Krah Krah Christine Salchenegger
Salchenegger Christine Band: 1998 09/2004
KUB Cafe Edith Anwander
Anwander Edith Band: 06/2006
Lukas Kaffeehaus und Bar
Seilern und Aspang Renate Band: 03/2005
M. Haslinger KEG Seitensprung
Haslinger Marlies Band: 06/2004
M.A.D.NESS Musik + Dancing
Straubinger Helmut Band: 09/2004
M.P.E. Gastronomie GmbH & Co. Betriebs KG
Burow Mike Band: 03/2005
Matanza's Cocktailbar Donauinsel
Baumgartner Rene Band: 12/2006
Mezcalitos E+S Erlebnisgastronomie GmbH + Co KG
Engl Markus Band: 09/2004
New York - New York American Cocktail Bar
Trsek Friedrich Band: 09/2004
Nightflys Club American Bar Betriebs GmbH
Wanderer Gerhard Band: 09/2004
Orpheum Wien Bühne Beisl
Schwarzl Heide Band: 09/2004
P1 Gaststätten GmbH
Gunschmann Klaus Band: 03/2005
Paddy's Irish Pub
Orth Roland Band: 12/2005
Rainer Lang GmbH
Lang Rainer Band: 09/2004
Rao Gastronomiebetriebs- und Warenhandels GmbH
Mag. Rao-Koka Rajeen Band: 09/2004
Rauch Café und Restaurant
Rauch Reinhard Band: 12/2006
Reiss Bar - M. Schimanko Gastronomie Betriebs GmbH
Schimanko-Stiedl Michaela Band: 12/2005
Richy´s Grünberger & Pros OEG
Grünberger Norbert Band: 03/2005
Roter Engel Barbetrieb GmbH
Özer Ahmet Band: 09/2004
Schaller OEG
Schaller Jürgen Band: 12/2005
Spaer Handels- und Gastronomie GmbH
Spaer Lena Band: 12/2005
Steh Achterl - Firma Gelbmann Robert
Gelbmann Robert Band: 12/2006
Stemenclub Gastronomie GmbH
Weineiss Markus Band: 12/2006
Stylez Club - Prims & Kurevija OEG
Kurevija Josip Band: 12/2005
Tribüne Krieau - Schütz & Partner Gastronomie & Event GmbH
Schütz Ronnie Band: 12/2005
Varadero Bar- Restaurant Inh.: Erol Karabece
Mihalus Igor Band: 06/2004
Weinorgel
Ivakovic Zlatko Band: 09/2004
Schurian Tina Band: 12/2006
Wolfgang Steiner, Zum Postler
Steiner Wolfgang Band: 03/2005

Kaffee u. Kuchen, Eissalons

Aida Produktions GmbH & Co KG.
Prousek Michael Band: 09/2004
Alexander Schärf & Söhne GmbH
Schärf Reinhold Band: 12/2005
Angie's Cafe Inh. E. Ranftl
Ranftl Engelbert Band: 03/2005
Anton - Haselreither Gastronomie GmbH Nostalgie-Cafe
Haselreither Anton Band: 03/2005

Copyrighted material


COCO Bar
Join the sexy Beach
Karibische Cocktails
Küchenspezialitäten
Latin Music
Events
KMB - Gastroevent Betriebs GmbH
Mo. - Fr. ab 17 Uhr bis Ende
Sa. u So. ab 16 Uhr bis Ende
Millenium City 1. Stock

Anton Fink Bäckerei GmbH & Co
Fink Anton Band: 12/2005
Aubergine Cafe Bar
Schabes Haidemarie Band: 06/2004
Bäckerei & Konditorei Naglreiter GmbH
Kiss Zsolt Band: 06/2006
Bäckerei Cafe Gruber
Gruber Erika Band: 06/2004
Bäckerei Erich Felber GmbH & Co.KG
Felber Erich Band: 03/2004
Bäckerei Franz Platzer
Platzer Günther Band: 03/2004
Burgcafe Inhaber Rabl Gerald
Rabl Gerald Band: 06/2006
Cafe & Konditorei Ishakbaiev KEG
Ishakbaiev Nadja Band: 12/2005
Cafe - Konditorei - Eis - Eigene Erzeugung Ingrid Bürger
Bürger Ingrid Band: 12/2006
Cafe - Konditorei - Eis Thallinger
Redtenbacher Karin Band: 12/2005
Cafe - Konditorei Medilikka
Eichinger Silvia Band: 09/2004
Cafe Auris Shop Cafe-Shop-Trafik-Kartenbüro
Auer Klaus Band: 12/2005
Cafe Central
Schieder Hermann Band: 09/2004
Cafe Ciro Komm.-Rat Walter Bachofner
Bachofner Walter Band: 03/2005
Cafe Conditorei Götze
Götze Gerhard Band: 06/2006
Cafe Galerie Fam. Berger
Berger Mathilde Band: 06/2004
Cafe Konditorei Bäckerei Otto Gammer
Gammer Otto Band: 03/2005
Cafe Konditorei Josef Angelmayer
Angelmayer Erika Band: 12/2005
Café Konditorei La Piazza d' Oro Michaela Kopitsch
Kopitsch Michaela Band: 12/2005
Cafe Konditorei Mundl Inh. E. u. G. Krumhuber
Krumhuber Edmund Band: 06/2004
Café Konditorei, Bäckerei Mittermaier
Mittermaier Kurt Band: 03/2004
Cafe Mon Chery Johanna Obenaus
Obenaus Johanna Band: 06/2006
Cafe Monic Inh. Monika Strudl
Strudl Monika Band: 12/2005
Café Oper Wien
Köberl Thomas Band: 06/2006
Cafe Per Du Manfred Lippl KEG
Lippl Manfred Band: 03/2005
Café Plauscherl Musik-Café
Tomanek Gertrude Band: 06/2004
Cafe Ritter - Peter Breimaier
Breimaier Peter Band: 06/2004
Cafe s'Morcherl Inhaberin Koller Heidemarie
Koller Heidemarie Band: 06/2006
Café Schillerpark Richard Huber KEG
Balamaci Cornelia Band: 06/2006
Cafe Tosca Helga Rotböck
Rotböck Helga Band: 03/2005
Cafe Valier
Valier Gotthard Band: 09/2004
Cafe Walcher Familie Assek
Assek Heinz Band: 06/2004
Cafe-Altstadt B. Linthaler
Linthaler Bernd Band: 12/2006
Cafe-Konditorei Christian Stöger
Stöger Christian Band: 12/2005
Café-Konditorei Josef Bartl
Bartl Josef Band: 03/2004
Cafe-Lounge Trachtenvogl
Ohlmann Christian Band: 03/2005
Cafe-Restaurant Frauenhuber Inh. Fam. Binder
Binder Stefanie Band: 12/2006
Cafeteria Donauklinikum Inh. E. M.
Mann Elisabeth Band: 03/2004
Caffe Kosta Anna Kunauer-Sumnik KEG
Kunauer-Sumnik Anna Band: 09/2004
Canape Inh. Gernot Hold
Alfort Doris Band: 09/2004
Check In Reisecafe GmbH
Wintereder Brigitte Band: 03/2004
Coffee Day Gastronomie und Kaffehandels GmbH
Weis Klaus Band: 12/2006
Crêpe Café Schano Stefan & Nemes Isabell
Schano Stefan Band: 06/2006
Dachcafe
Durstberger Michaela Band: 06/2004
Eismanufaktur BetriebsgmbH
Wieser Ewald Band: 06/2004
Eissalon Eis - Prinz Josefa Prinz
Prinz Josefa Band: 12/2005
Eissalon Johannes Bittner
Bittner Johannes Band: 12/2005
Ejupi Adem & Co KEG, Eissalon + Imbiß - Donauplex
Ejupi Emine Band: 06/2006
Expresso Holy Harald
Holy Harald Band: 12/2005
Fa. Louis Lehmann Kaffee - Konditorei
Förtsch Peter Band: 07/2002 09/2003 12/2005
Feinbäckerei Nill Cafe + Konditorei Josef Nill Bäckerei+ Konditorei GmbH
Nill Josef Band: 03/2004
Gabys Treff
Janda Gabriela Band: 12/2005
IC Café Restaurant „Körberl" am Bahnhof Sabine Eder
Eder Sabine Band: 03/2004
Il Castello Gastronomie GmbH
Merai Munther Band: 12/2005
Inges Biocafe Gragger-Stingeder OEG
Stingeder Alois Band: 03/2004

Ital. Eissalon Costantin Antonio
Costantin Antonio Band: 12/2006
A-4600 Wels; Stadtplatz 53
Tel.: 07242 61339

k.u.k. Hofbäckerei Fritz Rath
Rath Fritz Band: 06/2004
Kaffeegarten Inh. Günter Haas
Haas Günter Band: 09/2004
Konditorei Feichtinger vormals Spitzer Wolfgang Feichtinger
Feichtinger Wolfgang Band: 03/2004
Konditorei Toni - Inh. Anton Mittelmayr
Mittelmayr Anton Band: 06/2004 06/2006

Copyrighted material

Konditorei-Cafe Petra - Petra Uhler
Uhler Petra Band: 12/2005
Konditorei-Kaffee Zauner GmbH & Co KG
Zauner Josef Band: 1999 2000 06/2006
KP Tortendesign Conditorei
Klaschka Manfred Band: 03/2005
Migot & Stoll GbR
Stoll Christian Peter Gustav Band: 03/2005
Patrick Gruber Point Bars & Restaurants GmbH
Gruber Patrick Band: 03/2004
Posthof Cafe GmbH
Schelivsky Marcus Band: 03/2004
Rosso e Nero Gaststättenbetriebs-GmbH
Dimitrova Nadia Band: 12/2005
Rötzer Speiseeis & Backwarenerzeugungsgmbh
Rötzer Horst Band: 12/2005
Sektbar Bermuda Inh. Gabriele Marx
Marx Gabriele Band: 09/2004
Spezerei Machek und Salomon OEG
Salomon Wolfgang Band: 03/2005
Wenisch Konditorei und Backwaren KEG
Wenisch Christine Band: 03/2004
Wolfgang Winkler KEG
Winkler Wolfgang Band: 12/2005

Speiselokale

Ohne Angabe der Dienststelle:
Schönleitner Joachim Band: 03/2005
Wulz Dagmar Band: 03/2005

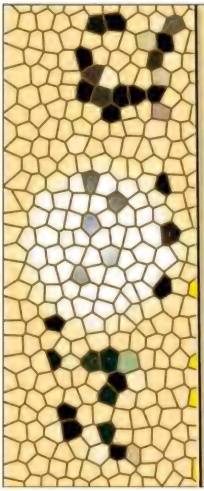
„Fischl's" - Johann Fischl
Fischl Johann Band: 12/2006
„Mr. Lee" Asia-Fastfood Restaurant GmbH
Shan Jiapian Band: 12/2005
„Wilhelm Busch" Inh. Kienzer & Scharf OEG
Kienzer Manfred Band: 12/2006
1er Cru Bistro-Bar-Café
Tomaras Konstantinos Band: 03/2004
Accademia del Caffé Gastronomiebetriebs GmbH
Cavic Sunny S. Band: 12/2005
Alfred Petzl Gasthaus am Gerichtsberg
Petzl Alfred Band: 12/2005
Algast Gastronomie GmbH
Zehetner Michael Band: 12/2006
Algast Gastronomie GmbH - Cafe Ascot
Bartl Alfred Band: 12/2005
Altes Jägerhaus Cafe - Restaurant
Pilcs Thomas Band: 06/2004
Andreas Mair Spezialitätenrestaurant Zum Griechen
Mair Andreas Band: 12/2005
Apartment Gastro & Event GmbH
Wiesenhofer Jürgen Band: 06/2006
Appiano Das Gasthaus Inh. Johannes Pruscha
Pruscha Johannes Band: 12/2006
Arcotel Nike
Bortoli Rinaldo Band: 03/2004
Arthur & Arthur Inh. Alipour
Alipour Behrouz Band: 12/2006
ASV Sportheim-Buffet Bozic Branka
Bozic Branka Band: 03/2004
Atelier Augarten Cafe-Restaurant, Pock Restaurant GmbH
Pock Christian Band: 12/2006
Augustinergaststätte „Zur Wilden Sau" Inh. Wolfgang Nageler
Nageler Wolfgang Band: 09/2004
Bäckerei und Espresso Konditorei, Zorzi KG
Zorzi Peter Band: 12/2006
Baldeplatz Gastronomie GmbH
Berst Simi Band: 03/2005
Bar & Restaurant Shambala im Le Meridien Wien
Brandstätter Christoph Band: 09/2004
Bar Italia GmbH
Bodner Paul Band: 03/2005
Bar-Restaurant „Mozart Stüberl" Besitzer Karl Reißner
Reißner Karl Band: 03/2005
Bartellas GmbH - Zypriotisches Restaurant Rhodos
Bartellas Joseph Band: 12/2005
Bastei - Beisl E. Scheiflinger
Scheiflinger Erwin Band: 12/2006
Bauernbräu Josef Gratzer
Gratzer Josef Band: 09/2004
Baumann OHG
Baumann Ernestine Band: 03/2004
Bavarsad KEG
Esltahamiz Maehrdad Band: 09/2004
Bei Max
Luger Beatrice Band: 03/2005
Berggasthof Windhager-Kores
Kores Eleonora Band: 12/2005
Berghotel - Restaurant Panoramablick
Herczegh Ferenc Band: 12/2005

Bierhütte Walchshofer
Walchshofer Gerda Band: 12/2006
Bieronymus, Roman Neuberger
Neuberger Roman Band: 09/2004
Blunzenstricker Kleveta Manfred
Kleveta Manfred Band: 03/2005
Bräugasthof - Pächter Siegfried Voglmayr
Voglmayr Siegfried Band: 06/2004
Breitenleerhof Adolf Schulte
Schulte Adolf Band: 12/2006
Bunte Küche - Restaurant Franz Thiess
Thiess Franz Band: 03/2005
Burger King Two Monkeys Restaurantenrichtungs- und Betriebs GmbH
Rohrbeck Dieter Band: 09/2004
Burgtaverne Georg Feitzinger
Feitzinger Georg Band: 09/2004
Burgwirt Kreuzenstein Alexander Gepp
Gepp Alexander Band: 12/2005
Buschenschank Heinrich Nierscher
Nierscher Emmy Band: 09/2004 12/2005
Cafe 'S' Mariandl Günther Marianne
Günther Marianne Band: 06/2006
Cafe - Restaurant - Pizzeria Fam. Locsmandy
Locsmandy Koloman Band: 12/2005
Cafe - Restaurant Am Platz Maxincakova KEG
Carner Ali Band: 12/2006
Cafe - Restaurant Theresia Palmetzhofer
Palmetzhofer Theresia Band: 09/2004
Cafe - Ristorante Al Caminetto Lanterna Gastronomie Betrieb GmbH
Collot Mario Band: 1999 2001 07/2002 06/2003 bis 12/2003 03/2005
Cafe Da Capo Inh. Andreas Scholz
Scholz Andreas Band: 03/2005
Cafe Espresso Johanneshöhe - Bertel KEG
Bertel Maria Band: 06/2006
Cafe First Class Andrea Loibl
Loibl Andrea Band: 03/2004
Cafe Restaurant - Orig. Wr. Palatschinkenpfandl - Schubert Gastro. GmbH
Heindl Erich Band: 1999 2001 06/2004
Cafe Restaurant Sila Fikret Acikel KEG
Acikel Fikret Band: 12/2005
Cafe Seitenblicke
Egger Thomas Band: 09/2004
Cafe Standard Schmid KEG
Schmid Roswitha Band: 03/2005
Cafe-Restaurant Goldeck Bernhard Kepe
Kepe Bernhard Band: 12/2005
Cafe-Restaurant Treffpunkt Ernst Tallian
Tallian Ernst Richard Band: 03/2004
Cafe-Restaurant Weimar Club-Discothek Palme KommR. M. Platzer
Platzer Maximilian Band: 1999 2001 09/2004 03/2005
Cantinetta Antinori Gastronomie GmbH
Krasser Gottfried Band: 06/2004
Catedral
Weiss-Rohan Christiane Band: 12/2005
China-Rest. Stammhaus GmbH
Chen Hong Zu Fritz Band: 03/2004
Chinaco Asia Spezialitäten KEG Gao Feng
Gao Feng Band: 06/2006
Christian Neuwirth Weinbau und Landwirtschaft
Neuwirth Christian Band: 09/2004
Christine Fuchs GH. Schwarzer Adler
Fuchs Christine Band: 12/2005
College-Restaurant Martin Jahn
Jahn Martin Band: 09/2004

Da Fuxi Bar-Restaurant Inhaber Fuchsbichler Reinhard
Reinhard Fuchsbichler Band: 06/2006
A-8570 Voitsberg; Hauptplatz 43
Tel.: 03142 28455 office@dafuxi.at
www.dafuxi.at

Dalmatiner Grill
Kovacec Anton Band: 03/2005
Dannin - Danin GmbH
Ninic Daniel Band: 03/2005
Das neue Gösserbräu Familie Assam Adolf
Assam Adolf Band: 06/2006
Das Styria
Gandolf Kurt Band: 03/2005
Delikatesa Gaststättenbetriebs GmbH
Vertacnik Primoz Band: 09/2004
Der Schloßwirt Besitzer: Gerhard Bürger
Bürger Gerhard Band: 12/2005
Dom Bräu Gerhard Zotter
Zotter Gerhard Band: 12/2005
Donau Restaurant Fisch-Berger - Alexander Szaraz
Szaraz Alexander Band: 12/2005
Dorfcafe Marika Lammel
Lammel Marika Band: 09/2004
Ebner Harald Restaurant im Freizeitzentrum
Ebner Harald Band: 06/2006
Ebner's Fischerhaus Franz Ebner
Ebner Franz Band: 03/2005
Einhorn Restaurant GmbH - Ernestine Dietl
Dietl Ernestine Band: 12/2005
Elisabeth Schilling Almgasthaus
Schilling Elisabeth Band: 12/2006
EMKO Gastronomiebetrieb GmbH Cafe - BIGGI
Weissenbeck Friedrich Band: 12/2005
Eric Schwertführer Pizzeria-Restaurant
Schwertführer Angelika Band: 06/2004
Erna Schamreitner Gasthaus zum Zauchasteg
Schamreitner Erna Band: 06/2004
Essen Trinken Wohnen Fromwald Hubertushof
Fromwald Hans Band: 03/2004
Eurydike - Alexander The Great Restaurant LTD
Mag. Korwik Robert Band: 03/2005
Every Day Is Sunday GmbH
Gajdusek Alexander Band: 06/2006
Ewald + Eva Plachutta GmbH Hietzinger Bräu
Plachutta Ewald Band: 1998 07/2002 bis 12/2006
Fa. Fiorenzo Rauzino
Rauzino Fiorenzo Band: 12/2006
FAB Reno OÖ - Cafe Restaurant Laguna
Stelzmüller Herbert Band: 09/2004
Feinkost-Imbiß Reisinger
Reisinger Martina Band: 12/2005
Figlmüller GmbH
Figlmüller Hans Band: 09/2004

Copyrighted material



Wiener Schmankerln und mediterane Köstlichkeiten

APPIANO DAS GASTHAUS

Durchgehend warme Küche
Mittagsmenü
Vegetarische Speisen
Gutsortierte Weinkarte
Nichtraucherbereiche
Gartenbetrieb
Extrazimmer für besondere Anlässe

Mo. - Fr. von 10 - 24 Uhr, Sa. u. So geschlossen
Schottenbastei Nr. 4 - 1010 Wien
Tel. +43 1 5336128

www.appiano-dasgasthaus.at

Gasthaus BREITENLEERHOF

Heinz Adolf Schulte

1220 Wien, Breitenleer Strasse 244
Tel.: 01/ 734 46 26

Das gemütliche Landgasthaus mit gediegener Hausmannskost und erlesenen Weinen!

Räumlichkeiten für:
Hochzeiten, Weihnachts- und Betriebsfeiern

Nostalgiekegelbahn

Figlmüller Thomas Band: 09/2004 bis 12/2005
Fink Riegersburg Gasthof-Restaurant Inhaber Gottfried Franz Fink
Fink Gottfried Franz Band: 06/2006
Fischerbräu Erste Wiener Gasthausbrauerei - Walter Hejl KG
Hejl Walter Band: 12/2006
Fischerhäusl Ludwig Wedam
Wedam Ludwig Band: 03/2005
Fischrestaurant Bodulo Inh. Dipl. oec. T. Jurasic- Janjic
Mag. Jurasic-Janjic Tamara Band: 12/2005
Floridsdorfer Schmankerl Petrak GmbH
Petrak Wenzel Band: 12/2006
Fontroussi Cafe-Restaurant Inh. Mustapha El Fontroussi
El Fontroussi Mustapha Band: 12/2005
Fraenkel GmbH
Fraenkel Oliver Band: 12/2005
Franz Schneider - Wild, Geflügel, Fisch
Schneider Franz Band: 09/2004
Franz Wöhrer Gasthaus
Wöhrer Franz Band: 06/2006
Fratelli Gastronomiebetrieb GmbH
Jusupov Esther Band: 12/2005
Freddy Plasil Kika & Co Restaurant
Plasil Freddy Band: 09/2004
Freistädter Bierwirt Ratsherrnstube E. Vierhauser
Vierhauser Emil Band: 12/2005
Friedrich Strohriegel Gastwirt
Strohriegel Friedrich Band: 06/2004
Gabriela Freisinger Restaurant
Freisinger Gabriela Band: 12/2006
Gassner's Wirtshaus

Gassner Thomas Band: 12/2005
Gast- und Grillstube zur Baumgartner Höhe L Veronika Schöndorfer
Schöndorfer Alfred Band: 06/2004
Gasthaus „Stoamoa" Hannelore und Mathias Weinzirl
Weinzirl Hannelore Band: 12/2006
Gasthaus „Zum Karl Wirt" Inh. Johanna Scherer
Bernegger Karl Band: 03/2004
Gasthaus „Zur Gemütlichkeit" F. Rothmann
Rothmann Franziska Band: 06/2006
Gasthaus Augarten List Christian
Vanicek Michael Band: 12/2006
Gasthaus Banklwirt, Groger Brigitte
Goger Brigitte Band: 12/2006
Gasthaus Bauer Wirt in Steinbrunn 2
Bauer Josef Band: 12/2005
Gasthaus Brigitte Weidinger
Weidinger Brigitte Band: 06/2004
Gasthaus Erian GmbH & Co.KG
Erian Sabine Band: 06/2004
Gasthaus Flammóh und RestaurationsbetriebsgmbH
Löffler Leopoldine Band: 12/2006
Gasthaus Franz Pendl
Pendl Franz Band: 12/2005
Gasthaus Freiseder Michael Schöllhammer
Schöllhammer Michael Band: 12/2005
Gasthaus Futterboden - Inh. Nicolas Jerusalem
Jerusalem Nicolas Band: 12/2005
Gasthaus Goldenes Schiff Rauscher Markus Fischer
Fischer Markus Band: 06/2004
Gasthaus Groiß Sigrid
Groiß Sigrid Band: 12/2005
Gasthaus Gusenbauer Inh. Astrid M. Wagensonner
Wagensonner Astrid Michaela Band: 12/2005
Gasthaus Hansi - Isabella Stuhr
Schwetz Johann Band: 12/2006
Gasthaus Huber „Schönster Wirt von Aschach"
Mißbichler Walter Band: 12/2006
Gasthaus Immervoll OEG
Immervoll Siegfried Band: 06/2004
Gasthaus Jageredt P: Klaudia Steiner
Steiner Gustav Band: 12/2005
Gasthaus Kohler Eck - Pächter: Oswald Grassl
Grassl Oswald Band: 12/2006

Gasthaus Kurt Schina
Kurt Schina Band: 06/2006
A-1220 Wien; Quadenstraße 56
Tel.: 01 2821325 gasthaus.schina@gmx.net
www.welcome.to/gasthaus.schina

Gasthaus Monika Hilmbauer
Hilmbauer Monika Band: 12/2005
Gasthaus Mooshäusl
Klein Claudia Band: 03/2005
Gasthaus Picknick - Karin Trimmel
Trimmel Karin Band: 06/2004
Gasthaus Rabler E. Stelzhammer
Stelzhammer Elfriede Band: 09/2004
Gasthaus Rammel Zum Goldenen Engel
Rammel Petra Band: 12/2005
Gasthaus Schloßtaverne Alois Unger
Unger Alois Band: 06/2004
Gasthaus Schani Inh. Martinz Erwin
Martinz Erwin Band: 03/2004
Gasthaus Schloß Hochhaus Hillinger GmbH
Hillinger Cornelia Band: 03/2005
Gasthaus sDörfl Josef Titz
Titz Josef Band: 06/2004
Gasthaus Spirk Pächter Fam. Augustin
Augustin Franz Band: 03/2004
Gasthaus Tirolergarten
Wozelka Thomas Band: 06/2004
Gasthaus Widhalm
Widhalm Anita Band: 12/2005
Gasthaus Wirt auf der Wies - Christian Macho
Macho Christian Band: 03/2004
Gasthaus Wöhrer Astrid Wöhrer
Wöhrer Astrid Band: 06/2004
Gasthaus zum „Waldviertler Sepp" - Maria Trinkl
Trinkl Maria Band: 06/2006
Gasthaus Zum Alten Römer
Skryanz Alois Band: 03/2004
Gasthaus zum Alten Schwartz Wirt GmbH
Schwartz Thomas Band: 12/2006
Gasthaus zum Eisenbahner Staudinger GmbH
Staudinger Manuela Band: 06/2003 03/2004
Gasthaus Zum Goldenen Dachl Bakos & Lassnig OEG
Bakos György Band: 06/2004
Gasthaus zum Harmonika Waldi Ewald Sturm
Sturm Ewald Band: 03/2005
Gasthaus zur Böhmischen Kuchl - Ficenec Dagmar
Ficenec Dagmar Band: 09/2004
Gasthaus zur Feldschlange
Burgstaller Klara Band: 12/2006
Gasthaus Zur Gis Martina Hengstschläger
Hengstschläger Martina Band: 06/2004 12/2005
Gasthaus zur Linde - Rupert Wakolbinger jun.
Wakolbinger Rupert Band: 12/2005
Gasthaus Zur Post Jos Restaurant & Partyservice
Neustifter Jochen Band: 03/2005
Gasthaus Zur Rennbahn H & A. Maislinger
Maislinger Heidemarie Band: 09/2004
Gasthaus zur steirischen Jagastub'n Inh. Johann Pregl
Pregl Johann Band: 12/2005
Gasthaus zur Zahnradbahn Ilse Hissek RestaurantbetriebsgmbH
Hissek Ilse Band: 12/2006
Gasthof „Kaiserkrone" Helga Humer
Humer Helga Band: 06/2006
Gasthof Alpenblick K. Raml
Raml Kurt Band: 12/2005
Gasthof Auwiesenhof - Familie Grabinger
Grabinger August Band: 03/2004
Gasthof Berger
Berger Adolf Band: 12/2005
Gasthof Broschek

CHINACO ... GESUND ESSEN - BESSER LEBEN

Der Chef vom CHINACO hat 20 Jahre in den besten Wiener Asia-Restaurants gekocht. All seine Erfahrung zeigt sich in unserem reichhaltigen Speisenangebot. Wir freuen uns, Sie hier als unseren Gast begrüßen zu dürfen und hoffen, Ihnen ein kulinarisches Erlebnis servieren zu können, das Sie ein wenig aus dem Alltag entfliehen lässt!
Sollten Ihre Erwartungen dennoch nicht erfüllt werden, bzw. Sie zusätzliche Wünsche haben, wenden Sie sich bitte an unser Personal. Ihre Zufriedenheit liegt uns sehr am Herzen!

CHINACO
Asia Spezialitäten
Mo-SO 11:00 - 23:00 Uhr
Kein Ruhetag
Hauptplatz 20
2320 Schwechat
Tel. 01/ 707 08 88

Mittagsbuffet
MO-FR von 11:00 - 15:30 Uhr
(außer an Feiertagen)
um nur € 5,80
Essen Sie, soviel Sie wollen!

Abendbuffet
von 1.-7. jedes Monats
(ab 18:00 Uhr)
um nur € 7,90
Essen Sie, soviel Sie wollen!

Broschek Rudolf Band: 2000 06/2006
Gasthof Buchinger
Buchinger Franz Band: 12/2006
Gasthof Ederer Ges.m.b.H.
Ederer Josef Band: 03/2004
Gasthof Etzlberger Höllinger Gabi und Walter
Höllinger Gabriele Band: 06/2006
Gasthof Franz am Wienertor
Hauer Franz-Richard Band: 06/2004
Gasthof Goldene Krone - Familie Blumauer
Blumauer Gertraud Band: 06/2006
Gasthof Gurtental - Inhaber Johann Strobl
Strobl sen. Johann Band: 09/2004
Gasthof Herbert Kraus
Kraus Herbert Band: 03/2004
Gasthof Janda & Wanasek Fremdenzimmer GmbH
Janda Petra Band: 06/2006
Gasthof Kreitmair Keferloher 2 Gaststättenbetriebe GmbH
Wein Kenneth Band: 03/2005
Gasthof Mayrbäurl
Mayrbäurl Walter Band: 12/2005
Gasthof Michael Renner
Renner Michael Band: 12/2006
Gasthof Niederleitner
Niederleitner Michael Band: 12/2006
Gasthof Pension Pergerwirt
Perger Ferdinand Band: 06/2004
Gasthof Schauersberg Fam. Hubauer Gästezimmer- Sauna-Solarium „Unsicht-Bar"
Hubauer Eugen Band: 12/2006
Gasthof Schloßtaverne Familie Obrist
Obrist Andrea Band: 06/2004
Gasthof Schwabl - Wirt
Schwabl Thomas Band: 12/2005
Gasthof Seehaus Geishüttner KG
Geishüttner Karin Band: 03/2004
Gasthof zum Karpfenteich Pächter Ernst Gehringer
Gehringer Ernst Band: 06/2004
Gasthof Zum Mitterhofer
Schachinger Franz Band: 09/2004
Gasthof zum Weinberg
Holzer Martin Band: 12/2006
Gasthof Zur Linde Anton Üblacker
Üblacker Anton Band: 06/2004
Gasthof zur Post Gerda Schödl
Schödl Gerda Band: 03/2004
Gasthof-Fremdenzimmer Rudolf Holper
Holper Rudolf Band: 06/2004
Gasthof-Pension Albert Unsinn
Unsinn Albert Band: 2000 2001 03/2004
Gasthof-Pension Johann Thalhuber
Thalhuber Dagmar Band: 03/2005
Gasthof-Pension Schobermühle Fam. Gillesberger
Gillesberger Helmut Band: 03/2005
Gasthof-Pension St. Johannerhof Fam. Reiterer
Reiterer Franz Band: 12/2005
Gastronomiebetrieb Café Mocca
Zampini Nadja Band: 12/2006
Gastronomiebetriebe Oskar Jöbstl Landhaus Jöbstl Heuriger
Jöbstl Oskar Band: 09/2004
Gaststättenbetriebe GmbH
Jaresch Manfred Band: 06/2004
Gastwirtschaft Amterl Hannes Kienbichl
Kienbichl Johannes Band: 03/2004
Gastwirtschaft Bierreiter - Reither Wolfgang
Reither Wolfgang Band: 09/2004
Gemeindegasthaus Zum Schwarzen Adler - Weindl
Weindl Astrid Band: 06/2004
Gemeinwieser GmbH - Gasthaus „Goldenes Schiff"
Baumgartlinger Maria Band: 06/2006
Goldengel Kommunikations Cafe Restaurant
Gold Manfred Band: 03/2005
Griechisches Restaurant „Athineon" Sofia Gouzi KG
Christakis Christos Band: 12/2005
Grillhendl-Heuriger Gasthof Heiß - Heiß Josef
Heiß Josef Band: 12/2005
Gröbner Geschenkideen Handels GmbH Cafe Bellissimo Haubi's Backstube
Gröbner Renate Band: 12/2005
Grotta Azzurra - Ristorante Italiano Uwe v. Kohl GmbH & Co KG
Hotwagner Walter Band: 06/2004
Praus Edith H. Band: 06/2004

Gustl Bauer

Gustl Bauer Inh. Kurt Weber
Kurt Weber Band: 12/2006
A- 1010 Wien; Drahtgasse 2
Tel.: 01 5335889 brigitte.weber1@chello.at

Gut Oberstockstall - E. u. F. Salomon OHG
Salomon Eva Band: 12/2005
Halle Cafe.Restaurant.Motto Schlacher Event OEG
Mag. Schlacher Iris Band: 12/2006

Hanfthal-Hof - Heuriger Familie Wagner - Pension
Gerhard Wagner
A-2136 Laa an der Thaya; Hanfthal 278
Tel.: 02522 85055 info@hanfthal-hof.at
www.hanfthalhof.at

Hanil Restaurant Lee Jeong GmbH koreanische u. japan. Spezialitäten
Lee Jeong-Woo Band: 03/2005
Hasi's Weichensteller Wirtshaus am Bahnhof Villach
Haselberger Manfred Band: 03/2004
Hasta La Vista - Mexikanisch - Texanisch - Span. Spezialitätenrestaurant
Fuchs Günther Band: 12/2005
Haus Schmidt Weingut - Heuriger - Destillerie Josef Schmidt
Schmidt Josef Band: 09/2004
Heide-Volm GmbH & Co KG
Heide Willy Band: 03/2005
Herberstein Gastronomie für alle Sinne - Petra Reindl KG
Reindl Petra Band: 12/2005
Herzog's Wirtshaus Inh. Johann Herzog
Herzog Johann Band: 03/2005
Heurigen Restaurant Lunzer
Lunzer Michael Band: 03/2005
Heurigen-Restaurant Kitzweger
Kitzweger Christian Band: 1999 03/2004
Heurigen-Weingut K & K Fuchs
Fuchs Kurt Band: 09/2004
Heurigenbuffet Johanna Zimmermann
Zimmermann Johanna Band: 12/2005
Heurigenhof Bründlmayer - Nikolas Haugeneder
Haugeneder Nikolas Band: 12/2006
Heurigenrestaurant Fam. Pospisil
Pospisil Franz Michael Band: 09/2004
Heurigenschank Stefan Rosenberger
Rosenberger Stefan Band: 12/2005

Heuriger "auf der Als" Helga Gezek GmbH
Helga Gezek Band: 06/2006
A-1170 Wien; Alszeile 34
Tel.: 01 4862214

Heuriger Alexandra Petz-Toth
Petz-Toth Alexandra Band: 06/2004
Heuriger Kierlinger Familie Martin Kierlinger
Kierlinger Martin Band: 03/2004
Heuriger zum alten Pflug - Gasthaus, Fleischhauerei und Heuriger
Pflug Leopold Band: 12/2005
Hexenstub'n Inh. Wilhelmine Okorn
Meiringer Detlev Band: 03/2005
Hiaslwirt Evelin Liebmann
Liebmann Evelin Band: 09/2004
Hietzinger Heuriger Fraenkel GmbH
Fraenkel Carmen Band: 09/2004
Hofkeller Norbert Kabelka
Kabelka Norbert Band: 12/2006
Hofmann & Smejkal OEG - Computer-Schankanlagen und EDV-gesteuerte Abrechnungssysteme
Hofmann Manfred Band: 12/2005
Hofstadl-Heuriger Weinstube Familie Goldfuß
Goldfuß jun. Erich Band: 06/2004
Goldfuß sen. Erich Band: 06/2004
Hopfgartl Gastronomiebetrieb Konrad KEG
Konrad Christian Band: 03/2005
Hotel & Restaurant Oekey Helmut Wicherek
Wicherek Helmut Band: 06/2006
Hotel - Gasthof Kirchenwirt Inh. Tritscher KG
Tritscher Albert Band: 06/2004
Hotel Bristol, Restaurant Sirk
Schnait Rupert Band: 12/2006
Hotel Grüner Kranz Zum Kirchenwirt
Butter Hermine Band: 06/2004
Hotel Heuriger Appartements Schneider-Gössl
Schneider-Gössl Magdalena Band: 12/2006
Hotel Restaurant Dreikönigshof Familie Hopfeld GmbH & Co KG
Hopfeld Peter Band: 12/2005
Hotel Silverio Inh. Heinz Jaremkof
Jaremkof Heinz Band: 03/2005
Hotel Taxacherhof
Taxacher Simon Band: 06/2004
Hotel Weinberg GmbH
Raab Johannes Band: 12/2006
Il Teatro Antica Trattoria Sonnleitner Gastro GmbH
Sonnleitner Andrea Band: 06/2006
Industriepark-Stüberl Ilse Woschitz
Woschitz Ilse Band: 03/2004
Italiana Trattoria Vino rosso
Gruber Gerhard Band: 09/2004
Jausenstation Lackner Nadja
Lackner Nadja Band: 03/2004
Johann und Ingrid Steinbäck, Weinbau/Buschenschank
Steinbäck Ingrid Band: 06/2006
Johanna Fleischanderl Gasthaus Kirchenwirtin
Fleischanderl Johanna Band: 06/2006
Jose Miguel Perez Jimanez & Co OEG - Restaurant Jalisco
Perez Miguel Band: 12/2005
Josef Floh KEG Gastwirtschaft
Floh Josef Band: 03/2004
Josef und Veronika Mayer Weinbau
Mayer Josef Band: 12/2005
Julius Meinl am Graben GmbH
Botolen Hermann Band: 12/2005
Kapsreiter Stüberl A. Gerngross
Gerngross Auguste Band: 06/2006

FISCHER BRÄU
.....da hopft das Herz
1. WIENER GASTHOF - BRAUEREI
Billrothstraße 17
1190 Wien
Tel.Nr.: +43 1 369 59 49
Täglich von 16 - 1 Uhr geöffnet
Sonntagmittag Jazz - Frühschoppen
Schöner Gastgarten
www.fischerbraeu.at

Kaiserwalzer Das Wirtshaus Gruber Andreas
Andreas GruberBand: 12/2006
A-1060 Wien; Esterhazygasse 9
Tel.: 01 5857723 office@kaiserwalzer.at
www.kaiserwalzer.at

Karl Strauß - Gasthaus Kremstalblick - Trafik
Strauß Karl Band: 12/2005
Kern´s - Inh. Kern Andreas
Kern Andreas Band: 12/2005
Kerstin Kamper - Acht Einhalb Caffé-Bar und Osteria
Olbrich Helmut Band: 12/2005
KIKA & Co - Das Restaurant
Heindl Michaela Band: 03/2004
Kirchenwirt Gosau
Peham Claudia Band: 03/2004
Kleines Schutzhaus Rosental Ingeborg Ederer
Ederer Ingeborg Band: 12/2006
Kloster am Spitz Hölzl-Schwarz KG
Schwarz Wolfgang Band: 06/2006
Knusperhäuschen Monika Schöneberg
Schöneberg Monika Band: 12/2005
Kokoro Global Bistro
Hausberger Joseph Band: 12/2006
Konstantin Exarchos Cafe-Konditorei-Restaurant
Exarchos Konstantin Band: 12/2005
Kräuterwirt Preinerhof Balazs-Toth KEG
Dipl.-Ing. Balazs-Toth Silvia Band: 12/2005
Kropik Johann - 1er Dorfpub
Kropik Johann Band: 12/2005
Krügerl - FGS Corpo GmbH
Schuster Gabriela Band: 12/2005
La Pasteria Restauration Betriebs Ges.m.b.H.
Panzenböck Xerxes Band: 06/2004
Lackner & Partner KEG
Lackner Wolfgang Band: 12/2005
Landgasthaus „anno 1920" Scheugl & Scheugl Landhausgastronomie Johann u. Heidemarie Scheugl OEG
Scheugl Johannes Band: 06/2006
Landgasthaus „zum Bären" - Wilhelm Fürlinger
Fürlinger Wilhelm Band: 06/2006
Landgasthaus Hammerwirt - Robert Röck
Röck Robert Band: 12/2005
Landgasthof & Partyservice Zur Alten Mauth
Windholz Gerhard Band: 06/2006
Landgasthof Stranzinger Inh J. u. E. Maier
Maier Eva Band: 09/2004
Landgasthof Zum Goldenen Hirschen - Partyservice Fam. Solich
Solich Maria Band: 12/2005
Lebensmittelgroßhandel/Pizzeria M. Zayed GmbH
Stubenböck Franz Band: 09/2004
Lichtblick Gastro GmbH
Lukas Walter Band: 06/2004

GASTHAUS
LOBAUER HOF
FAMILIE HICKL

Lobauer Hof - Walter Hickl
Walter Hickl Band: 12/2006
A-1220 Wien; Am Schutzdamm 75
Tel.: 01 2827738

LoVin Gastronomiebetriebs GmbH & Co KG
Konrad Gerald Band: 12/2005
Luises Wilhelm Busch - Inh. M. L. Dworak
Dworak Marie Luise Band: 12/2005
Lukas Baier Gastwirtschaft
Baier Lukas Band: 12/2005
M.A.C.I Handels- und Gastrobetriebs-GmbH
Back Margit Band: 03/2004
Maestral Budim KEG
Budim Josip Band: 09/2004
Malzinger Erste St. Pöltner Gasthausbrauerei Betriebs GmbH
Pichler Christian Band: 03/2004
MAREDO - Whitbread Restaurant GmbH
Mag. (FH) Köhrl Stefan Band: 03/2005
Marlin Gastro GmbH
Korkouvis Ilias Band: 09/2004
Martin Fichtinger Gasthaus und Trafik
Fichtinger Martin Band: 12/2006
Martin Klausner

Klausner Martin Band: 09/2004
Martinsklause Irmgard Binder
Lorenz Helmut Band: 12/2006
Melker Stiftskeller - Gerhard Teufner
Teufner Gerhard Band: 09/2004
Mendez & Partner Gastrobetriebs GmbH
Czeczelitz Sandra Band: 12/2005
Metternich-Stube Erwin Mayer
Mayer Erwin Band: 12/2006
Mexicana Restaurant und Bar
Ramsbacher Daniel Band: 06/2004
Minkova KEG
Ing. Minkova Galia Band: 12/2005
Mittmanns Restaurant GbR Deutsche Küche und Fischspezialitäten
Mittmann Jürgen Band: 06/2004
Mohamed Fattoum KEG - Gastronomiebetrieb
Fattoum Samir Band: 12/2005
Mohamed Saad Gastronomie KEG
Saad Renata Band: 03/2005
Monika's Gasthaus - Monika Nemec-Knechtl
Nemec-Knechtl Monika Band: 12/2005
Moserwirt Gaststättenbetriebsgmbh
Jiricek Hannes Band: 03/2004
MOVIDO GmbH
Kerschhaggl Sandra Band: 12/2006
N.R.S.S. Gastronomie GmbH
Nowotny Alfred Band: 12/2005
Naturkost am Ring - Vegetarische Imbißstube
Huber Franziska Band: 09/2004
Norbert + Wilma Grissemann Interessengemeinschaft
Grissemann Norbert Band: 06/2004
Nordsee Restaurant
Kuhn Thomas Band: 03/2004
Otto Schindler Gasthof mit Fremdenzimmer
Schindler Otto Band: 12/2006
Paic Gisela „Dalmatia" Fischrestaurant
Paic Gisela Band: 12/2005
Palais Coburg
Kumpusch Lorenz Band: 12/2005
Wiesinger Michael Band: 12/2005
Palatschinkenhimmel Wurm-Puchmüller
Wurm Helmut Band: 12/2005
Pasta e Basta
Meixner Michael Band: 06/2004
Pegasus Griechisches Restaurant
Zafeiris Dimitris Band: 12/2005
Pension Dorfcafe Bes. F. Slezak
Slezak Franz Band: 12/2006
Peter König GmbH
Prechtl Hadi Band: 12/2006
Pizza - Cafe - Restaurant Der Babenberger Inh. Helmut Hillebrand
Hillebrand Helmut Band: 06/2004
Pizza Planet
El Aakel Adel Band: 12/2005
Pizza-Service Hollywood Fa. Mahmoud Kamal
Mahmoud Kamal Band: 06/2006
Pizzeria - Ristorante Piccolo Wenighofer GmbH
Huber Friedrich Band: 03/2004
Pizzeria Flamingo Barakat OEG
Barazi Abdulrazzak Band: 06/2006
Pizzeria Il Forniano
Öztürk Hasan Band: 09/2004

Pizzeria Athena
Tatjana Lapina Band: 06/2006
A-4240 Freistadt; Zemannstraße 30
Tel.: 07942 74440

Pizzeria Il Sole - Jäger & Sharma OEG
Sharma Pradeep Band: 09/2004
Pizzeria Romantica - Azer Maher
Azer Maher Band: 12/2005
Plachutta GmbH
Plachutta Mario Band: 12/2003 bis 03/2005
Ploiner Brigitte Heurigenbuffet
Ploiner Brigitte Band: 12/2005
Porto del Vino, Krikon Restaurantbetrieb KEG
Konczer Christian Band: 12/2005
Poschenhof Inh. Heidemaria Schwaiger-Lemmerer
Schwaiger-Lemmerer Heidemaria Band: 12/2005
Puchegger-Wirt Gasthof - Cafe - Restaurant
Puchegger Johann Band: 03/2004
Quick Sandwiches A. Pfneisl KG
Mag. Pfneisl Anton Band: 12/2005
R. Schuster Gastronomiebetriebs GmbH
Schuster Rudolf Band: 03/2005
Rani Indisches Restauration GmbH
Lal Jagtar Band: 03/2005

Rasthaus Räuberhauptmann Grasel
Erich Streuhofe Band: 06/2006
A-3580 Horn; Prager Straße 63
Tel.: 02982 35313

Rathaus-Stuben Restaurant GmbH
Karner Christoph Band: 06/2006
Reigls Backhendl-Heuriger Sylvia Reigl
Reigl Sylvia Band: 09/2004
Reinthaler's Beisl - Mag. Johann Reinthaler
Mag. Reinthaler Johann Band: 12/2005
Residenz Michelland
Lugmayr Walter Band: 12/2005
Restaurant „Alte Backstube" - Angela Handler
Handler Angela Band: 12/2005
Restaurant „Brigitte"
Angermair Alfred Band: 12/2005
Restaurant „Zum goldenen Löwen"
Gavric Zeljko Band: 12/2005
Restaurant - Pension Tigringerhof Fam. Deutscher
Deutscher Harald Band: 12/2005
Restaurant Akropolis
Gianniki Sofia Band: 12/2005
Restaurant All'Isola Bulugan OEG
Bulugan Burak Band: 03/2004
Restaurant Am Chinesischen Turm Haberl GmbH
Rauscher Dieter Band: 03/2005
Restaurant Bethlehem
Huber Kurt Band: 06/2004
Restaurant Bogenhauser Hof Inh. Gerhard Gleinser
Gleinser Gerhard Band: 03/2005
Restaurant Bootshaus Hauzeneder Christian
Hauzeneder Christian Band: 03/2004
Restaurant Bräukeller Ch. Weber - Leitung: Harald Bumberger
Bumberger Harald Band: 12/2006
Restaurant D'Landsknecht Inh. Vancsa GmbH

Copyrighted material

Madl Michael Band: 03/2005
Restaurant Daniel - Feinschmeckerlokal beim Ronacher
Gutjahr Daniel Band: 12/2005
Restaurant Dicker Mann am Färbergraben - Juliane Gangkofer
Gangkofer Juliane Band: 09/2004
Restaurant Drei Husaren Uwe V. Kohl GmbH & Co KG
Kohl Uwe Vinzenz Band: 1999 07/2002 06/2004
Restaurant Fam. Bedernik
Bedernik Thomas Band: 06/2004
Restaurant Flein
Beaumont de St. Quentin Hubert Band: 03/2005

Restaurant Föhrenhof - Pächter: Oliver Lauscher KEG
Oliver Lauscher Band: 12/2006
A-2340 Mödling; Meiereigasse 12
Tel.: 02236 23306 info@der-foehrenhof.at
www.der-foehrenhof.at

Restaurant Karl Tasch Schloßstube Laudon
Tasch Karl Band: 12/2005
Restaurant Knossos Inh. D. Marinellis
Marinellis Dimitrios Band: 03/2004
Restaurant Korso Hotel Bristol
Gerer Reinhard Band: 1998 bis 12/2006
Restaurant Mörwald im Ambassador GmbH
Roß Michael Band: 06/2004
Restaurant Noto
Noto Antonio Band: 09/2004
Restaurant Novelli HFC Ges.m.b.H.
Bernhauer Gerhard Band: 06/2004
Restaurant Ochsen-Sepp - Josef Fürtbauer
Fürtbauer Josef Band: 06/2006
Restaurant Partik Hassa KG - Naturgarten, Kegelbahnen
Hassa Kurt Band: 06/2004
Restaurant Pizzeria Costa Smeralda Inh. Antonio Basoni
Basoni Antonio Band: 06/2004
Restaurant Römertherme Baden
Marburger Karoline Band: 03/2004
Restaurant S'Parks im Hotel Hilton Wien
Matzinger Gerhard Band: 09/2004
Restaurant Salzamt Banicevic GmbH
Banicevic-Pöschl Monika Band: 09/2004
Restaurant Sandro Inh. Dogru Serfinaz
Polat Suat Band: 03/2005
Restaurant Tabor Turm - Karlinger Wolfgang
Karlinger Wolfgang Band: 09/2004
Restaurant Tanglberg
Staudinger Friederike Band: 03/2005
Restaurant und Gaststättenbetriebe Todorova GmbH
Husagic Ademir Band: 06/2006
Restaurant Veitscherhof Pächter W. Schred
Schred Walter Band: 12/2006
Restaurant Wilhelminenhof
Venturi Gabriele Band: 03/2004
Restaurant zur alten Schießstätte
Heinreichsberger Josef Band: 12/2006
Restaurant-Cafe Edeltraud Grabner
Grabner Edeltraud Band: 12/2005
Restaurante Campanile - Campanile Gastronomie GmbH & Co.KEG
Felemon Nasan Band: 03/2004
Richard's Stüberl Inh. Rehor + Co. KEG
Rehor Richard Band: 09/2004
Ristorante Ca' D'Oro Inh. V. Rugiano Fisch- Spezialitäten
Rugiano Vincenzo Band: 03/2005
Ristorante Gondola Fa. Christine Ercin
Ercin Aydin Band: 12/2005
Ristorante Pizzeria Vino Rosso Familie Ates
Ates Cafer Band: 12/2006
Ristorante Pizzeria Vinothek Scala Inh. Igor Galic
Mag. Galic Ana Band: 03/2005
Ristorante Rossini Maddaluno GmbH
Maddaluno Enzo Band: 12/2005
Ristorante San Gimignano
Mefleh Basim Band: 12/2005
Rosso e Nero Gaststättenbetriebs-GmbH
Kohlmann Peter Band: 09/2004
Ruberl & Kucera Gaststätte Inh. Andreas Ruberl
Alk Kristin Band: 12/2005
Rudis Cafe-Bar - Pächter Nikolaus Edler
Edler Rudolf Band: 12/2006
S'Pfandl Fam. Kurt Hoffmann
Hoffmann Kurt Band: 03/2004
Salzberg. Swoboda + Partner OEG
Mag. (FH) Swoboda Regina Band: 12/2005
San Martino Ristorante
Pecchia Franco Band: 09/2004

Sandwirt Möstl KEG
Möstl Helmut Band: 12/2005
Schabanack Uhl & Beck OEG
Uhl Andre Band: 12/2005
Schloß-Taverne Fam. Gössl
Gössl Andreas Band: 06/2006
Schloßwirt Kornberg Inh. Raimund Pammer
Pammer Raimund Band: 12/2005
Schloßwirtschaft Schattenburg Armin Gmeiner Ges.b.R.
Gmeiner Armin Band: 12/2006
Schmankerl-Treff - Inh. Gaby Hahnl
Hahnl Gabriela Band: 12/2006
Schnitzelhaus RestaurationsgmbH
Adacker Thomas Band: 12/2006
Schöbinger´s Gasthaus - zum kleinen Semmering
Schöbinger Peter Band: 12/2005
Schöll Gabriella, Buschenschank
Schöll Gabriella Band: 09/2004

SCHÜBEL-AUER
HEURIGER

Schübel-Auer GmbH - Weinbau und Heurigenbuffet
Daniela Somloi Band: 12/2006
A-1190 Wien; Kahlenberger Straße 22
Tel.: 01 3702222 daniela.somloi@schuebel-auer.at
www.schuebel-auer.at

Schuhbeck's Am Platzl GmbH
Schuhbeck Alfons Band: 03/2005
Schutzhaus Gartenfreunde 12 - zu den Dönngs
Döring Siegfried Band: 06/2004
Segafredo Espresso Bar ORWI GmbH & Co KG
Wimmer Othmar Band: 03/2005
Shooters Redo und Co OEG - Cafe - Bar - Restaurant
Redo Silvana Band: 2000 12/2005
Shultz American Bar - VARGA Gastronomie- und Barbetrieb GmbH
Stiegner Thomas Band: 06/2004
Skybox GastronomiebetriebsgmbH & Co KG
Kogler Markus Band: 03/2004
Sole-Trattoria, Aki-Nuredini GmbH
Veseli Antonio Band: 12/2005
Sportcasino Ebelsberg Fam. Lugmair Fremdenzimmer und Kegelbahnen
Lugmair Christian Band: 12/2005
Stadlauer Vorstadtbeisl Selitsch
Selitsch Leopold Band: 09/2004
Stadtcafe Eissalon Konditorei Le Prince Maurice Doci KEG
Doci Michael Band: 12/2005
Stanzer Dorfwirt Gasthof-Pension Oberer Gesslbauer Gernot Grünbichler
Grünbichler Gernot Band: 12/2006
Steakpoint KEG
Aslan Cengiz Band: 12/2005
Stiegl Gaststätten GmbH & Co. KG
Mag. Petru Iris Band: 12/2005
Stöger KEG Gastronomiebetrieb
Stöger Erich Band: 03/2005

KLOSTERPRODUKTE
Stift St. Peter

Stift St. Peter Gutsverwaltung Dornbach
Michael Landrichter Band: 06/2006
A-1170 Wien; Rupertusplatz 5
Tel.: 014864675 stift.stpeter@inode.at

Sushi CENT
Nghiem-Xuan Tuong Band: 03/2005
Takahashi Michiko - Restaurant Betriebseinzelfirma
Takahashi Kazuma Band: 09/2004
Tandoor Indisches Restaurant Chaudhry KEG
Chaudhry Surendra Band: 12/2005
Taubenkobel Walter Eselböck
Eselböck Walter Band: 1999 06/2006 12/2006
Taverna Lefteris Vorniotakis GesmbH
Vorniotakis Eleftherios Band: 09/2004
Terrassenheuriger Martin Trimmel
Trimmel Martin Band: 12/2005
Trat-Wiesner Heurigenrestaurant Inh. Trat Martin
Trat Martin Band: 12/2005
Trattoria La Bruschetta Inh. Markus und Bernhard Tschurtschenthaler
Tschurtschenthaler Markus Band: 03/2005
Traude Zechmeister Heurigenbuffet
Zechmeister Traude Band: 03/2005
Umar Fischhandel KEG
Umar Erkam Band: 12/2005
Urania Café-Bar-Restaurant - Wolfgang Reichl
Reichl Wolfgang Band: 09/2004
Veldnerhof Fam. Peinbauer
Peinbauer Franz Band: 09/2004
Wegenstein's Restaurant Gösser Bräu
Wegenstein Harald Band: 03/2004
Wegensteingastronomieb. KEG Kantine
Rautnig Gabriele Band: 03/2005
Weinbau - Buschenschank Michael Olszewski
Olszewski Michael Band: 09/2004
Weinbau Herrmann
Herrmann Renate Band: 09/2004
Weingut Drimmel
Ing. Drimmel Anton Band: 03/2004
Weingut Helm, Heuriger
Helm Sabine Band: 12/2005
Weingut Sovik GnbR
Sovik Markus Band: 03/2005
Weinschenke im Fuhrmannhaus Moser S.
Moser Sieglinde Band: 09/2004
Welsch KEG Cafe Papalapub
Welsch Jasmin Band: 03/2004
Wieselburger Bierrutsch´n Gastronomiebetriebs GmbH
Eschenlor Alfred Band: 12/2006
Wilhelmsdorfer Stube Fa. Balucic & Stingic Ges.m.b.H.
Stingic Ljubisa Band: 03/2004
Winzerhof Leopold - Ing. Leopold Klager
Klager Leopold Band: 09/2004

Wieden Bräu Gastronomie mit Pfiff BetriebsgmbH
Wolfgang Stark
A-1040 Wien; Waaggasse 5
Tel.: 01 5860300 office@wieden-braeu.at
www.wieden-braeu.at

Wirt im Eck - IRIS ImmobiliengmbH
Rzepa Edwin Band: 09/2004
Wirt in Straß Wolfgang Dumfart
Dumfart Hans Band: 03/2005
Wirtshaus am Glockenbach
Eydner Christian Band: 03/2005
Wirtshaus am See - Martin Berthold
Berthold Martin Band: 06/2006
Wirtshaus Müllendorf
Huf-Schreiner Susanne Band: 06/2006
Wirtz Moarhof Baier Robert KEG
Baier Robert Band: 06/2004
Wirt z´Wimpling Familie Kaufmann Monika und Gerhard Kaufmann
Kaufmann Gerhard Band: 09/2004
Wirtz Z´Ebersau - M.u.A. Lindlbauer
Lindlbauer Annemarie Band: 09/2004
Woldrich's Restaurant
Woldrich Günter Band: 03/2005
Wolfgang Brunner Gasthof-Hotel „Zum Goldenen Schiff"
Brunner Wolfgang Band: 12/2006
Your Profit - Gastronomie und Hotellerie Beratung
Mohideen Mohamed Ruzain Band: 09/2004
Zickenstube Fröhlich & Gut OEG
Fröhlich Margarethe Band: 12/2005
Zisterzienserabtei Stift Heiligenkreuz Wirtschaftsbetriebe GmbH
Gasthaus Thallern
Glanz Josef Band: 03/2005
Zum Brunnwart
Schall Rudolf Band: 09/2004
Zum Englischen Reiter Vlasaty-Chytilek OHG
Chytilek Michael Band: 06/2004
Vlasaty Christian Band: 06/2004
Zum Griechen, Michail Pappas
Pappas Michail Band: 09/2004
Zum Haydn Stadtheuriger BetriebsgmbH
Ribisch Thomas Band: 12/2006
Zum Pförtnerhaus - Zusser Johann
Zusser Johann Band: 06/2004
Zum Rieder Wirt S. u. G. Rohregger
Rohregger Sabine Band: 09/2004
Zum Schützenwirt - Elvira Springer
Springer Elvira Band: 12/2006
Zum wilden Stier
Matsangani Rita Band: 03/2005
Zumnorde Restaurant Bierhaus Inh. O. Lindemeier
Schettler-Köhler Daniela Band: 06/2004
Zwilling Sport und Freizeit Vermarktungsgmbh & Co KG
Hadayer Hermann Franz Band: 03/2004

Catering

Alef Alef Bernholtz GmbH
Bernholtz Shalom Band: 12/2005
Art Catering
Bauer Erich Band: 12/2005
Bellmans Catering GmbH
Andersson Torbjörn Band: 03/2005
Catering und Partyservice Klaus Vrana
Vrana Klaus Band: 06/2004
Dinos Pizza Taxi
Winking Christian Band: 06/2004
Eurest Restaurationsbetriebsgesellschaft m.b.H.
Feldinger Herbert Band: 03/2004
Gourmet Catering Service GmbH & Co KG
Dipl.-Ing. Dr. Sailer Marisa Band: 09/2004
Haugeneder Gastronomiebetriebs GesmbH
Mag. Haugeneder Roswitha Band: 03/2004
Leithe-Jasper KEG
Leithe-Jasper Christoph Band: 12/2005
MPS Münchner Party Service GmbH
Crailsheim Cecilie Freifrau von Band: 03/2005
Red Berlin, Alexander Pesta
Pesta Alexander Band: 09/2004
REVITA GmbH
Pferzinger Hubert G. Band: 12/2002 09/2004
Roman Kraler Catering GmbH
Kraler Roman Band: 06/2004
Schubert Dienstleistungs GmbH & KG
Zanini Stefan Band: 06/2004
Simacek Facility GmbH
Moser Peter Band: 12/2005
Stiftung Bürgerspital zu Horn Service-Betriebe GmbH
Führer Edgar Band: 06/2006
Weinhof Koller GnbR
Koller Annemarie Band: 12/2005

Getränke

Ohne Angabe der Dienststelle:
Aichinger Josef Band: 12/2005
Freudorfer Wolfgang Band: 03/2005

1130 wein
Ihre Hietzinger Vinothek

1130 Wein Ihre Hietzinger Vinothek
Robert Sponer-Triulzi Band: 06/2006
A-1130 Wien; Lainzer Straße 1 Eingang Altg.
sponer@1130wein.at
www.1130wein.at

AIYA GmbH
Grömer Thomas Band: 06/2006
Almdudler® Limonade A. & S. Klein GmbH & Co KG
Lehner Josef Band: 12/2006
Alois Zimmermann Weingut
Zimmermann Alois Band: 06/2006
Ausserlechner Oskar Schnapsbrennerei
Ausserlechner Oskar Band: 09/2004
Brau Union Österreich AG - Brauerei Schwechat - Lebensmittelhandel
Kunes Rudolf Band: 06/2006
Brauerei Kapsreiter GmbH
Dipl.-Ing. Luckart Jens Band: 12/2005
Bruvino Weinfachgeschäft Bruno Fussenegger
Fussenegger Bruno Band: 03/2004
Buschenschank Johannes Wiltschko
Wiltschko Johannes Band: 09/2004
Castello del Vino - Reinhard Peil
Peil Reinhard Band: 06/2006
CCB Management Services GmbH & Co KG
Mag. Tomanek Doris Band: 06/2004
Coca-Cola GmbH
Mag. Kadi Andreas Band: 12/2005
Delikomat GmbH
Capan Zeljko Band: 06/2006
Demmers Teehaus - Roland Giesinger
Giesinger Roland Band: 12/2006
Dinstlgut Loiben reg. Gen. mbH.
Ing. Altenrieder Elisabeth Band: 06/2006
Dornröschenkeller, Heuriger und Flaschenweine Seraphine Vrbicky
Vrbicky Seraphine Band: 09/2004

DRINKOMAT®
artmann Handelsgmbh&coKG

Drinkomat Artmann GmbH & CoKG
Kurt Artmann Band: 12/2006
A-1140 Wien; Missindorfstraße 21
Tel.: 01 98261170

Dusanek & Co KEG
Dusanek Andrea Band: 12/2005
Edlinger Josef, Winzer
Edlinger Josef Band: 12/2006
Eulennest Vinothek & Weinbar Florian Deutsch
Deutsch Florian Band: 06/2004
Fa. Husaren Weingut - Burgenland Betriebs GmbH
Schmalvogl Werner Robert Band: 1998 07/2002 06/2006

FAMILIENWEINGUT HÖFINGER
Egmont Höfinger

Familienweingut Egmont Höfinger
Egmont Höfinger Band: 2000 06/2006
A-3550 Gobelsburg-Langenlois; Weinstraße 11
Tel.: 02734 2356 weingut.hoefinger@aon.at
www.weingut-hoefinger.at

Franz Strumegger - Getränkemarkt Strumegger
Strumegger Franz Band: 06/2004
Gerhard Markowitsch KG
Markowitsch Gerhard Band: 12/2005

Getränke
BAYER
www.getraenke-bayer.at

Wein aus eigenem Anbau

1000 Weine aus aller Welt

Getränke Bayer GmbH
Franz Bayer (junior) Band: 06/2006
A-3465 Königsbrunn am Wagram; Obere Gartenstraße 17
Tel.: 02278 2345 fb@gbk.at
www.getraenke-bayer.at / www.weingutfb.com

Getränke Brunner
Brunner Johann Band: 06/2004
Getränke Groß- u.Einzelhandel - Zustelldienst St. Johanner Durstexpress
Woydt Wolfgang Band: 03/2004
Getränkefachhändler R. Prinz Groß- u. Einzelhandel
Prinz Rudolf Band: 03/2004
Getränkehandel Anna Müllegger

Müllegger Anna Band: 12/2006
Grenzlandhof Weingut Familie Reumann
Reumann Christian Band: 03/2004
Helmut Sachers Kaffee GmbH
Sachers Martin Band: 12/2005
Henkell & Söhnlein Sektkellereien KG
Laserer Wernfried Band: 09/2004
Hermann Sommer Weinbau
Sommer Hermann Band: 12/2005
Höpler GmbH
Höpler Jost Band: 06/2006
In Vino Veritas Handels GmbH
Mag. Idrany Zoltán Band: 12/2005
Internet-Vinothek-Weinhandel DI Birgit Englitsch
Dipl.-Ing. Englitsch Birgit Band: 12/2005
Kaffee Rösterei Alt Wien Schrödl KEG
Schrödl Christian Band: 12/2005
Karl Diwald Weinbau
Diwald Karl Band: 12/2006
Korken Schiesser GmbH
Schiesser Günther Henrique Band: 12/2006
KremEzzat Getränkeproduktions GmbH
Dr. Ezzat Ibrahim Ahmed Band: 12/2005
La Playa Drinx Getränkefachhandel GesnbR
Traxler Barbara Band: 09/2004
Leberwurst Josef, Winzerhof Josef und Helga Leberwurst
Leberwurst Josef Band: 12/2006
Leeb Getränke GmbH
Leitner Wolfgang Band: 06/2006
Leopold Grausenburger Weinbau
Grausenburger Leopold Band: 2000 06/2006
Lugus Tullnerfelder Getränke Rudolf Gratzl KG
Gratzl Rudolf Band: 03/2004

Mag. Renate Reschny Teekunst
Renate Reschny Band: 06/2006
A-1170 Wien; Hernalser Hauptstraße 54
Tel.: 4053135 info@teekunst.at
www.teekunst.at

Morandell International GmbH.
Mayrhofer Wolfgang Band: 03/2004
Nepomukhof Weinbau Ing. Christian Graßl
Graßl Maria Band: 06/2006
Nespresso Österreich GmbH & Co OHG
Dr. Gratzl Andreas Band: 06/2006
O2max GmbH
Staudinger Johann Band: 06/2004
Pferschy-Seper Weinbau
Ing. Pferschy-Seper Birgit Band: 12/2006
Postmann GmbH
Dr. Postmann Klaus Peter Band: 06/2004
Prieler GmbH
Prieler Engelbert Band: 12/2005
Privatbrauerei Fritz Egger GmbH
Prosser Bernhard Band: 06/2006
Ritterbräu Privatbrauerei Neumarkt GmbH & Co KG
Pöller Bernd Band: 12/2005
Rush Energy Drink GmbH
Ghadri F. Philipp Band: 12/2005
Schübel-Auer GmbH - Weinbau und Heurigenbuffet
Pflaum Elisabeth Band: 12/2005
Schulz Hermine Weinbau Buschenschank
Schulz Hermine Band: 06/2004
Sedlak & Werner OEG
Ing. Mag. Sedlak Manfred Band: 12/2005
Shark AG
Hermann Christian Band: 03/2004
Stiegl Getränke & Service GmbH & Co. KG.
Ertl Anton Band: 06/2004
Thomas Prinz GmbH - Schnapsbrennerei - Obstverwertung
Prinz Thomas Band: 06/2006
Vereinigte Kärntner Brauereien AG
Lach Vinzenz Band: 03/2004
Vinorama Weinversand GmbH
Gutmann Franz Band: 03/2004
Vinothek St. Pierre Peter Kaindl
Kaindl Peter Band: 12/2005
vinothek.weinbar.kaffee.diezl.
Diezl Thomas Band: 09/2004
Vins & Vous DI Mag. Rochus Anthamatten
Mag. Dipl.-Ing Anthamatten Rochus Band: 12/2005
VIP Haushaltsgeräte Handels GmbH, Soda-Club Österreich
Mag. Müller Dirk Band: 12/2006
Vom Fass - B. Kuster, Franchise-Partner der Vom Fass - GmbH Lauterach
Kuster Bernhard Band: 12/2006
Wakefield - Wines GmbH Wakefield House
Darnoc Marga Band: 06/2004
Wein & Co Handels GmbH
Gesellmann Hans M. Band: 12/2005
Wein & Kunst Vinothek Johanna Hofer
Hofer Johanna Band: 03/2005
Wein & Wasser Johann Reitermeyer KEG
Semper Werner Band: 12/2005
Weinbau Buschenschank Ernst Lager
Lager Ernst Band: 12/2005
Weinbau Graf Johannes
Graf Johannes Band: 12/2005
Weinbau Heinzl Adolf
Heinzl Adolf Band: 12/2006
Weingraf Roland Graf Weinhandel
Graf Roland Band: 12/2005
Weingut - Buschenschank Rödler - Heuriger am Hohen Weg
Rödler Anton Band: 06/2004
Weingut Böheim
Böheim Johann Band: 12/2005
Weingut Donn Eduard
Donn Eduard Band: 12/2005
Weingut Familie Ott
Ott Stefan Band: 06/2004
Weingut Fassbinderhof, Gerhard und Inge Grill
Grill Gerhard Band: 06/2006 12/2006
Weingut Gerhard Pimpel
Pimpel Gerhard Band: 12/2005
Weingut H. u. M. Hofer

Hofer Hermann Band: 06/2004
Weingut Hans Moser
Moser Hans Band: 12/2002 06/2006
Weingut Hirschmann
Hirschmann Herbert Band: 06/2006
Weingut Hofbauer-Schmidt
Hofbauer-Schmidt Leopold Band: 12/2005
Weingut Johann Neumayer
Neumayer Johann Band: 03/2005
Weingut Josef Leberl
Leberl Josef Band: 06/2006
Weingut K+K Kirnbauer
Kirnbauer Walter Band: 03/2004
Weingut Langmayer
Langmayer Thomas Band: 09/2004
Weingut Mehofer Neudeggerhof
Mehofer Stephan Band: 12/2005
Weingut Nadler
Nadler Robert Band: 12/2005
Weingut Neumayer
Neumayer Maria Band: 12/2005
Weingut Rauchbauer
Rauchbauer Matthias Band: 06/2006
Weingut Schuberth
Schuberth Karl Band: 12/2006
Weingut Schützenhof Fam. Faulhammer - Körper
Faulhammer Walter Band: 12/2006
Weingut Studeny
Studeny Herbert Band: 12/2005
Weingut Toifl
Toifl Gerhard Band: 12/2005
Weingut Toni Hartl
Hartl Anton Band: 06/2004
Weingut Wachter-Wiesler
Wachter Franz Band: 12/2006
Weinkeller im Blaufränkischland
Hofer Emmerich Band: 03/2004
Weinkellerei P. Meraner GmbH
Meraner Dietmar Band: 09/2004
Weinstube Neumayr
Neumayr Andreas Band: 12/2006
Whisky & Wine Christian Dargel
Dargel Christian Band: 03/2005
Winzerhof Müller Qualitätswein u. Obstbau Buschenschank - Rebschule
Müller Leopold Band: 12/2006

Winzerhof Oberlaa Fam. Franz Wieselthaler
Franz Wieselthaler Band: 12/2006
A-1100 Wien; Oberlaaerstraße 71
Tel.: 01 6884716
winzerhof.wieselthaler@aon.at

Wolfgang Pinther Landwirt & Weinbau
Pinther Wolfgang Band: 12/2005
Wolfram Weine
Wolfram Franz Band: 12/2005

Lebensmittel

Ohne Angabe der Dienststelle:
Dormayer Franz Band: 2000 12/2005
Scheiber Andreas Band: 03/2005

1. Vollwertbäckerei Hans Hauber
Hauber Hans Band: 06/2004
A & O Kaufhaus - Thaller Gerhard
Thaller Dietrich Band: 12/2005
Adeg - Aktiv Stefan Reisner
Reisner Stefan Band: 03/2004
Adeg - Aschberger
Aschberger Alois Band: 12/2006
ADEG Handels AG
Mag. Hörndler Walter Band: 03/2004
Adeg Markt GmbH
Lorenz Christine Band: 03/2004
ADEG Markt Kaufhaus Steinz GmbH
Raffelsberger Petra Band: 03/2004
ADEG Steinmaurer GmbH
Steinmaurer Edith Band: 12/2006
ADEG-Aktiv Hanser Werner
Hanser Werner Band: 09/2004
Adolf Haas Ges.m.b.H. Lebensmittel Großhandel
Haas Adolf Band: 06/2004
AGM Abholgroßmarkt GmbH
Spieß Manfred Band: 09/2004
Alois Dallmayr KG
Maßmann Patricia Band: 03/2005
Andrä Hörtnagl Produktion und Handel GmbH
Pirker Nothburga Band: 09/2004
Andrea u. Emmerich Honetschläger Fleischhauerei
Honetschläger Emmerich Band: 03/2004
Andreas Mader Fleisch - Wurst - Geflügel
Mader Andreas Band: 03/2005
Anton Riepl Fleischmanufaktur KG
Riepl Anton Band: 03/2005
Appelt GmbH & Co KG
Krusche Harald Band: 12/2006
August Wieneroither Erlachmühle
Wieneroither August Band: 06/2004
Bäcker Luger GmbH
Luger Herbert Band: 12/2005
Bäckerei & Cafe Löschenbrand
Löschenbrand Barbara Band: 09/2004
Bäckerei - Kaffeekonditorei Josef Ritz Erben Alleininh. Heinz Wolfrum
Wolfrum Heinz Band: 09/2004
Bäckerei - Konditorei Neulinger
Neulinger Johann Matthias Band: 09/2004
Bäckerei - Trafik Kafesy Inh. Renate Unerfußer-Kafesy
Unerfußer-Kafesy Renate Band: 06/2006
Bäckerei Alois Hink
Hink Alois Band: 06/2003 bis 06/2006
Bäckerei Franz Loidl
Loidl Franz Band: 03/2004
Bäckerei Franz Weinberger
Weinberger Franz Band: 12/2006
Bäckerei Grillneder
Grillneder Alois Band: 12/2005
Bäckerei Hochreiter GmbH & Co KG
Hochreiter Reinhard Band: 03/2005

Demeter, Bauck, Naturata, Rapunzel, Runge, Sojvita,.....

Spielberger, Voelkel, Sekowa, Sonnentor, Yarrah, Provamel, Reinsaat,.....

biomarket Der Bio - Supermarkt

Mit über 6.000 Bioprodukten die größte Bio - Supermarkt - Kette Österreichs

100 % Bioprodukte, Transparenz von Anbau bis zum Konsumenten,
Schwerpunkt österr. Bioprodukte, nachhaltiges Wirtschaften,
Förderung der Gesundheit von Mensch und Natur, Fairer Handel
jeden Monat Aktionen, kompetente Fachberatung....
Unsere Filialen :

Filiale 1190 Wien
Franz Kleingasse 5

Filiale 8160 Weiz
Schulgasse 5

Filiale 1130 Wien
Fasangartengasse 20-24

Filiale 8010 Graz
Elisabethstraße 84-88,

Unsere Aktionen sehen Sie auch unter: www.biomarket.at

Weleda, Dr. Hauschka, Tautropfen, Vivani, Rosengarten,..

Bäckerei Horst Reichartseder
Reichartseder Horst Band: 12/2006
Bäckerei Imbißstube Sellma Calas
Calas Sellma Band: 06/2004
Bäckerei Johanna Hartner
Hartner Johanna Band: 12/2005
Bäckerei Karin Englmaier KEG
Englmaier Karin Band: 12/2005
Bäckerei Karin Prünster
Prünster Karin Band: 06/2004
Bäckerei Klaus Eberl
Eberl Klaus Band: 06/2003 09/2004 12/2005 06/2006
Bäckerei Konditorei Wachmann GesmbH & Co KG
Wachmann Paul Band: 03/2004
Bäckerei Leitner
Leitner Karl Band: 12/2006
Bäckerei Meingast GmbH
Meingast Markus Band: 06/2006
Bäckerei Möstl, Ulrike Würrer
Würrer Ulrike Band: 03/2005
Bäckerei Niederndorfer OHG
Niederndorfer Ernst Band: 12/2005
Bäckerei Schelken KEG
Schelken Markus Band: 03/2004
Bäckerei Vallant KG - Bäckerei und Konditoreiwaren
Vallant Martin Band: 12/2005
Bäckerei-Konditorei Zischg Inh.: Maria Theresia Frauscher
Frauscher Maria Theresia Band: 09/2004
Bäckerei-Konditorei-Kaufhaus Weigl GmbH
Weigl Herwig Band: 12/2006
Barbaras Backstube
Geringer Barbara Band: 06/2006
Bauernladen Lindenhof Danner Veronika
Danner Veronika Band: 12/2006
Berghof-Naturprodukte
Schmied Stefan Band: 03/2004
Bernhard Bauer Bäckerei
Bauer Bernhard Band: 03/2004
Bernhart & Stix Bauernladen KEG
Bernhart Ingrid Band: 09/2004
Berta Holzer Handel mit italienischen und gehobenen Delikatessen
Holzer Berta Band: 12/2005
Billa
Juvan Patricia Band: 09/2004
Bio-Käserei St. Leonhardt GmbH + Co KG
Stöbich Michaela Band: 09/2004
Bio-market Alois Rosenberger
Rosenberger Alois Band: 06/2006
Bliem's Kochschule
Bliem Josef Band: 03/2004
bofrost Vertriebs IX GmbH & Co. KG
Kaiser Alexander Band: 06/2004
Brüder Ellersdorfer Tiefkühlprodukte, Fleischerei
Ellersdorfer sen. Josef Band: 03/2005
Cafe - Conditorei Hermann Brunner
Brunner Hermann Band: 06/2004
Cafe - Konditorei - Bäckerei Rosenberger
Rosenberger Ulfried Band: 12/2006
Chiquita Banana Company B.V.
Mag. Hajek Patricia Band: 03/2005

CPA Nestlé & General Cereal Partners Austria
Mag. Motschiunig Roland Band: 12/2005
Demeter Bäckerei Franz Kaschik & Co
Kaschik Franz Band: 07/2002 09/2003 12/2005
Der Bäcker - Der Huber
Schramböck Herwig Band: 12/2005
Der Lohnsburger Bäcker - Stephan Krautgartner Bäckerei und Cafe
Krautgartner Stephan Band: 09/2004
Eduscho Kaffeedepot Bäckerei Konditorei Cafe Lebersorger
Lebersorger Elisabeth Band: 03/2004
Eismann - Tiefkühl-Service GmbH - NL Salzburg
Nageler Kurt Band: 09/2004
Erich Birnbauer Fleischhauer und Selcher
Birnbauer Erich Band: 12/2006
Erwin Keusch GmbH - Vieh- und Fleischhandel - Mostviertler Schlachthof
Keusch Erwin Rudolf Band: 12/2005
Extra Nah und Frisch Reichart
Reichart Ernestine Band: 09/2004
Extra Nah&Frisch Horst Binder
Binder Horst Band: 03/2005
Fa. Jochen Gruidl
Gruidl Jochen Band: 06/2004
Fischspezialgeschäft Rösel Andrea Kopeinigg
Kopeinigg Andrea Band: 12/2005
Fischspezialgeschäft Rösel Komm. Rat H.-P. Kovar
Kovar Heinz-Peter Band: 03/2004
Fleisch- und Wurstfachgeschäft Gugerell Feinkost, Imbiß & Partyservice
Gugerell Alfred Band: 03/2004
Fleisch- und Wurstwaren F. Fleischanderl Partyservice
Fleischanderl Franz Band: 09/2004
Fleischerei Karl Höller
Höller Karl Band: 03/2004
Fleischerei Nötsch
Nötsch Martin Band: 03/2004
Fleischerinnung Mannheim-Heidelberg
Trautmann Horst Band: 06/2004
Fleischhauerei Gerbl Fleischhauerei und Viehhandel
Gerbl Wilhelm Band: 12/2006
Fleischhauerei Gottlieb Zauner
Zauner Gottlieb Band: 03/2004
Flöckner & Unterkofler Backwaren OHG
Pöllitzer Andreas Band: 12/2005
Franz Bauer Qualitätskartoffel - Feldgemüsebau
Bauer Franz jun. Band: 12/2005
Franziskanerbäckerei OHG/SNC d. Heinrich Pfitscher & Co.
Pfitscher Heinrich Band: 03/2005
Frisch & Frost Nahrungsmittel GmbH
Dipl.-Ing. Pichler Gerfried Band: 12/2005
Fröschl Josef GmbH & Co KG Bäckerei-Koditorei
Fröschl Josef Band: 12/2005
Gebr. Wagner OHG. Bäckerei-Cafe-Restaurant
Mag. Wagner Karl Band: 03/2004
Geromichalos Handels GmbH - Seafood from all over the world
Geromichalos Alexandra Band: 09/2004
GHB Gartner Handels- und BeteiligungsgmbH
Mahringer Günther Band: 06/2004
Günther Beirer Bäckerei und Lebensmittel
Beirer Günther Band: 06/2006
H & H Chocolademanufactur GmbH
Mag. Pacher Christa Band: 12/2005
Handelsagentur Wolfgang Olivier
Olivier Wolfgang Band: 06/2006
Hans Cervenka Fischfeinkost
Cervenka Hans Christian Band: 06/2004
Hauser Ernestine Emis Brotladen
Hauser Ernestine Band: 12/2005
Heimex GmbH
Ebner Hermann Band: 09/2004
Helmut Zeilberger Fruchtkommerz
Zeilberger Helmut Band: 12/2006
Herbert's Dorfmetzg Filiale Rankweil
Koch Herbert Emil Band: 12/2006
Higelsberger GmbH & Co KG - EU-Schlacht-/ Zerlegebetrieb
Higelsberger Johann Band: 12/2006
Hochhauser Johannes - Landmetzgerei Gasthaus zur Bruck
Hochhauser Barbara Band: 03/2005
Hofkäserei Deutschmann GbR
Deutschmann Franz Band: 06/2006
Hönig GmbH & Co .KG Bäckerei
Mag. Urban Harald Band: 09/2004
Hügli Nährmittel-Erzeugung GmbH
Halbauer Wolfgang Band: 06/2006
Innfrost Eis und Tiefkühlkost - Peter Tripolt
Tripolt Peter Band: 06/2006
Interspar Warenhandels AG
Gärtner Maria Band: 06/2004
Ipizza S & W GmbH
Weilhartner Dietmar Band: 12/2005
Irmgard Hollenstein SPAR-Supermarkt
Hollenstein Irmgard Band: 03/2004
J. & J. Nahmer
Nahmer Josef Band: 03/2004
Johann Enne „Ihr Nahversorger mit Herz" - Lebensmitteleinzelhandel
Enne Johann Band: 12/2006
Johann Feichtinger Fleisch- und Wurstspezialitäten GmbH & Co. KG
Feichtinger Johann Band: 12/2005
Josef Ahorner AG
Köck Erich Band: 03/2004
Niedermayer Johann Band: 09/2004
Josef Edlmayr Fleischspezialitäten
Edlmayr Josef Band: 03/2005
Josef Manner & Comp. AG
Kollmann Franz Band: 06/2003 06/2006
Ing. Reimitz Wolfgang Band: 12/2006
Julius Meinl am Graben GmbH
Mag. Kaubeck Udo Band: 06/2004
Julius Meinl Austria GmbH
Mag. Greiler Anton Band: 12/2006
Kandur GmbH Handel mit Waren aller Art
Kandur Kordula Band: 06/2006
Karl Maurer Bäckerei und Gasthaus
Maurer Karl Band: 06/2006
Karlsbäckerei - Inh. Karl Schmutz
Schmutz Karl Band: 09/2004
Kasalm - Inhaber Bergmann Gottfried
Bergmann Gottfried Band: 06/2006
Käseglocke Manfred Auer
Auer Manfred Band: 12/2006
Kaufhaus Bäckerei Linsbauer Harald
Linsbauer Harald Band: 12/2005
KELLY GmbH
Mag. Tratz Volker Band: 03/2004
KK „Die Bäckerei" Gerhard & Gabriele Kompiller
Kompiller Gerhard Band: 12/2005

Copyrighted material

Kollecker Markus und Sohn
Kollecker Eva Band: 06/2006
KR Karl Narzt, Delikatessenhändler
Narzt Karl Franz Josef Band: 12/2002 06/2004
Kuba Rohstoffe Handelsges.m.b.H.
Kurevija Damir Band: 06/2004

Kuchen-Peter Backwaren GmbH
Nicole Mayr Band: 06/2006
A-2201 IG-Hagenbrunn; Industriestraße 16-17
Tel.: 02246 244534 nicole.mayr@kuchenpeter.at
www.kuchenpeter.at

Ländle Qualitätsprodukte Marketing GmbH
Michelini Kurt Band: 06/2006
Lekkerland Handel- und Dienstleistungs AG
Fuchsjäger Margit Band: 09/2004
Lintner Albin Band: 12/2005
Leopold Haberfellner Mühlenbetrieb
Haberfellner Leopold Band: 12/2005
Leopold Hörmann Bäckerei und Gemischtwaren
Hörmann Leopold Band: 12/2005
Lindt & Sprüngli (Austria) GmbH
Mag. Krennbauer Thomas Band: 03/2005
Taubländer Michael Band: 09/2004
Lödersdorfer Kernölpresse GmbH
Kralj Vladimir Band: 06/2006
LWG - BVG Fleischhandelsgmbh
Dolzer Bernhard Band: 03/2005
M-Preis
Embacher Barbara Band: 03/2004
M. Stiegler Bäckerei
Stiegler Michaela Band: 06/2006
Masterfoods Austria OHG
Artner Franz Band: 06/2006
Merkur Warenhandels AG
Hochstöger Maximilian Band: 06/2004
Bittner Robert Band: 03/2005
Metzger-Handwerk Inh. Robert Pfeiler Fleischermeister
Pfeiler Robert Band: 03/2005
Metzgerei Magnus Bauch
Bauch Magnus Band: 03/2005
Meyer Helmut Fleischhauerei & Selcherei
Meyer Helmut Band: 09/2004
Michael Lackinger GmbH Fleisch und Wurst von Meisterhand
Lackinger Gerhard Band: 03/2004
Mühle-Handel Otwin Donabaum
Donabaum Otwin Band: 03/2004
Naturkost - Groß- und Kleinhandel Stieger & Zottl OHG
Zottl Hannes Band: 12/2006
Nestlé Österreich GmbH
Mag. Holzschuh Manfred Band: 12/2005
NÖM AG
Erber Johann Band: 12/2005
Nutricia Nahrungsmittel GmbH & Co KG
Mag. Dr. Scheiber Werner Band: 12/2005
Otto Faschinger GmbH u. Co KG Erzeugung v. Back- und Feinbackwaren
Faschinger Stefan Band: 03/2004
Park Confiserie Christian Reinberger GmbH & Co KG
Reinberger Christian Band: 06/2004
Pasta HandelsgmbH
Schilhan Verena Band: 12/2006
Penny Markt
Bauer Elfriede Band: 12/2006
Peter Feiertag Fleischfachgeschäft u. Gasthaus
Feiertag Peter Band: 03/2004
Plohberger Malz - Johann Plohberger Malzfabrik und Landesprodukte
Plohberger Johann Band: 12/2005
R. Hess GmbH
Hess Rudolf Band: 06/2004
Ritter Sport-Schokolade GmbH
Wolf Alfred Band: 2001 12/2005
Rivergold-Smokeries Andreas Lanz
Lanz Andreas Band: 12/2005
Rudolf Gassner Fleischhauerei
Gassner Rudolf Band: 09/2004
S. Spitz GmbH
Dr. Steinöcker Reinhard Band: 03/2004
Sepps Käsealm Dipl. Fachwirt Sepp Prost
Prost Sepp Band: 06/2004
Spar Amon
Amon Helmut Band: 03/2004
Spar Bachmayr - Inh. Oliver Murhammer
Murhammer Oliver Band: 09/2004
Spar Markt - Christian Hieke
Hieke Christian Band: 06/2004
Spar Markt Wagenhofer
Wagenhofer Armin Band: 03/2005
Spar Markt Windischgarsten
Morassi Anita Band: 12/2005
Spar Unfried GmbH
Osrael Martin Band: 12/2005
Spar-Geschäft - Erika Walsberger
Walsberger Erika Band: 06/2004
SPAR-Geschäft Ulrike Steinmaßl
Steinmaßl Ulrike Band: 09/2004
Spar-Markt Dirnberger Sabine
Dirnberger Sabine Band: 03/2005
Spar-Markt Hans Kronlachner
Kronlachner Hans Hermann Band: 12/2006
Spar-Markt Holzinger
Holzinger Anneliese Band: 03/2005
Spar-Markt Uher GmbH
Uher Birgit Band: 12/2005
Spar-Markt Zwinz-Scheickel
Zwinz-Scheickel Klaudia Band: 03/2004
Spar-Märkte Karl Feurhuber
Feurhuber Karl Band: 03/2004
Spendou Johann KEG Cafe-Bäckerei
Spendou Johann Band: 09/2004
Spezialitätenbäckerei - Konditorei Steiner-Brot
Schweighofer-Steiner Edith Band: 03/2004
SVV Salzburger Vieh- und Fleisch-Vermarktungs GmbH
Ing. Grießner Sebastian Band: 06/2004
Sweet Dreams Großhandel für Süßwaren GmbH
Mannsbart Manuel Band: 09/2004
Teeladen Elisabeth Leitenberger

Copyrighted material

Leitenberger Elisabeth Band: 03/2005
Tom's Frischbackstube Inh.: Thomas Habeler - Bäckermeister
Habeler Thomas Band: 06/2006
Vino del Collio
Pfolz Karin Band: 09/2003 12/2005
Vino Italia
Ebenhofer Günter Band: 06/2006
Waldi's Bäckerei Waldbauer Backstube und Cafe
Waldbauer Christian Band: 09/2004
Wolf Intersnacks GmbH
Fuchs Georg Band: 03/2005
Zaltech GmbH & Co. KG International
Gstöhl Helmut Band: 09/2003 06/2004
Zielpunkt
Hollaus Anton Band: 06/2004
Zur Zuckerlecke - Inh. Nora Wallner
Wallner Nora Band: 06/2004

Service

Trzesniewski Buffet am Meiselmarkt Franchise: S. Schmutterer KEG
Schmutterer Susanne Band: 06/2004

Tabak

Bahnhoftrafik Tscherntschitsch Kurt
Tschemtschitsch Kurt Band: 06/2004
Cigarrenhaus Bogenhausen Inh. Georg Schneider
Schneider Georg Band: 03/2005 12/2005
Gerhard Schrattner Trafik - Lotto - Toto
Schrattner Gerhard Band: 06/2004
Rauchwaren Shop Herbert Moder
Moder Herbert Band: 03/2004
Rudolf Widmann, Trafik
Widmann Rudolf Band: 06/2006
Schreib-/Papierwaren, Cigarrenfachgeschäft, Zeitschriften, Lotto L. Gehrer
Gehrer Leo Band: 06/2006
Sederl Klemens Tabak Trafik
Sederl Klemens Band: 06/2006
Tabak Trafik Franz Schäffer Lotto - Toto
Schäffer Franz Band: 06/2006
Tabak Trafik Kurt Wannamacher
Wannamacher Kurt Band: 12/2006
Tabak Trafik Petra Widder
Widder Petra Band: 06/2004
Tabak-Trafik Brigitte Hämmerle
Hämmerle Brigitte Band: 12/2006
Tabak-Trafik Hanisch Maria
Hanisch Maria Band: 12/2006
Tabak-Trafik Reihs Beatrix
Reihs Beatrix Band: 12/2005
Tabaktrafik Inge Suchy
Suchy Ingke Band: 09/2004
Tabaktrafik Schoby Helga
Schoby Helga Band: 03/2005
Tabakwarenfachhandel Waltraud Samt
Samt Waltraud Band: 09/2004
Walter Schimpl Tabak-Trafik Lotto-Toto
Schimpl Walter Band: 12/2005
Wohlfahrtseinrichtung der Tabaktrafikanten Österreichs
Wölfl Roman Band: 06/2004

Geschenkartikel

Arcobaleno W.P.V.-GmbH
Rödhammer Doris Band: 09/2004
Chico Hängematten GmbH
Rohrmoser Hildegard Band: 03/2004
Duftrose Kreative Blumen u. Geschenke Kunsthandwerk Maria Thalmayr
Thalmayr Maria Band: 06/2004
Fuchs Geschenke und Accessoires
Fuchs Georg Band: 12/2006
Galleria Elke
Baudraxler Elke Band: 06/2006
Garfunkel Josef Papai KEG
Robinson Christian Band: 03/2004
Geschenkstube Maurerbauer
Maurerbauer Alexandra Band: 09/2004
P & F Geschenke & Getränke Vertriebs GmbH
Haas Christian Band: 1998 09/2004
Roland Beschiri
Neubert Irmgard Band: 03/2004
Sieglinde Almesberger
Almesberger Sieglinde Band: 03/2004
Tauer-Galvanik Metalle und Nichtmetalle, Aluminium Naturblumen, Blätter
Tauer Helga Band: 06/2004
Tee und Geschenke Irene Geiger
Geiger Irene Band: 03/2004

Ärzte, Fachärzte, Apotheken, Krankenhäuser

Ohne Angabe der Dienststelle:
Balcar Ulrike Band: 12/2005
Dr. Baumann Norbert Band: 12/2005
Dr.med. Eckmayr Christine Band: 06/2006
Dr. Hofer Josef Friedrich Band: 06/2006
Dr.med. Irsigler Karl Band: 12/2006
Dr. Klingler Dieter Band: 03/2005
Dr. Memelauer Franz Band: 12/2005
Dr. Pinl Fritz Band: 03/2005
Mag. Reisetbauer Monika Band: 12/2005
Dr. Traindl Otto Band: 12/2005

AKH - Abteilung Angiologie
Dr.med. Minar Erich Band: 06/2006
A.Ö. Landeskrankenhaus Kirchdorf an der Krems - Ärztliche Leitung
Dr.med. Marberger Florian Band: 09/2004
a.o. Univ. Prof. Alexandra Resch Fachärztin für Radiologie
Mag. Dr. Resch Alexandra Band: 12/2005
a.o. Univ. Prof. Dr. Csilla Neuchrist Facharzt für HNO-Heilkunde
Dr. Neuchrist Csilla Band: 12/2006
A.O. Univ. Prof. Dr. Thomas Rath Facharzt für Plastische Chirurgie
Dr. Rath Thomas Band: 03/2005
Adebar - Institut f. Reproduktionsmed. u.Psychosomatik d. Sterilität GmbH
Dr. Schütz Alexander Band: 06/2006
AKH - Universitätsfrauenklinik
DDr. Huber Johannes Band: 2000 09/2004 03/2005
Alexandra Jurek-Schick Dipl. Logopädin
Jurek-Schick Alexandra Band: 12/2005
Andromeda Apotheke und Parfümerie
Mag. pharm. Johann Kuhn und Mag. pharm. Helmtraud Kuhn KG
Mag.pharm. Kuhn-Schauperl Helmtraud Band: 12/2005
Apotheke „zur Austria"
Rumpler Georg Band: 12/2005

Copyrighted material

Facharzt für Zahn,-Mund und Kiefernheilkunde

Ästhetische Zahnheilkunde: Kronen, Implantate, Brücken

Dr. Rom Hortolomei

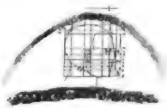
Mo., Mi. 8 - 12 Uhr / Di., Do., 14 - 15 Uhr/ Fr. 9 - 12 Uhr

Tel.Nr. +43 1 505 43 06

rom.hortolomei@chello.at

Kärnterring 10
A-1010 Wien

Voranmeldung
Alle Kassen



AKH Allgemeines Krankenhaus der Stadt Wien
Univ.Klinik für Neurochirurgie
Ordinarius Univ.-Prof. Dr. Engelbert Knosp Band: 12/2006
A-1090 Wien; Währinger Gürtel 18-20
engelbert.knosp@meduniwien.ac.at

Apotheke Altmannsdorf Mag. pharm T. Halak KG
Mag.pharm. Halak Thomas Band: 06/2004
Mag.pharm. Mayerhofer Lukas Band: 06/2004
Apotheke am Naschmarkt Mag. Hans Mair
Mag.pharm. Mair Hans Band: 03/2004
Apotheke am Salzburger Tor - K.: Mag. Gerald Heinke
Mag.pharm. Heinke Gerald Band: 06/2006
Apotheke in Göß, Mag. pharm. Peter Vukovits
Mag. Vukovits Peter Band: 06/2006
Apotheke Stainz Mag. pharm. G. Pohorely
Mag.pharm. Pohorely Gerlinde Band: 06/2006
Apotheke Westendorf - Mag. pharm. Doris Pichler
Mag.pharm. Pichler Doris Band: 06/2004
Apotheke zum Schutzengel Mag. pharm. Karl-Heinz Maschke KG
Mag. Maschke Karl-Heinz Band: 12/2006
Apotheke zur Weilburg Mag. pharm Elisabeth Rotter-le Beau
Mag.pharm. Rotter-le Beau Elisabeth Band: 03/2005

Ärztin für Allgemeinmedizin Dr. Susanne Faber
Dr. Faber Susanne Band: 06/2006
Ästhetische Medizin und Liposuction Dr. Elke Antosch
Dr.med. Antosch Elke Band: 09/2004
Augenklinik Airport
Dr.med. Wiltfang Rainer Band: 09/2004
AUVA - Allgemeine Unfallversicherungsanstalt
Dr. Pelinka Hartmut Band: 12/2006
Barmherzige Schwestern Wirtschaftsbetriebe GmbH
Pulkert Wolfgang Band: 09/2004

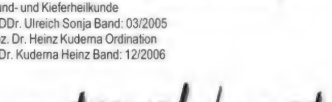
Bartl Gustav Prim. Univ.-Prof. Dr.
Univ.-Prof. Dr. Gustav Bartl Band: 12/2006
A- 1190 Wien; Peter Jordan Straße 49
Tel.: 01 211211140 gustav.bartl@inode.at
www.psychologie-psychotherapie.at / www.augen-heilkunde.at

belmed medizin consulting GmbH
Dr.med. Happak Wolfgang Band: 06/2006
Berkemeier TCM Dr. med. Herbert Berkemeier FA für Anästhesiologie
Dr.med. Berkemeier Herbert Band: 12/2005
Bezirkskrankenhaus Kufstein
Lechner Peter Band: 06/2004
Casa Medica Apotheke
Mag. Verdino Thomas Band: 03/2005
Center Apotheke Mag. pharm. Elfriede Nakel
Mag.pharm. Nakel Elfriede Band: 12/2006
Center-Apotheke FlintCenter H. D. Hummel
Hummel Hermann Diether Band: 06/2006
Chirurgische Abteilung am Krankenhaus der Elisabethinen Linz

Dr. Böhmig Hans Jörg Band: 06/2004 bis 03/2005
Christophorus Apotheke Mag. pharm. Gölles
Mag.pharm. Gölles Bernd Band: 06/2006
DDr. Armando Minassian FA f. Zahn-, Mund- u. Kieferheilkunde, FA f. Mund-, Kiefer- u. Gesichtschirurgie
DDr. Minassian Armando Band: 12/2006

DDr. Oliver Sas Facharzt für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
DDr.Oliver Sas Band: 12/2006
A-1010 Wien; Wipplingerstraße 20/12
Tel.: 01 5353111 oliver.sas@meduniwien.ac.at
www.dr-sas.at

DDr. Siegfried Breithuber, Zahnarzt
DDr. Breithuber Siegfried Band: 06/2006
DDr. Sonja Ulreich FA für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie, Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
DDr. Ulreich Sonja Band: 03/2005
Doz. Dr. Heinz Kuderna Ordination
Dr. Kuderna Heinz Band: 12/2006



Doz. Hollenstein - Dr. Stühlinger OEG - traveldoc.at
Reisemedizinisches Zentrum
Dr.med. univ. Georg Stühlinger Band: 12/2006
A-1040 Wien; Favoritenstraße 32
Tel.: 01 5056446 stuehlinger@traveldoc.at
www.traveldoc.at

Dr. Adrienne Ranzenberger
FÄ für Hals-, Nasen- und Ohrenkrankheiten
Dr. Adrienne Ranzenberger Band: 12/2006
A-1070 Wien; Zieglergasse 38
Tel.: 01 5235139 adrienne.ranzenberger@chello.at
www.hno-arzt.at/adrienne_ranzenberger

Dr. Ahmad Abadi FA für Augenheilkunde und Optometrie
Dr. Abadi Ahmad Band: 12/2006
Dr. Alexander Siegl FA für Plastische Chirurgie Ordinationszentrum der Wiener Privatklinik
Dr.med. Siegl Alexander Band: 12/2006
Dr. Alexander Zieger Facharzt für Hals-Nasen-Ohren
Dr. Zieger Alexander Band: 03/2005
Dr. Amanda Nimmerrichter Beratung - Coaching - Supervision
Dr.med. Nimmerrichter Amanda Band: 03/2005
Dr. Ana Teodorovic Zahnarztpraxis für Kinder
Dr. Teodorovic Ana Band: 03/2005
Dr. Angela Reiter Facharzt für Augenheilkunde und Optometrie
Dr.med. Reiter Angela Band: 03/2005
Dr. Anita Brunner Homöopathie Allgemeinmedizin
Dr. Brunner Anita Band: 03/2005
Dr. Anita Greilinger
Dr. Greilinger Anita Band: 12/2005
Dr. Artner Silvia Fachärztin für Gynäkologie und Geburtshilfe
Dr. Artner-Matuschek Silvia Band: 03/2005
Dr. Barbara Maringer-Hamböck FÄ für Gynäkologie und Geburtshilfe
Dr. Maringer-Hamböck Barbara Band: 12/2006
Dr. Bernadette Sonnleitner Prakt. Arzt
Dr.med. univ. Sonnleitner Bernadette Band: 12/2006
Dr. C. M. Borde FA f. plast. Chirurgie OA d. Abt. f. plast. Chir. Wilhelminenspital
Dr.med. Borde Christa Monika Band: 12/2005
Dr. C. Zaunrith-Canigiani Fachärztin für Radiologie
Dr.med. Zaunrith-Canigiani Claudia-Patricia Band: 09/2004
Dr. Charlotte Philipp Fachärztin für Kinder- und Jugendheilkunde, Ärztin für Allgemeinmedizin, Psychotherapeutin, NLP-Resonanztrainerin
Dr.med. Philipp Charlotte Band: 12/2006
Dr. Christa Gründling Allgemeinmedizin - Homöopathie
Dr. Gründling Christa Band: 12/2006
Dr. Christian Bertl prakt. Arzt & Notarzt
Dr. Bertl Christian Band: 03/2004
Dr. Cordula Kriczer Fachärztin für Anästhesie und Intensivmedizin
Dr. Kriczer Cordula Band: 03/2005
Dr. Crepaz Zahnärzte OEG
Dr. Crepaz Ibolya Band: 09/2004
Dr. Daniela Kasparek FA für Kinder- und Jugendheilkunde
Dr. Kasparek Daniela Band: 12/2006
Dr. Dieter Schwanninger Arzt für Allgemeinmedizin
Dr.med. Schwanninger Dieter Band: 09/2004
Dr. Doris Bach Klinische u. Gesundheitspsychologin, Psychotherapeutin, Supervisorin
Mag. Dr. Bach Doris Band: 03/2005
Dr. Edina Velic-Strobl Fachärztin für Gynäkologie und Geburtshilfe Komplementäre Medizin Akupunktur
Dr.med. Velic-Strobl Edina Band: 03/2005
Dr. Edith Kurz-Maresch - FA für Chirurgie
Dr. Kurz-Maresch Edith Band: 06/2006
Dr. Emilia Muzika-Herczeg Fachärztin für Plastische Chirurgie
Dr.med. univ. Muzika-Herczeg Emilia Band: 03/2005
Dr. Eveline Schoderböck Zahnarzt
Dr.med. Schoderböck Eveline Band: 12/2005
Dr. Franz Grill Gemeindearzt
Dr.med. Grill Franz Band: 03/2004
Dr. Gabriele Greiner Fachärztin für medizinisch- chemische Labormedizin
Dr. Greiner Gabriele Band: 12/2005
Dr. Georg Burggasser FA für Augenheilkunde und Optometrie
Dr. Burggasser Georg Band: 12/2006
Dr. Georg Schützenberger FA f. Unfallchirurgie und Sporttraumatologie
Dr. Schützenberger Georg Band: 12/2006
Dr. Gerhard Kusolitsch FA für Kinder- und Jugendheilkunde
Dr. Kusolitsch Gerhard Band: 12/2006
Dr. Gerhard Ratzenberger Facharzt für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Dr. Ratzenberger Gerhard Band: 12/2006
Dr. Gleicher Michael, Facharzt für Kinder- und Jugendheilkunde
Dr. Gleicher Michael Band: 06/2004
Dr. H. Christine Arwanitakis-Skorbier
Dr. Arwanitakis-Skorbier H. Christine Band: 06/2006
Dr. Hans-Joachim Fuchs Arzt für Allgemeinmedizin

RÖNTGENINSTITUT
Univ. Doz. Dr. Jörg Haller

A-1150 Wien, Mariahilfer Straße 196 A
Telefon: 01/893 25 83-0, Fax: 01/893 25 83-4
Mo-Do 8 -18.30 Uhr Fr 8 -17 Uhr
Röntgen . Mammographie . Ultraschall . Farbdoppler
Alle Kassen Computertomographie . Densitometrie
roentgen.haller@aon.at www.radiologie.at

Dr.med. Fuchs Hans-Joachim Band: 12/2005
Dr. Heinrich Mauermann Facharzt für Chirurgie
Dr. Mauermann Heinrich Band: 03/2005
Dr. Helga Rödler Wahlärztin Fachärztin für Radiologie
Dr. Rödler Helga Band: 06/2004
Dr. Huber Wolfram
Dr. Huber Wolfram Gerhard Band: 12/2005
Dr. Hubert Poppe Facharzt für Psychiatrie und Neurologie
Dr. Poppe Hubert Band: 12/2006
Dr. Ilse Schneider Gesundheits- und klinische Psychologie klz. Gesprächspsychotherapie
Dr. Schneider Ilse Band: 12/2005
Dr. Ilse Schönherr Allgemeinärztin, Frauenärztin
Dr.med. Schönherr Ilse Band: 12/2005
Dr. Ilse Wildling Klin. Psychologin, Psychotherapeutin
Dr. Wildling Ilse Maria Band: 03/2005
Dr. Ingrid Füsgen
Dr.med. Füsgen Ingrid Band: 12/2006
Dr. Ingrid Kraupp Ordination Augenheilkunde
Dr. Kraupp Ingrid Band: 12/2006
Dr. Irene Simon Facharzt für Zahn-, Mund-, und Kieferheilkunde
Dr. Simon Irene Band: 12/2006
Dr. Janout Helmut Arzt für Allgemeinmedizin
Dr.med. Janout Helmut Band: 12/2005
Dr. Jens Busk Zahnarzt
Dr. Busk Jens Band: 12/2006
Dr. Josef Zehetgruber
Dr. Zehetgruber Josef Band: 09/2004
Dr. Kareen-Inga Stiglbauer FA für Unfallchirurgie
Dr. Stiglbauer Kareen Band: 12/2005
Dr. Karin Dellinger-Müller Ärztin für Allgemeinmedizin
Dr. Dellinger-Müller Karin Band: 06/2004
Dr. Klaus Schrögendorfer Facharzt für Plastische Chirurgie
Dr.med. univ. Schrögendorfer Klaus Franz Band: 12/2006
Dr. Leopold Bimminger
Dr.med. Bimminger Leopold Band: 12/2006
Dr. Leopold Wiebogen Facharzt für Gynäkologie und Geburtshilfe
Dr.med. Wiebogen Leopold Band: 09/2004
Dr. Lucia Schachinger Ärztin für Allgemeinmedizin
Dr.med. Schachinger Lucia Band: 03/2004
Dr. Lydia Gralek, Facharzt für Zahn,- Mund- und Kieferheilkunde
Dr. Gralek Lydia Band: 12/2005
Dr. Manfred Menke Zahnarzt
Dr. Menke Manfred Band: 06/2006
Dr. Manfred Weindl Arzt für Allgemeinmedizin
Dr. Weindl Manfred Band: 2000 06/2006
Dr. Maria Th. Buchner Arzt für Allgemeinmedizin
Dr. Buchner Maria Theresia Band: 09/2004
Dr. Mark Fritz, N.M.D. Privatpraxis, Naturmedizin
Dr. Fritz Mark Band: 06/2006
Dr. Martin Leixering, Facharzt für Unfallchirurgie
Dr. Leixnering Martin Band: 12/2006
Dr. med. Andrea Aumair-Fischer Allgemein- und Ganzheitsmedizin
Dr.med. Aumair-Fischer Andrea Band: 09/2004
Dr. med. Bernhard Hansmann FA für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Dr. Hansmann Bernhard Band: 06/2004
Dr. med. Dr. med. dent. Joachim Lachner Mund - Kiefer - Gesichtschirurg
DDr. Lachner Joachim Band: 06/2004
Dr. med. E. Hofmann Fachärztin für Innere Medizin und Rheumatologie
Dr.med. Hofmann Elisabeth Band: 12/2005
Dr. med. Fang Xu
Dr.med. Xu Fang Band: 12/2006
Dr. med. Hans-Henning Spitalny FA für Plastische Chirurgie, Prienamed
Dr.med. Spitalny Hans-Henning Band: 03/2005
Dr. med. Jagnjic Waltraud Ärztin für Allgemeinmedizin
Dr.med. Jagnjic Waltraud Maria Band: 06/2006
Dr. med. Monika Breuer FA für Hygiene und Mikrobiologie
Dr.med. Breuer Monika Band: 12/2006
Dr. med. Monika Fahrnberger Frauenärztin
Dr. Fahrnberger Monika Band: 12/2006
Dr. med. Rom Hortolomei Facharzt für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Dr.med. Hortolomei Rom Band: 12/2006
Dr. med. Susanne Fischer Fachärztin f. Frauenheilkunde und Geburtshilfe
Dr.med. Fischer Susanne Band: 06/2006
Dr. med. univ. Brigitta Fischer-Danek - Ärztin für Allgemeinmedizin
Dr.med. univ. Fischer-Danek Brigitta Band: 12/2005
Dr. med. univ. Dr. med. dent. Gisela Endredi FA f. Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
DDr. Endredi Gisela Band: 12/2006
Dr. med. univ. Gerlinde Latzelsperger Facharzt für Haut- und Geschlechtskrankheiten
Dr.med. univ. Latzelsperger Gerlinde Band: 03/2005 06/2006 12/2006
Dr. med. Wolfgang Ch. Pürschel Hautarzt (Allergologie)
Dr.med. Pürschel Wolfgang Band: 03/2005
Dr. Michael Kisser FA f. Chirurgie, Arzt f. Allgemeinmed., Akupunkturdipl.
Dr. Kisser Michael Band: 12/2006
Dr. Michael Pernatsch, Facharzt für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Dr. Pernatsch Michael Band: 12/2006
Dr. Monika Merkle
Dr. Merkle Monika Band: 12/2006
Dr. Peter C. Pirsch Arzt für Arbeitsmedizin
Dr.med. univ. Pirsch Peter C. Band: 12/2005

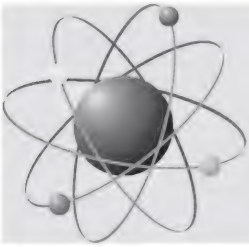
Dr. Peter Matscheko Arzt für Allgemeinmedizin
Dr. Matscheko Peter Band: 09/2004
Dr. Quirine Bloemendaal Psychotherapeutin
Dr. Bloemendaal Quirine Band: 09/2004
Dr. Renate Hauswirth praktische Ärztin
Dr. Hauswirth Renate Band: 12/2005
Dr. Ria Lindner Psychologin Psychotherapeutin Supervisorin
Dr. Lindner Ria Band: 06/2006
Dr. Richard Edl Arzt für Allgemeinmedizin, Facharzt für Innere Medizin
Dr. Edl Richard Band: 12/2005
Dr. Rudolf K. Schiessler
Schiessler Rudolf K. Band: 12/2006
Dr. Sascha Sajer Facharzt für Physikalische- und Allgemeinmedizin
Dr. Sajer Sascha Band: 12/2005
Dr. Schütze-Gößner Margit Facharzt für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Dr. Schütze-Gößner Margit Band: 06/2006
Dr. Suntinger Arno FA für Augenheilkunde und Optometrie
Dr. Suntinger Arno Band: 12/2006
Dr. Susanne Hedlund PsyService
Dr. Hedlund Susanne Band: 03/2005
Dr. Sylvia Stein-Krumholz Kinder & Jugendfachärztin
Dr. Stein-Krumholz Sylvia Band: 12/2006
Dr. Thilo Weeger Zahnarzt
Dr. Weeger Thilo Band: 12/2006
Dr. Thomas Hammer Zahnarzt
Dr. Hammer Thomas Band: 06/2006
Dr. Thomas Schwingenschlögl Facharzt für Innere Medizin und Rheumatologie, Ernährungsmediziner
Dr. med. Schwingenschlögl Thomas Band: 2001 12/2005
Dr. Univ.-Med Eva Wegrostek
Dr.med. univ. Wegrostek Eva Band: 09/2004
Dr. Volkmar Hueber Facharzt für Zahn-, Mund und Kieferheilkunde
Dr. Hueber Volkmar Band: 09/2004
Dr. Wilfried Obermayer
Dr.med. Obermayer Wilfried Band: 12/2006
Dr. Wilhelm Korab Facharzt für Chirurgie und Kinderchirurgie
Dr. Korab Wilhelm Band: 12/2006
Dr. Wirtinger Klaus
Dr. Wirtinger Klaus Band: 12/2006
Dr.med. Christian Husek prakt. Arzt
Dr.med. Husek Christian Band: 06/2004
Dr.med.dent. Alois Surrer - Zahnarzt
Dr. Surrer Alois Band: 06/2004
Dr.med.univ. Paul Matzka FA für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Matzka Paul Band: 12/2005
Drs. C. M. Harasko-Van der Meer FÄ f. Neurologie und Psychiatrie
Harasko-van der Meer Catharina M. Band: 06/2006
Elisabeth Apotheke - Mag. pharm. Helga Grassberger
Mag.pharm. Grassberger Helga Band: 06/2004
Enenkel Wolfgang, Univ.-Prof. Dr.
Dr. Enenkel Wolfgang Band: 12/2006
Evangelisches Krankenhaus Wien
Dr. Feil Wolfgang Band: 06/2006
FA f. Innere Medizin, FA f. Lungenerkrankungen Univ.-Prof. Dr. Werner Schlick
Dr. Schlick Werner Band: 12/2006
Facharzt für Lungenkrankheiten Dr.med. Wolfgang Janistyn
Dr.med. Janistyn Wolfgang Band: 06/2006
Gesundheits- und Spitals AG Krankenhaus Steyr
Kerschbaumsteiner Edith Band: 03/2004
Gesundheitszentrum Döbling Intensivmedizin
Dr. Zimpfer Michael Band: 09/2003 06/2006
Gesundheitszentrum Dr. Erich Schaflinger GmbH
Dr. Schaflinger Erich Band: 12/2006
Gesundheitszentrum Kropshofer
Dr. Kropshofer Wolfgang Band: 12/2006
Haller Jörg, Prim. Univ.Doz. Dr., FA f. Radiologie Ordin. Röntgeninstitut
Dr. Haller Jörg Band: 12/2006
Hanusch Krankenhaus
Dr. Kacerovsky-Bielesz Gertrud Band: 12/2006
Hartmannspital
Dr. Keusch Rudolf Band: 12/2006
Hebamme Traude Trieb
Trieb Traude Band: 06/2004
Helia Ambulatorium für physikalische Therapie Betriebs GmbH
Dr.med. Bugajer Hava-Eva Band: 12/2006
Herminenapotheke Mag pharm. Bumerl KG
Mag.pharm. Bumerl Andreas Band: 03/2004
Humanis Klinikum NÖ Krankenanstaltenverband Korneuburg - Stockerau
Lanik Gottfried Band: 12/2005

Institut für SCUBA-Neuro-Rehabilitation
Dr.med. univ. Heinz Hasch Band: 12/2006
A-1230 Wien; A.-Baumgartner-Str 44/B3/011
Tel.: 01 6679594 info@scuba-rehab.com
www.scuba-rehab.com

Isotopix - Ambulatorium für Nuklearmedizin
Dr. med. Sinzinger Helmut F. Band: 2001 06/2006
Jakobus-Apotheke Mag. R. Röschel
Mag.pharm. Röschel Rosemarie Band: 03/2004
Jiru Peter, Prim. Dr., Facharzt für Chirurgie
Dr. Jiru Peter Band: 12/2006
Krankenanstalt Rudolfsstiftung
Dr. Neumayr Anton Band: 2000 09/2004 03/2005
Dr. Ammerer Hans-Peter Band: 12/2006
Krankenhaus der Barmherzigen Schwestern Wien
Dr. Heiller Ingrid Band: 12/2006
Krankenhaus der Stadt Wien-Lainz Jakob-Erdheim- Institut für Pathologie u. klinische Bakteriologie
Dr. Ulrich Walter Band: 12/2005
Krankenhaus Hietzing - Herz- und Gefäßchirurgische Abteilung
Dr.med. Grabenwöger Martin Band: 12/2006
Krankenhaus Mistelbach
Strobl Josef Band: 12/2005
Kur-Apotheke Mag. pharm. A. Schließleder
Mag.pharm. Schließleder Alex Band: 12/2005

Landeskrankenhaus Rohrbach
Franz Kepplinger BAnd: 12/2006
A-4150 Rohrbach; Krankenhausstraße 1
Tel.: 050554 7722100 franz.kepplinger@gespag.at
www.lkh-rohrbach.at

Landschaftsapotheke Mag. pharm. Heinz Haberfeld
Mag.pharm. Haberfeld Heinz Band: 12/2005
Lilgenau Nikolaus Dr. med.



Dr.med. Lilgenau Nikolaus Band: 12/2005
LKH Feldkirch
Dr.med. Lang Alois Band: 12/2006
LKH Klagenfurt
Dr. Benischke Ernst Band: 03/2005
LKH Waidhofen an der Thaya
Pecina Ulrike Band: 12/2006
Logopädische Praxis Privatordination Sonja Christina Trausmuth
Trausmuth Sonja Band: 12/2005
Mag. Brigitta Eppinger Psychologin und Psychotherapeutin
Mag. Eppinger Brigitta Band: 03/2005
Mag. Dr. Elisabeth Görlich Psychotherapeutin Analytikerin - Psychologin
Mag. Dr. Görlich-Asenstorfer Elisabeth Band: 12/2005
Mag. Dr. Helene Socher Psychotherapeutin u. Lehr- Therapeutin f. Katathym Imaginative Psychotherapie
Mag. Dr. Socher Helene M. Band: 09/2004
Mag. pharm. Valentin Königshofer
Mag.pharm. Königshofer Valentin Band: 12/2006
Med. Univ. Dr. Cora Haller-Waschak FÄ f. Mund-, Zahn- u. Kieferheilkunde
Dr.med. Haller-Waschak Cora Band: 06/2004
Med. Univ. Dr. Heimo Koncilia Facharzt für Plastische Chirurgie
Dr.med. univ. Koncilia Heimo Band: 03/2005
Med. univ. Dr. Reinhold Brünner FA für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Dr. Brünner Reinhold Band: 06/2004
Med. Univ. Dr. Wolfgang Elbl FA für Innere Medizin
Dr. Elbl Wolfgang Band: 03/2005
Med.Rat Dr. Taher Asimi
Dr. Asimi Taher Band: 12/2006
Medaktiv Pharma MR Dr. med. Heinz Mayrhofer
Mayrhofer Ilse Band: 09/2004

Medizinalrat Dr. Peter Walther Roesler Band: 12/2006
Facharzt f.Arbeits- u. Betriebsmedizin / Arzt f. Allgemeinmed.
A-1020 Wien; Zirkusgasse 5/6/3
Tel.: 01 2145140 peter@drroesler.com
www.drroesler.com

Medizinische Universität Wien
Dr. Wisser Wilfried Band: 12/2006
Medizinische Universität Wien - Universitätsklinik für Frauenheilkunde
Dr.med. univ. Husslein Peter Band: 2000 06/2006
MedR. Dr. Gerhard Svcek-Seiler Facharzt für Psychiatrie und Neurologie
Dr. Svrcek-Seiler Gerhard Band: 12/2006
MedR. Dr. Werner Past
Dr. Past Werner Band: 12/2006
Moser Medical Group Kliniken für ästhetische Chirurgie
Dr.med. Hugeneck Jörg Band: 12/2005
MR Dr. Gertraud Rothe Ärztin für Allgemeinmedizin
Dr.med. Rothe Gertraud Band: 03/2005
MR Dr. Stefan Pok Facharzt für Innere Medizin
Dr.med. Pok Stefan Josef Band: 12/2005
MR. Dr. Franz Jauk - FA f. medizinische und chemische Labordiagnostik
Dr. Spitzauer Susanne Band: 09/2004
Mustak Monika Dr. med. univ.
Dr.med. Mustak Monika Band: 12/2005
Nakhla Badrea Dr. med., FÄ für Gynäkologie und Geburtshilfe, Ordination
Dr. Nakhla Badrea Band: 06/2006
Neurologische Abteilung Krankenhaus Hietzing
Dr. Schmidbauer Manfred Band: 12/2006
Nibelungen Apotheke Mri. Hoyer KG
Mag.pharm. Hoyer Andreas Band: 12/2006
o. Univ. Prof. Dr. Gerhard Pendl Facharzt für Neurochirurgie
Dr.med. Pendl Gerhard Band: 12/2005
OA Dr. Ernst Wandl FA f. Radiologie u. Strahlentherapie - Radioonkologie
Dr.med. Wandl Ernst Band: 09/2004
OA Dr. Hans Rauschmeier
Dr.med. Rauschmeier Hans Band: 12/2005
OA Dr. Laszlo Mihoczy Facharzt für Innere Medizin
Dr. Mihoczy Laszlo Band: 12/2006
OA Dr. Sylvia Orasche Dermatologische und ästhetische Medizin
Dr.med. Orasche Sylvia Band: 12/2005
Oberarzt Dr. med. univ. Michael Kilga FA f. Unfallchirurgie & Sporttraumatologie
Dr.med. univ. Kilga Michael Band: 12/2006
Ogon Michael Prim. Univ. Doz. Dr., FA f. Orthopädie u. orthopäd. Chirurgie
Dr. Ogon Michael Band: 12/2006
OMR Dr. Mohammed Abbas Al-Sayegh Arzt für Allgemeinmedizin
Dr. Al-Sayegh Mohammed Abbas Band: 06/2006
Ord. Prim. Dr. med. Robert Pavelka
Dr.med. Pavelka Robert Band: 06/2006
Ordination Dr. Hausleitner Elisabeth
Dr. Hausleitner Elisabeth Band: 12/2005
Ordination Dr. Peter Pogady
Dr.med. Pogady Peter Band: 06/2006
Ordination Dr. Tepper
DDr. Tepper Gabor Band: 12/2006
Ordination für plastische Chirurgie Dr. Franz Dirnberger
Dr. Dirnberger Franz Band: 09/2004
Ordination Prof. Dr. Georg Wolf
Dr. Wolf Georg Band: 12/2006
Ordination Prof. Gitsch
Dr. Gitsch Eduard Band: 12/2006

Praxis Dr. med. Wolfgang Bab Frauenarzt
Dr.med. Bab Wolfgang Band: 03/2005
Praxis Dr. René Rieger
Dr.med. univ. Rieger René Band: 12/2006
Praxis für analytische Kinder- und Jugendpsychologie
Salgueiro-Feik Michaela Band: 06/2004
Praxis für Psychotherapie und Akupunktur Dr. Franz Antlinger
Dr. Antlinger Franz Band: 12/2005
Primarius Dr. Michael Leodolter
Dr. Leodolter Michael Band: 03/2004
Prim. Dr. Alois Lugstein
Dr. Lugstein Alois Band: 12/2006
Prim. Dr. Andreas Walter Facharzt für Psychiatrie und Neurologie
Dr. Walter Andreas Band: 03/2005
Prim. Dr. Maurus Demmel Facharzt für Geburtshilfe und Frauenheilkunde
Dr. Demmel Maurus Band: 12/2006
Prim. Prof. Dr. Ch. Reisser Facharzt für Hals-, Nasen- u. Ohrenkrankheiten
Dr. Reisser Christoph Band: 06/2006
Prim. Univ.-Doz. Prof. Dr. Alois Kroiss - FA f. Innere Med.- Nuklearmedizin
Dr.med. Kroiss Alois Band: 12/2006
Prim.Univ.Prof. Dr. med. Alfred Keiler FA f. Allgemein- und Gefäßchirurgie
Dr.med. Keiler Alfred Band: 06/2004
Primarius Dr. med. Ferdinand Gundorf FA f. Orthopädie u.ortho. Chirurgie
Dr.med. Gundolf Ferdinand Band: 06/2004
Primarius Prof. Dr. Paul Drobec Facharzt f. Augenheilkunde u. Optometrie
Dr.med. Drobec Paul Band: 1998 2001 07/2002 03/2004 12/2005
Primarius Univ. Prof. Dr. Hans Bröll FA für Innere Medizin Rheumatologie
Dr.med. Bröll Hans Band: 09/2004
Primarius Univ.-Prof. Dr. Jürgen Holle Plastische Chirurgie
Dr. Holle Jürgen Band: 03/2005
Prim. Univ.Doz.Dr. Attila Dunky Internist - Rheumatologe - Diabetologe
Dr. Dunky Attila Band: 12/2005
Priv.Doz. Dr.med. Thomas M. Hernandez-Richter FA für Chirurgie / Plastische Chirurgie
Dr.med. Hernandez-Richter Thomas M. Band: 03/2005
Privatklinik Döbling GmbH
Dr. Sattler Alexander Band: 12/2005
Privatklinik-Laßnitzhöhe Elisabeth Nentwig GmbH
Flasser Gerald Band: 12/2005
Privatordination FA f. Plast. Chirurgie Prim. Univ. Doz. Dr. Rupert Koller
Dr.med. Koller Rupert Band: 03/2005
Privatordination Hr. MR. Dr. W. Morokutti
Dr. Morokutti Werner N. Band: 03/2005
Prof. Dr. med. univ. Ivan Thomas Birtalan Facharzt für Gynäkologie und Geburtshilfe
Dr. Birtalan Ivan Thomas Band: 09/2004 12/2006
Prof. Dr. Thomas Treu Facharzt für Urologie
Dr. Treu Thomas Band: 12/2006
Psycholog. Beratung Klin.- u. Gesundheitspsychologin Dr. Anita Knirsch
Dr. Knirsch Anita Band: 12/2005
Quittan Michael Prim. Univ.-Prof. Dr.
Dr. Quittan Michael Band: 12/2006
Raabtal Apotheke Mag. pharm. Dagmar Hiermann KG
Mag.pharm. Hiermann Dagmar Band: 12/2005
Radiologie Hernalserspitz MR-CT-Zentrum Hernals
Dr.med. univ. Leitner Hermann Band: 12/2005
Rehab-Zentrum Althofen Dkfm. H. Eder Betriebs GmbH
Dipl.-Ing. Hörner Werner Band: 12/2005
RZ für Diabetes der PVA
Dr. Francesconi Mario Band: 06/2006
Samariter Apotheke P.: Mag. pharm. Barbara Strobl
Mag. Strobl Barbara Band: 12/2005
Sanatorium Maimonides-Zentrum
Dr. Schmidt Heinrich Band: 12/2006
Missbichler Hansjörg Band: 03/2004
Schilddrüsendiagnostik Nuklearmedizin Telfs
Dr.med. Braunsperger Barbara Band: 12/2005
Schlangenapotheke Mr. Josef Partilla KG
Mag.pharm. Lynton-Evans Monika Band: 12/2003 09/2004
Schweden-Apotheke, Pharmacie Internationale
Mag.pharm. Partilla Waltraut Band: 12/2003 03/2004
Sozialmed. Zentrum Baumgartner Höhe Otto Wagner Spital
Dr. Wrobel Margit Band: 03/2005
Sozialmedizinisches Zentrum Ost
Dr.med. Prosquill Eugen Band: 12/2006
St. Gebhard Apotheke Bregenz-Vorkloster
Mag. Wohlmuth Claudia Band: 06/2006
Stadt Apotheke Mag. pharm. Dr. Brigitte Holzmann
Mag. Dr. Holzmann Brigitte Band: 12/2005
Stadt-Apotheke im Alten Rathaus Mag. pharm. Jörg Delago
Mag.pharm. Pöschko-Delago Mariella Band: 09/2004
Steiermärkische Krankenanstalten GmbH LKH Bruck/M. Direktion
Koller Nikolaus Band: 06/2004
Tagesklinik Döbling
Dr. Hernuss Peter Band: 03/2005
Ulm R. Martin, Univ.-Prof. Dr. FA für Frauenheilkunde und Geburtshilfe
Dr. Ulm Martin Band: 06/2004 06/2006
Ulrike Lukas Psychotherapeutin
Lukas Ulrike Band: 12/2006
Univ. Doz. Dr. Greta Nehrer FÄ für Plastische Chirurgie Top Med
Dr. Nehrer Greta Band: 03/2005
Univ. Doz. Dr. Johannes Innitzer - FA f. Hals-, Nasen- u. Ohrenkrankheiten
Dr. Innitzer Johannes Band: 12/2005
Univ. Doz. Dr. med. Helmut Hoflehner FA f. plastische Chirurgie
Dr. Hoflehner Helmut Band: 12/2005
Univ. Doz. OA Dr. Thomas Philipp
Dr. Philipp Thomas Band: 12/2006
Univ. Dozent Dr. Herbert Mandl Facharzt für Plastische Chirurgie
Dr. Mandl Herbert Band: 03/2005
Univ. Prof. Dr. Alexander Giurea
Dr. Giurea Alexander Band: 12/2006
Univ. Prof. Dr. Franz H. Fischl
Dr.med. Fischl Franz Band: 03/2005
Univ. Prof. Dr. Günther Meissl Facharzt für plastische Chirurgie
Dr.med. univ. Meissl Günther Herbert Band: 03/2005
Univ. Prof. Dr. Paul Haber Facharzt für Innere Medizin
Dr. Haber Paul Band: 12/2005
Univ. Prof. Dr. Spacek Anna, Fachärztin für Anästhesie und Intensivmedizin, Schmerztherapie
Dr. Spacek Anna Band: 12/2006
Univ.-Doz. Prim. Dipl.-Ing. DDr. Hans J. Schön Arzt f. Allg.med., Notarzt
Dipl.-Ing. DDr. Schön Hans Band: 03/2005

Univ.-Prof. DDr. Rolf Ewers FA für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie und Plastische Operationen
o. Univ.-Prof. DDr. Rolf Ewers Band: 12/2006
A-1090 Wien; Währinger Gürtel 18-20
Tel.: 01 40400 4252 rolf@cmf-vienna.com
www.cmf-vienna.com

Univ.-Prof. Dr. Andreas Temmel FA f. Hals-, Nasen- und Ohrenheilkunde
Dr. Temmel Andreas Band: 12/2006
Univ.-Prof. Dr. Elfriede Stangler-Zuschrott, Fachärztin für Augenheilkunde und Optometrie

Copyrighted material

Dr. Stangler-Zuschrott Elfriede Band: 12/2006
Univ.-Prof. Dr. Fritz Jenkner
Dr. Jenkner Fritz Lothar Band: 12/2006

Univ.-Prof. Gerhard Kletter Band: 12/2006
A-1010 Wien; Laurenzerberg 3
Tel.: 01 2761675
gerhard.kletter@chello.at

Univ.-Prof. Dr. Günter Steurer Facharzt für Innere Medizin
Dr. Steurer Günter Band: 12/2006
Univ.-Prof. Dr. Jasminka Godnic-Cvar, FA f. Innere Medizin
Dr. Godnic-Cvar Jasminka Band: 12/2006
Univ.-Prof. Dr. med. Karl Weghaupt, Facharzt für Geburtshilfe, Gynäkologie und Strahlentherapie
Dr.med. Weghaupt Karl Band: 12/2006
Univ.-Prof. Dr. Reinhart Waneck, Univ.-Prof. Dr. Walter Hruby Fachärzte für Radiologie
Dr.med. Waneck Reinhart Band: 09/2003 06/2006
Univ.Doz. Dr. Susanne Taucher Fachärztin für Chirurgie
Dr. Taucher Susanne Michaela Band: 09/2004
Univ.Prof. Dr. Hermon Michael
Dr. Hermon Michael Band: 12/2006
Universimed Verlags- und Service GmbH
Mag. Chlud Wolfgang Band: 03/2004
Universität Wien Institut für Medizinische Biologie
Dr. Fonatsch Christa Band: 09/2004
Universitätsassistent DDr. Markus Kantor Zahnarzt
DDr. Kantor Markus Band: 12/2006
Universitätsklinik f. Plastische u. Wiederherstellungschirurgie Innsbruck
Dr.med. Piza Hildegunde Band: 12/2005
Vinzenz Gruppe Service GmbH - Geschäftsbereich Einkauf
Atzlinger Herbert Band: 12/2006
Weghaupt Herbert Dr. Ass.-Prof.
Dr.med. Weghaupt Herbert Band: 12/2006
Wilhelminenspital, 2. Chirurgische Abteilung
Dr.med. Glaser Karl Siegfried Band: 12/2006
Wilhelminenspital, 3. Medizinische Abteilung/ Kardiologische Abteilung
Dr. Podczeck-Schweighofer Andrea Band: 09/2004
Zahnarzt DDr. Jonathan Mann
DDr. Mann Jonathan Band: 12/2006
Zahnarzt DDr. Rainer Raimann
DDr. Raimann Rainer Band: 12/2005

Zahnarzt Dr. Waldemar Festenburg
Dr. Waldemar Festenburg Band: 12/2006
A-1220 Wien, Steinbrechergasse 40
Tel.: 01 2026969 w.festenburg@aon.at
www.festenburg.at

Zahnärzte Dr. Ferdinand und Dr. Christine Haberl
Dr. Haberl Christine Band: 03/2005
Zahnärztliche Gruppenpraxis OEG
Dr.med. Tschauner Kay Band: 12/2006
Zentralklinikum St. Pölten
Mag. Brunnsteiner Winfried Band: 03/2004
Zentrum für Implantologie, Kieferorthopädie und Paradontalchirurgie
Dr.med. univ. Leukauf Michael Band: 06/2004
Zentrum Nosomi Allgemeinmedizin und Naturheilverfahren
DDr. Bacowsky Helmut Band: 12/2006

Diverse Gesundheitseinrichtungen

Ohne Angabe der Dienststelle:
Mag. Gabriel Romana Band: 03/2005
Graf Karl Band: 03/2005
Hammer Johann Band: 03/2005
Kaiblinger Walburga Band: 12/2005
Köglberger Cäcilia Band: 03/2005
Dipl.-Ing. DDr Obitsch Peter Band: 12/2005
Scheimer Alfred Band: 12/2005
VKKJ - Vereinigung zugunsten körper- und mehrfachbehinderter Kinder und Jugendlicher
Mag. Steuer Andreas Band: 12/2006
Alexander Beer GmbH & Co KG, Pflegeheim Beer
Beer Ilse Band: 06/2006
Amida Christian Wolf
Wolf Christian Band: 03/2004
Antje Triebel-Hendrich Praxis für Physiotherapie und Prävention
Triebel-Hendrich Antje Band: 09/2004
Aquilea Spa Thomas Klein
Klein Thomas Band: 03/2005
ARGE Kommunikation Mag. Britta Pelzmann-Platl
Mag. Pelzmann-Platl Britta Band: 06/2006
Armin G. Bauer Heilpraktiker
Bauer Armin C. Band: 06/2004
Beratung - Vorträge - Shop Ewald Pinter Wellness Systems
Pinter Ewald Band: 06/2004
Bezirksalten- und Pflegeheim Attnang Puchheim
Wolfbauer Gabriele Band: 06/2006
Binder Manfred - staatl. gepr. Masseur u. Sportmasseur / Fußpfleger
Binder Manfred Band: 09/2004
Bio Energeting Wellness - einfach wohlfühlen Waltraud Aigner
Aigner Waltraud Band: 12/2005
Bioenergetisches Institut - Gleichgewicht für Körper und Seele
Wese Christian Band: 12/2006
Boston Scientific GmbH
Gölles Andreas Band: 07/2002 06/2004
Brigitte - Massage-Studio Brigitte Aigner-Badroth
Aigner-Badroth Brigitte Band: 09/2004
Brigitte Bittmann Psychotherapeutin
Bittmann Brigitte Band: 03/2004
Burgenländische Gebietskrankenkasse
Maron Otto Band: 07/2002 bis 03/2005
Caritas Socialis CS - Pflege- und Sozialzentrum Kalksburg GmbH
Enzi Herta Band: 09/2004
Catalin Ancutici KEG
Ancutici Catalin Band: 06/2006
CB Seniorenresidenz Armbrustergasse GmbH
Scheiber Fritz Band: 12/2005
Stadler Elisabeth Band: 09/2004
Christine Ortner Klientenzentrierte Gesprächspsychotherapie
Ortner Christine Band: 06/2006
Creativ - Dental Le & Visner OEG
Visner René Band: 12/2005
Dental Labor Klaus Hörmann KEG
Hörmann Klaus Band: 03/2005
Dental Labor Kühnel Ges.m.b.H.
Kühnel Peter Band: 06/2004

Dental Labor Maximilian Bauer
Bauer Maximilian Band: 03/2005
Dental-Labor Heinrich Wirgler
Wirgler Heinrich Band: 06/2004
Dental-Labor Rudolf Kochta
Kochta Rudolf Band: 12/2005
Dental-Technik Christian Hollitsch
Hollitsch Christian Band: 06/2004
Dental-Technik Gerd Rathpoller
Rathpoller Gerd Band: 03/2004
Dentallabor Loitident
Loitlesberger Martin Band: 06/2006
Dentallabor Wolfgang Wurm Speziallabor für Voll- & Metallkeramik
Wurm Wolfgang Band: 03/2004
Dentalstudio Galatioto KEG
Galatioto Marco Band: 12/2005
Dentaltechnik Stadler OEG
Stadler Dietmar Band: 03/2005
Dentalwaren - Edelmetalle Wolfgang Bauer GmbH
Wolf Renate Band: 03/2004
Dr. Franz Grill Gemeindearzt
Grill Maria Band: 03/2004
Dr. Ingrid Reichmann Klin. Psychologin Psychotherapeutin - Supervisorin
Dr. Reichmann Ingrid Band: 06/2006
Ergotherapeutische Praxis
Mag. Söchting Elisabeth Band: 06/2006
Ernst Novak GmbH - Schuhorthopädie
Novak Ernst Band: 12/2005
Ex Animo per Manus Massage Fußpflege-Kosmetik Christine Schreiner
Schreiner Christine Band: 06/2004
Figur Vital GesnbR
Mair Waltraud Band: 03/2005
Franz Kostersitz Dental-Labor GmbH
Kostersitz Franz Band: 06/2004
Fußpflege - Kosmetik - Massage Roswitha und Gabi
Reiner Roswitha Band: 09/2004
Gerhard Priglhofer - Praxis für Energetik und Massagen
Priglhofer Gerhard Band: 06/2006
Geriatrische Gesundheitszentren der Stadt Graz
Mag. Dr. Hartinger Gerd Band: 12/2006
Gesundheitsforum Niederösterreich
Dr. Berger Ursula Band: 03/2004
Gesundheitspraxis H. Korbel
Korbel Herwig Band: 12/2006
GN ReSound Hörtechnologie GmbH
Zajicek Fritz Band: 12/2005
Health + Life Gesundheitsmanagement GmbH
Lindenberger Doris Band: 12/2005
Helmut Doppelhofer Shiatsu-Praxis
Doppelhofer Helmut Band: 12/2005
Hilfe am Fuß Stark GmbH
Stark Hugo-Hans Band: 09/2004
Ho Ching-Son Institut für T.C.M. Traditionelle chinesische Methoden
Ho Ching-Son Band: 03/2005
Hößl GmbH Orthopädie - Schuhhaus
Hößl Karin Band: 12/2005
Humanocare Gemeinnützige Betriebs GmbH
Zettinig Markus Band: 09/2004
Mag. Grabner Anna Band: 09/2004
Ingrid Bächle-Nußbaumer Psychotherapeutin und Supervisorin
Bächle-Nußbaumer Ingrid Band: 12/2006
Institut für traditionelle chinesische Massage Doris Pernegger
Pernegger Doris Band: 06/2006
Institut Löbel Praxis und Privatschule für Massage
Löbel Heinz Band: 03/2004
Institut Puffer - Institut für Heilmassagen Akupunktmassage - Bioresonanz
Puffer Thomas Band: 09/2004
Ira Sanda Seagarden - Brigitte Moretti
Moretti Brigitta Band: 09/2004
Kaiserbründl GmbH
Zhekov Mielen Band: 06/2004
Karoline Reinthaler Praxis für Kinesiologie
Reinthaler Karoline Band: 09/2003 03/2005
Kinesiologie Jausner-Zotter Renate
Jausner-Zotter Renate Band: 06/2006
Kneippkurhäuser der Marienschwestern vom Karmel Bad Mühllacken, Aspach und Bad Kreuzen
Hermann Hans Band: 09/2004
Konfussius Inh. Natascha Puhm
Puhm Natascha Band: 03/2004
Kuratorium Fortuna
Svoboda Karl Band: 09/2004
Kutschera Communication
Dr. Kutschera Gundl Band: 03/2004
La Mat Stefanie Wagner
Wagner Stefanie Band: 09/2004
Laboratorium für Betriebshygiene GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Bliem Rudolf Band: 03/2005
Lackner-Pfleger Astrid
Lackner-Pfleger Astrid Band: 06/2006
Laetitia Pflegeheime Haus Treffen-Seespitz
Buchacher Gisela Band: 03/2004
Life in Motion Zentrum für Gesundheit, Beratung und Bewegung
Matyas Diana-Liza Band: 06/2006
Life-Touch Eveline Hörmann
Hörmann Eveline Band: 06/2004
Logopädiepraxis Nina Joachim Dipl. Logopädin
Joachim Nina Band: 09/2004
Mag. Angelika Böhm, Psychotherapie
Mag. Böhm Angelika Band: 12/2006
Mag. Doris Muhr Logopädin - Gesundheitszentrum
Mag. Muhr Doris Band: 06/2006
Mag. Eichinger Beatrix
Mag. Eichinger Beatrix Band: 06/2006
Malak Fares Gewerblicher Masseur
Fares Malak Band: 12/2005
Manuela Siebert Dipl. Physiotherapeutin
Siebert Manuela Band: 12/2005
Manuelle Ausbildung Massage Stephan Hilpert - Massage & Shiatsu & Ausbildungen
Hilpert Stephan Band: 06/2006
Marienheim - Altersheim
Flatz Siglinde Band: 12/2005
Martinas Mobile Massage Grillitsch Martina
Grillitsch Martina Band: 06/2004
Massage - Gymnastik Theresia Obermayr
Obermayr Theresia Band: 12/2005
Massage Elisabeth Ruttnig
Ruttnig Elisabeth Band: 06/2006
Massage und Fußpflege Eva Fichtinger
Fichtinger Eva Band: 06/2006
Massage-Fußpflege Bianca
Pfurtscheller Bianca Band: 03/2005
Massage-Kosmetik-Fußpflege Fachinstitut Fabits

Copyrighted material

Österreichischer Verband für
RADIÄSTHESIE & GEOBIOLOGIE

1160 Wien, Koppstraße 89-93/3/2
Tel: 01 / 408 18 83 - Fax: 01 / 402 42 20
e-mail: info@radiaesthesieverband.at
internet: www.radiaesthesieverband.at

AUSBILDUNG UND VERMITTLUNG SERIÖSER RUTENGEHER

Fabits Wolfgang Band: 09/2004
Massage/Fußpflege Gerhard Pointner
Pointner Gerhard Band: 03/2004
Massagen für Körper, Geist & Seele Firma Rainer Stadler
Stadler Rainer Band: 06/2006
Medical Air Ambulance Service Austria
Pelikan Hubert Band: 03/2004 06/2006
Move you Gernot Mayr Dipl. Physiotherapeut
Mayr Gernot Band: 06/2004
Niederösterreichische Gebietskrankenkasse
Leichtmüller Kurt Band: 06/2004
Oberösterreichische Gebietskrankenkasse
Osterkorn Reinhard Band: 06/2006
Oberösterreichische Gebietskrankenkasse Forum Gesundheit
Grünauer Karl-Heinz Band: 09/2004
Orthopädie Karl Wegschaider
Wegschaider Karl Band: 09/2004
Osteopathie Physiotherapie Eva und Walter Krasser GnbR
Krasser Walter Band: 06/2006
Österreichische Akademie für Kinesiologie und Gesundheit Mag. Ortwin Friedrich Niederhuber KEG
Mag. Niederhuber Ortwin Friedrich Band: 09/2004
Österreichischer Verband für Radiästhesie und Geobiologie
Hules Gottfried Band: 12/2006
Österreichisches Rotes Kreuz - Landesverband f. NÖ - Bezirksstelle Melk
Draxler Stefan Band: 06/2006
Pensionistenheim der Marienschwestern vom Karmel
Pichler Maria Goretti Band: 09/2004
Pflegeheim Dr. Hauser GmbH
Weiß-Hauser Doris Band: 06/2004
Physiotherapiepraxis Mag. Jacek T. Gorny
Mag. Gorny Jacek Band: 06/2006
Plasmazentrum der Baxter AG
Zimmermann Karin Band: 03/2005
Praxis für Ergotherapie PET
Bulker Daniela Band: 12/2005
Praxisgemeinschaft Salvatorgasse Therapie im Team
Grünauer Theresa Band: 12/2005
Privates Pflegeheim Pension Patricia KEG
Kerschbaumer Gerlinde Band: 03/2005
Privatordination Atempädagogin und Körpertherapeutin Waltraud Aigner
Aigner Waltraud Band: 12/2005
Psychologische Praxis Mag. Cornelia Handle
Mag. Handle Cornelia Band: 09/2004
Ralph Fibinger Zahntechnikermeister
Fibinger Ralph Band: 03/2004
Rehabilitationszentrum Althofen Dkfm. H. Eder BetriebsgmbH
Dipl.-Kfm. Eder Helmut Band: 03/2005
Rolfingpraxis Mag. Chr. Veeck
Mag. Veeck Christopher Band: 03/2005
Rotes Kreuz Grein
Kurzmann Franz Band: 06/2006
Rotes Kreuz Niederösterreich
Chwojka Christof Band: 06/2004
Salwa Maghsood Supervisor
Mag. Maghsood Salwa Band: 09/2004
Sanitätshaus SANAG GmbH Filiale
Edel Margarethe Band: 03/2004
SBC-Schreier Business Consulting OEG
Mag. Schreier Frank Band: 12/2005
Schönheits-Institut Karin Kosmetik & Med. Fußpflege Dipl. Kosmetikerin
Dreiher Karin Band: 03/2004
Schuhhaus und Orthopädie Wolfgang Freyer GmbH
Freyer Wolfgang Band: 09/2004
Schule f. Allgemeine Gesundheits- und Krankenpflege am LKH Gmunden
Einschwanger Dagmar Band: 06/2006
Seniorenheim Maria Lanzendorf GmbH
Präauer Mathias Band: 03/2004
Shangri-La Kulturaustausch Tourismus- und Handels GmbH
Mag. Dr. Zhong Haiying Band: 06/2004
Sigma-Gesundheitsteam
Kuhn Wolfgang Band: 09/2004
SKA der Bauern - Sonderkrankenanstalt d. Sozialversicherung der Bauern
Allraun Franziska Band: 12/2005
Sonja Hagmann Dipl. Ergotherapeutin
Hagmann Sonja Band: 12/2005
Sonja Kostal Lebens- und Sozialberatung
Kostal Sonja Band: 03/2005

Team prevent
Gesund und sicher arbeiten GmbH

Team prevent Gesund und sicher arbeiten GmbH
MSc MBA Dr. Maria Baniadam Band: 09/2003 06/2006
A-1010 Wien; Biberstraße 5/5
Tel.: 01 4095264 m.baniadam@teamprevent.net
www.teamprevent.net

HITACHI
Inspire the Next

ING. FRANZ SCHODL
Geschäftsführer

Hitachi Medical Systems GesmbH
Jakschgasse 5 . A-1140 Wien
Tel. +43 1 895 95 25 0 . Fax + 43 1 895 95 25 25
Service +43 1 895 95 25 26
Mobiltelefon +43 664 357 08 47
E-Mail f.schodl@hitachi-medical-systems.com

Spitalverbund Judenburg/Knittelfeld Stmk. KAGES
Dr. Stadler Heinz Band: 06/2006 12/2006
Stemberger & Stemberger GmbH
Dr. Stemberger Heinrich Band: 1999 2001 09/2003 06/2006
Stimmpädagogik-Praxis Ona Chiara Breuss
Breuss Ona Chiara Band: 12/2005
Team Dental Zahntechnik GmbH
Trattner Leonhard Band: 03/2005Techvital Massagesessel GmbH
Dr. Elsäßer Siegfried Band: 12/2005
Thomas Dunzinger Orthopädie- und Maßschuhmachermeister
Dunzinger Thomas Band: 12/2005
Thomas Nelissen Hara Shiatsu GmbH
Nelissen Thomas Band: 09/2004
Ursula Bast Psychotherap.(Integr. Gestalttherapie) Kunst- und Kreativitätstherapeutin, Künstlerin
Bast Ursula Band: 06/2006
UTS Geräteservice GmbH
Staffenberger Walter Band: 03/2004
Vamed AG
Mag. (FH) Heinrich Michael Band: 03/2005
Volksgarten-Sauna Massage-Fachinstitut Peter Kreil
Kreil Peter Band: 12/2006
Walter Wist GmbH - Orthopädische Schuhe
Mag. Wist Peter Band: 1999 09/2004

WS Bio-Fachdrogerie

Wendl Bio-Fachdrogerie Reformhaus, Parfümerie,Biofarben - Foto
Waltraute Wendl-Sperling Band: 09/2004 12/2006
A-1090 Wien; Pramergasse 22
Tel.: 01 3101761 fmd@bio-fachdrogerie.at
www.bio-fachdrogerie.at

Wickelstudio V. Morton
Margreiter Margit Band: 03/2005
Wonderware GmbH
Holomcik Wilhelm Band: 06/2004
Zahn Atelier Göttl
Göttl Rudolf Band: 12/2005
Zahntechnisches Labor Roman Hochreiter
Hochreiter Roman Band: 03/2004
Zahntechnisches Laboratorium Karl Garbe
Garbe Karl Band: 03/2004
Zahnwerk Bregenz Mark Spindler
Spindler Mark Band: 06/2006

Krankenpflegeartikel, Medizinprodukte

Alfamed Medizinprodukte GmbH
Blaha Herbert Band: 12/2006
Atlantech Medizinische Produkte Vertriebs GmbH
Rühr Günter Band: 09/2004
Bandagist R. Giendl GmbH
Giendl Robert Band: 12/2005
Drott Medizintechnik GmbH
Kappel Rainer Band: 12/2002 03/2004
Fisher & Paykel Health Care
Tuder Christian Band: 03/2005
FS Medizintechnik Ausrüster für Erste Hilfe und Notfallmedizin
Strubreiter Friedrich Band: 03/2004
Gerhard Gruber Pro-Titan Partner Zahntechnik
Gruber Gerhard Band: 12/2006
Gesundheitszentrum Path
Mag. Slavik Margarita Band: 03/2005
Grall Medizintechnik
Gangl Johannes Band: 03/2004
Greiner Bio-One GmbH
Ing. Konrad Franz Band: 12/2005
Hamsters Fallschirmservice Bernd Jakob
Jakob Bernd Band: 06/2004
Hitachi Medical Systems GmbH
Ing. Schodl Franz Band: 12/2006
Homöopathie - Computerprogramme Dietmar Traer
Traer Dietmar Band: 12/2005
Johnson & Johnson Medical Products GmbH
Kastner Hubert Band: 12/2005
Kybermed Handelsgmbh
Mag. Meitz Ulrich Band: 03/2004
MedAH Hüttenegger Medizintechnik GmbH
Hüttenegger Armin Band: 12/2006
Orthopädie-Technik S. Geiger
Geiger Siegfried Band: 12/2006
Rupert Kronbichler Rollstühle
Kronbichler Rupert Band: 06/2004
Sanitätshaus Reha-Huber - das etwas andere Sanitätshaus
Huber-Stromenger Ursula Band: 06/2004
Sigvaris Med. Kompressionsstrümpfe GmbH
Koch Horst Dieter Band: 03/2004

Spacelabs Medical Products Ges.m.b.H
Babler Helmut Band: 07/2002 06/2004

Medical TOM Entwicklungs GmbH

TOM Medical EntwicklungsgmbH
MBA Thomas Hasiba Band: 12/2006
A-8010 Graz, Anzengrubergasse 8
Tel.: 0316 261609 t.hasiba@tom-medical.com
www.tom-medical.com

Waveguide Medical Systems GmbH - Niederlassung Baden
Mag. Wangl Thomas Band: 12/2006
Zahntechnik Konrath & Kalcsics OEG
Konrath Berthold Band: 12/2006

Medizinische Beratungsstellen

Atelier für Kunst/Kunsttherapie/Kunstpädagogik Renz - Muschiol
Muschiol Birgit Band: 03/2005
Eva Beran System, Familientherapie Lebens- und Sozialberatung
Beran Eva Band: 12/2005
Gesundheitspyramide Gerhard Spitaler
Spitaler Gerhard Band: 03/2005
Hebamme Kiriaki Avramidou
Avramidou Kiriaki Band: 03/2005
HMK Unternehmensberatung für stationäre geriatrische Einrichtungen
Manger-Kogler Hella Band: 06/2004
Homo Ludens Gesundheitsberatung & Kreativzentrum
Haslinger Hermine Band: 03/2005
KK - Med Kern & Klotz Medizintechnik OEG
Kern Michael Band: 06/2006
Kocmann Ges.b.R.
Kocmann Anni Band: 06/2004
Mag. Brigitte Hueber Klinische- und Gesundheitspsychologin
Mag. Hueber Brigitte Band: 1999 09/2004
Mag. Ingeborg A. Saval Psychotherapeutin Psychologin
Mag. Saval Ingeborg Band: 03/2005
Mag. Johannes Wahala Psychotherapie/Coaching/ Supervision
Mag. Wahala Johannes Band: 1999 12/2005
MSc Johann Freiler, dipl. Suchtberater
Freiler Johann Band: 06/2004 06/2006
Orthopädieschuhmacher Andreas Schmid
Schmid Andreas Band: 12/2005
Orthorobot Medizintechnik GmbH
Silli Erich Band: 03/2005
Pflegeheim Waltraud Buchmayer - Inh. Waltraud Bodendorfer
Bodendorfer Waltraud Band: 12/2006
Praxis f. Naturheilverfahren / f. mediale Lebensberatung Irina Hartmann
Trivaks Irina Band: 03/2005
Prescan GmbH im Rudolfinerhaus
Haury Georg Band: 12/2006
Psychotherapiepraxis Elfriede Zwettler Systemische Therapie
Zwettler Elfriede Band: 03/2005
Schinko-Neuroth GmbH
Neuroth Elfriede Band: 09/2004

Optiker

Augen Optik Sattel
Sattel Johannes Band: 06/2004
Augenoptik Wagner Optikermeister beh. konz. Kontaktlinsenoptiker
Wagner Franz Band: 06/2006
B & B Optik Inhaber: Bernhard Bichler - Augenoptik + Hörgeräte
Bichler Bernhard Band: 06/2004
Besser sehen Brillen Profi Golser
Golser Ulrike Band: 09/2004
Brillen und Kontaktlinsen Stino Optik
Stino Asmy Band: 03/2005
Brillenwerkstatt Roland Pföss Brillen + Kontaktlinsen
Pföss Roland Band: 09/2004
Dr. Philipp Novak Kontaktlinsen GmbH - FA f. Augenheilk. u. Optometrie
Dr.med. Novak Philipp Band: 06/2004
Durchblick Optik Ursula Syrinek
Syrinek Ursula Band: 06/2006
Hörgeräte Pachmann GmbH
Pachmann Rainer Band: 03/2004
Kontaktlinseninstitut Hesse OEG
Mag. Hesse Gerhild Band: 06/2006
Miller Optik GmbH
Mag. Miller Ulrich Band: 06/2004
Niebauer Optik
Niebauer Brigitte Band: 06/2004

Norah Design Brillen GmbH
Norah Avedikian bAND. 1999 06/2006
A-1090 Wien; Universitätsstraße 12
Tel.: 01 4055377 norah@onemail.at
www.norah.at

Optik am Domplatz Oswin Moschik
Moschik Oswin Band: 12/2005
Optik am Hauptplatz Inhaber: Peter J. Sperk
Sperk Peter J. Band: 06/2006
Optik Bauer Inh. Michael Gärner Brillen, Hörgeräte und Kontaktlinsen
Gärner Michael Band: 09/2004
Optik Corso Christoph Hamet Augenoptikbetriebe
Hamet Christoph Band: 03/2005
Optik Krämer
Krämer Manfred Band: 12/2005
Optik Mücke OHG
Werner Hans-Jürgen Band: 06/2004
Optik Sorgner
Kronberger Andreas Band: 06/2004
Optik Soudat Hörgeräte - Brillen - Kontaktlinsen
Soudat Wilhelm Band: 12/2005
Optik Trieb
Trieb Maria Band: 09/2004
Optik Uhren Schmuck Hubert Appl
Appl Hubert Band: 03/2005
Optiker Alois Lukitsch Augenoptik - Kontaktlinsen
Lukitsch Alois Band: 06/2004
Optiker Manfred Kronister GmbH - Kontaktlinsen - Foto - Hörgeräte - Optik
Scheibner Markus Band: 06/2004
Optiker Roland Längle
Längle Roland Band: 06/2004
Orso GmbH
Ing. Laher Markus Nikolaus Band: 12/2005
Rudolf Schnürch Uhrmachermeister Uhren - Schmuck - Optik - Foto
Schnürch Rudolf Band: 12/2006
Satrop Austria Dr. Gumpelmayer Pflegemittel- Vertrieb
Dr. Gumpelmayer Theo Band: 12/2005
Sicht Bar Optik Oliver
Hlavinka Oliver Band: 03/2005
Vincourek GmbH
Hihn Erich Band: 03/2005
Waldstein Hörgeräte OEG
Waldstein Alexandra Band: 12/2005
Waldstein Wolfgang Band: 12/2005 bis 12/2006
Wapiti Eyewear Goisern Optik
Pamminger Manfred Band: 06/2006
Zeba Optik
Zeba Ivica Band: 03/2005

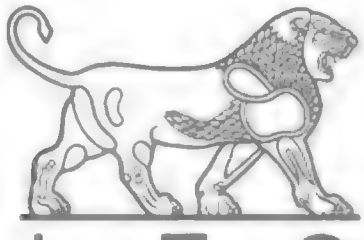
Pharmazie

Ohne Angabe der Dienststelle:
Mag. Handl Claudia Band: 12/2005

A. Richter GmbH & Co KG - Heilkräuter-Teekräuter- Tinkturen Großhandel-Import-Export-Erzeugung
Richter Otto Band: 06/2004
ACBT Austrian Center of Biopharmacentical Technology
Dr. Hesse Friedemann Band: 12/2006
ALK-Abelló Allergie-Service GmbH
Dipl.-Ing. Horn Thomas Band: 09/2004
Altana Pharma GmbH
Dipl.-Vw. Hohensinner Franz Band: 12/2006
Amersham Biosciences Trading GmbH
Mag. Dr. Halát Gabriel Band: 12/2005
Anna Apotheke Mag. P. Kleinlechner
Mag. Kleinlercher Paul Band: 09/2004
Apotheke zum Auge Gottes - Mag. Gottfried Libowitzky
Libowitzky Gabriele Band: 12/2005
Apotheke zum Auge Gottes - Mag. Monika Susanne Geyerhofer
Mag. Geyerhofer Monika Susanne Band: 06/2003 12/2005
Apotheke zum Engel Dr. Riedl KG
Dr. Riedl Thomas Band: 12/2006
Apotheke zum Schutzengel Mag. pharm. Susanne Bahr
Mag. Bahr Susanne Band: 12/2005
Apotheke Zur Heiligen Dreifaltigkeit
Mag.pharm. Ladenbauer Valentin Band: 09/2004
Baxter Vertriebs GmbH
Dr. Erber Wilhelm Band: 09/2004
Beiersdorf CEE Holding GmbH
Mag. Altenburger Kurt Band: 06/2004
Biogen GmbH
Mag. Lackner Thomas Andreas Band: 03/2004
Biotest Pharmazeutika GmbH
Mag. Dr. Schrot Gerald Band: 09/2004
Boehringer Ingelheim Austria GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Konopitzky Kurt Band: 12/2006
Borromäus Apotheke Dr. F. Bachleitner-Hofmann KG

Copyrighted material

Dr. Bachleitner-Hofmann Friedemann Band: 03/2004
CTM Clinical Trials Management GmbH
Hohlagschwandtner Michael Band: 12/2005
Dermapharm GmbH
Dr. Kuhnt Michaela Band: 09/2004
Dieter Schatke - Public Relations
Schatke Andrea Band: 03/2005
Dr. A & L. Schmidgall KG
Mag.pharm. Tschetschkowitsch Klaus Band: 12/2005
Fresenius Medical Care
Hajek Karl Band: 12/2005
Fujisawa GesmbH
Schatke Andrea Band: 03/2005
Herba Chemosan Apotheker-AG
Dr. Windischbauer Andreas Band: 12/2005
Intercell AG
Dr. Zettlmeissl Gerd Band: 06/2006
ISE Industrie-Software Entwicklung GmbH
Dipl.-Ing. Mikler Robert Band: 06/2004
Jacoby Pharmazeutika Aktiengesellschaft
Dipl.-Kfm. Bernhard Heinz Band: 12/2005
Kosan OTC
Mag.pharm. Kosch Reinhard Band: 12/2006
Kräuter- und Drogenhaus Mag. Pharm. R. Kottas Heldenberg und Sohn Drogenhandel GmbH
Dr. Kottas Alexander Band: 06/2006
LebensQuell Apotheke Mag. pharm. G. Mähr
Mag. Mähr Guntram Band: 06/2004



LEO Pharma GmbH
Karin Aspan bAND. 06/2006
A-1060 Wien; Mariahilfer Straße 123
Tel.: 01 503697923 karin.aspan@gmx.at
www.leo-pharma.com

MarinoMed GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Grassauer Andreas Band: 12/2006
Merck GmbH
Dr. Wachter Christoph Band: 03/2005
Novartis Forschungsinstitut GmbH
Dr. Vries Jan Egbert de Band: 06/2004
Novo Nordisk Pharma GmbH
Dr.med. Mihaljevic Roman Band: 06/2006
Pfizer Corporation Austria GmbH
Dr. Bach Susanne Band: 06/2004
Dr.med. Penk Andreas Band: 12/2005
Pharm-analyt Labor GmbH
Ing. Mascher Hermann Josef Band: 12/2005 06/2006 12/2006
Pharmig Vereinigung Pharmazeutischer Unternehmen
Mag. Völz Sabine Band: 06/2004
Präventa Pharm Vertriebs- und Produktions GmbH
Koslowsky Alexander Band: 03/2004
Quintiles GmbH
Dr. med. Carmann Heinz Band: 1998 2000 2001 07/2002 06/2006
S+H Pharmacos Apothekenservice GmbH
Mag. Platzner Andrea Band: 09/2004
S.MED Handels GmbH
Weese Max Band: 09/2004
Schering Austria GmbH
Mag. Thaller Christina Band: 12/2005
Schülke & Mayr GmbH
Hirsch Michael Band: 06/2006
Schützenapotheke
Neuhauser Astrid Band: 06/2004
Schutzengel Apotheke
Mag.pharm. Krickl Peter Band: 06/2004
St. Hubertus Apotheke Mag. pharm. Robert Holzknecht KG
Mag. Holzknecht Robert Band: 06/2004
Stibal Pharma GmbH
Stibal Oliver Band: 06/2006
Takeda Pharma GmbH
Ing. Dr. Dellmour Friedrich Band: 12/2006
Tarus & Partner KEG
Dipl.-Ing. Tarus Valentin Norbert Band: 06/2006
Torrex Chiesi Pharma GmbH
Mag. Dr. Wörgetter Christian M. Band: 12/2006
TRB Chemedica (Austria) GmbH
Dr. Breuer Susanne Band: 03/2005
Vital - Produkte für gesundes Leben Jagerhofer & Steiner Ltd & Co KEG
Jagerhofer David Band: 09/2004
Ybbstal Apotheke
Mag.pharm. Barkawi Jahed Band: 06/2004
ZLB Behring GmbH
Offergeld Thomas Band: 12/2005

Veterinärmedizin

Ohne Angabe der Dienststelle:
Dr.med. vet. Tschepper Peter Band: 03/2005

Dipl. Tierarzt Günter Matschitz
Mateschitz Günter Band: 12/2006
Dipl. Tzt. Mag. med. vet. Ebner-Gösweiner Susanne
Mag. Ebner-Gösweiner Susanne Band: 12/2005
Dipl.-Tzt. Dr. med. vet. Josef Mascherbauer
Dr.med. vet. Mascherbauer Josef Band: 06/2006
Dr. Eva Wistrela-Lacek Tierärztin
Dr. Wistrela-Lacek Eva Band: 09/2004
Dr. med. vet. C. Holdt
Dr.med. vet. Holdt Claudia Band: 06/2006
Dr. Millonig Ursula Tierärztin
Dr. Millonig Ursula Band: 06/2004
Dr. R. Alversammer Praktischer Tierarzt
Dr.med. vet. Alversammer Robert Band: 09/2004
Dr. Regina Gruber
Dr.med. vet. Gruber Regina Band: 12/2005
Dr. Schett Gottfried prakt: TA
Dr.med. vet. Schett Gottfried Band: 12/2006
Dr. Suse Hrabal-Käppl
Dr.med. vet. Hrabal-Käppl Suse Band: 03/2004
Mag. August Pillichshammer Tierarzt
Mag. Pillichshammer August Band: 06/2004
Ordination Mag. med. vet. E. Holper
Mag. Holper Erno Band: 12/2005
Tier - Gesundheitszentrum Dr. Isabella Dirnberger, Mag. Marcus Egger

Copyrighted material

Mag. Egger Marcus Band: 12/2006
Tierarzt Dr. Maximilian Sturm
Dr. Sturm Maximilian Band: 06/2004
Tierarzt Dr. Sonja Fasthuber
Dr.med. vet. Fasthuber Sonja Band: 06/2004
Tierarzt Dr. Wolfgang Oberhuber
Dr.med. vet. Oberhuber Wolfgang Band: 12/2005
Tierarzt Mag. med. vet. Katharina Migl
Mag. Migl Katharina Band: 06/2006
Tierarzt Praxis MMag. Gertrud Grilz-Seger
MMag. Grilz-Seger Gertrud Band: 12/2005
Tierarzt Ulrike Neuböck
Mag. Neuböck Ulrike Band: 06/2004
Tierarzt und Biologe Dr. MMag. H. Schramm
Dr. Schramm Herbert Band: 09/2004
Tierärztin Dr. med. vet Michaela Ludwig
Dr.med. vet. Ludwig Michaela Band: 06/2004
Tierärztin Mag. Andrea Walter
Mag. Walter Andrea Band: 06/2006
Tierärztliche Ordination Hietzing - Dipl. Tzt. Müller Sabine
Mag. Müller Sabine Band: 06/2004
Tierärztliche Praxis Dr. Maria Scheller
Dr. Scheller Maria Band: 06/2004
Tierarztpraxis am Puchsbaumplatz - Dr. med. vet. Dagmar Grohe
Dr.med. vet. Grohe Dagmar Band: 06/2004
Tierarztpraxis Hochsteiner - Dr. Werner und Mag. Karin Hochsteiner
Dr.med. vet. Hochsteiner Werner Band: 12/2005
Tierarztpraxis Josefstraße
Dr.med. vet. Nöstelthaler Arne Band: 12/2006
Tierklinik Aspern Dr. Markus Kasper & Team
Dr.med. vet. Kasper Markus Band: 06/2006
Tierklinik Meidling Röntgen-EKG-Chirurgie-Labor- phys. Therapie
Dr.med. vet. Pichler Mario Band: 03/2004
Traunkreis Vet Clinic OEG Tierarztpraxis Wartberg Dipl.Tzt. Karin Himmelmayer
Mag. Himmelmayer Karin Band: 12/2005

Kinder- u. Babyausstattung

Hans Gaudmann Handelsvertretungen
Gaudmann Hans Band: 12/2006

Kinderbetreuung

Allgemeine Landes-Sonderschule I
Bernauer Peter Nikolaus Band: 06/2004
Bettina Seifert - Sonnenkindergarten
Seifert Bettina Band: 12/2005

eibe
Eibe Produktion + Vertrieb GmbH
Paul Toporek Band: 06/2006
A-1090 Wien; Liechtensteinstraße 52
Tel.: 01 3172190 toporek@eibe.at
www.eibe.at

Freizeitclub Merlin Verein zur Förderung der Freizeitgestaltung von Kindern und Jugendlichen
Eggenfellner Peter Band: 12/2005
Gemeindekindergarten Flattach
Salentinig Annemarie Band: 06/2004
Internationaler Privatkindergarten Arche Noah
Assmann Markus Band: 12/2005
Kindergarten Waldhütte - Monika Gaudek
Gaudek Monika Band: 12/2005
Kinderkreis Weitersfeld Sozialpädagogische Wohngemeinschaft
Köck Simone Band: 12/2005
Montessori-Kinderhaus
Strohmer Margit-Theresa Band: 09/2004
Privatkindergarten „Sprößlinge" Inh. Karin Freiberger
Freiberger Karin Band: 12/2005
Privatkindergarten Mozart - Storkan und Kierlinger OEG
Kierlinger Veronika Band: 06/2006
Storkan Silvia Band: 06/2006
S&B Entertainment GmbH KEG
Berger Walter Band: 12/2006
Verein Unser Kind - Nas Otrok
Brezjak Irene Band: 06/2004
Vikiddy & Glittercheers, American Football + Cheerleading Holub Michael
Holub Michael Band: 12/2005

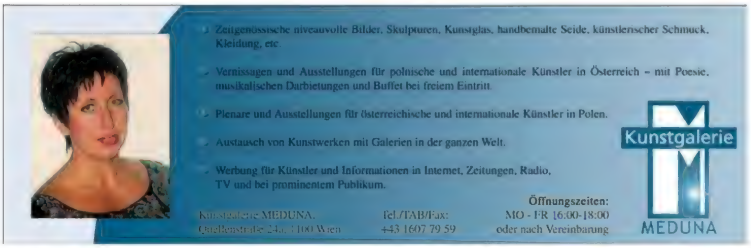
Glaubensgemeinschaften

Ohne Angabe der Dienststelle:
Eisenberg Paul Chaim Band: 1999 bis 12/2006
Paterno August Band: 1998 bis 12/2006

Chorherrenstift Klosterneuburg
DDr. Röhrig Floridus Helmut Band: 03/2004
De la Salle Werke Schulbrüder - Provinzialat Kongregation der Brüder der Christlichen Schulen
Kaiser Paul Band: 06/2004
Diözese Eisenstadt
Mag. Klawatsch Werner Band: 03/2004
Dompfarre St. Stephan
Mag. Faber Anton Band: 1999 12/2005 bis 12/2006
Evangelische Kirche
Mag. Rössler Friedrich Band: 06/2004
Evangelische Landeskirche Bayern
Müller Christiane Band: 03/2005
Franziskusschwestern vom III. Orden des Heiligen Franziskus
Steinkleibl Raphaela Maria Band: 06/2004
Katholische Hochschulgemeinde Wien
Mag. Dipl.-Ing Spiegelfeld Konstantin Band: 12/2005
Pasteka Othmar ABBE
Pasteka Othmar Band: 03/2005
Schottenstift
Mag. Dr. Ferenczy Heinrich Band: 09/2003 03/2005 06/2006 12/2006

Bildende Künste

Ohne Angabe der Dienststelle:
Brauer Arik Band: 1998 bis 12/2006
Mag. Czernin Sabine Band: 12/2005
Fuchs Ernst Band: 1999 bis 12/2006
Mag. Höfinger Johannes Band: 12/2002 12/2005
Klitsch Peter Band: 12/2005
Kumpf Gottfried Band: 07/2002 bis 03/2005
Larot Dina Band: 06/2006 12/2006
Rainer Arnulf Band: 1999 bis 12/2006
MMag. Schafler Klaus Band: 12/2006
Tiefenbach Erich Band: 06/2004



Agnes Hohenbalken Gemälderestauratorin
Hohenbalken Agnes Band: 03/2004
Albertina - Kunstausstellungen
Dr. Benedikt Christian Band: 09/2004
Allg. beeid. u. gerichtl. zert. Kunstsachverst. Dr. Barbara Kamler-Wild
Dr. Kamler-Wild Barbara Band: 06/2004
Andrea Gira - Glas Art
Gira Andrea Band: 03/2005
Anna Ochsenbauer Vergolder- und Staffierermeister
Ochsenbauer Anna Band: 12/2006
Artifico Galerie edler Geschenke Zottmann GmbH
Zottmann Elisabeth Band: 12/2006
art position GmbH
Dr. Kramer Kolja Band: 03/2005
Art Secco Ing. Danny Z. Liska
Ing. Liska Danny Z. Band: 06/2006
Atelier - WHG
Berger Helga Band: 12/2005
Atelier Buchner
Buchner Christine Band: 03/2004
Atelier für Malerei und Grafik Franz Rauscher
Rauscher Franz Band: 06/2004
Atelier Galerie Pitow Hermann
Pitow Hermann Band: 06/2004
Atelier Julie Vlcek Restaurierungswerkstätte
Dr. Vlcek Julie Band: 06/2006

Atelier Lorenz Gryksa

Atelier Lorenz Gryksa - Restaurierung antiker Möbel
Lorenz Gryksa Band: 09/2004 12/2006
A-1190 Wien; Weinzingergasse 3
l.gryksa@gmx.at

Atelier Reinbacher Isabella
Reinbacher Isabella Band: 06/2006
Atelier Schneidergruber
Ing. Schneidergruber Gottfried Band: 06/2006
Beate von Harten
Harten Beate-Elisabeth von Band: 06/2004
Bernheimer, Fine Old Master, founded 1864
Dipl.-Kfm. Bernheimer Konrad O. Band: 2000 bis 03/2005
Bildender Künstler Andreas Reimann
Reimann Andreas Band: 12/2005
Freischaffende Künstlerin Elke Wolfram
Wolfram Elke Band: 12/2005

Galerie KUNST & HANDEL

Gal. Kunst & Handel Sommer GmbH
Gerhard Sommer Band: 07/2002 06/2006
A-8010 Graz; Bürgergasse 5
Tel.: 0316 810098 office@kunsthandel.com
www.kunsthandel.com

Galerie Ariadne, Netusil Kunsthandels Ges.m.b.H.
Netusil Ferdinand Band: 09/2004
Galerie Contact
Vavrousek Helga Band: 03/2005
Galerie Heike Curtze
Dr. Curtze Heike Band: 1998 09/2004
Galerie Hilger
Hrdlicka Alfred Band: 1998 2001 bis 12/2006
Galerie kuL
Pirker Hannes Band: 06/2004
Galerie Peithner-Lichtenfels
Peithner-Lichtenfels Georg Band: 09/2004
Galerie Serafin
Groll Serafin Band: 03/2005
Galerie-10erHaus Martina Kleister
Kleister Martina Band: 06/2006
Georg Illek Kunst & Grafik
Illek Georg Band: 12/2005

Hassfurther Wolfdietrich, Galerie, Auktionshaus
Wolfdietrich Hassfurther Band: 1998 06/2006
A-1010 Wien; Hohenstauffengasse 7
Tel.: 01 5334174 hassfurther@aon.at
www.hassfurther.at

Goldschmiedeatelier Ingrid Höckner
Höckner Ingrid Band: 12/2005
Holzbildhauerei Wimmer
Wimmer Georg Peter Band: 09/2004
Julian Khol, Bildender Künstler und Fotomodell
Khol Julian Band: 12/2005
Kulturverein K.U.L.M.
Mag. Frankenberger Richard Band: 12/2005
Kunstgalerie Meduna
Meduna Krystyna Band: 06/2006
Kunstgalerie Tomasz Metlewicz
Metlewicz Tomasz Band: 12/2006
Kunstgießerei Loderer
Loderer Karl Band: 12/2005
Kunsthandlung
Beyer Harry Jonny Band: 2000 07/2002 bis 03/2005
Kunststücke Mag. art. Elena Radl
Radl Elena Band: 03/2004
Kunstverein Firma Paradigma
Hofer Gerlinde Band: 09/2004
Lachner Günther Modemer Innenausbau Spezialist für Intarsien und Nachbau alter Möbel
Lachner Günther Band: 06/2004 09/2004
Mag. art. Elisabeth Schickmayr Graphik und Künstlerische Gestaltung
Mag. Schickmayr-Wögerer Elisabeth Band: 09/2004 03/2005
Mag. Gabriela Tzvetanova
Mag. Tzvetanova Gabriela Band: 03/2005
Mag. Johannes Haider
Mag. Haider Johannes Band: 12/2005
Mag. Merkl Karin - Galerie
Mag. Merkl Karin Band: 12/2006
Mag. Verena Krehon - Restaurierung von Metallobjekten
Mag. Krehon Verena Band: 06/2004
MAK
Mag. Fischer Magdalena Band: 12/2005
Maria Danzinger
Danzinger Maria Band: 03/2005
Mosaik-ARTelier Mamadon Djallo
Djallo Mamadou Alimou Band: 09/2004
Prof. Hans Muhr Wasserbildhauer
Muhr Hans Band: 1999 03/2004

KOVACEK
SPIEGELGASSE
GEMAELDE
GLAS

Regine und Michael Kovacek GmbH
Sylvia Kovacek Band: 12/2006
A-1010 Wien; Spiegelgasse 12
Tel.: 01 5129954 office@kovacek.at
www.kovacek.at

Riedl Barbara Mag.art
Mag. Riedl Barbara Band: 1998 06/2006
Rösner ZT. GmbH
Dipl.-Ing. Rösner Andreas Band: 03/2005
Schmiede Kunstschmiede Günther Bruckbauer
Bruckbauer Günther Johann Band: 12/2005
Schütz Kunst & Antiquitäten GmbH
Schütz Josef Band: 09/2004
Silvana Stein
Steiner Silvana Band: 09/2004
Steiermärkischer Kunstverein
Schnecker Curt Band: 06/2006 12/2006
Sukopp & Urban Theatermalerei GmbH
Sukopp Paul Band: 03/2004
Theater Arlequin Wien Chnstine Rothstein
Rothstein Christine Band: 12/2005
Theo Blaickner Bildender Künstler
Blaickner Theo Band: 12/2005
Ton Art Brandner Keramik-Atelier
Brandner Beate Band: 12/2005
Tromayer Erlesene Gemälde
Tromayer Erich Band: 12/2005
Universität für Angewandte Kunst
Frohner Adolf O. Band: 1999 07/2002 12/2005 bis 12/2006
Vero de Masar Freischaffender Maler und Galerist
Masar Vero de Band: 03/2005
Weinmann Philipp, Restaurierung von antiken Uhren und mechanischen Musikinstrumenten
Weinmann Philipp Band: 12/2005
Wiener Porzellanmanufaktur Augarten GmbH
Mader Peter Band: 06/2006
Zulu art - Handel mit traditionellem Kunsthandwerk
Ohlsasser Oskar Band: 12/2005

Darstellende Künste

Ohne Angabe der Dienststelle:
Antel Franz Band: 1998 bis 12/2006
Butbul Martha Band: 2000 bis 03/2005
Dvorak Felix Band: 06/2003 bis 12/2006
Hoffmann Frank Band: 1998 bis 12/2006
Koller Dagmar Band: 12/2005 bis 12/2006
Kosar Walter Band: 12/2005
Lodynski Peter Band: 1998 bis 12/2006
Merkatz Karl Band: 1999 bis 12/2006
Nicoletti Susi Band: 2000 bis 03/2005
Orth Elisabeth Band: 2000 bis 03/2005
Seboth Ronald Band: 03/2005
Singer Gideon Band: 1998 07/2002 bis 12/2006
Thost Bruno Band: 1998 2000 bis 12/2006
Tobisch Lotte Band: 07/2002 bis 03/2005
Wolf Thorsten Band: 07/2002 bis 03/2005

Apollon GmbH
Wagner-Harlin Theodora Band: 09/2004
Architekturzentrum Wien
Mag. (FH) Lux Karin Band: 12/2005
Artistik u. Clownerie Dido & Beatrice - Dieter & Beata Schrott GnbR
Ing. Schrott Dieter Band: 12/2005
Atelier Vogelweider KEG
Mag. Vogelweider Walter Band: 09/2004
Ballettschule Allegro Roswitha Klimitsch
Klimitsch Roswitha Band: 12/2005
Ballettschule Monika Mayer-Pavlidis
Mayer-Pavlidis Monika Band: 06/2006
Ballettschule Romeo & Julia
Krulanovic Marjan Band: 03/2005
Body, Art & Expression
Kaufmann Judith E. Band: 03/2005
CARAMBOLAGE Verein zur Förderung der Darstellenden Bühnenkunst Zeitgenössischer Tanz

Bayer-Hraby Astrid Band: 03/2004
Erzeugung von Kostümen - Kostümatelier
Zehnal Brigitta Band: 12/2005
Fa. Zwirchmaier & Mitgesellschafter Künstler
Zwirchmaier Hans Dieter Band: 09/2004
Fine Art Painting - Maria Therese Heumesser
Heumesser Marie Therese Band: 12/2005
Francesco Cardeloni 1A Original Travestie Entertainment
Cardeloni Francesco Band: 12/2005
Georgeman Gogitsch
Gogitsch George Band: 12/2005
Hollmann Beletage Robert Hollmann & Partner KEG
Hollmann Robert Band: 03/2005
Holzschnitzerei Kamper-Heissenberger
Kamper-Heissenberger Marion Band: 03/2004
Hron Maximilian, Ing.
Ing. Hron Maximilian Band: 12/2006
International Theatre GmbH
Wallace Marilyn Jane Band: 03/2004
Komödie am Kai - Theater
Koller-Boran Sissy Band: 12/2005
Konservatorium der Stadt Wien
Ott Elfriede Band: 07/2002 bis 12/2006
Kulturverein Ultramarin
Dr. Scharizer-Würl Eva Band: 03/2004
Würl Anton Band: 03/2004 06/2004
Mag. Dunja Tot-Pallas KEG
Mag. Tot Dunja Band: 12/2006
Mag. Friedrich Despalmes, Bühnenbildner
Mag. Despalmes Friedrich Band: 06/2006
Margit Manhardt studio für künstlerischen tanz
Mag. Manhardt Margit Band: 03/2004
Next Liberty Jugendtheater GmbH
Schilhan Michael Band: 06/2006 12/2006
Ruprecht Kunstwerkstatt
Mag. Ruprecht-Porod Elfriede Band: 09/2004
Seefestspiele Mörbisch
Serafin Harald Band: 1999 bis 12/2006
Sommerspiele Wolfsthal, NÖ Villa Pannonica Verein „Ciarivari"
Dr. Schmidt-Levar Helene Band: 12/2005
Studio Chiftetelli Zentrum für Orientalischen Tanz Mag. Barbara Hofbauer
Mag. Hofbauer Barbara Band: 09/2004
Tangissimo M&C Birnbaumer Grava
Birnbaumer Martin Band: 06/2006
Tanztheater Homunculus
Selimov Nikolaus Band: 06/2004
Theater Gruppe 80
Illich Helga Band: 12/2005
Theaterhaus für Kinder - Kindertheater GmbH
Rabl Stephan Band: 06/2004
Theaterhaus St. Gallen
Köpplinger Josef-Ernst Band: 06/2004
Verein Internat. Bühnenwerkstadt
Gigler-Gausterer Ursula Band: 06/2006
Verein Theater im Keller
Haidacher Alfred Band: 12/2006
Viennamagic Fachgeschäft für Zauberkunst
Schuller Michael Band: 12/2005
Volkstheater
Petters Heinz Band: 2000 bis 03/2005
Wiener Staatsoper
Mag. Wagner-Trenkwitz Christoph Band: 1998 06/2006 12/2006

Literatur

Ohne Angabe der Dienststelle:
Dor Milo Band: 1998 bis 12/2005
Herz-Kestranek Miguel Band: 1999 bis12/2006
Ingrisch Lotte Band: 1999 2001 bis 03/2005
Loest Erich Band: 07/2002 bis 03/2005

Antiquariat Donhofer & Moser OEG
Donhofer Norbert Band: 12/2005
Antiquariat Schleifer
Schleifer Ronald Band: 12/2005
Antiquariat Torresani Inh. Mag. C. Piskernik-Högler
Mag. Piskernik-Högler Claudia Band: 12/2006
Buchbinderei Gerhart Prouza Nfg. Manuela Prouza
Prouza Manuela Band: 06/2006
Donauland KG - Buchgemeinschaft Donauland Kremayr & Scheriau
Weixler Michael Band: 12/2005
Erlesenes - Antiquariat und Buchhandlung Mag. Joy Antoni
Mag. Antoni Joy Band: 12/2005
Hannelore Tik Verlag
Tik Hannelore Band: 06/2006
Kärntner Buchhandlung
Petermann Elisabeth Band: 03/2005
Kunstverlag Hofstetter Ina Ehrenstorfer
Ehrenstorfer Ina Band: 06/2004
Metatron-Verlag
Janko Andrea Doris Band: 06/2004
Naturwaren Harald Reichl
Reichl Harald Band: 09/2004
Praesens Verlag Literaturwissenschaft, Sprachwissenschaft, Musikwissenschaft, Kulturwissenschaft
Mag. Dr. Ritter Michael Band: 06/2006

The British Bookshop
we read our books

The British Bookshop BuchhandlungsgmbH
MBA Michael Lock Band: 12/2006
A-1010 Wien; Weihburggasse 24
Tel.: 01 512194517 lock@britishbooksshop.at
www.britishbookshop.at

Wienfuehrung DDr. Anna Ehrlich
DDr. Ehrlich Anna Band: 06/2004

Musik

Ohne Angabe der Dienststelle:
Blechinger Alexander Band: 06/2006
Brunner Wolfgang Band: 06/2006
Chmela Horst Band: 1998 bis 12/2006
Golser Georg Karl Band: 06/2006
Holzner Karl Band: 12/2006
Klein Oscar Band: 2000 bis 12/2006
Winkler Christine Band: 03/2005 bis 12/2006
Winkler Ewald Band: 03/2005

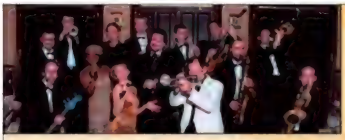
16er Buam Klaus P. Steurer und Patrick Rutka
Steurer Klaus P. Band: 09/2004

4 Tune Audio Production Klebahn & Petermann OEG
Petermann David Band: 09/2004
ABS Tonstudio
Bestereimer Alexander Band: 1998 06/2006
Alexander Kukelka
Kukelka Alexander Band: 12/2005
Alexander Pekarek Orgelbau & Klavierbau
Pekarek Alexander Band: 12/2005
Andreas Kaltenbrunner Orgelbaumeister
Kaltenbrunner Andreas Band: 03/2004
Andreas Zahradnik, Hitparadenermittlung
Zahradnik Andreas Band: 06/2006
Atelier - Klarinettenblätter Mag. Peter Leuthner
Mag. Leuthner Peter Band: 09/2004
beat4feet. Martin Gellner & Werner Stranka GnbR
Stranka Werner Band: 09/2004
Birdland Betriebs- und Veranstaltungsservice GmbH
Rauscher Wolfgang Franz Band: 09/2004
Black Lagoon Sound Studio Rudolf Biber GmbH
Jezik Ursula Band: 09/2004
BMG Austria
Herczeg Susanne Band: 06/2004
Bocks Musikshop Dieter Bock
Bock Dieter Band: 06/2004
Clemens Salesny Saxophonist und Komponist
Salesny Clemens Band: 06/2006
Das Archiv Musikproduktionen
Heckermann Georg Band: 03/2004
Delta Music Media GmbH
Kernmayer Johannes Band: 06/2006
Eduard Sammer, Musiker
Sammer Eduard Band: 12/2006
Eriks Geigenbau
Eriks Christine Band: 2000 2001 03/2004
G & K Entertainment Event-Marketing
Aflenzer Kornelia Band: 12/2006
Geigenbau Goldfuss OHG
Goldfuss Thomas Band: 06/2004
Gillard Music GnC GmbH
Gillard Robin Band: 09/2004
gosh! audio Kolber & Sulzbacher OEG
Sulzbacher Harald Band: 09/2004
Guitar Design & Repair Shop
Rauch Siegi Band: 03/2005
Handelsagentur A. Lange
Lange Annegret Band: 09/2004
Harfistin und Komponistin
Stadler Monika Band: 12/2006
HWH Klavierschule
Herold-Heesters Wiesje Band: 03/2005
Isabella Krapf - chrom. Mundharmonika
Krapf Isabella Band: 12/2005
Janiba Silvester
Janiba Silvester Band: 06/2006
Johannes Christian Fellner Veranstaltungstechnik
Fellner Johannes Christian Band: 09/2004
Klavier Galerie
Mag. Zulus Christian Band: 12/2005
Konservatorium Wien Privatuniversität GmbH
Eichelberger Werner Band: 12/2006
Künstleragentur Dr. Raab & Dr. Böhm (Sabine Zaki)
Quasthoff Thomas Band: 12/2005 06/2006 12/2006
L. Bösendorfer Klavierfabrik GmbH
Höferl Christian E. Band: 09/2004
Lindner Musicproduktions
Lindner Peter Band: 09/2004
Mag. Gert Hecher - Klavierbauer
Mag. Hecher Gert Band: 09/2004 12/2006
MAM AG
Woodward Thomas John Band: 12/2003 bis 12/2006
Maultrommel Hörzing Maultrommelerzeugung u. Export Inh: G. & J. Jofen
Jofen Josef Band: 12/2005
Maximum Music Production Kunz Günter
Kunz Günter Band: 12/2005
Meller & Jenner OEG
Mag. Jenner Maria Isabella Band: 12/2006
Musikschule Bad Fischau-Brunn
Zwittkovits Willi Band: 03/2004
Musikschule Deutschlandsberg
Mag. Rupp Josef Band: 06/2006
Musikschule Großpetersdorf
Mag. Schulte Christian Wilhelm Band: 06/2004
Musikum Salzburg Schule für Musik, Tanz, Theater Grödig
Mag. Gmachl Anton Band: 12/2005
Nachtagenten Music GmbH
Celik Melih Band: 03/2005
Orchester Axel Rot
Rot Axel Band: 09/2004
Perfect Promotion Künstlerbetreuung und Projektmanagement
Seebacher Claudia Rosalia Band: 06/2006 12/2006
Piano-House Dimitrov Orlin Musikhandel
Dimitrov Orlin Band: 12/2005
Publicum pmi AG Thomas Weber
Bockelmann Udo Jürgen Band: 1998 bis 12/2006
Reinhard Köhler - Klaviermacher und Klavierstimmer
Köhler Reinhard Band: 06/2004
Salzburger Schlosskonzerte Luz Leskowitz GmbH
Leskowitz Luz Band: 12/2006
Sängerin „Styria" Manuela Steirer
Steirer Manuela Band: 06/2006
Schnack Michael
Schnack Michael Band: 12/2006
Sound Company Vertrieb akustischer Geräte GmbH & Co KG
Pany Heribert Band: 1998 12/2005
Städtische Musikschule Dornbirn
Simma Guntram Band: 12/2006
Swoon Factory Musik - Mag. Phil Bernhard Thurner
Mag. Thurner Bernhard Band: 12/2005
T-on Cebul KEG
Cebul Peter Band: 12/2005
Tonstudio & Musikagentur Franz Hörmann
Hörmann Franz Band: 06/2004
Tonstudio Faysound
Buljubasic Fahrudin Band: 12/2005

MASTER STATION

Tonstudio Master Station-Vienna
Ing. Klemens Mayrhofer Band: 06/2006
A-1150 Wien; Granzgasse 20/7
info@masterstation.at / www.masterstation.at

Copyrighted material



G&K Entertainment
Kornelia Aflenzer
+43 (676) 405 74 44
k.aflenzer@kabsi.at
Josef Haydn-Gasse 4
A-2353 Guntramsdorf

Gerhard Aflenzer & his Broadway Big Band
Inspiration zum Hören - Animation zum Swingen

Konzertprogramme:
A Tribute to Frank Sinatra & Friends
Legends of Las Vegas
Swinging Christmas
Sweet meets Classic

Gehobene Tanzmusik- und Unterhaltungsmusik
für Bälle, Galas, diverse Events

www.broadwaybigband.at

Universität Wien
Gisler-Haase Barbara Band: 12/2005

Universitätsbibliothek der Universität für Musik und Darstellende Kunst Wien
Dr. Susanne Eschwé Band: 06/2006
A- 1030 Wien; Lothringerstraße 18
Tel.: 01 711558100 eschwe@mdw.ac.at
www.mdw.ac.at/bib

Unternehmensgruppe Weber
Mag. Weber Martin Band: 03/2005 12/2005
Verein Porgy & Bess
Huber Christoph Band: 12/2002 12/2005
Verein Wiener Sängerknaben
Dr. Jesser Eugen Band: 12/2006
Volksoper
Hager Leopold Band: 06/2006
Weiler Shows - Edith Weiler OEG
Weiler Fritz Band: 06/2004
Wersi GmbH - Niederlassung Österreich
Eder Helmut Band: 06/2006
Wiener Madrigalchor
Mag. Dr. Meyer F. Xaver Band: 06/2006
Wiener Philharmoniker
Bartolomey Franz Band: 03/2005
Wiener Symphoniker
Luisi Fabio Band: 06/2006 12/2006
Wolfgang Schiele Geigenbau
Schiele Wolfgang Band: 03/2005
Yamaha Academy of Music - Creating Music for tomorrow
Frank Manfred Band: 03/2005

Kulturmanagement

Ohne Angabe der Dienststelle:
Ehrenhuber Franz Band: 12/2005
Krumeich Franz Josef Band: 12/2005
Schenk Otto Band: 1998 bis 12/2006

Agentur Rehling
Rehling Agnes Band: 12/2005
Agentur Ruth Killer
Haider Alfons Band: 2001 bis 12/2006
Art & Frames
Hofer Margit Band: 09/2004
Artista Ignoto Inhaberin Marina Soral
Soral Marina Band: 12/2005
Ateliertheater Leitung: Manfred H. Tscherne
Tscherne Manfred H. Band: 12/2005
Blau-Gelbe-Viertelsgalerie Kulturwerkstätte Schloß Fischau
Wöhrer Johann Band: 03/2004
Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft und Kultur
Dr. Neubauer Christa Band: 12/2005
Burgverein Güssing
Koller Hildegard Band: 06/2004
Carinthischer Sommer
Dr. Schlee Thomas Daniel Band: 06/2006
Edition Karl Scheibmaier Musikverlag & Management
Scheibmaier Karl Band: 06/2004
Ensemble Theater Theaterbetriebsgmbh
Bauer Christine Band: 12/2005
Europäische Mozartwege e.V.
Mag. Spitz Gerhard Band: 12/2006
Fechter Management und Verlag GmbH
Fechter Herbert Band: 1998 2001 bis 12/2006
Galerie Marie-Christin Marschalek
Marschalek Marie-Christin Band: 12/2005
Galerie Pehböck
Pehböck Erwin Band: 12/2005
GQ Kulturberatung
Krupp Caroline Band: 09/2004
Hans Berner Gauobmann Heimatvereinigungen Flachgau
Berner Hans Band: 03/2004
Haus Hoffmannsthal
Mag. Dr. Luschinsky Evita Band: 06/2006
Heinz Filar
Filar Heinz Band: 12/2006
KON:TUR Kulturinitiative
Simma Martin Band: 06/2006
Konzertdirektion Schröder GmbH
Müller-Schröder Andrea Band: 09/2004
Kulturvermittlung Steiermark Kunstpädagogisches Institut

Mag. Aufischer Max Band: 06/2006
Kulturzentrum 7hirten
Gemeiner Josef Band: 12/2006
Kunst und Musikverlags GmbH
Sperker Evelyn Band: 12/2005
Kunsthandel Michaela Stock
Stock Michaela Elisabeth Band: 03/2005
Landesverband Salzburger Volkskultur
Lugstein Hanspeter Band: 09/2003 06/2006
little piano school Verena De Prato - Direktion
Prato Verena de Band: 03/2005
Musikfestival Steyr - Tourismusverband Steyr
Ebner Karl Michael Band: 12/2005
OÖ Stiftskonzerte
Kuba Heinz Karl Band: 09/2004
Opern-Agentur Kursidem & Tschaidse
Kursidem Manuela Band: 12/2005
Österreichisches Filminstitut
Mag. Teichmann Roland Band: 06/2006
Österreichisches Jüdisches Museum
Mag. Reiss Johannes Band: 06/2006
Oswald & Kalb GmbH - Kunsthandel
Kalb Walter Band: 09/2004
Pickwicks Club Cafe Pub
Dr. Platzer Michael Band: 12/2005
Pieber KEG
Mag. Pieber Klaus Band: 12/2005
PW-Musikagentur GesbR
Pur Walter Band: 06/2004
Sängerknaben vom Wienerwald
Duursma Stephan Band: 03/2005
Schloß Albrechtsberg
Dr. Weinberger Franz Band: 06/2004
Splendido Wave Entertainment Produktion GmbH
Dipl.-Ing. Weitzl Dhurata Band: 03/2005
Stiftung Bach-Archiv Leipzig
Heß Bernhard Band: 07/2002 bis 03/2005
Sttheaterpölten
Sadler Martin Band: 12/2005
System Provider Theater und Tournee Produktions GmbH
Rescheneder Andreas Band: 09/2004
Theater - Center - Forum Direktion: Stefan Mras
Mras Stefan Band: 09/2004
TopCity Kufstein GmbH
Dr. Preindl Gottfried Band: 06/2004
UMIZ - Ungarisches Medien- und Informationszentrum
Kelemen Ladislaus Elias Band: 06/2004
Variete Theater Chamäleon Gabriele Heis OEG
Heis Gabriele Band: 03/2005
Verein zur Förderung der Kleinkunst
Mag. Baumgartinger Tanja Band: 12/2006
Verein zur Förderung der Kunst und der Art Int. Messe für zeitgenössische Kunst Innsbruck
Penz Johanna Band: 12/2006
Vienna World Brigitte Peschel Products for Music and Museum Shops
Peschel Brigitte Band: 03/2004

Land- u. Forstwirtschaft

Ohne Angabe der Dienststelle:
Egger Walter Band: 03/2004
Jachs Maria Christine Band: 12/2005
Peterseil Johann Band: 12/2005

AgrarMarkt Austria

Agrarmarkt Austria GB II
Dipl.-Ing. Heinisser Werner Band: 09/2004
Harald Waitschacher Band: 06/2006
A-1200 Wien; Dresdnerstraße 70
Tel.: 01 33151375 harald.waitschacher@ama.gv.at
www.ama.at

Agro Plus Handelsunternehmen Ursula Ludwig
Ludwig Ursula Band: 09/2004 12/2006
Bayer Hermann, EDV Dienstleistungen
Bayer Hermann Band: 09/2004
Beiselen GmbH
Quirchmayr-Katerl Josef Band: 03/2004
BG Weingut Stadler GnbR
Stadler Johannes Band: 06/2006
Bio Vorarlberg Produktion und Handel reg. GmbH
Gstach Gerald Band: 06/2006
Biohelp Biolog. Pflanzenschutz Produkt.-, Handels- u. Beratungs-GmbH
Dr. Gross Michael Band: 09/2004
Biohof Adamah
Zoubek Gerhard Band: 03/2004
Bulgarinische Guts- und Forstverwaltung
Obernberger Kurt Band: 06/2004
Bundesamt u. Forschungszentrum f. Wald, Forstl. Ausbildungsstätte Orth
Dipl.-Ing. Dr. Schreiner Fritz Band: 06/2006
Chemtrans GmbH
Mag. Seif Oliver Band: 06/2006
Darblay´sche Forstverwaltung
Ing. Embacher Johann Band: 06/2004
Dipl.-Ing Herwig Mattuschka - Landschaftsarchitekt
Mattuschka Sabine Band: 03/2005
Dr. Maria Gohn-Mauthner Rechtsanwalt
Dr. Gohn-Mauthner Maria Band: 03/2005
Ertl-Auer GmbH & Co KG
Auer Karl Band: 09/2004
Erzeugergemeinschaft Fleckviehzuchtverband Inn- und Hausruckviertel
Dipl.-Ing. Dr. Miesenberger Josef Band: 06/2006
Mühlecker Johann Band: 06/2004
Fa. Wilhelm Lindner Sägewerk
Lindner Wilhelm Band: 06/2006
First Class Taxi Pruggmayer
Pruggmayer Friedrich Band: 12/2006
Fixkraft Futtermittel GmbH & Co KG
Ing. Wimeder Josef Band: 12/2005
Forstgarten Johann Hochstöger
Hochstöger Johann Band: 06/2006
Forsttechn. Dienst f. Wildbach- u. Lawinenverbauung, Sektion Steiermark
Dipl.-Ing. Baumann Gerhard Band: 09/2004
Fritsch Weingut Wanderer
Wanderer Rudolf J. Band: 06/2004
Gemüsehof Wild-Obermayr
Wild-Obermayr Gabriele Band: 12/2006
GF - Brokers Vienna Inh. Gerald Freitag

Freitag Gerald Band: 09/2004
Gruscher Johann
Gruscher Johann Band: 12/2005
Günter Schieber Landwirtschaftsmeisterbetrieb
Schieber Günter Band: 06/2004
Gut Domau Vertrieb und Verarbeitung GmbH
Ing. Trauttmansdorff Ferdinand Band: 12/2005
Hackl Biohof KEG
Hackl Josef Band: 12/2006
Hartl Forellenzucht Peter Hartl
Hartl Peter Band: 09/2004
Holzhof St. Veit GmbH
Taumberger Ernst Band: 03/2005
Huber & Tazreiter GmbH - Holzschlägerung und -bringung
Huber Herbert Band: 06/2004
Ing. Elnrieder Silvia Feldgemüsebau
Ing. Elnrieder Silvia Band: 06/2006
Josef und Maria Schwarz - Landwirtschaftsmeister
Schwarz Josef Band: 12/2005
Kärntner Rinderzuchtverband
Lagger Ernst Band: 03/2005
Kontrollstelle für artgemäße Nutztierhaltung GmbH
Predl Hans-Herwig Band: 09/2004

KVA GmbH
Josef Ziegler Band: 06/2006
A-3454 Reidling; Unterhameten 3
Tel.: 02782 85567 kva@aon.at
www.kompostieren.at

Landeskammer für Land- und Forstwirtschaft Steiermark
Dr. Bauer Karl Band: 03/2004
Landwirtschaftliches Versuchszentrum des Landes Steiermark, Referat für Spezialkulturen
Dipl.-Ing. Lengauer Doris Band: 06/2006
Landwirtschaftskammer für OÖ, Bezirksbauernkammer Eferding
Dipl.-Ing. Schillhuber Franz Band: 03/2005
Liechtensteinische Forstverwaltung Waldstein
Dr.jur. Liechtenstein Vincenz Prinz von und zu Band: 2001 bis 12/2006
Magistrat der Stadt Wien, Magistratsabteilung 49, Landwirtschaftsbetrieb
Ing. Podsednik Thomas Band: 06/2004 06/2006
Maschinen- und Betriebshilfering St. Marien und Umgebung
Pfistermüller Christian Band: 03/2004
Maschinenring Schwaz
Ing. Hotter Hubert Band: 12/2006
Maschinenring Weinviertel
Leidler Franz Band: 12/2006
Morgentau - Biogemüse GmbH
Stadler Christian Band: 12/2006
ÖHYB - Vermehrungsbetrieb Michael Artner
Artner Michael Band: 03/2004
Original Grilly Milchferkel Grillmair OEG
Grillmair Franz Band: 03/2004
Österreichische Bundesforste AG
Mag. Dr. Werderits Ehrenfried Band: 06/2006
Österreichischer Weinbauverband
Pleil Josef Band: 06/2004
Raiffeisen Lagerhaus Gmünd-Vitis reg. GenmbH Betrieb Groß-Globnitz
Nagelmayer Franz Band: 12/2005
Raiffeisen-Lagerhaus Hollabrunn-Horn reg. GenmbH
Müller Burghart Band: 12/2005
Richard Steinwendner
Steinwendner Richard Band: 06/2006
Same-Traktoren und Landmaschinen Ernst Bauer
Bauer Ernst Band: 06/2004
Steirisches Maschinenring-Service reg. GenmbH
Bagola Peter Franz Band: 09/2004
Straußenland Ing. Rainer Gärtner
Ing. Gärtner Rainer Band: 12/2005
Streif Forstunternehmung
Ing. Streif Anton Band: 09/2004
Technisches Büro für Forst- und Jagdwirtschaft Ing. Johann Fraiß
Ing. Fraiß Johann Band: 12/2006
Tiroler Schafzuchtverband
Ing. Fitsch Johannes Band: 09/2004
Weinbau Langes
Mag. Langes Irene Band: 06/2004 09/2004
Weinbau, Buschenschank, Sekterzeugung - Rosenberger Silvia
Rosenberger Christian Band: 06/2006
Weinbaufamilie Erich Nebenführ
Nebenführ Erich Band: 12/2005
Weingut Bannert
Bannert Manfred Band: 12/2005
Weingut Gerhard und Maria Schagl
Schagl Maria Band: 03/2004
Wintereder - Zehetner GesnbR
Zehetner Friedhelm Band: 12/2006

Print

Ohne Angabe der Dienststelle:
Mag. Kainz Manfred Band: 07/2002 bis 06/2004
Mohr Bärbel Band: 12/2005

Adjutum Verlag
Haubl Michaela Band: 12/2006
Advisions Werbevermarktungs- und Verlags GmbH
Schill Ralf Band: 12/2005
AFCOM - Alexander Fauland Communication Verlag und Medienproduktionen GmbH
Mag. Pitzek Larissa Band: 12/2006
AFP - Agence France Press
Stoullig Jean-Michel Band: 09/2004 03/2005
Aktuell Werbung Peter Wolfgang Surovic
Surovic Peter Wolfgang Band: 07/2002 12/2002 03/2004
Alba Digital Kopie
Gjevat Balaj Band: 03/2005
Andreas Nowotny - Der Copyshop
Novotny Andreas Band: 06/2006
Arge für Wirtschafts-PR und Öffentlichkeitsarbeit im Steir. Salzkammergut
Seiberl Herbert Band: 07/2002 bis 06/2004
Art & Media Zeitschriftenverlags GmbH & Co KG
Haider Engelbert Band: 03/2004
Barbara Mucha Media GmbH
Mucha Barbara Band: 03/2005

Copyrighted material

BAZAR Zeitungs- und Verlagsgesmbh & Co.KG
Häuslmayer Walter Band: 06/2004
Buch & Offsetdruck Fr. J. Fasching KG
Pribil Ingrid Band: 06/2004
Buchbäcker Verlagsgmbh
Abstreiter Andreas Band: 12/2005
CID Werbe- & PR-Agentur GmbH
Freudenthaler Kurt Band: 12/2006
Collection 2000 Beschriftungen aller Art - Manuela Karl
Karl Manuela Band: 12/2006
Contura Grafikstudio Silvia Rumetshofer Print + Internet
Rumetshofer Silvia Band: 06/2006
Copy 1 E. Bauer
Bauer Erwin Band: 03/2004
Copy Shop Print it - Inh.: Ing. Günther Heinzle
Ing. Heinzle Günther Band: 12/2005
Copy und Druck GmbH
Wohlschlägl Werner Band: 06/2003 12/2005
D.N.A. Der Neue Apotheker Verlagsgmbh
Mazelle Michael G. Band: 09/2004
Daldruck GmbH
Zeiller Judith Band: 06/2004
Der Obersteirer Zeitungsgmbh & Co KG
Wolny Gertrude Band: 09/2004
Der Stellenmarkt Ing. Bohumil Kolator
Kolator Bohumil Band: 09/2004
DH Druck Hofer
Hofer Günther Band: 12/2005
Digital Laut GmbH
Kaiser Horst-Dieter Band: 12/2006
Dr. Hansjörg Wachta GmbH
Dr. Wachta Hansjörg Band: 12/2005
Druckerei Staffner GmbH
Staffner Gabriele Band: 03/2004
Druckerei Wiedmann OHG
Wiedmann Bernd Band: 06/2004
E.Z. Verlagsgmbh
Weißbriacher Edith Band: 1998 09/2004 03/2005
Echo Werbeagentur GmbH
Mag. Zehetner Gerlinde Band: 12/2005
Effektivwerben Agentur Walter Fleischhacker
Fleischhacker Walter Band: 06/2006
ET Multimedia AG
Seidl Dieter Band: 12/2005

F.E.B.-DRUCK

SATZ · REPRO · DRUCK · ENDFERTIGUNG

F.E.B.-Druck Robert Haun
Robert Haun
A-1120 Wien; Krichbaumgasse 13
Tel.: 01 8136696 robert.haun@feb-druck.at
www.feb-druck.at

Grafik & Design Bernhard Feigelmüller
Feigelmüller Bernhard Band: 12/2005
Graphische Werkstatt GmbH Druckzentrum Eisenstadt
Harnisch Hans-Christian Band: 03/2004
Gutenberg-Werbering Gesellschaft m.b.H.
Pimminger Bruno Band: 06/2004
Heute - AHVV Verlags GmbH
Jansky Wolfgang Band: 06/2006
Industrial Media Verlag Vassilios A. Stergiou
Dipl.-Ing. Stergiou Vassilios A. Band: 03/2005
Ing. Thomas Gorisek Farbpraxis
Ing. Gorisek Thomas Band: 03/2005 06/2006
Kinderzeitung Zeitschriftenverlagsgesmbh
Lingens Peter Michael Band: 06/2006 12/2006
Lesezirkel Scharinger Zeitschriftenverleih
Scharinger Ronald Band: 06/2006
Leykam Buchhandels GmbH
Sacher Erwin Band: 06/2006
Lithoscan Druckvorstufen GmbH
Matzka Harald Band: 06/2004
M&K Elektronische Bildverarbeitung u. Reproduktion GmbH
Kasbauer Erwin Band: 03/2004
Martini Druck- und Verlagsgesmbh
Mattes Karl Band: 06/2004
Medienbeobachtungs - Service
Fuchs Michael Band: 03/2004
Meta Communication Systems International GmbH
Mag. Strobl Ruth Band: 03/2004
Niederösterreichische Nachrichten
Mag. Lunzer Raimund Band: 12/2005
Omega Polpress Smulczynski & Kolaczek GdbR
Kolaczek Tomasz Band: 06/2004
OÖ. Media Data Vertriebs- und Verlagsgmbh, Neues Volksblatt
Ing. Mayer Wolfgang Band: 03/2005
Österreichische Staatsdruckerei GmbH
Authried Willibald Band: 09/2004
Gausterer Reinhart Band: 12/2002 09/2004
Österreichischer Agrarverlag Druck- und Verlagsgmbh Nfg. KG
Dipl.-Ing. Fischer Andreas Band: 09/2004
Österreichischer Kommunalverlag GmbH
Zimper Walter Band: 03/2004
Persterer ProDesign Werbe- und Medienagentur
Persterer Harald Band: 06/2006
Pressebüro Zeiner
Zeiner Walter Band: 12/2006
Print & Service Inh. W. Pilsner Satz - Litho - Druck
Pilsner Wilhelm Band: 12/2006

PRINTSHOP®

Printshop More OEG
Joana Ivanova Band: 06/2006
A-1020 Wien; Taborstraße 20
Tel.: 01 2197374
1020@printshop.at

Pruckner GmbH
Ing. Pruckner Christian Band: 06/2006
Rede & Antwort Verlags- & Handels GmbH
Dubies Immo Band: 06/2006
Schriften zur Zeit
DDr. Nenning Günther Band: 1998 bis 12/2005
Sitte Werbeproducer - Michael Sitte
Sitte Michael Band: 06/2006
Verlag Alphonsus Werbe- und Verlagsvertretungen
Alphonsus Heinz Band: 09/2004

AB 2006 ALLE FÖRDERER UNSERES PROJEKTES
MIT IHREM ERSCHIENENEN INTERVIEW IN

Google Buchsuche BETA

CLUB CARRIERE - ONLINE
DIE ZUKUNFT BEGINNT JETZT!

REGAL

Regal Verlags GmbH
Schuhmayer Manfred Band: 2001 03/2004 06/2006
Mag. Angelika Wessely Band: 12/2006
A-1210 Wien; Floridsdorfer Hauptstraße 1
Tel.: 01 368671332 wessely@regal.at
www.regal.at

THETA
Druck & Vertrieb GmbH

Theta Druck & Vertrieb GmbH
Robert Hejda Band: 06/2006
A-1070 Wien; Zieglergasse 67
Tel.: 01 52216960 hejda@theta-print.at
www.theta-print.at

Verlag Hannes Fenz
Fenz Hannes Band: 09/2004
Verlagsgruppe News GmbH
Dr. Gerstmeyer Doris Band: 12/2005
Mag. Kralinger Thomas Band: 12/2006
Ing. Worm Alfred Band: 06/2006 12/2006
Villacher Monatsillustrierte GmbH
Kofler Gottfried Band: 03/2004
Von-der-Groeben-Kaserne
Schleich Johann Band: 06/2006 12/2006
W. Bayer & Co. GmbH Verkehrszeichen - Schilder - Siebdruck
Bayer Walter Band: 03/2005
Web-Dreams Ben Ludwig
Ludwig Ben-Hardy Band: 03/2005
Werbeagentur Harald Eckert - Herausgeber KOMPACK
Eckert Harald Band: 06/2006
Wiener Zeitung
Traxler-Gerlich Nadja Band: 03/2004
Wilhelm Braumüller Universitäts- Verlagsbuchhandlung GmbH
Weber Konstanze Band: 03/2005
ZIP Zeitschriften- & Verlags GmbH
Steinlechner Michael Band: 06/2004

Film, Funk u. Fernsehen

Ohne Angabe der Dienststelle:
Coudenhove-Kalergi Barbara Band: 12/2005 bis 12/2006
Nidetzky Peter Band: 1998 bis 03/2005
Stojka Bianca Band: 12/2005

8330.NET Kabelfernsehen und Breitbandkommunikation GmbH
Trummer Birgit Band: 12/2005
88.6 Radio Eins Privatradio GmbH
McKenna Ricky Band: 12/2006
Nausner Alexander Band: 06/2006
Pachler Christian Band: 06/2006

Abacadabra Tonstudio, Film- und Videoproduktionen
Wukics Andreas Band: 12/2005
Adi Mayer Film Adi Mayers Filmbüro GmbH
Stallybrass Christopher Michael Band: 12/2005
aikon media & technology GmbH
Dipl.-Ing. (FH) Stadler Sabine Band: 09/2004
Andreas Pesendorfer AP-C Film und Video
Pesendorfer Andreas Band: 12/2006
Artis Filmproduktions GmbH
Certov Valentin Band: 03/2005

Artwerkstudios Film- & Videoproduktion
Christof Martinkowitsch Band: 06/2006
A-1070 Wien; Zieglergasse 61/2
Tel.: 01 953301622 christof.martinkowitsch@artwerkstudios.at
www.artwerkstudios.at

ATV + Privat-TV Services AG
Mag. Biedermann Martin Band: 06/2004
ATV+ GmbH
Auer Elisabeth Band: 12/2005
Audio Visuelle Medien
Achtapodov Michael Band: 06/2004
Bernie Boess Filmproduktion & Werbegestaltung
Boess Bernie Band: 12/2006
BLUEBOX Digital Video
Gorbach Felix Band: 12/2006

CCC Film GmbH & CoKG
Mag. Axel Stummer Band: 06/2006
A-1030 Wien; Maria Jacobi Gasse 1
Tel.: 01 51500403 a.stummer@cccfilm.at
www.cccfilm.at

Christian Leiss Digitale Videonachbearbeitung
Leiss Christian Band: 03/2004
Cinevista Filmproduktion GmbH
Weck Philipp Daniel Band: 09/2003 06/2006
Weck Peter Band: 1998 bis 12/2006
Cult Filmproduktionsgmbh
List Niki Band: 09/2003 bis 12/2006
Digital Media Connection Film- und Videoproduktion GmbH
Erjautz Fritz Band: 07/2002 06/2004
DoRo Wien Film- und Fernsehproduktion GmbH
Dolezal Rudi Band: 07/2002 bis 03/2005
Film- und Videoproduktion Walter Schaub-Walzer
Schaub-Walzer Walter Band: 12/2005
Illuminati Film Stefan Tauber KEG
Tauber Stefan Band: 06/2006
Interspot Film GmbH
Mag. Klingohr Rudolf Band: 07/2002 12/2005
KIWI TV Filmproduktionsgmbh
Nagy Peter Band: 03/2005
Krone Hit OÖ Welle 1 Linz RadiogmbH
Tiefenthaler Evelyn Band: 09/2004
Kurt Mayer Film
Mayer Kurt Band: 12/2006
LinzLand Fernsehen GmbH
Königsmaier Wolfgang Band: 06/2004
Magna Holding AG
Weigerstorfer Ulla Band: 1999 03/2005
MCO-TV Media Consulting TV-Productions Marguerita Reisner-Kasal
Reisner-Kasal Marguerita Band: 06/2006
MEMA
Rabl Bruno Band: 09/2004
Neuner SFX - Stunts & Special Effects
Neuner Willi Band: 12/2006
ORF
Mag. Pirchner Wolfram Band: 12/2005 bis 12/2006
Tolar Günter Band: 1998 bis 12/2006
ORF Enterprise GmbH & Co KG
Dr. Mosser Heinz Band: 12/2006
Dr. Weihs Michael Band: 06/2003 12/2005
PPM Filmproductions GmbH
Klein Dieter Band: 09/2004
Premiere Fernsehen GmbH
Renth Carsten Band: 12/2005

Rainbow Home Entertainment GmbH
Wolfgang Schmidt Band: 12/2006
A-1210 Wien; Tetmajergasse 5A
Tel.: 01 2701823
wolfgang.schmidt@hlcom.ch

Roland Schraut Film-TV-Produktion
Schraut Roland Band: 03/2005
Screenhouse GmbH Gunnar Fuß
Dipl.-Ing. Fuß Gunnar Band: 03/2004
Seitz Filmproduktion GmbH
Seitz Franz Band: 2000 bis 12/2006
Speedy Funk Film und Fernsehproduktions GmbH
Kozak Gert Band: 12/2005
Sphinx Films Int.
Radwan Ahmed Band: 03/2005
Sports TV Media Distribution Valzacchi OEG
Dr. Valzacchi Ulrike Band: 03/2005
TALE Filmproduktion GmbH
Winkler Moritz Band: 12/2006
TERRA - FILM ProduktionsgmbH
Blecha Norbert Band: 07/2002 bis 12/2006

Video 13, Verleih und Verkauf, Pfendesak Anton
Pfendesak Anton Band: 12/2006
A-1080 Wien; Florianigasse 13
Tel.: +43 / 1 / 4082793 video13@chello.at

cinevista film
produktion gmbh

Sie haben eine Idee????

Wir bieten Ihnen: Konzepte, Finanzierung Produktion und Vermarktung für Film und Fernsehen
Unsere Partner sind: ORF, ARD und ZDF

Pacassistraße 25
A-1130 Wien
Tel.Nr.: +43 1 80456540
office@cinevista.at
www.cinevista.tv

Tilt up Film Farid Firouz KEG
Pevny Antonin B. Band: 12/2005
Village Cinemas GmbH
Carlo Daniela de Band: 12/2005
Weinberger Wolfgang Mag. MA
Mag. Weinberger Wolfgang Band: 06/2006
WERT-impulse Beratungsgesellschaft f. ganzheitl. Management GmbH
Ing. Pellegrini Gerhard Band: 12/2005
Werthan, Mores & SRB KEG
Werthan Robert Band: 09/2004
Wintrade HandelsgmbH
Dipl.-Kfm. Kunze Winfred Band: 09/2004
Wonderboys Film GmbH
Orb Stefan Band: 03/2005

Internet

Ohne Angabe der Dienststelle:
Löbel Veronika Band: 12/2006

apfel-f Gabriela Janu
Janu Gabriela Band: 06/2004
Atlas Immobiliendatenverarbeitungs GmbH
Dr. Kropelnicki René Band: 12/2005
BETandWIN.com Interactive Entertainment AG
Mag. Sveceny Konrad Band: 06/2006
CPM - Consulting & Projektmanagement GmbH
Havlik Gerhard Band: 06/2004
cycamp Marketing Services GmbH
Ledl Michael Band: 12/2006
e-Lab M. Muhr Datenverarbeitungs- und Musikproduktions OEG
Muhr Martin Band: 09/2004 12/2006
Espotting Media GmbH
Fröhlich Wolfhart Band: 03/2005
GEFRA it-solutions GmbH
Franke Alexander Band: 09/2004
ifactory.at GmbH
Marei Rick Band: 03/2004
Internet 4 you KG Austria
Wilcke Olaf Band: 09/2004
Marcom Palnik KEG
Palnik Alexander Band: 12/2005
Media-Acts Medienproduktion
Reininger Andre Band: 09/2004
Mona Lisa Linzmaier KEG
Koller Alexandra Band: 06/2004
Net-Media Datenkommunikation GmbH
Kobler Anton O. Band: 03/2005
NetworkSynergy Solution-GmbH
Christ Alexander Band: 06/2006
P.O.R. Services Heinz Spieler
Spieler Heinz Band: 06/2004
Preisvergleich Internet Services AG (Geizhals)
Mag. Pesata Vera Band: 09/2004
Randjelovic KEG
Randjelovic Branko Band: 03/2005
Revolvo Media GmbH
Jüttner Maria Band: 09/2004
Scherer und Lorenz OEG
Lorenz Bernhard Band: 06/2004
Seeyou 3.0 Communication & Technology Consulting GmbH
Dipl.-Ing. Piroutz Vitus Band: 12/2006

elab-net
information technologies

Mag. Tschirk Marion Band: 03/2005
SurfControl GmbH
Huber Gernot Band: 06/2004
Together Internet Services GmbH
Brandstetter Wilhelm Band: 09/2004

Accessoires / Schmuck

Ohne Angabe der Dienststelle:
Dr. Bialonczyk Wolf Band: 12/2005
Pötscher Gertraud Band: 12/2005

Adeline Bolldorf Gold- u. Silberschmiedmeister ninin.at elier für schmuck
Bolldorf Adeline Band: 09/2004
Alfred Weidel OHG
Mag. Weidel Stefan Band: 03/2005
Alois Klammer GmbH & Co KG
Pichl Werner Band: 06/2004

Art-Deco Schmuck GmbH
Elisabeth Koller-Galler Band: 1998 06/2006
A-1010 Wien; Mahlerstraße 14/1/3
Tel.: 01 5133076 office@artdeco.at
www.artdeco.at

AXO Fenzl Schmuckhandel
Fenzl Veronika Band: 03/2004
Bag-and-Art Petra Castka
Castka Petra Band: 12/2006
Baueregger GmbH, Schmuck, Uhren, Pokale
Baueregger Maria Band: 03/2004
Bree Palais Harrach - Inh. Christoph Brunnhuber GmbH
Brunnhuber Rositta Band: 06/2006
Centaur Schmuck & Metallgestaltung GmbH
Frana Robert M. Band: 06/2004
Christian Köhler Goldschmiedemeister
Köhler Christian Band: 06/2004
Claires Austria GmbH
Innemann Brigitte Band: 06/2004
Colours & Beauty Handels GmbH, Franchisenehmer für Österreicher
Schreiner Franz Band: 12/2006
Dietmar Prem Edelsteine Groß- und Einzelhandel
Prem Dietmar Band: 09/2004
Dietmute Hofinger Kassetten
Hofinger Dietmute Band: 03/2004
Emilie Schumm Gold - Silberschmied und Juwelier
Schumm Emilie Band: 06/2004
Ernst Huber - Uhren, Juwelen
Huber Ernst Band: 12/2005
FA. Theuerer KG - Uhren und Juwelen
Theuerer Karl Band: 12/2005
FJB Franz Josef Baischer Goldschmiedemeister
Baischer Franz Josef Band: 06/2004
Georg-Wilhelm Siedler Kunsthandlung, Ant. Schmuck
Siedler Georg-Wilhelm Band: 12/2003 09/2004
Goldschmiede Dana Rausch Atelier - Eigene Erzeugung
Rausch Dana Band: 03/2005
Goldschmiede Günter Guggenberger
Guggenberger Günter Band: 2000 2001 06/2004
Goldschmiede Jutta Kohler
Kohler Jutta Band: 06/2004

Goldschmiede Urban
Markus Urban Band: 03/2005 bis 06/2006
Urban Horst Band: 1999 2001 03/2005
A-3430 Tulln; Rathausplatz 7
Tel.: 02272 64588 office@goldschmiedeurban.at
www.goldschmiedeurban.at

Goldwerkstatt Alexander und Michael Kozel
Kozel Alexander Band: 09/2004
HB-Brditschka GmbH & Co. KG
Brditschka Heinrich W. Band: 06/2006
Herbert Payer, H. Payer & Co. KG
Payer Herbert Band: 12/2006
Hermann Weikhard Juwelier & Uhrenhaus GmbH & Co KG
Mag. Dr. Weikhard Klaus Band: 09/2004
Iraneck Mein persönlicher Schuh
Iraneck Erwin Band: 06/2006
Juwelentempel - Firma Baumann
Baumann Andreas Band: 09/2004
Juwelenwerk Goldschmiedemeister Adolf Karl
Karl Adolf Band: 12/2005
Juwelier an der Volksoper Karin Knapp
Knapp Karin Band: 09/2004
Juwelier Jörg
Jörg Karl-Heinz Band: 12/2006
Kristallshop 21 Martina Gottsbachner
Gottsbachner Martina Band: 06/2006
L. Jarosinski & J. Vaugoin GmbH & Co. KG
Vaugoin Victor Band: 09/2004
Lederwaren Gerda Melchior
Melchior Gerda Band: 06/2006
Modeaccessoires Paul Hatheyer
Hatheyer Hermann Band: 06/2004
Nikl Goldschmiede-Juwelier Fa. Stefan Nikl
Nikl Stefan Band: 12/2005
Nina Peter - Hautnah
Peter Nina Band: 03/2004
Palette, Fencz-Priess
Klinger Monika Band: 12/2006
Piercing-City Alexandra Pichler-Geritz
Pichler-Geritz Alexandra Band: 03/2004
R. u. F. Schwarzer Juwelen en gros
Mag. Schwarzer Ronald Friedrich Band: 06/2004
Ranzi & Knapp d. Anneliese Knapp
Knapp Anneliese Band: 03/2005
Richter Uhren+Schmuck Inhaberin Christiane Richter
Richter Christiane Band: 12/2006

Copyrighted material

Rosemarie Halbweis Damen und Herrenhüte
Halbweis Rosemarie Band: 12/2006
Samsonite GmbH
Kienzer Sabine Band: 06/2004
Schirmfachgeschäft „Brigitte" Handschuhe und Regenbekleidung
Suchanek Robert Band: 12/2005
Schmuck Schipflinger Ges.m.b.H.
Schipflinger Walter Band: 06/2004
Schuh Staudinger GmbH
Staudinger Adolf Band: 09/2004
Sturm Silber Adalbert Sturm GmbH
Sturm Adalbert Band: 12/2005
Taschnerei Genser KEG
Genser Andrea Band: 12/2006
Traumstein-Vienna Kohlseisen Edelsteinhandel KEG
Kohlseisen Hedi Band: 12/2005
U. u. M. Beschorner Handschuhe
Beschorner Ursula Band: 03/2004
Uhren - Juwelen Andreas Obranovic
Obranovic Andreas Band: 12/2005
Uhren - Schmuck Greifeneder GmbH
Greifeneder Harald Band: 12/2006

UHREN • SCHMUCK • JUWELEN

Meisterbetrieb
Bundesinnungsmeister & Innungsmeister STV

Uhren Schmuck Juwelen Uhrmachermeister Gerhard
Gerhard Kern Band: 12/2006
A-1140 Wien; Hütteldorfer Straße 102
Tel.: 01 9851207

Urban Vertriebs GmbH
Urban Barbara Band: 06/2006
Wieser Goldschmiede
Wieser Wolfgang Band: 06/2006

Bekleidung

Ohne Angabe der Dienststelle:
Knechtl Dietmar Band: 09/2003 03/2005

A.& M. Lubej GmbH
Wierländner Anna Band: 12/2006
Adelheid Zwick KG
Zwick Adelheid Band: 03/2005
Adrett Wäsche und Bademode für Sie und Ihn Theodor Üblacker
Üblacker Theodor Band: 03/2004
ANGY Mode nach Maß Maßschneiderei & Textilhandel Inh. Anna Zierfuß
Zierfuß Anna Band: 06/2004
Anna Maria Laschober Wechselhof - Kaufhaus - Aspang, Bekleidung, Textilien, Schuhe
Laschober Anna Maria Band: 12/2006
Auer Mode GmbH
Auer Christian Band: 03/2005

Aurinshop, Nura Kassoume
Nura Kassoume Band: 12/2006
A-1070 Wien; Lindengasse 37
Tel.: 01 5266241 office@aurinshop.at
www.aurinshop.at

Bella Donna Ringstraßen-Galerien
Wallner Sylvia Band: 09/2004
Benetton Megastore Graz Wieser & Partner
Wieser Tino Band: 03/2005
Benjamin Second-Hand Kindermode
Friedl Elfriede Band: 06/2006
Billiani Collection
Billiani Vera Band: 09/2004 12/2006
Black & Blue GmbH Jeans unlimited
Mag. Schächter Siegfried Band: 09/2004
Bogner Vertriebsgesmbh Showroom Salzburg
Weissbacher Sabine Band: 06/2004
Boutique Elfie
Hoheneder Elfriede Band: 09/2004
Boutique Elisabeth
Mayr Regina Maria Band: 06/2006
Boutique Jutta - Jutta Hagn
Hagn Jutta Band: 12/2005
Boutique La Bellezza Inh. R. Machaczek
Machaczek Renate Band: 03/2004
Boutique Luca Inh. M. Pfeiffer

Pfeiffer Marianne Band: 09/2004
Brigitte Couture
Reiter Brigitte Band: 03/2004
Carl Hofinger - Hofinger KG
Schmied-Hofinger Angelika Band: 03/2004
Carl Tlapa Kleidermoden GmbH
Herbring Ulrich Band: 07/2002 09/2003 06/2004
Vitaly Karl Band: 12/2002 12/2005
Carmen Eder Schneider Meisterbetrieb
Eder Carmen Band: 03/2005
Charles Vögele GmbH
Grünauer Gottlinde Band: 06/2004
Charly International Trading GmbH
Heigl Charly Band: 12/2006
Circle Trend Inhaber Christian Seitlhuber
Seitlhuber Christian Band: 03/2004
Collection Peppino M. Teuschler KG
Teuschler Josef Band: 2001 bis 12/2006
Corset - Salon Kamolz GmbH
Kamolz Rosemarie Band: 03/2005
Damen- und Herrenmode PABECA Angela Lang
Lang Angela Band: 03/2004 06/2006
Damenbekleidungsgeschäft Silvia Maria Hummel
Hummel Silvia Martina Band: 12/2005
Damenmoden Elisabeth Ing. K. Mühlebner
Mühlebner Karin Band: 06/2004
db - Trading GmbH
Ing. Tärnes Ole Band: 06/2006
Designermode Servet Morkoc
Morkoc Servet Band: 12/2005
Dessous #1 Ilse Glazmaier
Glazmaier Ilse Band: 09/2004
Dominici Leder und Schuh AG
Weiss Martina Band: 12/2005 06/2006
Domoda R. Neugebauer KEG
Mag. Dr. Neugebauer Herbert Band: 06/2006
DON GIL GmbH - Hugo Boss-Shop Linz
Sustova Alena Band: 03/2004
Einkaufszentrum Eurospar Steinberger GesmbH
Steinberger-Luger Susanne Band: 06/2004
Emilia
Unger Ursula Band: 12/2005
Enodis Schuhhandels GmbH
Ruc Monika Band: 12/2005
Esprit Partnership Store Elfriede Bischof
Bischof Alexandra Band: 06/2004
Fa. Yildiz
Yildiz Besim Band: 09/2004
Farb- und Stilberatung www.ColorYourImage.de Ute Kuhl
Kuhl Ute Band: 03/2005
Färberei Robert Wiesner
Wiesner Robert Band: 03/2004
Fend Fashion GmbH
Fend Erich Band: 12/2006
Ferry Mossboek Pelzmode
Mossboek Ferry Band: 1998 07/2002 bis 03/2005
Freeman Herrenmode, Fa. Tibor Penzes
Penzes Tibor Band: 06/2006
Gabi's Alpengwandl
Mag. Gerstner Gabriele Band: 03/2004
Geiger GmbH
Mag. Geiger-Kaltenhauser Elisabeth Band: 09/2004

Flair Wäsche + Mode Elisabeth Pamperl
Elisabeth Pamperl Band: 12/2006
A-1160 Wien; Thaliastraße 29
Tel.: 01 4952310
heinrich.pamperl@aon.at

Flair Wäsche + Mode Elisabeth Pamperl
Pamperl Elisabeth Band: 12/2006

Gelco Austria GmbH
Massing Alexander Band: 09/2004
Georg Maier Strickwaren GmbH + Co. KG
Maier Barbara Band: 03/2005
Gerngross Kaufhaus AG
Meier Günther Band: 03/2004
Geschw. Lanz Trachtenmoden GmbH
Lanz Wilhelm Band: 09/2003 06/2004 bis 03/2005
Gössl GmbH
Mag. Gössl Gerhard Band: 12/2003 06/2004
Gottfried Haute Couture
Birklbauer Gottfried Michael Band: 03/2004
Handschuhpeter, Erzeugung & Handel mit Handschuhen aller Art Inh.
Komm.Rat Peter Peter
Peter Peter Band: 12/2002 03/2004
Hennes & Mauritz GmbH
Oszwald Claudia Band: 12/2005 bis 12/2006

Hilde Kral Nfg. Steinhauser, Blusenspezialgeschäft
Elfriede Steinhauser Band: 12/2006
A-1010 Wien; Kohlmarkt 7
Tel.: 01 5336041
hilde-kral-blusen@utanet.at

Horn München GmbH
Horn Christiane Band: 03/2005
Indian Dreams Lederhandel
Mantler Gabriel Band: 09/2004

Ingrid Beran Braut- und Abendkleider
Ingrid Beran Band: 06/2006
A-1110 Wien; Simmeringer Hauptstraße 36/2
Tel.: 01 74971230

Jennifer Exquisite Moden Manfred Franek
Franek Margarethe Band: 12/2005
Jones
Gegenbauer Ulrike Band: 03/2005
Jutta Nestler Mode + Wohnen
Nestler Jutta Band: 03/2005
Karl Nowotny KG
Nowotny Hans Band: 03/2005
Knilli KG - Der Damen- Herrenausstatter
Haider-Knilli Eva Band: 07/2002 03/2005
Komm. Rat Giuseppe Baron Koschier Schneideratelier
Koschier Giuseppe Band: 06/2004

HEILINGER

Kostümverleih Heilinger Brautmodenverleih und Verkauf
Pauline Heilinger Band: 12/2006
A-4600 Wels; Lichteneggerstraße 56
Tel.: 07242 47181 office@heilinger.com
www.heilinger.com

Kübl-Hüte Inh. Werner Kübl
Kübl Werner Band: 12/2006
Kunert Group Austria GmbH
Hofer Richard Band: 06/2003 bis 03/2005
Kürschnermeister Johann Jouja
Jouja Johann Band: 06/2004
La Hong
La Hong Nhut Band: 09/2004 bis 12/2006
Ladylike Menstyle
Klatzer Ingrid Band: 09/2004
Lebner-Hüte Inh. Fuchs
Fuchs Cornelia Band: 12/2005
Lilian Mode - Tanz - Accessoires Elisabeth Monatzeder
Monatzeder Elisabeth Band: 03/2005
Loryan Handelsgmbh
Mag. Janowitz-Hausknecht Brigitte Band: 1998 2001 12/2005
M f. M Mode für Mollige
Kühholzer Marianne Band: 12/2006
man2man der herrenausstatter Inh. Manfred Wöber
Wöber Manfred Band: 03/2005
Mania
Mag. Micewski Adina Band: 09/2004
Marianne Schröger Mode, Kurz- u. Schreibwaren
Schröger Marianne Band: 03/2004
Marthas Schuhkastl
Gruber Martha Maria Band: 06/2006
Max Well - Edle Mode Fa. Haidinger Mario
Haidinger Mario Band: 06/2004
MEGs, MGC, Textil- u. Modegroßhandels- Centrum GmbH
Kepplinger Dieter Band: 06/2004
Mode - Wolle Lahner KEG
Lahner Alfred Band: 06/2006
Mode Kroiß Dietmar Kroiß
Kroiß Dietmar Band: 03/2004
Modeagentur Großschopf GmbH
Großschopf Alfred Band: 06/2006

Modedesign Nomi Goldfarb
Goldfarb Nomi Band: 09/2004
Modehaus First Lady Wien - New York - Nizza
Brenner Gabriele Band: 09/2004

Modenhaus Edelbauer GmbH
Udo Edelbauer Band: 12/2006
A-8010 Graz; Radetzkystraße 10
Tel.: 0316 829392 mode-edelbauer@aon.at
www.edelbauer.at

Modesalon Mag. art. H.C. Hofböck
Mag. Hofböck Hildegard Band: 09/2004
Moser GmbH
Moser Florian Band: 03/2004
O M A Outdoor Marketing Agentur GmbH
Orgler Günther Band: 06/2004
Orsay GmbH
Schwaiger Vivien Band: 12/2005
Otto Libert Textilwaren
Mag. Aigner Marlies Band: 09/2004
Oui Annemarie Reiter
Reiter Annemarie Band: 06/2006
Palmers Textil AG Betrieb Wiener Neudorf
Wohlmuter Helmut Band: 12/2005
Peek & Cloppenburg GmbH & Co KG
Mag. Cserny Peter Band: 03/2005
Tschaschl Alexander Band: 06/2004
Pelz-Design Marlene Jungwirth
Jungwirth Marlene Band: 12/2005
Pelzmodelle Walter Kramer Kürschnermeister
Kramer Walter Band: 2000 2001 09/2004
Perfect Selection DHB GmbH
Wajerczyk Agata Band: 09/2004
Philomena Christ
Christ Perkmann Bös Philomena Band: 1998 2000 12/2005
Pichler Mode KG
Pichler Peter Band: 03/2004
Prister Fashion Susanne Prister
Prister Susanne Band: 09/2004
Rita Braun Trachten-Kirner
Braun Rita Band: 06/2006
S. Scheiber GmbH Walk- und Strickmode
Reischl Günter Band: 03/2004
SA Coma
Stumleitner Eva Band: 12/2005
Sabine Hasitschka - Boutique Sabine
Hasitschka Sabine Band: 09/2004
Saik Handschuhe
Saik Friedrich Band: 06/2006
Schneiders Bekleidung GesmbH
Schneider Alfons Band: 06/2004
Schuh & Dessous Inhaber Roman Janecek
Janecek-Mandl Michaela Band: 12/2005
Schuhgeschäft Mauer Friedrich Ammaschell
Ammaschell Friedrich Band: 03/2004
Schuhhaus Roxy Penias
Penias Georg Band: 12/2006
Sportalm GmbH
Tschigg Christine Band: 03/2004
Sterngasse 4 Handels GmbH
Dr. Neuhold Karin Band: 12/2006
Stickdesign Tirol Textilgroßhandel
Wilhelm Andreas Band: 12/2006
Stiefelkönig Delka
Maser Andrea Band: 06/2006
Tension
Milowicka Malgorzata Band: 09/2004
Teuschler Michael KG
Teuschler Michael Band: 09/2003 bis 03/2005
Textilhaus Wittner KG
Jerabek Wilhelm Band: 06/2006
Trachtenstube Weber Inh. Monika Resch
Resch Monika Band: 06/2006
Trixi Gruber Mode
Gruber Beatrix Band: 06/2004
Werkstätte für feine Maßschuhe Komm.-Rat Georg Materna
Materna Georg Band: 1998 bis 07/2002 12/2003 03/2004 12/2005
Zum Jockey Club Alfred Müller KG
Ruzicka Robert Band: 1999 06/2004

Bekleidung/Dienstleister

A. Schranz Inh. E. Mayer Maßhemden
Mayer Elisabeth Band: 03/2005
Alexander Profous - Lederbekleidung nach Maß
Profous Alexander Band: 1999 2001 09/2003 12/2005
Anna Walser
Walser Annemarie Band: 03/2005
August Hohensinn Maßschneiderei
Hohensinn August Band: 09/2004
Babsi's Kostümverleih
Langbein Barbara Band: 12/2005
Ch.-Neuner GmbH & Co.KG
Dr. Neuner Gabriele Band: 03/2005
Christine Rohr Atelier
Mag. Rohr-Bernard Christine Band: 12/2005
Gigi Vintage Couture Monika Kaltenecker
Kaltenecker Monika Band: 03/2005
Gittas Wasch- und Bügelstube Hemdenservice Inh. M. Kurt
Kurt Margitta Band: 06/2004
Hille Textilpflege
Hille Bruno Band: 06/2004
Hirtl-Moden
Hirtl Josef Band: 06/2004
Horvath-Stoffe Hermine Horvath KEG
Horvath Hermine Band: 12/2005
Inges Kleiderpflege Putzerei Miksch Kleiderreinigung GmbH
Miksch Monika Band: 06/2004
Jagd- & Trachtenmode Maß- & Änderungsschneiderei Kantner Elisabeth
Kantner Elisabeth Band: 12/2006
King's Wear Textilhandelsges.m.b.H.
Mentel Rudolf Band: 03/2004
Malmo Schneider
Pittermann Rainer Band: 09/2004
Maria Leitner - Schneiderei
Leitner Maria Band: 03/2004
Maßatelier Ingeborg Passecker
Passecker Ingeborg Band: 09/2004
Maßmode Helga Schießling
Schießling Helga Band: 12/2005
Modeagentur Erika Koch
Koch Erika Band: 09/2004

Copyrighted material

Modeatelier Irmgard Strassegger
Strassegger Irmgard Band: 09/2004
Modesalon Carmen - Carmen Hutter
Hutter Carmen Maria Band: 06/2004
Nähladen - Damenschneiderei Maria Schneider
Schneider Maria Band: 06/2004
Novarium Shop & Eventmanagement GmbH
Pachinger Joachim Band: 12/2005
Peter Fritz Weichseldorfer GmbH
Weichseldorfer Peter Band: 12/2006
Rekord Kleiderreinigung P. Szöts
Szöts Peter Band: 03/2005
Scala aus Freude an Mode
Obertaxer Waltraud Band: 06/2004
Schneiderei Heidi Alle Änderungen und Reparaturen
Buchegger Heidi Band: 09/2004
Schneiderei Monika Höllhuber
Höllhuber Monika Band: 03/2004

Schneiderzubehörzentrum Siegfried Winkler KG
Werner Winkler
A-1210 Wien; Schloßhoferstraße 4
Tel.: 01 2783418

Schnirch Johann Lederwaren
Schnirch Johann Band: 12/2006
Schuhmachermeister Lajos Bálint
Bálint Lajos Band: 12/2005
Sonja Lehninger Textilreinigung
Lehninger Sonja Band: 03/2004
Stiefelkönig GmbH
Piglmaier Ingrid Band: 03/2004
Stoff Aktuell Renate Mikl KEG
Mikl Renate Band: 03/2004
Textilreinigung „Für Sie" Fletzberger Ges.m.b.H.
Fletzberger Manfred Band: 06/2004
Textilreinigung Britta Schwab
Schwab Britta Band: 03/2005
Textilreinigung Sylvia Schäuckel
Schäuckel Sylvia Band: 09/2004
Trachtenstube Weber Inh. Monika Resch
Weber Hermine Band: 03/2004
Ulrike Forstner Textilreinigung
Forstner Ulrike Band: 06/2006
Veronika Koller Kleidermacherin
Koller Veronika Band: 06/2004
Waschanstalt Renate Lüderitz
Lüderitz Renate Band: 06/2004

Exekutive

Ohne Angabe der Dienststelle:
Auer Helene Band: 03/2005
Mag. Buchacher Ulrike Band: 03/2005
Dr. Catharin Wolfgang Band: 03/2005
Grolly Werner Band: 12/2005
Mag. Ilk Helmut Band: 03/2005
Dr. Kastner Harald Band: 12/2005
Maurerberger Egon Band: 03/2005
Muck Leopold Band: 12/2005
Peham Hermann Band: 12/2005
Pollhammer Rudolf Band: 03/2005
Dipl.-Kfm. Scheucher Harald Band: 03/2005
Schmöger Wolfgang Band: 12/2005
Dr. Schrott Johannes Band: 03/2005
Mag. (FH) Spitzbart Wolfgang Band: 03/2005
Stingl Alfred Band: 07/2002 bis 12/2006
Strasser Ferdinand Band: 12/2005
Mag. Zarikian Karin Band: 03/2005
Zinnerer Franz Band: 12/2005

AF Informations Technologie Erwin Angerer
Angerer Erwin Band: 06/2004
Amt der NÖ Landesregierung
Dr. Pröll Erwin Band: 1999 bis 12/2006
Amt der Oberösterreichischen Landesregierung
Dr. Pesendorfer Eduard Band: 03/2004
Bayrische Landesstiftung
Maurer Hans Band: 03/2005
Bezirkshauptmannschaft Horn
Ing. Dr. Oppitz Gerd Band: 12/2005
Bezirkshauptmannschaft Korneuburg
Dr. Haselsteiner Norbert Band: 06/2004
Bezirkshauptmannschaft Kufstein
Mag. Tratter Johannes Band: 06/2004 09/2004
Bezirkshauptmannschaft Perg
Dr. Steinkellner Heinz Band: 12/2005
BH Freistadt
Dr. Zierl Hans Peter Band: 12/2005
BH Spittal an der Drau
Mag. Koller Wilfried Band: 03/2004
BM für Gesundheit und Frauen
Rauch-Kallat Maria Band: 07/2002 bis 12/2006
BM für Inneres
Prokop Liese Band: 12/2002 06/2004 bis 12/2006
BM für Justiz
Dr. Böhmdorfer Dieter Band: 03/2004 bis 12/2006
BM für Unterricht und Kunst
Gehrer Elisabeth Band: 1999 bis 12/2006
BM für Verkehr, Innovation und Umwelt
Dipl.-Ing. Zotter Friedrich Band: 03/2005
Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft und Kultur
Mag. Dr. Denscher Walter Band: 12/2005
Mag. Dr. Reimer Birgid Band: 12/2005
Mag. Dr. Schüller Peter Band: 12/2005
Mag. Dr. Steigenberger Heide Band: 06/2004
Bundesministerium für Finanzen - Abt. I/1
Mag. Newald Rainer Band: 06/2006
Bundespolizeidirektion Wien
Haselmayer Gottfried Franz Band: 09/2004
Dr. Pfeifenberger Michaela Band: 06/2006
Büro des Bezirksvorstehers für den 19. Bezirk
Tiller Adolf Band: 1999 06/2006
Die Bezirksvorsteherin des 14. Bezirkes
Kalchbrenner Andrea Band: 06/2006
Freistädter Kultur- und Freizeitanlagen, Errichtungs- und Betriebs-GmbH
Wagner Karl Band: 06/2006
Gemeinde Altenberg
Kaineder Ferdinand Band: 12/2005
Gemeinde Altenburg
Sodeck Johann Band: 12/2005
Gemeinde Arnreit
Reiter Johann Band: 09/2004
Gemeinde Arriach

Müller Karl Gerfried Band: 12/2005
Gemeinde Asperhofen
Ecker Josef Band: 06/2006
Gemeinde Atzbach, Pol. Bez. Vöcklabruck, OÖ
Gruber Friedrich Band: 06/2004
Gemeinde Aurach bei Kitzbühel
Mitterer Rudolf Band: 09/2004
Gemeinde Bad Sauerbrunn
Hutter Gerhard Band: 12/2006
Gemeinde Bad Tölz
Niedermaier Josef Band: 06/2006
Gemeinde Baumgartenberg
Kastner Erwin Band: 12/2005
Gemeinde Breitenstein - Bezirk Neunkirchen NÖ
Koger Friedrich Band: 09/2004
Gemeinde Dürnstein
Kneisl Christine Band: 06/2006
Gemeinde Engerwitzdorf
Schimböck Johann Band: 12/2005
Gemeinde Ennsdorf
Buchberger Alfred Band: 12/2006
Gemeinde Ertl
Panstingl-Panstingl Alois Band: 06/2004
Gemeinde Feistritz
Korntheuer Leopold Band: 09/2004
Gemeinde Feistritz an der Gail Bezirk Villach
Mörtl Dieter Band: 03/2004
Gemeinde Flachau
Weitgasser Hans Band: 06/2003 bis 06/2004
Gemeinde Fraham - Politischer Bezirk Eferding
Hartl Erwin Band: 06/2004
Gemeinde Furth/Triesting - Bezirk Baden, NÖ
Seewald Franz Band: 12/2005
Gemeinde Garanas
Koch Franz Band: 06/2006
Gemeinde Gaubitsch, Bezirk Mistelbach
Krieger Hubert Band: 12/2006
Gemeinde Großriedenthal
Geier Franz Band: 12/2005
Gemeinde Großwarasdorf, Pol. Bez. Oberpullendorf
Rozsenich Stefan Band: 03/2004
Gemeinde Grünbach
Chalupar Erwin Band: 12/2005
Gemeinde Haslau - Maria Ellend
Fritz Helmut Band: 03/2004
Gemeinde Haus im Ennstal
Resch Johann Band: 06/2004
Gemeinde Henndorf
Eder Rupert Band: 03/2004
Gemeinde Hochwolkersdorf
Gruber Traude Band: 06/2006
Gemeinde Hohenweiler
Geissler Josef Band: 06/2006
Gemeinde Ilztal - Politischer Bezirk Weiz
Schöngrundner Josef Band: 12/2005
Gemeinde Keutschach
Oleschko Gerhard Band: 03/2005
Gemeinde Kirchberg an der Raab
Gölles Florian Band: 12/2005
Gemeinde Kirchdorf am Inn
Wührer Josef Band: 09/2004
Gemeinde Kirchheim
Hartl Hans Band: 09/2004
Gemeinde Klam im Mühlviertel
Fraundorfer Josef Band: 06/2006
Gemeinde Krumpendorf
Gaggl Hildegard Band: 12/2005
Gemeinde Lackendorf
Sellmeister Robert Band: 03/2004
Gemeinde Lassing Pol. Bez. Liezen
Stangl Friedrich Band: 03/2005
Gemeinde Leisach - Bezirk Lienz
Zant Dittmar Band: 09/2004
Gemeinde Leitzersdorf
Ing. Glasl Günter Band: 12/2005
Gemeinde Lochau
Sinz Xaver Band: 06/2006
Gemeinde Ludmannsdorf Bilcovs
Quantschnig Stefanie Band: 12/2005
Gemeinde Mallnitz Bezirk Spittal an der Drau
Wieser Martin Band: 06/2004
Gemeinde Marhof
Wiedner Herbert Band: 06/2006
Gemeinde Maria Saal
Brachmaier Richard Band: 03/2005
Gemeinde Martinsberg
Höllrigl Johann Band: 12/2006
Gemeinde Meiningen
Pinter Thomas Band: 12/2006
Gemeinde Miesenbach
Scheibenreif Matthias Band: 06/2004
Gemeinde Mining
Mag. Dr. Lammel Wolfgang Band: 09/2004
Gemeinde Neulengbach
Kurzbauer Johann Band: 2000 12/2003 09/2004
Gemeinde Obernndorf bei Schwanenstadt
Imlinger Rupert Band: 06/2006
Gemeinde Oftering
Tauber Ulrike Band: 06/2004
Gemeinde Ort im Innkreis
Hauer Manfred Band: 06/2006
Gemeinde Oslip
Mihalits Herbert Band: 12/2006
Gemeinde Osterwitz
Reinisch Karl Band: 06/2006
Gemeinde Ottnang am Hausruck
Senzenberger Josef Band: 06/2004
Gemeinde Parndorf
Gabriel Anton Band: 12/2006
Gemeinde Pfaffing
Hofinger Johann Band: 12/2006
Gemeinde Preßguts
Zeller Julius Band: 12/2005
Gemeinde Prigglitz Bezirk Neunkirchen
Hartmann Franz Band: 09/2004
Gemeinde Pucking Pol. Bez. Linz-Land, OÖ
Dipl.-Ing. Lummerstorfer Theobald Band: 03/2004
Gemeinde Putzleinsdorf
Ing. Schaubmayr Alois Band: 12/2006
Gemeinde Rainbach
Stockinger Friedrich Band: 12/2005
Gemeinde Ramsau am Dachstein
Schrempf Helmut Band: 06/2004
Gemeinde Ratten

Copyrighted material

Magistratsabteilung 51 - Sportamt

SPORT WIEN

StaDt Wien

Grill Herbert Band: 12/2006
Gemeinde Reißeck
Pichler Gerd Band: 06/2004
Gemeinde Rohrendorf bei Krems
Dipl.-Ing. Dr. Danner Rudolf Band: 06/2006
Gemeinde Rußbach
Pfeifer Anton Band: 12/2006
Gemeinde Scharndorf
Zwickelstorfer Hubert Band: 03/2004
Gemeinde Scharnitz
Heiss Hubert Band: 09/2004
Gemeinde Schleißheim
Ing. Zauner Manfred Band: 06/2006
Gemeinde Schlüßlberg
Weinberger Otto Band: 09/2004
Gemeinde Schönberg am Kamp
Heindl Peter Band: 06/2006
Gemeinde Schrattenbach
Kristian Josef Band: 03/2004
Gemeinde Schützen am Gebirge
Hofherr Walter Band: 06/2006
Gemeinde Semmering Heilklimatischer Kurort, Pol. Bez. Neunkirchen, NÖ
Schröttner Horst Band: 12/2005
Gemeinde Sillian
Schiffmann Erwin Band: 09/2004
Gemeinde St. Josef
Lindschinger Franz Band: 12/2005
Gemeinde St. Leonhard bei Freistadt
Langthaler Joseph Band: 12/2005
Gemeinde St. Margarethen an der Raab
Glettler Johann Band: 12/2005
Gemeinde St. Pantaleon
Huber Herbert Band: 09/2004
Gemeinde St. Pantaleon-Erla
Bscheid Rudolf Band: 12/2006
Gemeinde St. Peter am Hart - Politischer Bezirk Braunau am Inn, OÖ
Buchholz Rüdiger Band: 03/2005
Gemeinde St. Veit - Bezirk Lienz
Monitzer Vitus Band: 09/2004
Gemeinde Stoob
Stutzenstein Bruno Band: 03/2004
Gemeinde Straß im Straßertale
Harauer Walter Band: 06/2006
Gemeinde Suben
Seitz Ernst Johann Band: 09/2004
Gemeinde Thomasberg
Ringhofer Engelbert Band: 03/2004
Gemeinde Traunkirchen
Ing. Aschenbrenner Peter Band: 06/2006
Gemeinde Ungenach
Ing. Hippmair Johann Band: 12/2006
Gemeinde Ungerdorf
Taferl Rosemarie Band: 12/2005
Gemeinde Weng
Moser Josef Band: 09/2004
Gemeinde Weng im Gesäuse
Peer Herbert Band: 03/2005
Gemeinde Wien - Bezirksvorstehung für den 15. Bezirk
Braun Walter Band: 09/2004
Gemeinde Wien - Vizebürgermeisterin

Laska Grete Band: 1998 bis 12/2006
Gemeinde Wien MA 22 - Umweltschutz
Dr. Büchl-Krammerstätter Karin Band: 03/2005
Gemeinde Wien MA 44 - Bäder
Dipl.-Ing. Schuster Werner Band: 09/2004
Gemeinde Wien MA 6 - Rechnungsamt
Hofbauer Eduard Band: 03/2005
Gemeinde Winklern
Seebacher Hermann Band: 06/2004
Gemeinde Wörschach
Ing. Lemmerer Franz Band: 12/2005
Gemeinde Wolfsthal Bez. Bruck/Leitha Land NÖ
Hoffmann Herbert Band: 03/2004
Gemeinde Zwölfaxing
Stöckl Hans Band: 09/2004
Gemeindeamt Flattach
Vierbauch Christoph Band: 06/2004
Gemeindeamt Fulpmes
Mag. Denifl Robert Band: 06/2006
Gemeindeamt Hohenthurn Bezirk Villach
Ing. Tschinderle Florian Band: 12/2005
Gemeindeamt Markt St. Thomas am Blasenstein
Nenning Johannes Band: 06/2006
Gemeindeamt Mühlheim am Inn
Strasser Johann Band: 09/2004
Gemeindeamt Niederthalheim
Öhlinger Johann Band: 03/2005
Gemeindeamt Oberaich
Weber Gerhard Band: 12/2006
Gemeindeamt Prägraten am Großvenediger
Kratzer Johann Band: 09/2004
Gemeindeamt Schwarzenau
Höfler Karl Band: 12/2005
Gemeindeamt St. Florian
Mairinger Franz Band: 06/2006
Gemeindeamt Studenzen
Clement Gottfried Band: 12/2005
Gemeindeamt Trahütten
Kienzer Hans Band: 06/2006
Gemeindeamt Winden am See
Preiner Erwin Band: 12/2002 06/2006
Großgemeinde Nickelsdorf
Ing. Zapfl Gerhard Band: 06/2004
Magistrat der Stadt Wien, Magistratsabteilung 20
Mag. Hornschall Beatrix Band: 12/2005
Magistrat Villach
Lang Walter Band: 03/2004
Magistratsabteilung 37, Baupolizei
Mag. Dr. Cech Gerhard Band: 12/2006
Marktgemeinde Altenmarkt
Nöstler Alois Band: 12/2005
Marktgemeinde Arnoldstein
Kessler Erich Band: 06/2006
Marktgemeinde Bad Pirawarth
Swoboda Gerhard Band: 06/2004
Marktgemeinde Bad Wimsbach-Neydharting
Schindlauer Walter Band: 03/2005
Marktgemeinde Böheimkirchen
Gabler Helmut Band: 06/2006
Marktgemeinde Buchkirchen
Rauscher Gerhard Band: 03/2005
Marktgemeinde Dobl
Weber Anton Band: 12/2006
Marktgemeinde Ebenthal LK. Bez. Klagenfurt- Land
Felsberger Franz Band: 12/2005
Marktgemeinde Eberschwang
Bleckenwegner Josef Band: 06/2004
Marktgemeinde Enzesfeld-Lindabrunn Bezirk Baden NÖ
Fangl Erich Band: 12/2005
Marktgemeinde Feldkirchen bei Graz
Ing. Pellischek Adolf Band: 12/2005
Marktgemeinde Felixdorf
Stieber Karl Band: 06/2003 bis 06/2004
Marktgemeinde Frantschach - St. Gertraud - Bezirk Wolfsberg
Hirzbauer Ingrid Band: 12/2006
Marktgemeinde Furth bei Göttweig
Klein Herwig Band: 12/2006
Marktgemeinde Grafenbach St. Valentin
Schwarz Rupert Band: 12/2005
Marktgemeinde Grafenegg
Pfeifer Anton Band: 12/2005
Marktgemeinde Großhöflein
Kucher Oswald Band: 06/2006
Marktgemeinde Guntramsdorf
Heinisch Walter Band: 12/2005
Marktgemeinde Gutenbrunn
Ebner Adelheid Band: 06/2006
Marktgemeinde Gutenstein
Reuscher Adi Band: 06/2004
Marktgemeinde Hellmonsödt Pol. Bez. Urfahr Umgebung, OÖ
Schwarz Anton Band: 12/2005
Marktgemeinde Hinterbrühl
Moldan Benno Band: 03/2005
Marktgemeinde Hirtenberg - Bezirk Baden, NÖ
Strobl Gisela Band: 12/2005
Marktgemeinde Kaumberg
Singraber Michael Band: 12/2005
Marktgemeinde Kirchstetten pol. Bez. St. Pölten
Dill Johann Band: 12/2005
Marktgemeinde Kobersdorf
Fuchs Manfred Band: 03/2004
Marktgemeinde Koppl
Trickl Ägidius Band: 06/2004
Marktgemeinde Kottingbrunn - Bezirk Baden
Feuchtl Gerlinde Band: 12/2005
Marktgemeinde Krispl
Fuschlberger Peter Band: 12/2005
Marktgemeinde Kumberg
Gruber Franz Band: 06/2006
Marktgemeinde Lackenbach, Bez. Oberpullendorf
Dorner Heinrich Band: 03/2004
Marktgemeinde Loosdorf - Bezirk Melk
Jahrmann Josef Band: 2001 06/2006
Marktgemeinde Loretto Bez. Eisenstadt Umgebung Burgenland
Kozar Felix Band: 06/2006
Marktgemeinde Michaelnbach
Dammayr Martin Band: 09/2004
Marktgemeinde Neufelden
Hartl Hubert Band: 12/2006
Marktgemeinde Neuhofen an der Krems
Kaplinger Hannes Band: 06/2006
Marktgemeinde Nötsch im Gailtal
Dipl.-Ing. Staudacher Franz Band: 12/2005
Marktgemeinde Obernberg am Inn

Schleich Wolfgang Band: 03/2005
Marktgemeinde Pettenbach
Schuster Friedrich Band: 03/2005
Marktgemeinde Purgstall an der Erlauf - politischer Bezirk Scheibbs, NÖ
Ressl Franz Band: 06/2004
Marktgemeinde Rohrau - Verwaltungsbezirk Bruck an der Leitha
Speckl Herbert Band: 06/2004
Marktgemeinde Schottwien Verwaltungsbezirk Neunkirchen
Ing. Polleres Walter Band: 12/2005
Marktgemeinde Schweiggers - Bezirk Zwettl, NÖ
Hölzl Johann Band: 12/2006
Marktgemeinde Seitenstetten
Edermayer Stefan Band: 06/2004
Marktgemeinde Siemdorf
Lehner Gottfried Band: 12/2005
Marktgemeinde St. Georgen an der Gusen
Honeder Rudolf Band: 06/2006
Marktgemeinde St. Marein b. Graz Pol. Bez. Graz-Umgeb.
Puchmüller Johann Band: 06/2006
Marktgemeinde St. Nikola an der Donau
Prinz Nikolaus Band: 06/2006
Marktgemeinde St. Oswald
Punkenhofer Alois Band: 12/2005
Marktgemeinde St. Peter in der Au
Mag. Heuras Johann Band: 06/2004
Marktgemeinde Stainz
Eichmann Walter Band: 12/2005
Marktgemeinde Telfs
Mag. Dr. Opperer Stephan Band: 12/2005
Marktgemeinde Thalgau
Winkler Herbert Band: 03/2004
Marktgemeinde Timelkam
Riezinger Johann Band: 12/2006
Marktgemeinde Trautmannsdorf an der Leitha
Maurer Andreas Band: 06/2004
Marktgemeinde Unterweitersdorf
Kürnsteiner Ludwig Band: 03/2005
Marktgemeinde Vöcklamarkt, Pol. Bez. Vöcklabruck, OÖ
Durchner Anton Band: 12/2006
Marktgemeinde Waldhausen im Strudengau
Schaumüller Franz Band: 12/2006
Marktgemeinde Wartmannstetten - Bezirk Neunkirchen
Hubinger Franz Band: 09/2004
Marktgemeinde Weissenbach an der Triesting
Miedl Johann Band: 12/2005
Marktgemeinde Wiener Neudorf
Janschka Herbert Band: 12/2002 06/2004
Marktgemeinde Wies Pol. Bezirk Deutschlandsberg
Mag. Waltl Josef Band: 06/2006
Marktgemeinde Wolfern
Schillhuber Franz Band: 12/2006
Marktgemeinde Ybbsitz
Hofmarcher Josef Band: 06/2004
Marktgemeinde Yspertal
Moser Karl Band: 12/2006
Marktgemeinde Zurndorf, Bez. Neusiedl/See
Falb-Meixner Werner Band: 03/2004
Marktgemeindeamt Groß St. Florian
Ing. Bauer Kurt Band: 06/2006
Marktgemeindeamt St. Georgen am Walde
Buchberger Leopold Band: 06/2006
Marktgemeindeamt Mitterkirchen, Bez. Perg OÖ
Aichinger Anton Band: 12/2005
Nationalparkgemeinde Großkirchheim
Suntinger Peter Band: 06/2004
Naturparkgemeinde Rechberg
Thauerböck Johann Band: 12/2005
NÖ Agrarbezirksbehörde
Dr. Kaurzim Otto Band: 03/2004
ÖVP - Stadtparteileitung Neusiedl am See
Moispointner Kurt Band: 12/2006
Polizeiinspektion Perg
Hiesböck Josef Band: 12/2005
Rathaus Würzburg
Beckmann Pia Band: 09/2003 bis 12/2006
Sicherheitsdirektion für das Bundesland Oberösterreich
Dr. Lißl Alois Band: 03/2005
Staatssekretariat f. soz. Sicherheit, Generationen u. Konsumentenschutz
Dolinschek Sigisbert Band: 06/2006
Stadt Salzburg
Dr. Schaden Heinz Band: 07/2002 bis 12/2006
Stadt Wien, Bezirksamt für den 23. Wiener Gemeindebezirk
Wurm Manfred Band: 2000 06/2006
Stadtamt Gallneukirchen Pol. Bezirk Urfahr-Umgebung OÖ
Mag. Böck Walter Band: 03/2005
Stadtamt Gmunden
Ing. Aigner Johann Band: 06/2003 bis 06/2004
Stadtgemeinde Altheim
Weinberger Franz Band: 09/2004
Stadtgemeinde Bad Hall
Grasl Johann Band: 12/2005
Stadtgemeinde Bad Leonfelden

Hartl Alfred Band: 09/2004
Stadtgemeinde Ebreichsdorf Bezirk Baden
Mag. Pilz Josef Band: 07/2002 06/2004 03/2005
Stadtgemeinde Gleisdorf
Stark Christoph Band: 12/2005 bis 12/2006
Stadtgemeinde Güssing
Vadasz Peter Band: 12/2006
Stadtgemeinde Hainburg an der Donau
Holcik Raimund Band: 03/2004
Stadtgemeinde Hallein
Dr. Stöckl Christian Band: 12/2005
Stadtgemeinde Horn
Dr. Steininger Johann Band: 06/2006
Stadtgemeinde Laa a. d. Thaya
Fass Manfred Band: 03/2004
Stadtgemeinde Oberndorf
Schröder Peter Band: 09/2004
Stadtgemeinde Oberpullendorf
Schmucker Anneliese Band: 09/2003 09/2004
Stadtgemeinde Schladming
Kröll Hermann Band: 06/2004
Stadtgemeinde St. Valentin Bezirk Amstetten, Niederösterreich
Huber Meinhard Band: 12/2006
Mießner Manfred Band: 06/2006
Stadtverwaltung Mühlhausen
Dörbaum Hans-Dieter Band: 06/2003 bis 03/2005
Standesamt Mödling
Maydl Christine Band: 06/2006 12/2006
Wasserverband Lannach - St. Josef
Schaller Josef Band: 12/2005
Wiener Stadt- und Landesarchiv Magistratsabteilung 8
Dr. Opll Ferdinand Band: 1999 06/2006
Wirtschaftsreferat der Stadtgemeinde Baden
Lorenz Klaus Band: 06/2004

Jurisprudenz

Ohne Angabe der Dienststelle:
DDr. Adamovich Ludwig Band: 1999 bis 12/2006
Ing. Pitel Karl Band: 03/2005
Schrimm Kurt Band: 09/2003 bis 12/2006

Bundesministerium für Justiz, Stabstelle Europäische Integration
Dr.iur. Tarko Ihor Band: 12/2006
Honoralkonsulat der Republik Polen
Dr. Ortner Gerold Band: 06/2006 12/2006
Ing. Rainer Steppan Allg. beeid. ger. Sachverständiger für Bauphysik
Steppan Rainer Band: 03/2005
Landesgericht für Strafsachen Wien
Mag. Dr. Psenner Ulrike Band: 12/2005 06/2006
Dr. Seewald Karlheinz Band: 09/2003 bis 06/2004
Landesgericht für Zivilrechtssachen Graz
Dr. Schiller Jürgen Band: 06/2006
Oberlandesgericht Linz
Dr. Hubner Helmut Band: 09/2004

Legislative

Ohne Angabe der Dienststelle:
Hueter Ferdinand Band: 06/2004
Pfeffer Katharina Band: 03/2005
Amt der Burgenländischen Landesregierung
Sulyok Norbert Band: 12/2006
BM für Finanzen
DDr. Mayr Gunter Band: 06/2006
Burgenländischer Landtag
Benkö Ilse Band: 12/2006
Büro des Landeshauptmannes von Oberösterreich
Dr. Pühringer Josef Band: 06/2004 bis 12/2006
Freiheitliche Partei Österreichs
Dr. Kronberger Hans Band: 1998 bis 03/2005
Klub der Freiheitlichen
Mag. Ebinger Gerald Band: 09/2004
Magistrat der Landeshauptstadt St. Pölten
Mag. Stadler Matthias Band: 2000 06/2006
Nationalrat der Republik Österreich
Dr. Fasslabend Werner Band: 07/2002 bis 12/2006
Parlament
Dr.jur. Posch Georg Band: 07/2002 bis 06/2004

Assoziierte Institutionen, Vereine, Sonstiges

Ohne Angabe der Dienststelle:
Bacher Gerda Band: 09/2004
Dr. Hechtner Erich Band: 03/2005
Dr. Mayrhofer Alois Band: 12/2005
Roiss Franz Band: 12/2005
Mag. Winkler-Kirchberger Christine Band: 03/2005

Agrarmanagement NÖ Süd
Dr. Prober Sepp Band: 03/2004
AK Oberösterreich
Dr. Peischer Josef Band: 06/2004
AK/ÖGB Bücherei Freistadt
Riegler Klaus Band: 12/2005
Aktienforum Österr. Verband für Aktien-Emittenten und -Investoren
Mag. Fichtinger Markus Band: 06/2006
AMS Kufstein
Steinlechner Hans-Jörg Band: 06/2004

yoga&more
Mag. Annemarie Bosich
A-1200 Wien; Wehlistraße 68
office@yoga-more.at / www.yoga-more.at

Arbeiterkammer Wien
Dr. Glatz Harald Band: 2000 07/2002 bis 12/2006
Austrian Council - Rat für Forschung und Technologieentwicklung
Dipl.-Ing. Dr. Garzik Ludovit Band: 06/2006
Baubezirksleitung Bruck an der Mur Straßenmeisterei
Nievoll Peter Band: 09/2004
BBG Bundesbeschaffung GmbH
Mag. Steiner Astrid Band: 03/2004
Bestattung der Stadtgemeinde Leonding
Niederwimmer Wilhelm Band: 06/2004
BEV - Bundesamt für Eich- und Vermessungswesen
Gamerith Herbert Band: 12/2005

Copyrighted material

Niederösterreichische
Verkehrsorganisationsges.m.b.H.
(NÖVOG)
Riemerplatz]
3100 St. Pölten

Tel.: 02742/360 990
www.wieselbus.at
www.noevog.at

NÖVOG
Kompetenz im
Nahverkehr

BEV - Bundesamt für Eich- und Vermessungswesen Linz
Dipl.-Ing. Ranftl Helmut Band: 03/2004
BEV Bundesamt f. Eich- u. Vermessungswesen Vermessungsamt Baden
Dipl.-Ing. Baar Matthias Band: 03/2004
BEV Bundesamt f. Eich- u.Vermessungswesen Vermessungsamt Bregenz
Dipl.-Ing. Bargehr Peter Band: 06/2006
Bezirkskammer für Land- und Forstwirtschaft
Madertoner Johann Band: 06/2004
BUAK Schulungen GmbH
Schlosser Leopold Band: 12/2006
Bundesamt für Wasserwirtschaft
Dr. Simon Maria-Martha Band: 12/2006
Bundesamt für Zivilluftfahrt
Dipl.-Ing. Rausch Johann Band: 12/2006
Bundesarbeiterkammer
Mag. Kubitschek Maria Band: 06/2003 bis 03/2004
Bundesdenkmalamt, Abteilung für Bodendenkmäler
Dr. Farka Christa Band: 12/2005
Bundesinnung der Rauchfangkehrer - Wirtschaftskammer Österreich
Mag. Wild Jakob Band: 12/2005
Bundessektion Landesverteidigung in der Gewerkschaft Öffentl. Dienst
Waldner Wilhelm Band: 06/2004
Bundesverband der Österreichischen Gärtner
Weber Kurt Band: 03/2005
Caritas Österreich
Küberl Franz Band: 2000 2001 03/2005 bis 12/2006
Christlicher Sozialverein Theresiengut
Mag. Wurm Manfred Band: 03/2004
City Management GmbH
Kalks Karina Band: 12/2005
Das Grüne Blatt Regenwald - Treuhand GmbH
Mag. Ogbonna Samuel Band: 12/2005
EU-Regionalmanagement Oststeiermark
Ing. Fidlschuster Horst Band: 12/2005
Fonds Wiener Institut für Entwicklungsfragen und Zusammenarbeit
Dr. Andrlik Erich Band: 12/2006
Forsttechnischer Dienst f. Wildbach- u. Lawinenverbauung, Sektion Sbg.
Dipl.-Ing. Krimpelstätter Leonhard Band: 06/2003 bis 06/2004
Freiwillige Feuerwehr Amstetten
Blutsch Armin Band: 12/2006
Freiwillige Feuerwehr der Stadt Wels
Humer Franz Band: 03/2004
Freiwillige Feuerwehr Gams Frauental
Größbauer Ernst Band: 06/2006
FSG/GPF
Fritz Gerhard Band: 12/2005
Geologische Bundesanstalt
Dr. Schönlaub Hans P. Band: 1998 12/2005
Gewerkschaft Metall-Textil Landesleitung Vorarlberg
Birnleitner Siegfried Band: 06/2006
Gewerkschaft Metall-Textil Niederösterreich
Wieser Markus Band: 06/2004
GÖD Gewerkschaft Öffentlicher Dienst
Dr. Gloss Wilhelm Band: 06/2004
Gubitzer Christine Band: 06/2004
Keiblinger Leopold Band: 06/2004
IAEA International Atomic Energy Agency (UN-Atomenergiebehörde)
Waller David Barclay Band: 06/2003 bis 12/2006
Industriellenvereinigung
Mag. Dr. Draschtak Raphael Band: 12/2005
Mag. Neumayer Christoph Band: 07/2002 12/2005
Mag. Schulte Irene Band: 12/2006
Mag. Weissmann Klaus Band: 07/2002 12/2005
Institut für den Donauraum und Mitteleuropa
Dr. Busek Erhard Band: 2001 bis 12/2006

International Institute for Peace
Erwin Lanc Band: 12/2006
A-1040 Wien; Möllwaldplatz 5
Tel.: 01 5046437 president@iip.at
www.iip.at

Kammer der Arbeiter u. Angestellten in der Land- u. Forstwirtschaft f. OÖ
Preg Eugen Band: 09/2004
Krautsieder Rudolf ÖAMTC Grenzstation Berg
Krautsieder Rudolf Band: 03/2004
KWF Kärntner Wirtschaftsförderungsfonds
Ing. Mag. Schönegger Johann Band: 12/2005
Landeserholungsheim Bad Hall
Molner Christine Band: 12/2005
Landesinnung Wien der Denkmal-, Fassaden- und Gebäudereiniger
Mag. Lintner Georg Band: 2001 06/2006
Landtagsabgeordnete und Gemeinderätin der Stadt Wien
Lueger Angela Band: 12/2006

Mag. Dr. P. Rismondo Allg. beeid. ger. Dolmetscher f. d. franz. Sprache
Mag. Dr. Rismondo Pierantonio Band: 06/2004
NÖ Landesverein für Sachwalterschaft und Bewohnervertretung
Nagode Ingrid Band: 12/2006
NÖVOG Niederösterreichische Verkehrsorganisation GmbH
Dipl.-Ing. Knoll Otfried Band: 06/2006
ÖAAB Wien
Hoch Alfred Band: 12/2002 06/2006
ÖAMTC
Doberer Gerhard Band: 06/2004
ÖAMTC Grenzstation Kittsee
Pingitzer Paul Band: 03/2004
Oberösterreichischer Jagdverband
Sieböck Helmut Band: 12/2006
ÖJAB Österreichische Jungarbeiterbewegung
Wimmer Josef Band: 03/2004
OPEC
Dr. Ghanem Shokri Band: 07/2002 bis 12/2006
Dr. Lukman Rilwanu Band: 1998 bis 12/2006
Österreichische Wasser-Rettung, Landesverband Wien
Dipl.-Ing. Grimm Walter Band: 06/2006
Österreichischer Gemeindebund
Dr. Hink Robert Band: 06/2006
Österreichischer Gewerkschaftsbund - ÖGB
Fuchs Ernst Band: 12/2005
Jantschitsch Monika Band: 06/2004
Kramser Annemarie Band: 06/2006
Mostbauer Gerda Band: 06/2006
Ofner Johann Band: 06/2004
Platzer Klaus Michael Band: 06/2004
Sumetsberger Walter Band: 09/2004
Österreichischer Luftfahrtverband
Schasching Wilhelm Band: 12/2006
Österreichisches Rotes Kreuz, Landesverband Niederösterreich, Bezirksstelle Wiener Neustadt
Meixner Robert Band: 03/2004
Österreichisches Staatsarchiv - Kriegsarchiv
Dr. Tepperberg Christoph Band: 12/2005
Pensionsversicherungsanstalt Landesstelle Oberösterreich
Mag. Röhrenbacher Franz Band: 09/2004
Samariterbund Österreich Rettungsstelle Feldkirchen
Pichler Maria Theresia Band: 09/2004
Sportunion Vorarlberg
Zanetta Hervé Band: 12/2006
Stadt Innsbruck Magistratsabteilung V Kulturamt
Mag. Neu Birgit Band: 03/2004
Stadt Wien
Mörk Gabriele Band: 06/2006
Stadt Wien - Wiener Wohnen Hausbetreuungs GmbH Geschäftsführung
Jansky Herbert Band: 06/2006
Stadtbetriebe Gmunden Energie
Weindlmayr Max Band: 06/2006
Steirischer Wirtschaftsbund - Bezirksleitung Deutschlandsberg
Deix Margareta Maria Band: 06/2006
Straßenmeisterei Wolkersdorf
Siebenhandl Josef Band: 06/2004
Tiefbau Linz Magistrat der Landeshauptstadt Linz
Dipl.-Ing. Sonnleitner Werner Band: 12/2005
Tiroler Landesarchiv
Dr. Schober Richard Band: 09/2004
Tiroler Landesregierung, Abteilung JUFF Familienreferat
Mag. Huber Dietmar Band: 09/2004
Tiroler Seniorenbund
Kritzinger Helmut Band: 03/2004
Tourismusverband der Olympiaregion Seefeld
Tschoner Markus Band: 09/2004
Tourismusverband Faistenau Urlaubsregion Fuschlsee
Salfinger Franz Band: 03/2004
Umweltbundesamt GmbH
Mag. Rebernig Georg Band: 12/2006
Umweltinstitut des Landes Vorarlberg
Mag. Buhmann Dietmar Band: 06/2006
UNIDO United Nations Industrial Development Organization
Magarinos Carlos Band: 07/2002 bis 12/2005
Verband für Regional- und Tourismusentwicklung
Greindl Josef Band: 12/2005
Verein Sicheres Tirol
Warzilek Rudi Band: 06/2004
Verein Windrad
Böhm Gottfried Band: 03/2004
Vermessung Kufstein und Kitzbühel
Dipl.-Ing. Rabl Gunther Band: 06/2004
Wasserverband Hofsteig der Gemeinde Fußach - Hard-Höchst-Lauterach-Lustenau-Wolfurt-Bildstein
Dipl.-Ing. Giselbrecht Gerhard Band: 06/2006
Weltbund der Österreicher im Ausland
Dipl.-Kfm. Dr. Fuhrmann Otto Band: 1998 bis 03/2005
Wien Holding GmbH
Hanke Peter Band: 12/2005 bis 12/2006
Dipl.-Ing. Jilka Brigitte Band: 12/2005 bis 12/2006
Wirtschaftskammer Burgenland
Ing. Nemeth Peter Band: 12/2006
Wirtschaftskammer Niederösterreich
Szikora Michael Band: 09/2004
Wirtschaftskammer Österreich
Dipl.-Ing. Dr. Schenz Richard Band: 2000 bis 12/2006
Wirtschaftskammer Steiermark
Mühlbacher Peter Band: 03/2005 bis 12/2006
Mag. Spann Thomas Band: 06/2006 12/2006
Wirtschaftsverband Wien
Fischelmaier Heinz Band: 09/2004
ZIT Zentrum für Innovation und Technologie GmbH
Mag. Stiftinger Edeltraud Band: 12/2006

Zucht- und Prüfungsverband Wien
Christine Houdek Band: 06/2006
A-2333 Leopolsdorf; Fasangasse 2
Tel.: 01 2597830 zpvw@zpvw.at
www.zpvw.at

Diplomatie

Ohne Angabe der Dienststelle:
Dr. Hohenberg Georg Band: 2001 bis 12/2006
Dr.iur. Waldheim Kurt Band: 1998 bis 12/2006

Copyrighted material

FPÖ WIEN www.fpoe.at

Andreas GUGGENBERGER

Landesgeschäftsführer

Rathausplatz 8
1010 Wien
Tel.: +43 (1) 405 75 60
Fax: +43 (1) 405 75 60 23
Mobil: +43 (664) 421 66 61
M@il: andreas.guggenberger@fpoe.at

hc|strache|

Botschaft der Russischen Föderation in der Bundesrepublik Deutschland
Matwejew Wladimir P. Band: 06/2004 bis 03/2005
Botschaft von Kolumbien
Dr. Arévalo-Yepes Ciro Band: 12/2006
Dr. Erhard Ferstl
Dipl.-Kfm. Dr. Ferstl Erhard Band: 09/2004
Generalkonsulat Burkina Faso
Dr. Zehndorfer Petrus Band: 12/2002 06/2006
Honorargeneralkonsulat Ghana
Einhaus Hans Band: 12/2005 06/2006 12/2006
Honorarkonsulat des Staates Eritrea
Mag. Ghebrehaimanot Syoum Band: 12/2005
Konsulat der Republik Slowenien
Dipl.-Kfm. Dr. Oktabetz Kurt Band: 06/2006 12/2006
Österr.-Französisches Zentrum für wirtschaftliche Annäherung in Europa
Dr. Jankowitsch Peter Band: 1999 bis 12/2006
United Nations
Dr. Tucci Sandro Band: 2000 07/2002 bis 12/2005
Verband „Die Schlösserstraße"
Dr. Vetter von der Lilie Karl Graf Band: 12/2005
Wirtschaft & Kulturberatung Dr. Federova
Dr. Federova Alla Band: 03/2004

Politische Parteien

Ohne Angabe der Dienststelle:
Ellmauer Matthias Band: 09/2004
Kogoy Günther Band: 06/2006
Morak Franz Band: 2000 2001 12/2005 bis 12/2006
Ramskogler Harald Band: 06/2006
Riener Barbara Band: 03/2005
Straßberger Josef Band: 12/2006
Dr. Tschirf Matthias Band: 12/2006
Wunderl Rene Band: 12/2005

Abgeordnete zum Nationalrat
Dipl.-Ing. Achleitner Elke Band: 12/2006
Bundessekretariat der Jungen ÖVP
Fuhrmann Silvia Band: 09/2004 03/2005 12/2005 12/2006
Bündnis Zukunft Österreich (BZÖ)
Dr. Bleckmann Magda Band: 06/2006 12/2006
Dr.iur. Haider Jörg Band: 1998 bis 12/2006
Burgenländischer Landtag
Tschürtz Johann Band: 12/2006
Die Grünen
Brosz Dieter Band: 09/2004
Ellensohn David Band: 09/2004
Mag. Lunacek Ulrike Band: 12/2006
Mag. Dr. Petrovic Madeleine Band: 1999 bis 12/2006
Schennach Stefan Band: 12/2005
Dr. Karl Lueger Institut
DDr. Görg Bernhard Band: 12/2005
FPÖ - Freiheitliche Partei Österreichs
Frank Henriette Band: 12/2005
Lichtenegger Elmar Band: 09/2004
Dr. Partik-Pablé Helene Band: 1999 bis 12/2006
FPÖ Wien
Guggenberger Andreas Band: 12/2006
Heller Heino Band: 09/2004
Strache Heinz Christian Band: 03/2005 bis 12/2006
Vilimsky Harald Band: 03/2005
Freiheitliche Akademie
Brunner Ludwig Band: 12/2006

AB 2006 ALLE FÖRDERER UNSERES PROJEKTES
MIT IHREM ERSCHIENENEN INTERVIEW IN
Google Buchsuche BETA
CLUB CARRIERE - ONLINE
DIE ZUKUNFT BEGINNT JETZT!

Junge ÖVP Niederösterreich e.V.
Lechner Thomas Band: 03/2004
Landtags- und Gemeinderatsklub der SPÖ
Hursky Christian Band: 12/2006
Mag. Herbert Haupt
Mag. Haupt Herbert Band: 12/2005 06/2006 12/2006
Magistrat der Stadt Wien
Hatzl Johann Band: 03/2005
Landauer Karin Band: 03/2005
Niederösterreichischer Pressverein e.V.
Mayr Walter Band: 03/2004
Österreichischer Bundesrat
Dr. Kühnel Franz E. Band: 12/2006
ÖVP - Österreichische Volkspartei
Dr. Brinek Gertrude Band: 09/2004
Donabauer Karl Band: 07/2002 bis 03/2005
Mag. Dr. Fekter Maria Band: 1999 bis 12/2006
Dr. Khol Andreas Band: 1999 bis 12/2006
Klasnic Waltraud Band: 2001 bis 12/2006
Dr. Lopatka Reinhold Band: 06/2006 12/2006
ÖVP Graz
Haar Mario Band: 07/2002 bis 03/2004
ÖVP Wien
Mag. Feldmann Barbara Band: 09/2004
Dr. Hahn Johannes Band: 06/2006
Dr. Lichtenegger Renate Band: 12/2006
Mag. Strigl Mario Band: 12/2006
ÖVP Wien-Liesing
Dipl.-Ing. Stiftner Roman Band: 06/2006
Pensionistenverband Österreich Österreichischer Seniorenrat
Blecha Karl Band: 07/2002 bis 12/2006
SPÖ- Sozialdemokratische Partei Österreichs
Giefing Johann Band: 09/2004
Dr. Hlavac Elisabeth Band: 06/2004
Mag. Lapp Christine Band: 03/2005
Lischka Vera Band: 03/2004 bis 03/2005
Dr. Matznetter Christoph Band: 06/2006 12/2006
Sozialdemokratische Partei Österreichs - Bezirksorganisation Spittal
Glanzer Philipp Band: 06/2004
Sozialistische Jugend Österreich - Verbandssekretariat
Schatz Sabine Band: 12/2005
SPÖ - Eisenstadt
Mock Heinz Band: 12/2005
SPÖ Landesorganisation Wien, Presseabteilung
Mag. Dobusch Gerlinde Band: 12/2006
SPÖ Neubau
Husty Rainer Band: 09/2004
SPÖ Niederösterreich
Laimer Robert Band: 03/2004
SPÖ-Bezirksorganisation Deutschlandsberg
Schreiner Gerhard Band: 06/2006
Stadtrat Dieter Benkard
Benkard Dieter Rudolf Band: 03/2005
Voest Donawitz
Dobnigg Karl Band: 09/2004
Volkspartei Niederösterreich Bezirksgeschäftsstelle Mistelbach
Obermayer Horst Band: 12/2006
Wirtschaftsbund Steiermark
Mag. (FH) Taibinger Jakob Band: 12/2006

✆ Lebens- u. Sozialberatung, Mediation

Ohne Angabe der Dienststelle:
Dr. Behrbohm Peter Band: 03/2005

Angewandte Psychologie und Forschung GmbH
Mag. Koschat Alexandra Band: 03/2005
AÖF Verein autonome österreichische Frauenhäuser
Mag. Rösslhumer Maria Band: 2001 12/2005
Austro Consulting Mag. Maria Luise Mathis
Mag. Mathis Maria Luise Band: 03/2004
Beata Kollar Handel mit Nahrungsergänzung
Kollar Beata Band: 09/2004
Bioenergetisches Institut Majda Schneider-Moser
Schneider-Moser Majda Band: 12/2005
Britta Katoch Intuitives Handlesen und Kartenlegen Pendel mit Beratung, Seminare, diverse Horoskope
Katoch Britta Band: 09/2004
Christine Krausz Praxis für Psychotherapie und Psychosomatik
Krausz Christine Band: 12/2005
Claudia Mladek
Mag. Mladek Claudia Band: 12/2005
Claudia Pflaum-Rohloff Praxis für Kinesiologie
Pflaum-Rohloff Claudia Band: 03/2005
Coop diagonal Franz X. Hießböck
Hießböck Franz X. Band: 06/2004
Dipl.-Lebens- und Sozialberatung Susanne Dissauer
Dissauer Susanne Band: 09/2004
Ederer Gerty Sozial- und Lebensberaterin
Ederer Gerty Band: 12/2005

Fornaroli Birgit, Mag.,
Psychosynthese, Beratung und Training, Supervision
Mag. Birgit Fornaroli Band: 12/2006
A-1100 Wien; Humboldtgasse 23/18
birgit@fornaroli.at
www.fornaroli.at

Institut für Geomantie, Radiästhesie + Feng Shui + Bowen
Schmidt Ulrike Band: 06/2006
Institut Namasté
Dipl.-Ing. Dr. Fuchs Reinhard Band: 12/2005
Krause Roswitha Psychotherapeutische Praxis
Krause Roswitha Band: 12/2005
Mag. Margrit Priesch, Psychotherapeutin
Mag. Priesch Margrit Band: 03/2005
Mag. Marianus Mautner Supervision - Mediation, Lebensberatung
Mag. Mautner Marianus Band: 09/2004
Mag. Petra Gregoritsch Mediatorin
Mag. Gregoritsch Petra Band: 09/2004
Mag. Salhofer Marcus - Praxis für Mental-Coaching
Mag. Salhofer Marcus Band: 12/2005
Magistrat der Stadt Wels
Mascha Maria Band: 12/2005
Magistrat Linz, Amt für Jugend und Familie
Spitzerberger Elfa Band: 03/2004
Mediation - Moderation - Training Mag. Gabriela Sticht-Truchlik
Mag. Sticht-Truchlik Gabriela Band: 09/2004
Mikula Sibylle Incarnation - Schule f. persönliches u.spirit. Wachstum
Mikula Sibylle Band: 09/2004
Monika Korber Psychotherapie, Mediation, Coaching
Korber Monika Band: 03/2005
Niederösterreichisches Hilfswerk Hainburg
Reinschedl Anita Band: 03/2004
Ort der Weisheit - Institut für Gesundheit & Persönlichkeitsentwicklung
Prinz Maria Band: 12/2006
Otti - Psychologen GmbH
MMag. Otti Diethard Band: 12/2005
Personal Mission
Schoder Agnes Band: 06/2004
Praxis f. Ergo- u. Psychotherapie - Elke Harzhauser Dipl. Ergotherapeutin
Harzhauser Elke Band: 12/2005
Praxis für Logopädie - Stimmbildung
Hoffmann Dominique Band: 12/2005
Psychotherapie Koch KEG Ges. f. Psychotherapie, Supervis. u. Coaching
Koch Robert Band: 12/2005
Psychotherapiepraxis Isolde Grubmair
Grubmair Isolde Band: 12/2005
Tamegger Maria, Energetikerin
Tamegger Maria Band: 12/2005
Videowelt - Langenrohr
Mlak Karin Band: 03/2004
Volkshilfe
Fenninger Erich Band: 12/2005
Voll.kommen® - Lebensberatung
Siegl Helga Doria Band: 12/2005

TEAM EFLER
MLM - Lebensberatung

Team Efler Monika MLM-Lebensberatung
Monika Efler Band: 06/2006
A-1100 Wien; Leebgasse 3/13
Tel.: 01 6410770
werner.efler@chello.at

Wiener Hilfswerk
Dr. Weber-Hejtmanek Ursula Band: 06/2003 06/2004
YSS Ulrike Fekete
Fekete Ulrike Band: 06/2004
Zentrum für geistige Heilweisen
Dr. Gerber Hans Band: 03/2005

Sonstiges B to B

ABIONOVA Hygiene - Service GmbH
Kabinger Siegfried Band: 06/2004
Andreas Wust GmbH Personaldienstleistungen
Fischer Wiebke Band: 03/2005
Anneliese Aichberger Gewerbliche Buchhalterin
Aichberger Anneliese Band: 12/2005
Apitzsch Proof GmbH
Apitzsch Dirk Christian Band: 06/2004
ASAVE Security Service Haberlik - Pleier OEG
Haberlik Peter Band: 03/2004
ASFINAG - Autobahnen und Schnellstraßen Finanzierungs-AG
Mag. Zimmermann Marc Band: 06/2004
Augusta Gebäudereinigungs GmbH
Fichtner Sonja Band: 09/2003 06/2004
Bestattung Perikles Trauerberatung GmbH & Co KG
Hitzinger Emma Band: 12/2006
Bundesschullandheim Radstadt
Böhm Friedrich Band: 12/2006
Cardware Widter GmbH
Widter Henny Band: 06/2003 06/2004
Concierge Experts GmbH
Schöffl Helmut Band: 06/2006
Conference Consulting OEG
Dr. Strolz Birgit Band: 12/2006
Control & More Bürodienstleistungen GmbH
Pozdena Robert Band: 03/2005
demark AG
Herbel Jutta Band: 09/2004
Detektiv-Union Rambousek & Beran GmbH
Rambousek Heinz Band: 1998 2001 03/2004
DIW Instandhaltung GmbH Außenstelle Steyr
Geibl Harald Band: 03/2004
Eichinger Traductions Übersetzungsbüro Französisch
Mag. Eichinger Beatrix Band: 06/2004
Europass LKW-Mautsystem GmbH
Dr. Palma Giuseppe Band: 12/2005
F. Yazdani Dolmetscher und Übersetzer für

Copyrighted material

Urdu, Punjabi, Hindustani, Englisch und Hindi
Yazdani Fazal Band: 03/2005
Fessel-GfK Institut für Marktforschung GmbH
Mag. Schediwy Tobias Band: 09/2004
Fink Gebäudedienste GmbH
Fink Andreas Band: 12/2006
Forstinger Handel und Service GmbH
Gazzia Gerhard Band: 03/2004
Franz Strandl Buchbinder-Meisterbetrieb
Strandl Franz Band: 06/2004
Fuhry + Kulicek OEG Präventivdienste und Facilitymanagement
Fuhry Gerhard Band: 09/2004
GPD Graf Peter Dienstleistungen
Graf Peter Band: 12/2005
Günther Gapp Gastrowerkstatt KEG
Gapp Günther Band: 12/2005
hsc Hauptmann Schadenssanierungsservice und Consulting GmbH
Ing. Hauptmann Jürgen Band: 12/2006
HTO-Objektservice GmbH
Zehetmayer Franz Band: 12/2006
I.T.A. Indus Technologie Austria GmbH
Cattani-Mattei Alexandra Band: 06/2006
ICT Übersetzungsbüro
Dr. Schuster Elke Band: 12/2005
Intraperformance M. Bauer KEG
Bauer Michael Band: 06/2004
ISS Facility Services GmbH
Dipl.-Ing. Krebs Martin Band: 12/2005
Steinreiber Erich Band: 12/2006
ITK Facility Management Mag. Sigurd Reder
Mag. Reder Sigurd Band: 03/2004
Keglevic GmbH
Keglevic Ante Band: 06/2006
LanguageLink Sprachdienste GmbH
Kleinpeter Monika Band: 06/2006
Licht & Ton M. Weis
Weis Michael Band: 06/2004
Mail Boxes Etc. Inhaber Reinhard Nachbagauer
Nachbagauer Reinhard Band: 09/2004
Marianne Jäger Schädlingsbekämpfung GmbH
Jäger Marianne Band: 12/2006
Medi-Car Krankentransporte Nagiller & Ruech OEG
Nagiller Gernot Band: 06/2006
MH Direkt e-commerce + fulfillment services GmbH & Co
Dipl.-Ing. Schindler Hanns Band: 06/2006
MHD Harald Gutsohn
Gutsohn Harald Band: 12/2005
Michael C. Seeland
Seeland Michael Band: 06/2004
Mobiler Schleifdienst Saxenhuber Gewerblicher Meisterbetrieb Messer- und Stahlwarenhandel
Saxenhuber Siegfried Band: 09/2004
Montech Montage Technik GmbH
Dipl.-Ing. Malagic Laura Mersa Band: 06/2004
Nitschmann KEG „Flossi u. Co."
Nitschmann Gerhard Band: 12/2005
Öffentl. best. u. beeid. Dolmetscher f. d. franz. u. italienische Sprache
Partilla-Huber Doris Band: 03/2005
Orbis Das Seminarraumkonzept
Caspers Claudia Band: 03/2005

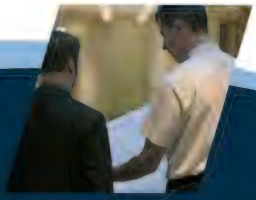
Damit Sie ungestört arbeiten können

Gebäudereinigung Tägliche Unterhaltsreinigung, Fenster-, Fassaden-, Boden-, & Baureinigung, Waschraum Hygiene

Bürodienste Empfang und Rezeption, Kopier-, Fax- und Postdienst, Bewachung, Konferenzservice

Gebäudemanagement Technische Dienste, Industriereinigung und -wartung, Gartengestaltung und Anlagenpflege, Winterdienst, Schädlingsbekämpfung

Zeitarbeit Technisches, gewerbliches, medizinisches und kaufmännisches Personal



ISS Facility Services
Brünner Straße 85 • 1210 Wien

Tel.: 01/29111-0
Fax: 01/2901473
www.issworld.at

ISS FACILITY SERVICES

Neamul Bashir
Allg. beeid. u. gerichtl. zert. Dolmetscher für Bengali
A-1220 Wien; Leonard Bernstein Str 4-6/9/55
Tel.: +43 / 1 / 9630842 neamul.bashir@chello.at
Bashir Neamul Band: 06/2006

ÖWD Österreichischer Wachdienst GmbH & Co KG
Mag. Zankl Roland Band: 09/2004
Peeroton Warenhandelsgmbh
Peer Wolfgang Band: 06/2004
Perfekt Reinigung GmbH
Mayrhofer Cäcilia Band: 06/2006
Quick Translation
Waldock Jeffrey Band: 1998 03/2005
Redmail Logistik GmbH
Pirker Thomas Band: 12/2006
Redmail Medienzustellservice OÖ GmbH
Mag. Moser Max Band: 06/2006
Reinigung Kara Gebäude-Haus-Büro-Wohnung
Kara Metin Band: 12/2005
Renate Untermair Gebäudereinigung
Untermair Renate Band: 12/2005
Robi - Prompt Gebäude- und Schneereinigung Robert Pfister KEG
Pfister Robert Band: 06/2004
Saubermaxl - Brunn am Gebirge Inh. Ginner Hannelore
Ginner Hannelore Band: 03/2004
Schubert KEG Heimhilfe - Besuchsdienst - Reinigungsdienst
Schubert Andreas Band: 12/2005
Seeburger Informatik GmbH
Reichmann Peter Band: 06/2004
TDZ Technologie- und Dienstleistungszentrum Donau- Böhmerwald
Bezirk Rohrbach GmbH
Dipl.-Ing. Dobetsberger Johann Band: 09/2004
Textilreinigung Josef Neuburg und Sohn
Strahammer Juta Band: 06/2004

TEXTILREINIGER
E. WALLNER

Textilreiniger E. Wallner
Brigitte Wallner Band: 12/2006
A-1190 Wien; Cobenzlgasse 69
Tel.: 01 3286457

TGB Technische Gebäudebetreuung GmbH
Vevoda Erich Band: 06/2006
TMG Oberösterreichische Technologie- und Marketing GesmbH
Pree Ambros Band: 03/2005
TÜV Österreich
Dipl.-Ing. Braun Christian Band: 12/2005
Übersetzungsbüro Angelika Altmann
Altmann Angelika Band: 06/2006
VCP Puls IT Consulting & Solutions GmbH
Stregl Daniel Band: 03/2005
Veranstaltungs-Objektservice Christoph Rinder KEG
Rinder Christoph Band: 12/2006
Vomela Elektro- und Kommunikationstechnik Handels GmbH

Leben und Arbeiten in modernen Gebäuden

TGB

Heizung | Klima | Lüftung
Sanitär | Alternativenergie
Elektro | EDV-Netzwerke
Reinraumtechnik

Technische Gebäudebetreuung GesmbH
1230 Wien | Breitenfurter Straße 118
Tel +43-1-370 87 | Fax +43-1 370 87 87-50
www.tgb.co.at

Vomela Josef Band: 12/2005
Waltraud Gunacker Zimmer- und Gebäudereinigung
Gunacker Waltraud Band: 03/2004
ZHS Office & Facilitymanagement GmbH
Essl Heinz Band: 12/2006

Call-Marketing

Competence Call Center GmbH
Legat Christian Band: 12/2006
ITA - Indus Technologie Austria GmbH
Matlschweiger Peter Band: 03/2004
market Marktforschungsgmbh & Co.KG
Beutelmeyer Dagmar Band: 03/2004
ÖBB-Personenverkehr AG Ltg. Kommunikation
Sluka Robert Band: 12/2005
Transcom Worldwide GmbH
Nawrata Eva Band: 06/2003 03/2005
Vienna Commerce Atives Kommunikations-Marketing
Kral Albert W. Band: 12/2006
Voestalpine - Division Stahl, Personen- und Postbeförderung
Milanovich Ferdinand Band: 12/2005

Camping, Safari, Expedition

Aberer Reisemobile
Aberer Michael Band: 06/2004
Angelsport Fleck Walter
Fleck Walter Band: 03/2005

Reisebüros, -veranstalter

Ohne Angabe der Dienststelle:
Mag. Tretter Martha Eva Band: 06/2006

Alm-, Ski- und Wanderhütten Vermietung GmbH
Mag. Baumgartner Claudia Band: 03/2004 06/2004 03/2005
Alpha-Centaur Reisebüro GmbH
Kandra Bhupinder-Bhupani Band: 09/2004
Amadeus Reisebüro - Kand. M. Yaroshevskiy
Mag. Zhitnikova Anna Band: 09/2004
Austria Radreisen GmbH
Ing. Angerer Franz Band: 12/2005
Autobusunternehmen Kitanoski Saso - Sasbuss
Kitanovski Biljana Band: 12/2005
berbere tours Christine Schultz
Schultz Christine Band: 03/2004
Euro Tours Reisebüro
Skrelja Nikola Band: 06/2004
Gailtaler Reisebüro
Lasser Elisabeth Band: 12/2005
GATS International Reisen GmbH
Papamikes Nikos Band: 09/2004
Global Touristik GmbH
Eglseder Helmut Band: 06/2004
Intertravel Reisebüro GmbH
Hollmann Roman Band: 09/2004
Krautgartner Verkehrsbetriebe GmbH
Krautgartner Franz J. Band: 09/2004
Landesreisebüro Österreichisches Verkehrsbüro AG
Humer Isa Band: 06/2004 09/2004
Max A. Klingenstein Kultur auf Reisen GmbH
Klingenstein Max A. Band: 03/2005
Meidl Reisen GmbH
Sailer Rudolf Band: 12/2006
Ness-Reisen Travel Agency GmbH
Stranski Manuela Band: 09/2004
Net Travel Service - Reisebüro (Austria) GmbH
Dipl.-Kfm. Teufl Helmut J. Band: 09/2004
Optimundus Lufthansa City Center
Schodritz Franz Band: 06/2004
Österreichisches Verkehrsbüro AG
Bauer-Achatz Eva Band: 06/2006
Wallner Gilbert Band: 12/2005
Poncho Tours Stanek & Stefan Senft Reisebüro GmbH
Stanek Johanna Band: 06/2003 09/2004
Reise Insel Martina Hanl
Hanl Andreas Band: 09/2004
Reisebar - Reisebüro & Espressobar
Bauer Anette Band: 03/2005
Reisebüro am Gasteig
Köhler Elisabeth Band: 09/2004
Reisebüro August Heuberger GmbH
Heuberger August Band: 12/2005
Reisebüro Gstöttner Autobusunternehmen und Reisebüro GmbH
Gstöttner Johann Band: 09/2004
Reisefreunde Micic & Stigler OEG
Stigler Renate Band: 06/2004
Restplatzbörse
Matejovsky Helene Band: 09/2004
Ruppert Brasil Das Reisebüro für Südamerika GmbH
Ruppert Dieter Band: 09/2004

Reisebüro am Stadtpark GmbH
Philip Moldaschl band: 12/2006
A-1030 Wien; Ziehrerplatz 4
Tel.: 01 7133209 philip.moldaschl@rastp.at
www.rastp.at

Salzkammergut Touristik
Stumpner Brigitte Band: 03/2004
Schenker & Co AG Reisebüro
Fuchs Astrid Band: 12/2006
Salcher Christian Band: 09/2004
STA Travel GmbH
Frühbauer Lisa Band: 09/2004
Tina Rohm Reisen Tina Lepedat-Rohm GmbH
Lepedat-Rohm Tina Band: 06/2004
Werner Rammerstorfer Reisebüro-Busreisen-Taxi
Rammerstorfer Werner Band: 03/2004
Wolfgang's Reisen Wolfgang Staib
Staib Wolfgang Band: 03/2004

Tourismusunternehmen

Austrian Österreichische Luftverkehrs AG Communications
Davoras Johannes Band: 12/2005
Ballooning Tyrol GmbH
Seibl Walter Band: 03/2004
Bundesverband Urlaub am Bauernhof in Österreich
Mag. Embacher Hans Band: 12/2006
Cafe-Landgasthaus am Weiher Barth Sepp
Barth Josef Band: 09/2004

Donau Schiffahrt Pyringer - Zopper
Herbert Zopper
A-1030 Wien; Marxergasse 19
Tel.: 01 715152518 dspz@donauschiffahrtwien.at
www.donauschiffahrtwien.at

E.N.I.T. Staatl. Ital. Fremdenverkehrsamt Delegation für Österreich
Manzo Gaetano Band: 06/2004
Ferienregion im Attergau St. Georgen-Strass-Berg- Salzkammergut Tourismusverband
Hohl Franz Band: 06/2004
Fremdenführung - Wien Christine Renner
Renner Christine Band: 12/2005
Fremdenführung Mag. Rotraud Turanicz
Mag. Turanicz Rotraud Band: 12/2005
Golfhotel am Wörthersee GmbH
Zvitkovits Hannes Band: 12/2005
Johann Litschauer - Ausflugsschiffahrt
Litschauer Johann Band: 12/2005
John Fox Corporation & Co KEG European Representative
Tortorocevic Dragisa Band: 06/2004
Konzessioniertes Schiffahrtsunternehmen Alois Koblmüller
Koblmüller Alois Band: 09/2004
Landesverband für Urlaub am Bauernhof u. Privatzimmervermietung in NÖ
Führer Monika Band: 06/2006
Landhotels GmbH
Aigmüller Gerald Band: 03/2005
MAG Maissauer Amethyst GmbH
Piller Josef Band: 12/2006
Magic Life International Hotelbetriebs GmbH
Mag. Schneider Clemens Band: 06/2003 bis 06/2004
Niederösterreich Werbung GmbH
Pristovnik Brigitte Band: 09/2004
Madl Christoph Band: 12/2006
Oberösterreich Touristik GmbH Upper Austrian Tourist Board Services
Tröbinger Dietmar Band: 06/2004
Oberösterreich Werbung GmbH
Hois Harald Band: 06/2004
PerPedes Fremdenführung
Broschek Christiana Band: 12/2005
Raxbetriebsverwaltungs GmbH
Scharfegger Bernd Band: 12/2006
Reisebüro Verkehrsunternehmen P. Springer & Söhne
Springer Helmut Band: 06/2003 bis 03/2005
Segelschule Attersee
Liehmann Walter Ludwig Band: 06/2004
SN Brussels Airlines, Delta Air Transport NVSA
Weingartner Andreas Band: 06/2006
Steirerstüberl Pöhacker Wolfgang
Pöhacker Wolfgang Band: 12/2006
Tirol Werbung Tourist Board
Margreiter Josef Band: 06/2004
Tiscover AG
Mag. Plankensteiner Konrad Band: 06/2004
Tourismus Salzburg GmbH
MMag. Brugger Herbert Band: 12/2006
Tourismusverband Bad Ischl
Herzog Robert Band: 06/2006
Tourismusverband Brixen im Thale
Tropper Kurt Band: 06/2004
Tourismusverband Ferienregion Attersee
Mag. Schirlbauer Christian Band: 06/2004
Tourismusverein Mitterbach
Zuser Herbert Band: 06/2004
Tourismuswerbung Flandern - Brüssel
Mag. Vandebroek Liesbet Band: 06/2004
TPA Tourismusplan Wannemacher u. Co OHG
Binder Nikolaus Band: 03/2004
VitalHotel Sportalm
Mag. Schwaiger Matthäus Band: 03/2004
VTG Veldener Tourismusgmbh
Mattl Maria Band: 12/2003 12/2005
Waldviertel Incoming Fremdenverkehrsförderungs- und Betriebs GmbH
Edemdorfer Elisabeth Band: 06/2006

Unterbringung, Hotels, Pensionen

Ohne Angabe der Dienststelle:
Mag. Dr. Eberstaller Bernd Band: 12/2005

Wunder Alice Band: 03/2005
Zeilinger Gerhard Band: 07/2002 bis 03/2005

1. Erdäpfelpension Österreichs Landgasthof Ranklleiten Siegfried Mayr
Mayr Siegfried Band: 03/2005
Accor Hotellerie Deutschland GmbH c/o Hotel Mercure Orbis München
Studnitzky Stefan Band: 09/2004
AIRO Tower Hotel Hotelbetriebs GmbH
Bogdanov Sascha Band: 12/2005
Airporthotel Vienna HB-Hotelbesitz GmbH
Fläckel Markus J. Band: 06/2003 12/2005
Albertina HotelbetriebsgmbH
Mag. Platz Maximilian Band: 09/2004
Almgasthof Baumschlagerberg Berger
Berger Nikolaus Band: 12/2005
Alpenhotel Gösing Betriebs- und VerwaltungsgmbH
Bruckermann Peter Band: 06/2004
Alpenkönig Tirol Reither HotelverwaltungsgmbH & Co KG
Sternig Michael Band: 09/2004
Alpha-City-Hotel
Krapf Helmut Band: 06/2004
Appartements Bernhofer
Bernhofer Ursula Band: 06/2004

HOTEL DE FRANCE

Austria Hotels Betriebs GmbH - Hotel de France
Krammer Hermann Josef Band: 1999 2001 06/2006
A-1010 Wien; Schottenring 3
Tel.: +43 / 1 / 313683350 h.krammer@austria-hotels.at
www.hoteldefrance.at

Austria Hotels Betriebs GmbH - Hotel Schloß Weikersdorf
Pohn Michael Band: 12/2005
Austria Trend Eventhotel Pyramide Congress Center Wien -
Österreichisches Verkehrsbüro AG
Messinger Gerhard Band: 12/2006
Brandauers Villen a. Wolfgangsee Hotel-Cafe Restaur. Stadler Hotel KEG
Pausch Roland Band: 06/2004
Clima Cityhotel
Kühnelt Christian Band: 06/2004
Corallo Ristorante
Dr. Nußbaumer Christine Band: 09/2004
Cordial HotelbetriebsgesmbH Theater-Hotel Wien
Gartler Günter Band: 06/2004
Das Schloß an der Eisenstraße Hotel- und BetriebsgmbH
Kleinlehner Ludwig Band: 06/2004
Dorint AG Novotel Augsburg
Hirsch Holger Band: 03/2005
Eckhard Landgasthof & Hotel Johannes Eckhard
Eckhard Johannes Band: 09/2003 06/2006
Familien- und Erlebnisland Ramsbacher KG
Ramsbacher Walter Band: 12/2005
Ferienhof Max Meisinger
Meisinger Max Band: 09/2004
Fleger Ges.m.b.H. Appartements
Fleger Ernst Band: 06/2004
Freinerhof P. Webster
Webster Paula Band: 12/2006
Gartenhotel Gabriel Ana Adler
Mag. Adler Daniel Band: 06/2004 09/2004
Gastberger Hotelbetriebe
Mag. Gastberger Peter Band: 06/2004
Gasthaus Laschenskyhof Fam. Hauthaler
Hauthaler Martin Band: 06/2006
Gasthaus Pyhrahof - Karl & Maria Reinharter
Reinharter Karl Band: 09/2004
Gasthaus-Pension St. Wolfgang Fam. Egger
Laggner Ulli Band: 06/2004
Gasthof Willenshofer
Willenshofer Herta Band: 12/2006
Gesundheitspension Heubad auf der Wiese
Wolf Michael Band: 12/2006
Golf-Hotel Reinhart
Reinhart Toni Band: 03/2005
H.u. J. Schenk KG - Gasthof Lamm
Schenk Peter Band: 12/2006
Hapimag Ges.m.b.H. Feriendorf Sonnleitn.
Mussack Walter Band: 03/2004
Hilton Vienna Plaza
Königslehner Josef Band: 06/2006
Holzknecht Bruno Hotel zum Holzknecht
Holzknecht Bruno Band: 06/2006
Hotel - Post reg. GenmbH
Dr. Gregor Vera Band: 09/2003 06/2004 06/2006
Hotel - Restaurant Holzinger Inh. Friedrich Taschler
Taschler Friedrich Band: 2000 06/2006
Hotel Achentalerhof Franz Waldhart KG
Waldhart Franz Band: 12/2006
Hotel am Parkring Schick-Hotels Betriebs GmbH Direktion
Jahn Walter Band: 09/2004
Hotel Amadeus - Wildpretmarkt Hotelbetriebs GmbH
Moore Annemarie Katharina Band: 06/2004
Hotel Ambassador Wien
Zichy Julie-Christine Band: 12/2005
Hotel Bristol OHG
Schön Thomas Band: 07/2002 bis 03/2004
Hotel Crystal Inh. Fam. Lagler
Lagler Monika Band: 03/2004
Hotel Goldener Brunnen Klagenfurt - Am Domplatz Fa. Bagast
Fresenberger Waltraud Band: 03/2005
Hotel im Palais Schwarzenberg HotelbetriebsgmbH & Co. KG
Eggl Angelina Band: 03/2004
Hotel Imperial
Noreisch Erhard Band: 2001 06/2004
Hotel Imperial Vienna, Hotel Bristol Vienna, Starwood Hotels & Resorts
worldwide, Inc.
Giacometti Riccardo Band: 06/2006
Hotel Isartor
Pangratz Brigitte Band: 09/2004
Hotel Kreiner
Kreiner René Band: 06/2006
Hotel Kummer
Zingrosch Ingrid Band: 06/2004
Hotel Landhaus Pöll
Pöll Peter Band: 03/2004

KREMSLEHNER HOTELS WIEN

HOTEL REGINA

Das Hotel Regina, das Stammhaus der Kremslehner Hotels, wurde 1877 im Stil des Wiener Historismus erbaut und liegt in zentraler Lage an der Wiener Ringstraße, nur wenige Gehminuten von Wiens berühmten Sehenswürdigkeiten und Einkaufsstraßen entfernt. Das Hotel bietet eine gepflegte und elegante Atmosphäre gepaart mit dem Komfort unserer Zeit.

A-1030 Wien, Rooseveltplatz 15, Tel: 0043/1/404 46-0, E-Mail: regina@kremslehnerhotels.at

HOTEL ROYAL

Das Hotel Royal befindet sich in ruhiger Toplage direkt im Herzen Wiens - neben dem Stephansdom, umgeben von den Einkaufsstraßen Graben, Kärntnerstraße und Kohlmarkt. Die exklusiv mit Stilmöbel eingerichteten Zimmer bieten gehobene Wohnkultur und garantieren einen angenehmen Aufenthalt.

A-1010 Wien, Singerstraße 3, Tel: 0043/1/515 68-0, E-Mail: royal@kremslehnerhotels.at

GRABEN HOTEL

Das Hotel liegt an der attraktiven Fußgängerzone, dem Graben, im ruhigen Antiquitätenviertel und ist umgeben von den Einkaufsstraßen Kärntnerstraße und Kohlmarkt. Alle Zimmer haben haben durch die vorgegebene Architektur des Gebäudes einen individuellen Charakter und sind elegant mit Stilmöbeln ausgestattet.

A-1010 Wien, Dorotheergasse 3, Tel: 0043/1/512 15 31-0, E-Mail: graben@kremslehnerhotels.at

Mehr über die Kremslehner Hotels finden Sie auf unserer homepage: www.kremslehnerhotels.at

HOTEL REGINA HOTEL ROYAL GRABEN HOTEL

Hotel Liebetegger Inh. Evelin Liebetegger
Liebetegger Evelin Band: 03/2005
Hotel Pension Solstein GmbH
Szeli-Haas Doris Band: 03/2005
Hotel Pension Weilburg - Alt Wiener Pfandlkuchl - Cafe-Restaurant
Skvara Peter Band: 12/2005
Hotel Rathaus Wein & Design
Pöll Martina Band: 09/2004
Hotel Refugium GmbH
Swoboda Kurt Band: 12/2006
Hotel Sacher Salzburg-Österreichischer Hof
Kammerhofer Elfi Band: 07/2002 bis 03/2005
Hotel Seehof Die Villa am Wörthersee
Lackner-Lang Karoline Band: 09/2004
Hotel Turmhof Gumpoldskirchen Johanna Grüner
Grüner Johanna Band: 03/2005
Hotel-Restaurant Bergwirt Franz Grauer
Grauer Elisabeth Band: 09/2004
Hotelpension Ludwig Lechner
Lechner Ludwig Band: 09/2004
InterCity Hotel Wien, Steigenberger Hotel
Hammerschmid Barbara Band: 07/2002 09/2004
Intercontinental Hotel-Betriebsgmbh
Olbertz Hans W. Band: 03/2005
International Brand Hospitality GmbH
Dorn Sabine Band: 03/2005
Potreck Jörg Band: 06/2006
Wurzer Hans H. Band: 06/2004

inthotels.com® virtual24 Dienstleistung GmbH & Co KEG
Strauß Ferdinand Band: 06/2006
J. Ogris Gasthaus - Gostisce Trattoria
Ogris Johann Band: 12/2005
Kaiser Hotel
Stangl Philipp Band: 06/2006
Kinderhotel Bruckwirt, Familie Steininger
Steininger Michaela Band: 09/2004
Landgasthof Pühringer Brigitte
Pühringer Brigitte Band: 09/2004
Landhaus Hotel Koller
Koller Gottfried Band: 12/2005
Lembacherhof Hotel-Gasthof Fam. Altendorfer
Altendorfer Erwin Band: 12/2006
NH Hotels Austria GmbH
Krebs Julio Band: 09/2004
Palais Coburg - Hotel Residenz GmbH
Mag. Asbäck Yvona Band: 06/2004
Pannonia Hotelbetriebs GmbH Hotel Mercure Wien City
Seibert Christoff Band: 07/2002 03/2004
Pension - Restaurant Paulitsch Inh. Maria Kofler
Kofler Maria Band: 12/2005
Pension Menghini - Hans und Margarete Haller
Haller Hans Band: 09/2004
Pension Sommerhof Inhaberin: Christa Sommer
Sommer Christa Band: 12/2005
Pension zur Stadt Gmunden W.+W. Wiemann
Wiemann Walter Band: 09/2004
Pertschy GmbH
Kavka Sabina Band: 09/2004
Posthotel Resort & Spa Achenkirch GmbH
Reiter Karl C. Band: 12/2006
Radisson SAS Hotel Palais am Stadtpark Hotel Betriebs-GmbH & Co KG
Leitgeb Heimo Band: 06/2004 12/2005
Renaissance Wien Hotel - HPI Austria Hotelbesitz GmbH
Eder Thomas Band: 12/2006
Robinson Austria Clubhotel GmbH - Robinson Club Ampflwang
Trautmann Heinz Band: 03/2004
Ruperti Reisen/Strandhotel Europa
Sommerbauer Thomas Band: 06/2006
Sacher Hotels BetriebsgmbH
Dipl.-Kfm. Gürtler Elisabeth Band: 1999 bis 12/2006
Seeapartment Linde
MMag. Dr. Trattnig Marianne Band: 06/2006
Seehotel Grüner Baum
Jungmair Karin Band: 03/2004
Seminar - Park - Hotel Hirschwang
Haiden Karin Band: 12/2005
Sporthotel Royer KG
Royer Heimo Band: 06/2004
Stadthotel „Hauser-Eck" Hauser KEG Cafe-Restaurant
Hauser Martin Band: 06/2006
Sunshine Hotel Schloß Mondsee GmbH
Birklbauer Wolfgang Band: 06/2004
Tiroler Jugendherbergswerk - Jugendherberge Innsbruck
Wanker Andreas K. Band: 09/2004
Traublingerhof
Meersche Gretl van der Band: 06/2004
Vienna International Hotelmanagment AG
Straub Ray Roman Band: 12/2006
Vitalhotel Kaiserhof Hotelbetriebsgmbh
Weiss Florian Band: 09/2004
Wendl - Dietlgut KG Hotel Dietlgut
Mag. Wendl Christian Band: 12/2005
Winzerhotel Vöhringer OEG
Mag. (FH) Vöhringer Birgit Band: 12/2006

☺ Kosmetika

Ohne Angabe der Dienststelle:
Kulle Werner Band: 03/2005

BIPA Parfümerien GmbH
Senf Ines Band: 03/2004
Staufer Stefanie Band: 09/2004
Sumper Aurelia Band: 06/2004 09/2004
Bundy & Bundy Style In GmbH
Kranabetter Tanja Band: 12/2006
Burnus GmbH
Schmeilzl Helmut Band: 09/2003 12/2003 12/2005
Channoine Cosmetic Repräsentanz Hannelore Schwarzenbacher
Schwarzenbacher Hannelore Band: 09/2004
Channoine-Diplomberaterin Erika Fleischhacker
Fleischhacker Erika Band: 06/2006
Daniela Rauter, Schönheits- und Wellness- Fachberatung
Rauter Daniela Band: 12/2005
DM Drogerie Markt
Hasenleithner Sonja Band: 09/2004
Douglas Holding AG
Hofer Patricia Band: 03/2004
Drogerie Dieter Hermann Moosleitner
Moosleitner Dieter Hermann Band: 06/2004
Drogerie Pultar Inh. Karin Weiss
Weiss Karin Band: 09/2004
Fritsch GmbH Parfumerie - Boutique Iris Bodner
Bodner Iris Band: 06/2006
Gsund & Schön Erwin Zauner
Zauner Erwin Band: 12/2005
Henkel Central Eastern Europe GmbH
Weisz Christian Band: 12/2006
Kert GmbH
Kert Hilde Band: 03/2004
Kosmetiksalon La Jeunesse Inh. Gabriele Angelmahr
Beck Margit Band: 09/2004
L'Occitane GmbH
Hajek Elisabeth Band: 03/2004
L'Oréal Produits de Luxe Österreich GmbH
Dr. Schmoranzer-Jerabek Andrea Band: 12/2006
Lisa Löhner Fashion Cosmetics VertriebsgmbH
Löhner Lisa Band: 12/2002 03/2005
Michis Piercing Inh. Michaela Winkelmayr
Winklmayr Michaela Band: 12/2005
Naturkosmetik M. Ambach
Ambach Manfred Adolf Band: 09/2004
Prof. DDr. Johannes Huber Hormonkosmetik
Rica-Albrecht Birgit Band: 03/2005
Rausch (Austria) GmbH - Kosmetische + pharmazeutische Produkte
Reischek Hans Band: 06/2004
Schajo Erzeugung von Reinigungsmittel & Parfumeriewaren
Schandl Josef Band: 06/2006
Schneider & Piffl OEG
Piffl Peter Band: 12/2006
Shiseido Deutschland GmbH - Niederlassung Österreich

Copyrighted material

Mag. Stadler Edith Band: 12/2006
Tendresse Cosmetique Ulrike Wieser
Wieser Ulrike Band: 06/2004
Wellnesskosmetik Michaela Wentzel-Cornelius
Wentzel-Cornelius Michaela Band: 03/2005
Yves Rocher Schönheitsfachgeschäft Inh.: Frau Sonja Kreitmayr
Kreitmayr Sonja Band: 12/2005

Kosmetika/Dienstleister

A. Quadrat die Frisöre Inh. Dagmar & May-Britt Alroe
Alroe Dagmar Band: 03/2004
Adrenalin the art of Hairdesign
Zieglrum Stefan Band: 09/2004
Alexandra Glaser - Alex Haargenau
Glaser Alexandra Band: 06/2004
Angela´s Haircutters
Buckenauer Angela Band: 03/2005
Anita Zeymer Farb- und Stilberatung
Zeymer Anita Band: 12/2005
Art Nails Nagelstudio Mirjam Wöber
Wöber Mirjam Band: 06/2004
Art of Hair Inh. Doppelhofer M.
Doppelhofer Manuela Band: 12/2005
Art of Hairstyle
Liebmann-Hirsch Johannes Band: 06/2006
AS Styling Ihr Friseur - Angela Scholz
Scholz Angela Band: 06/2004

Kosmetik Welsburg

Atelier für Angewandte Kosmetik - Viola Welsburg
Viola Welsburg Band: 09/2004 12/2006
A- 1232 Wien; A. Baumgartner-Str. 44/Top 38
Tel.: 01 6676557
viola.welsburg@aon.at

Atelier Haar & Haar
Höchtl Erwin Band: 06/2004
AURA Fachinstitut für Massage, Kosmetik Fußpflege Gudrun Gödl
Gödl Gudrun Band: 06/2006
Austrian Nail Academy Wien - Cesars Secrets
Hörmann Sandra Band: 06/2006

haarbauer

Bauer & Partner OEG
Manuela Bauer Band: 12/2006
A-1080 Wien; Strozzigasse 31/2
Tel.: 01 9909123 team@haarbauer.com
www.haarbauer.com

Cosmetic salon Nina

Cosmetic Salon Nina Inhaberin Nina Wagner
Nina Wagner Band: 06/2006
A-8010 Graz; Grazbachgasse 53/II
Tel.: 0316 771055

Beautique Salon für Kosmetik & Fußpflege Strzizek GmbH
Kozel Barbara Band: 09/2004
Beauty by SETH - Sabina Hofstädter
Hofstädter Sabina Band: 12/2005
Beauty Nails Nageldesign Müller & Mohn KEG
Müller Anita Band: 06/2004
Beauty Sun and Style Team Helga Inh. Helga Kupferschmidt
Kupferschmidt Helga Band: 03/2004
Beauty Vital Ingeborg Spreizhofer
Spreizhofer Ingeborg Band: 03/2005
Beautysalon u. Nagelstudiio Jale Inh. Jale Kaynak
Kaynak Jale Band: 03/2004
Body Cult Tattoo Studio
Resch Martin Band: 06/2004
Bräunungsinsel Rannersdorf/Schwechat Marion Koller
Koller Marion Band: 03/2005
Bundy & Bundy GmbH
Bundy Hans und Georg Band: 1998 bis 12/2006
Robitza Tanja Band: 03/2004
c.u.l Creative & Trendy Hairdesign by Werner Moser
Moser Werner Band: 06/2006
Carolyn Jäger Frisör
Jäger Carolyn Band: 06/2004
CFB-Studio Fa. Sigmund
Sigmund Regina Band: 03/2005
CHaarisma Karagöz Glülten
Karagöz Gülten Band: 09/2004
Channoine Dipl. Beratungsstelle Elisabeth Hainzl-Moser
Hainzl-Moser Elisabeth Band: 12/2005
Chrsta Cosmetic - Massage Inh. Sylvia Ackerl
Ackerl Sylvia Band: 06/2004
Coiffeur - Team Ghani und Daniela GmbH Nfg. KEG
Chatah Abdul-Ghani Band: 03/2004
Coiffeur Barbara Inh. Barbara Schaubach
Schaubach Barbara Band: 09/2004
Coiffeur Brigitte - Brigitte Woldron
Woldron Brigitte Band: 12/2005
Coiffeur Damen - Herren - Kinder Renate Namjesky
Namjesky Renate Band: 03/2004
Coiffeur Exklusiv Elfriede Strasser
Strasser Elfriede Band: 06/2004
Coiffeur Figaro Uno KG
Feischl Jacqueline Band: 06/2004
Coiffeur Roberta
Klambauer Roberta Band: 06/2004
Coiffeur Schasching
Schasching Karl Band: 06/2006
Coiffeur Sturmayr GmbH

Fuchs Claudia Band: 03/2004
Coiffeur Werner Jost
Jost Werner Band: 07/2002 bis 06/2003 06/2006
Color and Styling by Leo - Inh. Leopold Fleischhacker
Fleischhacker Leopold Band: 12/2006
Cosmetic & Wellness by Elke Kitzmantel
Kitzmantel Elke Band: 06/2006
Cosmetic 2000 by Carmen
Fric Carmen Band: 06/2004
Cosmetrics Das junge Kosmetikstudio aus Finnland
Schaffler Marjo Anneli Band: 09/2004

CP_C Claudia Pölz_Cosmeticstudio
Claudia Pölz Band: 12/2006
A-4600 Wels; Pfarrgasse 34
Tel.: 07242 47602
claudiapoelz@gmx.at

Creativ Coiffeur Gert
Sonnenschein Gert Franz Band: 12/2005
Cut care by Hye Intercoiffeur Heinz Hye
Hye Heinz Band: 1999 2000 06/2006
cut care Senft Frisiersalon - Fußpflege
Senft Maria Band: 06/2004
Cut'n Comfort Haare zum Wohlfühlen - Monika
Grunwald Monika Band: 03/2004
Damen- & Herrensalon Le Fantasie Anzic Christine
Anzic Christine Band: 06/2004 09/2004
Damen- u. Herrenfriseur Christa Prödinger
Prödiger Christa Band: 03/2004
Damen-Herrenfrisör Bernhard Wallisch
Wallisch Bernhard Band: 03/2004
Dein Friseur Petra Haider Struwwelpetra
Haider Petra Band: 06/2004
Diana Anibas Friseursalon
Anibas Diana Band: 03/2005
Die Haarmonists bei Ilse Schwab
Schwab Theresia Ilse Band: 09/2004
Die Haarschneiderei Birgit Frühstück
Frühstück Birgit Band: 12/2005
DM Friseurstudio GmbH
Wagner Brigitte Band: 06/2004
E. & E. Hoffmann GmbH
Hoffmann Erika Band: 03/2005
Face & Body Institut für Ganzkörperpflege Elisabeth Kihßl
Kihßl Elisabeth Band: 09/2004
Face to Face Kosmetik Fachinstitut Franziska Burg
Burg Franziska Band: 09/2004
Fachinstitut f. Massage - Kosmetik - Fußpflege Fercher Inh.: D. Messner
Messner Dorothea Band: 06/2004
Fifth Avenue Der Friseur Günther Hafner KEG
Hafner Günther Band: 06/2006
Figurella Gabi Koglbauer
Koglbauer Gabi Band: 12/2005
Figurella International Gabriele Lhotka
Lhotka Gabriele Band: 06/2004
folgeeins werbik
Werbik Athena Band: 06/2006
Fönix Hair Studio Sandberger Helmut
Sandberger Helmut Band: 12/2006
Friseur art Walter Villach-Landskron Walter Kollmann
Kollmann Walter Band: 03/2004
Friseur Bicker Christopher
Bicker Christopher Band: 06/2006
Friseur Bokor/Fuchs GesnbR
Bokor Dietmar Band: 09/2003 03/2005
Friseur Christine Endres
Endres Christine Band: 03/2004
Friseur Gabi - Gabriele Stojar
Stojar Gabriele Band: 06/2006
Friseur Maly Helga
Maly Helga Band: 03/2004
Friseur Manfred Fuchs
Fuchs Manfred Band: 06/2004
Friseur Markus Landerl
Landerl Markus Band: 12/2006
Friseur Markus Unger
Unger Markus Band: 03/2005

SCHERNHORST

Friseur Schernhorst Gert
Gert Schernhorst Band: 12/2006
A-1150 Wien; Mariahilferstraße 167/Top 1+2
Tel.: 01 8975455 office@schernhorst.at
www.schernhorst.at

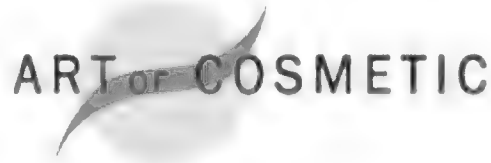
Friseur Schwamm GmbH
Schwamm Jean-Pierre Band: 09/2004
Friseur Susanne Berger
Berger Susanne Band: 03/2005
Friseur Temmel Inh. Christa Felgitscher
Felgitscher Christiana Band: 03/2005
Friseursalon Capelli Oberegger Bettina
Oberegger Bettina Band: 03/2004
Friseursalon Haargenau Sevencan Ali
Sevencan Ali Band: 06/2004
Friseursalon Mayr
Mayr Reinhard Band: 09/2004
Friseursalon Reiter OEG
Reiter Christian Band: 06/2006
Friseursalon Seidermann
Seidermann-Derschan Ingrid Band: 12/2005
Frisiersalon „Susi" Inh.: Susana Galli
Galli Susana Band: 06/2006
Frisiersalon Annemarie Weber
Weber Annemarie Band: 06/2006
Frisiersalon Heinz Schreiner
Schreiner Heinz Band: 12/2005
Frisiersalon Herta Schwertführer
Schwertführer Herta Band: 03/2005
Frisiersalon Ilse Köck
Köck Ilse Band: 06/2004
Frisiersalon M. Jirsa
Jirsa Monika Band: 03/2004
Frisiersalon Thomas Weinfurter
Weinfurter Thomas Band: 09/2004
Frisierstube Isabella - Isabella Rosenzopf - Buchhäusl
Rosenzopf-Buchhäusl Isabella Band: 09/2004
Frisierstube Neubauer Eva
Neubauer Eva-Maria Band: 12/2005

Copyrighted material

Frisierstube Susanne
Bauer Susanne Band: 03/2005
Frisör Franc
Franc René Band: 03/2004
Frisör Hofschneider Ernestine Metheder
Metheder Ernestine Band: 03/2004
Frisör Klier GmbH
Krepper Gabriele Band: 12/2006
Frisör Michaela Vlasim
Vlasim Michaela Band: 12/2006
Frisör Renate Oberwald
Oberwald Renate Band: 03/2004
Frisuren & Schönheitswerkstatt Barbara Reichard
Reichard Barbara Band: 12/2006
Frisurenstudio Evelyne Hochgötz
Hochgötz Evelyne Band: 03/2005
Fußpflege Helga - Helga Stangl-Ratzenböck
Stangl Erwin Band: 06/2004
Fußpflege Marianne, E. Randa
Randa Elisabeth Band: 09/2004
Fußpflege Pedimed Marion Poschalko
Poschalko Marion Band: 03/2004
Fußpflege und Kosmetiksalon Balak
Balak Angelika Band: 03/2004
Fußpflege Veronika Frech
Frech Veronika Band: 12/2005
Gala & Mellinger OEG Haare
Gala Peter Band: 12/2006
Ganzheitliche Farb- und Imageberatung Inh. Claudia Schober
Schober Claudia Band: 03/2005
Goethe Hairpoint - Goethe Frieseur Salon GmbH
Fincan Aysel Band: 03/2005
Goldwell Handelsgesellschaft mbH
Hoog Walter Band: 03/2004
Haar Hand Werk Wiesner Susanne
Wiesner Susanne Band: 12/2006
Haar-Cult Födö Andreas
Födö Andreas Band: 06/2006
Haarscharf Friseursalon Judith Moosmann
Moosmann Judith Band: 09/2004
Haarschneider Hubert Jachan
Jachan Hubert Band: 03/2004
Haarstudio Doris
Holzer Doris Band: 03/2004
Haarstudio Gerlinde Hattmannsdorfer
Hattmannsdorfer Gerlinde Band: 12/2005
Haarstudio Leo - Hülya Günaydin
Günaydin Hülya Band: 12/2005
Haarstudio Rigler
Rigler Herbert Band: 03/2004
Haarstudio, Kosmetic Handpflege Eva Sonntag
Sonntag Eva Band: 12/2005
Hair & Color Rene Diehm - Inh. Sabine Guttowski
Diehm René Band: 06/2004
Hair & Style Claudia
Staubmann Claudia Band: 06/2006
Hair & Style Güli
Ibis Gülsüm Band: 06/2004
Hair Control Haare - Styling - Make-Up Inh. Monika Schrottmeyer-Bolart
Schrottmeyer-Bolart Monika Band: 09/2004
Hair Supreme Sonja Wurmbrand, Friseur- und Perückenmacher
Wurmbrand Sonja Band: 12/2006
hair Vogue Inh. Wolfgang Batizovsky
Batizovsky Wolfgang Band: 03/2004
Hair.and.Nature Martina Atzinger
Atzinger Martina Band: 03/2005
Haircraft Christian Pulker
Pulker Christian Band: 03/2004
Haircult
List Tanja Band: 12/2006
Hairdesign by Krainz, Inhaber Hannes Krainz
Krainz Hannes Band: 12/2006
Hairdreams Haarhandels GmbH
Schuh Nina Band: 09/2004
Hairstyle Gruppa l'Ultima Claus Frankhofer
Frankhofer Claus Band: 03/2004
Hairteam Paster
Paster Evelyn Band: 06/2004
Hand & Fuß Med. Fusspflegeinstitut Isolde Driesnack
Driesnack Isolde Band: 06/2004
Hand- und Fingernagelkosm. Maria Ahammer
Ahammer Maria Band: 03/2004
Heidi Fellner Coiffeur
Fellner Heidi Band: 03/2005
Ihr Fachinstitut Sabine Huber Kosmetik - Fußpflege Massage
Huber Sabine Band: 09/2004
Ihr Frisör & Fußpflegesalon Inh. Erika Rainer
Rainer Erika Band: 12/2005
Ihr Frisör Belinda
Salzmann Belinda Band: 09/2004
Ilse Kamlander Ihr Frisör
Kamlander Ilse Band: 03/2004
Inge Dobner Bewusst-Sein - Kosmetiksalon
Dobner Inge Band: 06/2004
Inge's Salon Inh. Christine Engl
Engl Christine Band: 03/2005
Inmann goes ahead
Inmann Marco Band: 06/2004
Intercoiffeur Gabriele Hye Inh. Gabriele Hye
Hye Gabriele Band: 03/2004
Intercoiffeur Mayer KG
Mayer Gerhard Band: 06/2004
Mayer Margit Band: 12/2006
Intercoiffeur Neunteufl
Neunteufl Petra Band: 03/2005
Irene Chowanetz Kosmetikfachberatung
Chowanetz Irene Band: 06/2004
Irmi Hairstyle & Beauty Irmgard Rettenbacher- Helmberger
Rettenbacher-Helmberger Irmgard Band: 12/2005
Irmi's Frisurenwelt
Riegler Irmgard Band: 06/2004
Jederman Christian Starz
Starz Christian Band: 12/2005
Julia Medizinische Fußpflege, Kosmetik Juliana Cergic
Cergic Juliana Band: 06/2004
Karin Eichenthal - Coiffeur
Eichenthal Karin Band: 03/2004
Klippothek Elisabeth Kostal
Kostal Elisabeth Band: 12/2005
Köpfchen Kreativ Studio Jablanev & Scharf OEG
Jablanev Ilona Band: 03/2004
Kosmetik - Fußpflege Ulrike Windhofer
Windhofer Ulrike Band: 03/2004
Kosmetik Helene

Copyrighted material

Schoberwalter Helene Band: 09/2004 03/2005 12/2005
Kosmetik-Fußpflege Dapeci Elisabeth
Dapeci Elisabeth Band: 09/2003 03/2005
Kosmetik-Institut Doris Trettenhahn Fachkosmetikerin
Trettenhahn Doris Band: 12/2005
Kosmetik-Massage-Fusspflege Angela
Schleindl Angela Band: 09/2004
Kosmetiksalon Britta Krumpholz
Krumpholz Britta Band: 06/2004
Kosmetikstudio & Fußpflege Ulrike Wenger
Wenger Ulrike Band: 03/2004
Kosmetikstudio Brigitte Prechtl
Prechtl Brigitte Band: 06/2004
Kraft Gabriele Rollstudio & Solarium
Kraft Gabriele Band: 06/2004
La Vita Frisur, Kosmetik, Wellness - Manuela Schieder
Schieder Manuela Band: 06/2006
Le Figaro Frisurstudio Damen - Herren - Kinder Karin Baumgartner
Baumgartner Karin Band: 09/2004
Le jardin de la beaute Kosmetik Dipl. Kosm. Sonja Axmann
Axmann Sonja Band: 06/2004
Loft Haar Friseursalon
Steinberger Romana Band: 06/2006
Look Friseure - Salon Sandmair
Sandmair Markus Band: 03/2004
Magmaier Helmut Maier, Frisör
Maier Helmut Band: 06/2006
Makeupbine.com - Sabine Burggraf
Burggraf Sabine Band: 09/2004
Margarete Zwittkovits GmbH
Kriz-Zwittkovits Margarete Band: 03/2004
Maxi Cut 4U Martha Auer
Auer Martha Band: 06/2004
Mike Fössleitner Friseurteam
Fössleitner Michael Band: 12/2006
Mister Frank Coiffeur Inh. Manfred Boer
Boer Manfred Band: 03/2004
Mittermeier Hair Couture
Mittermeier Gabriele Band: 06/2004
Mobil - Friseur Margarethe Jöbstl
Jöbstl Margarethe Band: 06/2006
Mobilfriseur Jasmin - Gindl Hermine
Gindl Hermine Band: 06/2004
Modefriseur Salon Carlo Inh. Kral Karl
Kral Karl Band: 03/2005
Müllner-Balazs Fußpflegefachinstitut
Müllner Christine Band: 03/2004
Musek & Musek Damen - Herren Friseur Johann Musek
Musek Elfriede Band: 03/2004
Musyl Atmosphair Hairhunter
Musyl Franz Band: 12/2006
Nageldesign Christine Haim KG
Haim Christine Band: 09/2004
Nagelstudio Bi. Walter
Walter Brigitte Band: 2001 07/2002 12/2005
Nagelstudio Helena
Müller Helena Band: 09/2004
Nails Creative Maria Baumgartner
Baumgartner Maria Band: 03/2004
Naturkosmetik Gabriela Schachner
Schachner Gabriela Band: 03/2005
Parfümerie Medusa Zigna - Vallazza
Vallazza Daniel Band: 12/2006
Pure Hair Monika Westrup
Westrup Monika Band: 03/2005



R. Pikal GmbH - Art of Cosmetic
Bettina Herzog band: 12/2006
A-1080 Wien; Wickenburggasse 2
Tel.: 01 4064639
aoc@css-web.net

Ramona Friseur & mehr - Ramona Haselmaier
Haselmaier Ramona Band: 12/2005
Rath® Frisuren Christian KG
Rath Christian Band: 12/2006
Rieger Birgit & Dax Christoff OEG
Dax Christoff Band: 12/2006
Rieger Birgit Band: 06/2006 12/2006
Rosa Vogl-Coiffeur GmbH
Vogl Rosa Band: 06/2004
Salon Chantal Ilse Brunnauer-Schürl
Brunnauer-Schürl Ilse Band: 1998 12/2005
Salon Editha, Editha Krenner
Krenner Editha Band: 03/2005
Salon Gertraud Damen- und Herrenfrisiersalon Gertraud Grießler
Grießler Gertraud Band: 06/2004
Salon Hair Inhaberin: Trattner Heidi
Trattner Heidi Band: 06/2004
Salon Ida Maria
Lechner Ida Maria Band: 03/2005
Salon Katharina - Fußpflege Kosmetik Massage Katharina Nothdurfter
Nothdurfter Katharina Band: 09/2004
Salon Linde Cathrin Schmid
Schmid Cathrin Band: 09/2004
Salon Marlene Damen und Herrenfriseur
Jungherr Marlene Band: 12/2005
Salon Nora Inh. Vaclavek Leonora
Vaclavek Leonora Band: 09/2004
Salon Ossi Eder
Eder Oskar Band: 09/2004
Salon Shampoo Peter Wittmann
Wittmann Peter Band: 03/2004
Schnittpunkt Marion Reinprecht
Reinprecht Marion Band: 12/2005
Schönheitspflege Zentrum Edith Schlederer
Schlederer Edith Band: 09/2004
SD-Frisuren Damen - Herren Inh. Doris Schneider
Schneider Doris Band: 12/2005
Sieglinde Svoboda GmbH - Kosmetik
Svoboda Sieglinde Band: 1998 12/2005
Sun Dream Bräunungsstudio
Obernberger Evelin Band: 06/2004
SUN-DAY Sonnenstudio Peter Kathan
Kathan Peter Band: 03/2004
Susannes Haarmoden & Nagelstudio Inh. Susanne Nowak
Nowak Susanne Band: 03/2004
Tattoo u. Piercing-Studio Heina!

Copyrighted material

Krainer Heinrich Band: 06/2004
Team Alex haute coiffure
Marinkovic Stanimir Band: 06/2006
Toma Nails Rescheisse KEG Generalimporteur Toma Austria
Feichtl Andreas Band: 03/2004
Top Friseur Pfoser
Pfoser Peter Band: 03/2004
Top Hair - Inh. Angela Knopfloch
Knopfloch Angela Band: 06/2004
Tropic Sun Sonnenstudio
Ing. Slavik Andreas Band: 12/2005
Ulrike Fuchs Damen- und Herrenfriseur
Fuchs Ulrike Band: 06/2004
Ultimativ Group
Raitz Andreas Band: 03/2005
Vienna Art of hair Harald Humer Frisör
Humer Harald Band: 03/2004
Visagistin und Typberaterin Regina Tichy
Tichy Regina Band: 09/2004
Vitasalin-Vital-Center Sabine Kummer
Kummer Sabine Band: 03/2004
Wamser
Wamser Karin Band: 12/2006
Wellness & Hair Farbe - Schnitt - Welle Monika Leitner
Leitner Monika Band: 09/2004
Wellness Zentrum Wieden Erika Stampfer
Stampfer Erika Band: 12/2005
WM Hair Design
Müller Wolfgang Band: 09/2004
x-tream for young hair Sandra Schwarz
Schwarz-Schenk Sandra Band: 12/2006

§ Spielwaren, Büroartikel

Ohne Angabe der Dienststelle:
Seidl Otmar Band: 12/2005

A4 Schreibwaren Büroartikel Computerzubehör Kopieren-Drucken Grafik
Inh. Wilhelm Scheutz
Scheutz Wilhelm Band: 06/2006
BSS-Krainz Büroartikelmanagement
Krainz Thomas Band: 09/2004
Der Bärenladen Ilse Wimmer KEG
Wimmer Ilse Band: 06/2004
Gisela Gabauer Spiel - Spaß - Geschenke - Bürofachgeschäft
Gabauer Gisela Band: 03/2005
Kinderwelt Spielwaren Fa. Norbert Lacher
Lacher Norbert Band: 12/2005
Michael Traxler Büro - Papier - Bücher - Spiele
Nigischer Angelina Band: 06/2006
Papier- und Spielwaren Rudolf Klecka
Klecka Rudolf Band: 06/2004
Playtime Inh. Jürgen Strasser
Strasser Jürgen Band: 06/2006
Ringelspiel - Fachgeschäft für Spielwaren und Trendartikel
Kinschel Wolfgang Band: 09/2004
Spiel-Hobby-Lederwaren GmbH Falk
Falk Josef Band: 12/2005
Spielzeugschachtel HandelsgmbH
Sühs Peter Band: 12/2006
Th. Kollm KEG - Bürobedarf und Drucksorten
Schwarz Ursula Band: 12/2006
ToysRUs Thomas Burtscher
Burtscher Thomas Band: 06/2004
TRIO Spiel- und Freizeitmarkt GmbH
Schrittwieser Elisabeth Band: 03/2004
Zinner KG
Idinger Peter Band: 06/2004

Ballsport

Ohne Angabe der Dienststelle:
Prohaska Herbert Band: 1999 03/2005 06/2006 12/2006

A1 Bregenz Handball
Mag. Frühstück Roland Band: 06/2006
AFM GmbH - Austrian Football Marketing
Ludwig Alfred Band: 12/2006
all4golf Course Management & Equipment Rath Omtvedt und Kainz OEG
Kainz Peter Band: 09/2004
FK Austria MAGNA
Polster Anton Band: 12/2005 bis 12/2006
Mag. Kraetschmer Markus Bd: 1999 2001 07/2002 09/2003 bis 06/2004
Frank Stronach Fußballakademie
Mag. Schörg Karl Band: 12/2005
Go Sports HandelsgmbH
Obrecht Gerald Band: 12/2005
Golfclub München-Riedhof e.V.
Bernardo Helmut J. di Band: 03/2005
Heinrich Weingartner Billards- und Kaffeehausrequisiten
Weingartner Heinrich Band: 09/2004
Höfle Werner und Ruth Organisation und Programmierung

Höfle Werner Band: 12/2006
Pro-Serve Sport GmbH
Kettl Herbert Band: 09/2004
SK Puntigamer Sturm Graz Wirtschaftsbetriebe GmbH
Stroicz Gerhard Band: 03/2005
TC Tennisclub Kalksburg
Mag. Eggerth Beatrix Band: 09/2004
VfB Nordea Admira Wacker Mödling
Wagner Michael Band: 03/2005 12/2005 06/2006 12/2006

Kampfsport, Schießen

Bogensport Traxler Inh. Helmuth Traxler
Traxler Helmuth Band: 12/2005
Budoclub Wien
Seisenbacher Peter Band: 07/2002 bis 12/2006
Internationales Kampfsportcenter Tosan
Haberl Franz Band: 12/2005
Karate-Club-Liesing
Ing. Vasek Gerald Band: 06/2006
Land Oberösterreich, Landessportdirektion
Mag. Roth Ewald Band: 06/2004
Stapro Sportartikel Großhandel GmbH
Staudinger Herbert Band: 12/2006

Leichtathletik

Landessportdirektion des Landes Oberösterreich
Kiesl Theresia Band: 06/2004 bis 03/2005

Rennsport

Ennstal-Classic GmbH
Mag. Glöckner Michael Band: 06/2004
Motorrad Schmidinger Rosemarie Schmidinger Verkauf-Zubehör-Reparatur
Schmidinger Karl Band: 12/2005
OSK - ÖAMTC - Oberste Nationale Sportkommission f. d. Kraftfahrsport
Wagner Kurt Band: 12/2005
Probike - Huber & Prünster OEG
Prünster Herbert Band: 09/2004
Reitsportzentrum Sportunion RFV St. Stephan
Bayer Elfriede Band: 12/2005

KRIEAU

Einzigartig. Seit 1874.

★ ★ ★ ★ ★

Wiener Trabrennverein
Michael Popinger Band: 07/2002 06/2006
A-1020 Wien; Nordportalstraße 247
Tel.: 01 728004619 info@krieau.at
www.krieau.at

Sonstiges

Amt der Tiroler Landesregierung Abteilung Sport
Mag. Ludescher Friedl Band: 09/2004
ASKÖ Bundesorganisation - Generalsekretariat
Maurer Michael Band: 2001 12/2005
Christin Kuhnert Center Circle, Pilates Studio
Kuhnert Christin Band: 03/2005
Fa. Mag. Christina Maria Hack
Mag. Hack Christina Maria Band: 12/2005
Fa. Roland Regnemer
Regnemer Roland Band: 12/2005
Fit for Life
Mörl Marko Band: 06/2006
Kart Division Müllner KEG
Dolischka Osmunde Band: 06/2006
Nordic Sports
Mag. Ganser Franz Band: 09/2004
Novomatic AG - Novomatic Group of Companies
Lugmayr Herbert Band: 12/2005
Österreichischer Touristenklub
Gapp Gernot Band: 12/2006
Österreichisches Olympisches Comité
Dr. Jungwirth Heinz Band: 12/2005
ÖSV
Mag. Innauer Anton Band: 07/2002 bis 12/2006
Peeroton Warenhandelsgesellschaftmbh Nfg KEG
Trippl Andreas Band: 12/2006
Pema Modellsport Markus Pellengahr
Pellengahr Markus Band: 09/2004
Prana - das Yoga-Studio
Mag. Welsch Isabella Band: 12/2005
Reiterhof Schinagl S. Frenkenberger
Frenkenberger Sylvester Band: 06/2004
Sabina Fertig-Wesemann Sportveranstaltungen
Fertig-Wesemann Sabina Band: 03/2005
SC und Sport Ossi Feichtinger KEG
Feichtinger Oswald Band: 12/2005
Simon Bauregie und Simon Reitsport GmbH
Simon Hugo Band: 1999 bis 03/2005
Sport Christian - Inh. Christian Katzlberger
Katzlberger Christian Band: 09/2004
Sport Equipment Johann Strutzenberger
Strutzenberger Johann Band: 12/2006
Sportgerätevermietung Johanna Mliko
Mliko Johanna Band: 12/2005
Sporthaus „Rih" - Franz Hamedl
Hamedl Franz Band: 06/2006
Sportunion Landesverband Burgenland
Frank Josef Band: 03/2004

Wassersport

Action Diving Austria - Käferböck Peter
Peter Käferböck Band: 1999 06/2006
A-1040 Wien; Favoritenstraße 48
Tel.: 01 5052691 office@adriasport.com
www.adriasport.com

Donau-Raststätte Kahlenbergerdorf GmbH
Klein Leopold Band: 06/2004
e.V. Wassersportclub Water-World
André Wolfgang Band: 12/2006
Erste Österreichische Taucherakademie Pro Dive International
Hartner Fritz W. Band: 1999 03/2004
Motorbootfahrschule Wolf

Copyrighted material

WATER WORLD®

© W. ANDRÈ 97

+43(0)676/97 97 970
+43(0)676/48 48 480

WasserSportClub
info@water-world.cc

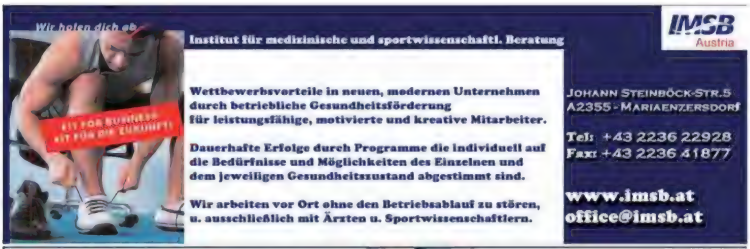
SPORT-FUN-SPEED

SPLASHDOWN

WasserSportClub Water-World ist ein internat. eingetragener gemeinnütizger Verein zur Verfolgung ideller Zwecke im Wassersportbereich u. besteht aus unselbstständigen Sektionen.
Urziel des Vereins ist die Ausübung motorisierten Wassersports im Bereich der orientierten Freizeitgestaltung für Jugend u. Familie unter Förderung des Verantwortunsbewusstseins mit dem Naturelement Wasser.
Inkl. aller Leistungen & Equipment beträgt eine Jahresmitgliedschaft € 380.-
(Verbrauchte Treibmittel werden gesondert verrechnet).
Unsere Aktionsprogramme: Jetski u. Scooterfahrten an der Donau, Urlaubs,- Weekend- u. Trainigsreisen. (Motorbootfahrschule direkt am Hafensporn)
Private Partys am clubeigenen Gelände nach Wunsch gestalt,- u. durchfürbar.
Infos u.Anmeld.: +43 676 9797970 od. +43 676 4848480 v. 9.00-21.00 Uhr tägl.

Meer erleben

Tauch ein ins Leben



Mag. Wolf Martin Band: 12/2006
Ökologie und Umweltberatung Dr. Christiane Gabriela Weiss
Dr. Weiss Christiane Gabriela Band: 12/2005
Peter Frisch GmbH
Frisch Peter Band: 03/2005
Seastar Tauchsport GmbH
Gebel Verena Band: 06/2006
Tauchcenter Szente Dietmar
Szente Dietmar Band: 06/2006
Tauchclub Innsbruck
Sembenotti Albert Band: 09/2004
Tauchertreff Günter Graschopf
Graschopf Günter Band: 12/2005
Tauchstudio Vienna Gerárd Kramer
Kramer Gerárd Band: 06/2006

Beach & Wassersport Zentrum Wallsee

Union - Wassersportzentrum
Georg Wimmer Band: 12/2006
A-3313 Wallsee/Donau - Altarm; Altarmstraße 2
Tel.: 07433 2518 georg.wimmer@aon.at
www.wsz.at

Wasserschischule Thomas Grabner Trainings-Center
Grabner Thomas Band: 06/2006
Yacht-Schule-Koller
Koller Wolfgang Band: 03/2005

Wintersport

Charly Kahr GmbH
Kahr Charly Band: 06/2004 bis 03/2005
Eishockey - WM 2005 Veranstaltungs GmbH
Dr. Ledolter Siegfried Band: 06/2004
Franz Klammer GmbH
Klammer Franz Band: 1998 bis 12/2006
Global Sports Technologies
Ing. Berger Thomas Band: 03/2005
Landesskiverband Niederösterreich e.V.
Dipl.-Ing. Rachoy Werner Band: 03/2004
Österreichischer Eishockeyverband
Dr. Kalt Dieter Band: 12/2005 bis 12/2006
Österreichischer Rodelverband
Wagner Nikolaus Band: 09/2004 03/2005
Ski-Snowboard Carving-Schule Georg Ager
Ager Georg Band: 06/2004
Skischule Total Hinterseer GesmbH
Hinterseer Ernst Band: 09/2004
Villacher Alpenarena Nordisches Schisportzentrum-Süd
Smoliner Franz Band: 03/2004
Znenahlik & Kucera OEG
Znenahlik Walter Band: 12/2005

delacher+co LOGISTICS GROUP

Moderne Logistik ist intelligentes Management von Waren- und Datenströmen, optimal und individuell auf die Kundenbedürfnisse abgestimmt.
In enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden entwickeln wir innovative Logistik-Lösungen für alle Bereiche. Die wichtigste Voraussetzung dafür ist die nahtlose Kommunikation aller am Prozess beteiligten Partner.
Fangen Sie heute damit an. **Fordern Sie uns.** Anruf genügt: +43 (0) 55 74 / 605-0
Oder senden Sie uns eine E-Mail: office@delacher.at

Transport und Verkehr

Ohne Angabe der Dienststelle:
Dietrich Albert Band: 12/2005
Schürhagl Gerhard Band: 12/2005
Wicek Erich Band: 12/2005

AAS alpe adria security Werttransporte GmbH
Kern Hans Band: 09/2004

AIRPORT DRIVER

AD Mietwagenservice GmbH
Mag. Semetz Andreas BAnd: 12/2005
Mag. Michael Flandorfer Band: 12/2006
A-1230 Wien; Richard-Strauss-Straße 32
Tel.: 01 2282211 flandorfer@airportdriver.at
www.airportdriver.at

Anton Gabriel Handel & Transport GmbH
Gabriel Dietmar Band: 12/2006
Anton Klabacher OEG Transporte
Klabacher Margararethe Band: 03/2004
ASFINAG AG
Mag. Dr. Schlederer Margit Band: 06/2006
Austria Paket System GmbH
Raml Wolfgang Band: 06/2004
Austrian Airlines Österreichische Luftverkehrs AG Human Recources
Mag. Abpurg Walter Band: 06/2006
Austrian Chauffeur Limousines GmbH
Tiller Alexander Band: 06/2004
Autohof Kufstein
Rissbacher Adriano Band: 06/2004
AVIA Tankstelle Pächter Johann Rammer
Rammer Johann Band: 03/2005

Bapperger & Kalchhauser OEG
Alexander Bapperger Band: 12/2006
A-1140 Wien; Gusterergasse 36
bapperger@aon.at

Bohac Dieter, Taxigewerbe
Bohac Dieter Band: 06/2006
Böhm Transport GmbH
Böhm Helmut Band: 06/2006
Botendienst Seebacher G.m.b.H.
Seebacher Brigitte Band: 03/2004
Brigitta Steinmaurer Transportunternehmen ÖBB- Flächenverkehr
Steinmaurer Brigitta Band: 09/2004
Cargo Logistik GmbH - Möbelspedition
Pscheidt Christian Band: 09/2004
CarRail Logistics GmbH
Sundl Andreas Band: 06/2004
CAT - City Air Terminal BetriebsgmbH
Mag. Pulker-Rohrhofer Doris Band: 06/2006
Charterline Autovermietung GmbH
Jovic Verica Band: 06/2006

CCC ChemCargoConsult

Chemcargoconsult GmbH
Johann Pötsch Band: 06/2006
A-3430 Tulln; Ottokargasse 7/10
Tel.: 02272 68874 j.poetsch@chemcargo.at
www.chemcargo.at

Christine Schwaiger Mietwagen
Schwaiger Christine Band: 06/2004
City Taxi Gaby Messner
Messner Gaby Band: 03/2004

CVR Spedition & Lagerlogistik GmbH
Richard Cvörnjek Band: 06/2006
A-8051Graz; Judendorfer Straße 1
Tel.: 0316 25554522 richard.cvoernjek@cvr.at
www.cvr.at

DDSG-Blue Danube Schiffahrt GmbH
Windhager Stefan Band: 03/2005
Delacher Logistics AG + Co KG
Gau Gerhard Band: 06/2006
DHL Express (Austria) GmbH
Schiefermayer Christopher Band: 06/2006

Dolphin Shipping Transportagentur GmbH
Czajkowski Peter Band: 09/2004
Donau Schiffahrt Pyringer - Zopper
Zopper Herbert Band: 06/2006
DPD Depot 625 Lagermax Paketdienst GmbH & Co KG
Opelz Edgar Band: 12/2005
Drescher Line
Drescher Hermann Band: 12/2005
Easy Shipping GmbH - Shipbrokers & Forwarding Agents
Dipl.-Kfm. Gobovic Marijan Band: 12/2006
EHG Ennshafen GmbH
Mag. Hammerer Franz Band: 06/2006
Entsorgungslogistik Austria GmbH
Ing. Havlicek Herbert Band: 12/2005
Erich Wesentslintner Internationale Transporte
Wesentslintner Erich Band: 09/2004
Erwin Galler Transporte, Erdbau u. Kranarbeiten
Galler Erwin Band: 03/2004
European Transport Service GmbH
Einramhof Erwin Band: 09/2004
Express-Interfracht Internationale Spedition GmbH
Holzinger Leopold Band: 12/2006
Fa. Frar Taxi- und Mietwagenbetriebs GmbH
Frittum Helmut Band: 03/2005
Fa. Nikolaus Meschick
Meschick Nikolaus Band: 12/2005
Fahrschule Bergmann
Ing. Bergmann Karin Band: 06/2004
Fahrschule City-Driver, Inhaber H. Lipp
Kurt Erdogan Band: 06/2004
Fahrschule Mayer Service GmbH
Knaus Horst Band: 03/2005
Fenz GmbH Batterien Motorenöle Techn. Gase Kfz- Elektrik Transporte
Fenz Robert Band: 09/2004
First Class Taxi Pruggmayer
Pruggmayer Friedrich Band: 12/2006
Fischamend Taxi Kleintransporte Fam. Potucek Johannes Potucek
Potucek Johannes Band: 06/2003 12/2005
Frachtmeister GmbH - Internationale Spedition
Minichmayr Peter M. Band: 12/2005
Franz Hohensinn Internationale Transporte
Hohensinn Franz Band: 09/2004
Franz Stastny Speditions GmbH
Stastny Franz Band: 12/2006
Friedrich Reutner GmbH Sägewerk - Transporte
Ing. Reutner Friedrich Band: 06/2006
Froidl & Co. KG Int. Transporte
Baumgartner Josef Band: 06/2004
Frouz-GmbH Transporte - Erdarbeit
Frouz Lore Band: 06/2006
Funk-Taxi-Boucek GmbH
Boucek Roland Band: 03/2005
G. Englmayer Spedition GmbH
Hruby Andreas Band: 03/2005
Gangl Taxi-Mietwagen GmbH - Kleinbusse für Freizeitfahrten, Ausflugsfahrten und VIP-Transfers
Gangl Herbert Band: 03/2005
Gebrüder Weiss GmbH
Bauer Jürgen Band: 06/2003 12/2005
Ebner Markus Band: 03/2005
Putschner Luis Band: 09/2004
Allmann Bernhard Band: 12/2005
Gefahrgut Schulung & Beratung GmbH
Höller Gerhard Band: 06/2004
Global Mail (Austria) GmbH
Mag. Klusacek-Schubert Petra Band: 12/2006
Globalsped
Sabani Afrim Band: 06/2004
Globcargo SpeditionsgmbH
Djukic Daniel Band: 12/2005
Gottfried Bachler Erdbau und Transporte
Bachler Gottfried Band: 03/2004
Gutmayer GmbH - Transporte
Gutmayer Horst Band: 12/2006
H. Janits GmbH - Kühltransporte und Handel
Janits Heinz Band: 12/2005
Hasenleithner GmbH & Co KG Internationale Transporte
Hasenleithner Elfriede Band: 06/2006
Haslinger Taxi- u. Mietwagen GmbH - Abteilung Transport
Haslinger Johann Band: 12/2006
Hochstubai-Liftanlagen GmbH
Schönherr Karl-Heinz Band: 06/2006
IF Logistik GmbH
Freuer Irene Band: 03/2005
Int. Transporte Sand und Schotter Gröller KEG
Gröller Friedrich Band: 12/2005
Inter-Tours Transport- und Mietwagenunternehmen Kiszner A.
Kiszner Alexius Band: 12/2006
Intern. Transporte & Spedition J. Buchberger GmbH
Buchberger Theresitha Band: 06/2004
J. Beninger GmbH Transport und Botendienst
Beninger Johann Band: 06/2006
Jerich Austria Spedition GmbH
Jerich Herbert Band: 12/2005
Johann Koller GmbH
Ing. Langusch Jörg Band: 06/2004
Johann Säckl GmbH - Baumeister und Transporte
Säckl Johann Band: 12/2005
Jungheinrich Austria VertriebsgesmbH
Hösch Josef Band: 06/2004
Kafender Spedition & Transport GmbH
Kafender Hermann Band: 03/2004
Kales Airline Services GmbH
Urbanitsch Günter Band: 09/2004
Kleintransporte Georg Mandowski
Mandowski Georg Band: 03/2004 06/2006
Koch Transporttechnik GmbH
Staribacher Josef Band: 06/2004
KVG Kesselwagen Vermietungsgesmbh
Feindert Johann Band: 06/2004
Linde Fördertechnik GmbH
Willingstorfer Hans-Jürgen Band: 03/2004
Linhart Truck Service GmbH
Linhart sen. Harald Band: 07/2002 12/2005
Logis Industriedienstleistung GmbH
Ing. Trinkl Erwin Band: 06/2006
Logistik Service GmbH
Mag. Janecek Christian Band: 12/2005
Logochem Logistikservice GmbH & Co KG
Rauhofer Michael Band: 09/2004
LogServ Logistik Service GmbH
Hauser Friedrich Band: 09/2004
MFF Maritime Freight Forwarders Spedition Gesellschaft m.b.H.
Zöhl Michael Band: 03/2004

Copyrighted material

Steirische
Motorflugunion
FLUGHAFEN THALERHOF 8073 GRAZ
Homepage: www.motorflugunion.com
E-Mail: steirische@motorflugunion.com
Tel. 0316 291009 Fax 0316 292510

Flugsportverein
Flugschule
Taxiflüge
Rundflüge

MONTAN SpeditionsgesmbH
Thaller Karl Band: 06/2003 bis 06/2004
Motorbootschule Zahradnik
Zahradnik Klaus Band: 12/2006
Mühlgassner GmbH
Mühlgassner Günter Band: 09/2004
Multinaut Donaulogistik GmbH
Jedlicka Peter Band: 09/2004 03/2005
Navromsa AG Basel - Agentur Wien
Dipl.-Ing. Capatu Alexandru Band: 06/2006
Nordisk Transport Rail Austria GmbH
Lang Wolfgang Band: 12/2006
ÖBB
Dipl.-Kfm. Goldmann Wilhelmine Band: 07/2002 12/2005
Höller Karl Band: 06/2004
Narrenhofer Johann Band: 06/2004
ÖBB Postbus GmbH
Wanek Daniela Band: 12/2005
Oberngruber GmbH
Beissmann Berthold Band: 03/2004

OK-Service Philipp Eger
Philipp Eger Band: 06/2006
A-8010 Graz; Auersperggasse 10
Tel.: 0316 32407579 philipp.eger@ok-service.at
www.ok-service.at

ÖMTV Österreichischer Möbel-Transport-Verband
Hänke Walter Band: 06/2006
OMV Tankstelle Karlheinz Rath
Rath Karl-Heinz Band: 06/2006
Österreichische Bundesbahnen Infrastruktur Bau AG
Kucera Peter Band: 03/2004
Ing. Zehetgruber Erich Band: 12/2005 06/2006 12/2006
Österreichische Post AG
Brünner Walter Band: 03/2005
Mag. Kabas Ernst Band: 06/2006
Lorenz Thomas Band: 03/2005
Pertl Robert Band: 09/2004
Schranz Alfons Band: 06/2004
Sigmund Wolfgang Band: 03/2004
Otto Weichselbaum Baustoffe und Transporte
Weichselbaum Otto Band: 03/2004
OVT Logistikzentrum GmbH Internationale Spedition
Oniga Gelu Band: 12/2005
Pabco GmbH
Dipl.-Ing. Peschev Peter Band: 12/2005
Ponweiser Karl Transporte
Ponweiser Karl Band: 06/2004
Preitensteiner & Hörhan Transport GmbH
Hörhan Martin Band: 12/2006
R & W Spedition GmbH
Wallinger Anton Band: 12/2003 12/2005
Raab-Oedenburg-Ebenfurter Eisenbahn AG
Dr. Székely Csaba Band: 06/2006
Rail Cargo Austria AG
Fikar Heinz Band: 12/2006
Fuchs Andreas Band: 12/2006
Schmidt Ferdinand Band: 12/2005
Rail Services International Austria GmbH
Dipl.-Ing. Rössler Reinhard Band: 06/2006
Rheinische Ölleitungs GmbH
Ing. Kolb Gunter Band: 12/2005
Robert Staenke Mineralöltransporte
Staenke Robert Band: 03/2004
RSP Gerhard Rosenberger Personalüberlassung
Rosenberger Gerhard Band: 03/2004
S-Trans Johann MG Semmler
Semmler Johann Michael Band: 06/2006
Scania Österreich GesmbH Filiale Haid
Modl Jochen Band: 03/2004
Schenker & Co AG
Meyer Michael Band: 12/2006
Pircher Herbert Band: 03/2004
Rosenberger Josef Band: 09/2004
Schenker Railog GmbH
Prosser Christian Band: 06/2004
Zinkl Herbert Band: 12/2006
SCHIG mbH - Schieneninfrastruktur- Dienstleistungsgesellschaft mbH
Mag. Santer Martin Band: 06/2006

SSN
WWW.SSN-WIEN.AT
SSN-Wien Sedin Svraka Transporte
Sedin Svraka Band: 06/2006
A-1090 Wien; Rossauer Gasse 4/2
ssn@chello.at / www.ssn-wien.at

SETG Salzburger Eisenbahn Transport Logistik GmbH
Pitterka Gunther Band: 12/2006

Slobodanka Radisavljevic GmbH - Taxiunternehmen
Radisavljevic Slobodanka Band: 12/2005
Spari Transporte GmbH
Spari Rudolf Band: 12/2006
St. Johanner Bergbahnen GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Karl Ingo Band: 03/2004
Steirische Motorflug-Union Flugsportverein- Motorflugschule Luftfahrtunternehmen
Zöhrer Josef Band: 06/2006
Stöger Wilhelm GmbH Transporte - Baggerungen Brennstoffe - Heizöle
Stöger Wilhelm Band: 12/2005
Straßenmeisterei Grein
Knoll Ignaz Band: 06/2006
systempo Logistik Spedition u. Logistik GmbH
Binder Volker Band: 03/2004
Talat El-Hadad KEG Personenbeförderung Kleintransport
Dipl.-Ing. Dr. El-Hadad Talat Band: 12/2006
Taxi & Mietwagen
Schirwani Hawar Band: 03/2004
Taxihof Handels GmbH
Swoboda Peter Band: 09/2004
Taxiunternehmen Peter Ceckovic
Ceckovic Peter Band: 12/2005
Taxiunternehmer Khachador Jalmanian
Jalmanian Khachador Band: 03/2004
Toyota Industriefahrzeuge Toyota Tsusho Austria GmbH
Pilz Michael Band: 12/2006
Transilvania Transport GmbH
Schlandt Wilhelm Band: 06/2004
Transline Transportagentur GmbH
Mandler Hans-Peter Band: 12/2005
Transporte Erlacher Inh. Ulrike Erlacher
Erlacher Ulrike Band: 12/2006
Transporte Karl Zavlacky
Zavlacky Karl Band: 03/2004
Transporte-Baumaschinenverleih Dirnbeck Trans GmbH
Dirnbeck Martha Band: 06/2004
TVS Transport Vermittlungs- und SpeditionsgmbH
Neumeister Christa Band: 03/2005
Ulrike Jakob Taxiunternehmen
Jakob Ulrike Band: 06/2004
Verkehrsverbund Ost-Region (VOR) GmbH
Dabsch Gerhard Band: 12/2006
Novy Manfred Band: 06/2003 03/2005

Vossloh Kiepe GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Hubert Dlaska
A-1210 Wien; Ignaz-Köck-Straße 23/PF 700
Tel.: 01 33127211 h.dlaska@vka.vossloh.com
www.vossloh-kiepe.at

Walter Engl Kran- und Montagearbeiten
Engl Wolfgang Band: 06/2004
Wiener Lokalbahnen Verkehrsdienste GmbH
Flaschberger Dietmar Band: 06/2006
Wirtschaftsverband Wien, Sparte Verkehr
Skopek Karl Band: 09/2004
Ziegler-Bus Anna Katharina Ziegler GmbH
Schwarz Oswald Band: 09/2004

Alarmanlagen u. Sicherheitssysteme

Ohne Angabe der Dienststelle:
Maly Stefan W. Band: 03/2004

A.R.S. Alarm & Raumschutz GmbH Nfg KG
Stockinger Peter Band: 06/2006
Aigner GmbH Sicherheits- und Schließtechnik Schlüsselzentrale
Aigner Josef Werner Band: 09/2004
Dipl. Ing. Hans Ellbogen Nfg. GmbH
Dipl.-Ing.(FH) Ellbogen Georg Band: 12/2006
DOM Sicherheitstechnik GmbH
Pletterbauer Markus Band: 03/2005
Eliteschloß GmbH - Schließ- und Sicherheitstechnik
Horvath Willi Band: 12/2005
Fiegl & Spielberger GmbH & Co KG
Leitner Johannes Band: 09/2004
Firma Josef Lampl - Schließzylinderfertigung
Lampl Josef Band: 06/2006

Fort Knox Sicherheits GmbH
Ronald Jakob
A-2534 Alland; Fichtengasse 518
Tel.: 01 6070130 office@fortknox.at
www.fortknox.at

HG-Guarding Heinz Gerstenich
Gerstenich Heinz Band: 12/2005
InterBiometrics Zugangssysteme GmbH
Wolfram Peter Band: 06/2006
Objektservice Favorit Reinigung - Bewachung - Verleih Krauss GmbH
Krauss Wolfgang Band: 12/2006
Schrack Seconet Sicherheits- u. Kommunikationssysteme AG
Dipl.-Kfm. Ing Zavesky Hans Band: 2001bis 06/2004
Sicherheitstechnik Schutzengel GmbH
Ing. Breuer Stefan Band: 12/2005
Weinrauch OEG Universeller Feuerschutz, Überprüfung Füllung sämtlicher Feuerlöschertypen, Beratung und Verkauf
Weinrauch Robert Band: 12/2006

Audio, Video, Hifi - Handel

Elektrohandel Radio Pölz KG
Ing. Weissborn Walter Band: 12/2006
EP: Engelbrecht & Uridil GmbH - TV-HiFi-Video- Elektro
Engelbrecht Karl Band: 09/2004
Funkberater Elektro Gutmann GmbH
Ing. Gutmann Herbert Band: 12/2005
Hartlauer HandelsgmbH
Amerhauser Markus Band: 09/2004
Manfred Böhm Effective Sound GmbH
Böhm Manfred Band: 12/2005
Media Markt GmbH
Bleier Gert Band: 09/2004
Roland Koller Homecinemas
Koller Roland Band: 03/2005

Elektroinstallationen u. Beleuchtung

Bethmann Blitzschutz Ges.m.b.H.
Bethmann Günther Band: 03/2004
Stimakovits Rudolf Band: 03/2004

Copyrighted material

BG Brüder Gros Elektro- und Telefonanlagenbau GmbH
Hofstätter Ludwig Band: 1998 2001 12/2005
CBE Christian Bartsch Elektroinstallationen beh. konz. Elektrotechniker
Bartsch Christian Band: 12/2005
Elektro Biedermann GmbH & CoKG
Biedermann Fritz Band: 06/2004
Elektro Brand Elektrogroßhandel
Brand Gerhard Band: 03/2004
Elektro Korkisch GmbH Elektro Gas Wasser Heizung Solar- u. Haustech.
Korkisch Gerhard Band: 2000 12/2005
Elektro Nagl Behördl. konzession. Elektrounternehmen
Nagl Josef Band: 03/2004
Elektro Neuböck GmbH & Co KG
Neuböck Alexander Band: 06/2006
Neuböck Christian Band: 12/2005
Elektro Pühringer - Alfred Pühringer Elektrounternehmen
Pühringer Alfred Band: 12/2005
Elektro Sodl
Sodl Uwe Band: 03/2004
Elektro Spitzer
Spitzer Herbert Band: 12/2005
Elektro-Service Ernst Kollenhofer Beh. Konz. Elektrotechniker
Kollenhofer Ernst Band: 06/2004
Elektroinstallationen Günter Jelenz
Jelenz Günter Band: 03/2004
Elektrosompek GmbH - Installation Netzwerktechnik Handel
Petermandl Dietmar Band: 12/2005
Elektrotechnik Walter Traxler
Traxler Walter Band: 06/2004
Elektrotechnik Witzan GmbH
Witzan Johann Band: 03/2004
ETH Elektro - Technik - Haslauer Behördl. Konz. Elektrounternehmen
Haslauer Karl-Heinz Band: 03/2004
Horst Dittrich beh. konz. Elektrotechniker
Dittrich Horst Band: 06/2004
Ing. Stefan Reiss Elektroinstallationen GmbH
Ing. Reiss Stefan Band: 12/2005
Jäger & Kronsteiner Elektrotechnik GmbH & CO. KG
Heinrich Gerhard Band: 03/2004
Johann Pichler Elektrounternehmen GmbH
Pichler Johann Band: 12/2006
Juma GmbH Leuchten
Mag. Juma Karim Band: 12/2005
Karl Stöttinger Elektro- und Handel
Stöttinger Karl Band: 03/2004
Kransteiner GmbH Blitzschutz- und Erdungsanlagen Erzeugung v. Blitzschutzmaterial
Kransteiner Arno Band: 12/2006
Kraus KG Planung - Erzeugung - Vertrieb von Kristalluster und Leuchten
Hildner Markus Band: 06/2004
Lichtshop Handels- und Vertriebs GmbH
Ing. Viehbäck Josef Band: 12/2005
Light & Motion Lichttechnik GmbH
Dipl.-Ing. Habel Helmut Band: 07/2002 09/2003 12/2003 12/2005
Lobmeyr® - Zahn Beleuchtungsabteilung - Lighting Department Jos. Zahn & Co GmbH
Rath Stefan Band: 12/2005
Ludwig Zausinger Elektro-Anlagentechnik GmbH & CO KG
Schmid Erwin Band: 09/2004
MCE Building & Infrastructure Solution GmbH

AB 2006 ALLE FÖRDERER UNSERES PROJEKTES
MIT IHREM ERSCHIENENEN INTERVIEW IN
Google Buchsuche BETA
CLUB CARRIERE - ONLINE
DIE ZUKUNFT BEGINNT JETZT!

Copyright Unternehmen

Ing. Freiberger Dietrich Band: 2001 03/2004
Pani Projection and Lighting Vertriebs GmbH
Mag. Sautter Markus Band: 12/2005
Paulmann Licht GmbH
Slama Christian Band: 06/2006
Pernkopf & Haas GmbH
Haas Otmar Band: 03/2004
PNP Netzwerk- und Elektrotechnik GmbH
Nendwich Andreas Band: 12/2006
Raimund Hraby OHG - Elektroinstallationen
Hauser Thomas Band: 09/2004
RIDI Leuchten GmbH
Werner Franz Band: 03/2005
Schreiner-Leuchten, Franz Schreiner GmbH
Prenner Christine Band: 12/2006
Steininger GmbH Personalverleih für Industrie & Gewerbe
Steininger Dietmar Michael Band: 09/2004
Syscom-W Netzwerkinstall. u. Handel m. Systemkomponenten GmbH
Haller Martin Band: 09/2004
Täubl Elektroinstallationen KEG
Täubl René Band: 06/2006
Thomas-Leuchten Dolores Gruber
Gruber Dolores Band: 03/2005
Trendlight Andreas Buttinger - Beleuchtungstechnik Konzept und Vertrieb
Buttinger Andreas Band: 12/2005
Vogt Industrieanlagen Elektrotechnik GmbH
Vogt Johann Band: 09/2004

Gas, Wasser, Heizung, Sanitär

A E T Catomio & Draxler OEG
Ing. Catomio Wolfgang Band: 12/2006
Alternative Wärme Technik Höchsmann und Posch OEG
Höchsmann Stefan Band: 06/2003 12/2005
Andreas Polak GmbH Gas-Wasser-Heizung
Polak Andreas Band: 03/2004
Angermaier Gebäudetechnik GmbH
Ing. Angermaier Kurt Band: 12/2005
Arbonia Austria GmbH
Ing. Bergold Theodor Band: 09/2003 03/2004
Axima Gebäudetechnik GmbH
Dipl.-Ing. Reitinger Peter Band: 03/2004
Bernd W. Gorinsek GesmbH Sanitär- und Heizungsanlagengewerbe
Gorinsek Bernd Wolfgang Band: 03/2004
Brankovic Dragisa KEG, Gas - Wasser - Heizung
Brankovic Dragisa Band: 06/2006

Christian Wegscheider Sanitär - Heizung
Christian Wegscheider Band: 06/2006
A-1140 Wien; Hauptstraße 89
Tel.: 01 5774698
wegscheider.christian@utanet.at

Cmatzinger Heizung - Bäder - Planung - Montage Ing. Christian Matzinger
Ing. Matzinger Christian Band: 12/2006
CMC Kachelofenbau GmbH - Ofenwelt-Senger Hafnermeister
Senger Christian Band: 12/2005
Dämon-Hochmayr Installationen GmbH
Hochmayr Gerhard Band: 03/2005
DEVI Austria GmbH
Graupner Manfred Band: 12/2005
Dorner Sanitär - Heizungsinstallationen GesmbH
Dorner Günter Band: 06/2004
Eduard Vorderleitner Gas - Wasser - Heizung - Lüftung - Brennerservice
Vorderleitner Eduard-Anton Band: 03/2004
Egger Sanitär- und Heizungstechnik GmbH
Synowczyk Werner Band: 06/2004
Ehrentletzberger-Kucharik GmbH
Herczog Ernst Band: 03/2004
Elektro Stingeder-Dobesberger Elektroinstallation, Regeltechnik, Öl- und Gasbrenner-Service
Stingeder Rudolf Band: 12/2005
elkatech Elektro- Kälte- und Klimatechnik GmbH
Tiefenböck Emil Band: 03/2004
Energietechnik - InstallationsgmbH
Maglot Erwin Band: 06/2006
Erich Blabensteiner Lüftung Klimatechnik
Blabensteiner Erich Band: 12/2005
Erich Donabaum GmbH & Co KEG Hafner-, Platten- u. Fliesenlegergewer.
Donabaum Erich Band: 03/2004
Erich Hauer Sanitär- und Heizungsanlagen GmbH
Hauer Hedwig Band: 12/2006
Fachhandel für sanitäre Ausstattung - Nikolaus Wagner
Wagner Nikolaus Band: 09/2004
Facility Objektmanagement und Service GmbH
Schabereiter Hermann Band: 03/2004
FL-Installations GmbH - Sanitär- und Heizungstechnik, Lüftung, Solar
Langthaler Franz Band: 09/2004
Franz Höglinger Gesellschaft m.b.H. & Co. KG
Höglinger Franz Band: 06/2004
Franz Vogel GmbH Heizung Lüftung Sanitär
Vogel Franz Band: 03/2004
Freller August
Freller August Band: 12/2005
Friedrich Neidhart GmbH
Prinz Agnes Band: 06/2006
Frühauf Heizungsservice
Frühauf Mario Band: 09/2004
Gas - Wasser - Heizung - Solar J. Stettner GmbH
Amon Martina Band: 07/2002 12/2005
Gas Wasser Heizung Installationen Gottfried Ptacek
Ptacek Gottfried Band: 06/2004
Gas-Wasser-Heizung Installationen Andreas Pöschl GmbH
Pöschl Andreas Band: 06/2006
Gründlinger & Partner OEG Gas Wasser Heizung Solartechnik - Pools - Elektro - Regeltechnik
Mayrhofer Reinhard Band: 03/2004
Haberl Energieanlagen GmbH - Gas - Wasser - Heizung - Lüftung
Haberl Heinrich Band: 12/2005
Hafner Installationen KG
Seebacher Franz Band: 12/2005
Haustechnik Gittmaier Gas - Wasser - Heizung
Gittmaier Josef Band: 09/2004
Haustechnik Spindler
Spindler Hermann Band: 06/2006
HDB Instandhaltung von Maschinen und Anlagen GmbH
Stelzer Horst Band: 06/2004
Heizung & Sanitär Ing. Ewald Janska Beratung - Planung - Ausführung
Ing. Janska Ewald Band: 06/2006
Heizung - Lüftung - Gas - Wasser Hainböck GmbH
Ing. Hainböck Bernhard Band: 12/2005
Hellbrok Umwelttechnik GmbH
Hell Georg Band: 03/2005

Copyrighted material

Helmut Wieser GmbH Installationen Gas-Wasser-Heizung-Lüftung
Helm Hans Christian Band: 09/2004
HGA GmbH Haus- und Gebäudeautomation
Ing. Rauch Harald Band: 12/2006
Horst Jäger GmbH Gas - Wasser - Heizung
Jäger Christian Band: 03/2005
HSA Heizung Sanitär Scharrenbroich GmbH Alternativenergie
Scharrenbroich Eugen Band: 12/2005
HT-Servicedienst für haustechnische Anlagen GesmbH
Ing. Lauer Harald Band: 06/2004
HTS Öl - Brennerservice Schierl Franz
Schierl Franz Band: 12/2005
I Center-Menhart Installations GmbH
Ing. Menhart Martin Band: 12/2006

uridan, wasserlose Urinale Generalvertretung Österreich./ IHO - Industrie & Handelsvertretung Osthoff
Klaus-Peter Osthoff Band: 06/2006
A-3430 Tulln; Langenlebarnerstraße 92
osthoff@uridan.at
www.uridan.at

Ing. Andreas Bock Technisches Büro - Ingenieurbüro für Maschinenbau, techn. Gebäudeausr. u. Energieplanung
Ing. Bock Andreas Band: 06/2006
Ing. Christian Richtinger, EU
Ing. Richtinger Christian Band: 06/2006
Ing. E. Kurz GmbH
Ing. Kurz Ernest Band: 12/2005
Installateur Gerhard Spandl Heizung Sanitär
Spandl Gerhard Band: 03/2005
Installationstechnik Arzberger Ges.m.b.H. & Co. KG
Arzberger Karl Band: 03/2004
Installationsunternehmen f. Gas, Wasser und Zentralheizungsbau Ing. Otmar Bauer GmbH
Bauer Otmar Band: 03/2004
Inthaler & Plöchl OEG - Gas, Wasser, Heizung, Solar
Inthaler Christian Band: 12/2006
Johann Grill Konzessionierter Installateur- Meisterbetrieb
Grill Johann Band: 03/2004
Kälte - Klimatechnik Fermitsch Herbert
Fermitsch Heribert Band: 09/2004
KLIMAzone GmbH
Dipl.-Ing.(FH) Richtsfeld Horst Band: 12/2006
Koller Peter Beratung - Verkauf Heiztechnik
Koller Peter Band: 12/2006
Kopp + Hille Heizung Lüftung Sanitär GmbH
Hille Gerhard Band: 03/2004
Kugler GmbH Bad - Heizung - Umwelttechnik
Kugler Wilfried Band: 12/2005
Kusa Haustechnik Sandler & Grötzl
Grötzl Michael Band: 12/2006
Max Sulzbacher Spenglerei - Installationen - Heizungsbau
Sulzbacher Maximilian Band: 03/2005
MM Greinitz
Zmugg Franz Band: 03/2005
Odörfer Haustechnik GmbH
Wallisch Gabriela Band: 09/2004
Ofenbau Scheibl (E.U.)
Scheibl Thomas Band: 12/2005
Österreichischer Kachelofenverband - Versuchs- und Forschungsanstalt der Hafner Österreichs
Dipl.-Ing. Dr. Schiffert Thomas Band: 12/2006
PACO Installations GmbH
Parlesak Elisabeth Band: 1998 06/2003 12/2005
Peter Aigner Gas-, Sanitär-, Heizungs- und Lüftungsanlagen
Aigner Peter Band: 03/2004
Piccardi Installationen GmbH
Wostraky Gerhard Band: 12/2006
Pichler und Sohn GmbH Heizung-Wasser-Spenglerei
Kupfer Josef Band: 12/2005
Polak & Graber Gesellschaft m.b.H. Gas-Wasser- Heizung-Elektro
Ing. Reichel Friedrich Band: 03/2004
Reisinger Installation GmbH Elektrohandel Gas - Wasser - Heizung
Tschemigg Eveline Band: 09/2004
Rudolf Rohowsky Bezirksrauchfangkehrermeister
Rohowsky Rudolf Band: 12/2005
Sanitärman Thomas Pradel
Pradel Thomas Band: 06/2004
SHT MM Greinitz Zweigniederlassung der SHT Haustechnik AG
Gartner Christian Band: 12/2006
sLi - Haustechnik Lisnjic Richard Installationen
Lisnjic Richard Band: 06/2004
Small Wärme-, Klima- und Sanitäranlagen, Nfg. GmbH & Co KG
Mach Walter Band: 06/2006
Team Lössl Ing. Lössl & Gassler GmbH - Technisches Büro
Lössl Peter Band: 03/2005
Techem Wassertechnik GmbH
Decker Gerhard Band: 07/2002 03/2004
Ultratech Service und HandelsgmbH
Ing. Bock Gerhard P. Band: 06/2003 03/2005
VA TECH Elin EBG Haustechnik GmbH & Co
Mag. Wagner Johannes Band: 06/2004
Vaillant GmbH
Auzinger Harald Band: 06/2004
Viessmann GmbH
Seeböck Reinhold Band: 09/2004
Wilhelm Pitsch Haustechnik - Installationen
Pitsch Wilhelm Band: 12/2005
WIT Wolfsberger Installationstechnik GmbH
Ing. Puff Christian Band: 12/2006
Wohlschläger & Redl Installation GmbH
Dipl.-Ing. Redl Georg Band: 06/2004

Haus- u. Küchengeräte

Ohne Angabe der Dienststelle:
Janovsky Alfred Band: 12/2005

BSH Hausgeräte GmbH Vertrieb Gaggenau
Rieder Wilhelm Band: 03/2005

Electrolux

Electrolux Hausgeräte GmbH
Mag. Martina Schnedl Band: 06/2006
A-1230 Wien; Herziggasse 9
Tel.: 01 86640253 martina.schnedl@electrolux.co.at
www.electrolux.co.at

Copyrighted material

Elektrotechnik Ing. Alfons GmbH
Kousek-Alfons Uli Band: 03/2004
FHE Franke Vertrieb von Gastronomieeinrichtungen
Lampichler Karl Band: 09/2004
Miele GmbH Niederlassung Wien
Wimmer Ingo Band: 12/2005
Ristretto Kaffeeautomaten Service GmbH
Schwaighofer Gerhard Band: 06/2006
Schabauer Service & Vertrieb GmbH
Schabauer Christian Band: 03/2004
Servicewerkstätte Ranacher Peter
Ranacher Peter Band: 06/2004
Tupperware® Vertriebshändler Renate Zagler
Zagler Renate Band: 12/2005
Vinz. Zwick GmbH & Co KG - Eisengroßhandel
Zwick Gertraud Band: 09/2004

Immobilien u. Immobilienverwaltung

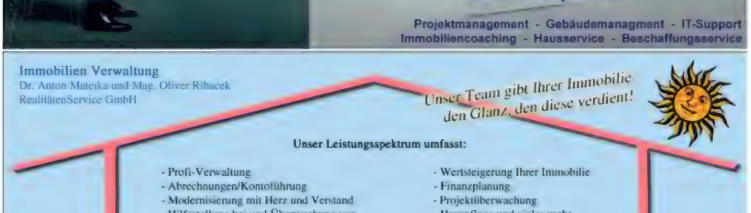
Aichholzer Immobilien Konz. Immobilienbüro Inh. Sofie Erna Aichholzer
Aichholzer Sofie Erna Band: 12/2006
AIV Generali Allgemeine Immobilien-VerwaltungsGmbH
Tholler Herbert Band: 03/2004
Aktivreal Immobilien Vermittlungs GmbH
Bauer Friederike Band: 12/2002 12/2005
Algin HandelsgmbH Bauträger - Immobilientreuhänder
Linster Ingeborg Band: 09/2004
ARWAG Holding AG - Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Hawla Stefan E. Band: 2000 09/2004
Assetis GmbH
Stoll Christoph Band: 06/2006
Aufbauwerk der Österreichischen Jungarbeiterbewegung Bau, Wohnungs und Siedlungs GmbH
Dipl.-Ing.(FH) Püller Martin Band: 12/2006
AV Appartement VermietungsgmbH
Bantsich Anton D. Band: 12/2006
Bau & Boden ImmobiliengesmbH
Ortner Andreas Band: 03/2004
Baufirma Stampfer GmbH
Stampfer Stefan Band: 03/2005
Beh. konz. Immobilienverwalter Ludwig Martiny
Mag. Martiny Michaela Band: 12/2005
BEWOG Immobilienvermittlungs- und Verwaltungs GmbH
Mag. Besenhofer Sonja Band: 12/2005
BIG Bundesimmobilien GmbH
Dr. Fitzek Ingrid Band: 06/2006
BME GmbH
Eichner Sabine Band: 09/2004
Bruckner Immobilien & Verwaltung
Mategka Christian Band: 12/2006
Brun Helga Immobilienverwaltung und -vermittlung
Brun Helga Band: 06/2003 12/2005
BUWOG Bauen und Wohnen GmbH
Mag. Ratzinger Andreas Band: 06/2006
Christian Kowald Immobilien GmbH
Kowald Christian Band: 03/2004
CPI Immobilien AG
Kostersitz Christian Band: 06/2006
CREDO Real Estate AG
Mag. Leu Rainer Band: 09/2004
Dipl.-Ing. Kurt Dimbacher Verwaltungs GmbH
Pfarrhofer Ivo Band: 06/2004
Diva Consult GmbH
Mag. (FH) Hiess Stefan Band: 12/2006
Donauzentrum BetriebsführungsgmbH
Fiedler Thomas Band: 12/2006
Dr. Böck Immobilien Treuhand GmbH
Böck Christian Band: 12/2006
Dr. Max Huber Realbüro Klagenfurt DI Paulitsch Immobilien KEG
Dipl.-Ing. Paulitsch Dieter Band: 03/2005
Dr. Max Huber Realbüro Linz T.E. Lifka GmbH
Lifka Thomas E. Band: 03/2004
Dr. Müllner u. Heimberger Immobilien Treuhand OEG
Heimberger Gerhard Band: 03/2004
ECE European City Estates AG
Mag. Reimitz Heinrich Band: 12/2006
EMG Entwickl. u. Management-Ges. f. Immobilien u. Beteiligungen mbH
Hundro Günter Helmut Kurt Band: 03/2004
ERA Strasser Immobilien GesmbH
Strasser Franz Band: 06/2004
Euroboden GmbH
Höglmaier Stefan Band: 03/2005
Ferropan Liegenschaftsverwaltungs-GmbH
Zeman Willibald Band: 12/2002 12/2005
Fidelitas Immobilien- und Finanzierungsservice GmbH
Mag. Petrusch Hannes Band: 07/2002 09/2003 12/2005
Fleischhacker Immobilien GmbH
Fleischhacker Franz Band: 06/2006
fm-Complete Facility Management GmbH
Peterka Harald Band: 06/2006
Gemeinnützige Wohn- u. Siedlungsgesellschaft Schönere Zukunft GmbH
Daum Norbert Band: 12/2006
Georg Pöllibauer Sachverständiger für Liegenschaftsbewertungen
Pöllibauer Georg Band: 12/2005

Gerersdorfer
Immobilien KEG

Gerersdorfer Immobilien KEG
Mag. Verena Gerersdorfer Band: 06/2006
A-1080 Wien; Auerspergstraße 5
Tel.: 01 40992020 office@gerersdorfer.com
www.gerersdorfer.com

Gewerbezone Ost
Krobath Anton Band: 06/2006
GMK Immobilientreuhand AG
Klier Martin Band: 06/2004
Green House Immobilienvertriebs GmbH
Dipl.-Ing. Ühlein Wolfdietrich Band: 06/2006
Grigkar Immobilien Dr. K. u. S. Grigkar Immobilien GmbH
Grigkar Alexander Band: 03/2005
Grössing Immobilien behördlich konzessionierte KEG
Grössing Gerhard Band: 06/2004
GVA Immoconsult Immobilientreuhand GmbH
Maier Karl J. Band: 12/2005
Hartinger Wohnbau Rosenheim GmbH
Hartinger Michael Band: 03/2005
Haus & Grund Liegenschaftsconsulting GmbH Immobilienvermittlung
Mag. Desch Claudia Band: 12/2005
Häuseradministration Dipl.-Ing. Otto Vest Univ. Senator h.c.

Copyrighted material



Dipl.-Ing. Vest Otto Band: 1999 bis 07/2002 09/2004
Hausverwaltung Kotzmuth & Gringschl
Kotzmuth Georg Band: 03/2005
Hausverwaltung Mag. Elfriede Scherz
Mag. Scherz Elfriede Band: 12/2005
Heinz Prosser Immobilienverwaltung
Prosser Heinz Band: 03/2005
Horst Essl LGV GmbH
Essl Horst Band: 12/2005
Howes Immobilien
Howes Jürgen Band: 06/2004
IG Realitäten Verwaltungsgmbh
Blach Ulrike Band: 09/2004
III Intelligentes Immobilien Investment Kropik & Novotny OEG
Kropik Franz Band: 12/2006
IKD Innovative kaufmänn. Dienste Immobilienverwaltung Buchhaltung
Mayerl Wolfgang Band: 09/2004
Immo Kapitalanlage KG
Eisert Gunther Band: 06/2004
Immobilien Baroni
Baroni Bernhard Band: 06/2006
Immobilien Verwaltung Dr. Anton Matejka und Mag. Oliver Rihacek RealitätenService GmbH
Mag. Rihacek Oliver Band: 12/2006
Immobilien Werner Karg GmbH
Karg Werner Band: 06/2006
Immobilien-Verwaltungen G. Kager - Mag. P. Grißmann GmbH
Mag. Grißmann Peter Band: 09/2004
Immobilienkanzlei Dr. Weichselbaumer GmbH
Mag. Dr. Weichselbaumer Alexander Band: 12/2006
Immobilientreuhand Faritsch KEG
Faritsch Othmar Band: 06/2006
Immobilientreuhand Kluger GmbH
Mag. Helfer Sonja Band: 06/2006
Immobilientreuhand Otto Friedrich & Partner KG
Friedrich Otto Band: 09/2004
Immobilientreuhänder Hildegard Antoni-Kahrer
Mag. Rosam Nikolaus Band: 03/2005
Immobilientreuhänder Realitäten- und Verwaltungsbüro Hertha Schafranek
Schafranek Hertha Band: 03/2004
Immobilientreuhänderin Mag. Margareta Diringer
Mag. Diringer Margareta Band: 12/2006

Immobilientreuhandkanzlei Karin Zwach
Karin Zwach Band: 06/2006
A-8010 Graz; Klosterwiesgasse 62
Tel.: 0316 821541 k.zwach@zwach.at
www.zwach.co.at

Immobilienverwalter/Makler Dr. Friedrich Noszek
Dr. Noszek Friedrich Band: 12/2005
Immobilienverwaltung Mag. Christian Krenauer GmbH
Mag. Krenauer Christian Band: 03/2004
Immosolution Immobilien & Facility Management GmbH & Co KG
Dr. Reitgruber Christian Band: 03/2005
Immotop Realitätenbüro Vöcklabruck Mag.Hammerlitz/Mag.Etzlinger KEG
Mag. Hammerlitz Erwin Band: 12/2005
IMV Immobilien Management und Verwaltung GmbH
Ing. Streicher Bernhard Band: 12/2006
Ing. Thomas R. Schweiger Immobilien

KLUGER IMMOBILIEN
REALKANZLEI DR. PAUL WIRTH GMBH

Auf rund 700 m² firmieren in Form einer Bürogemeinschaft
Immobilientreuhand Kluger GmbH
Realkanzlei Dr. Paul Wirth GmbH

Dr. Wirth Ges.m.b.H Realkanzlei
1040 Wien, Favoritenstrasse 10
Telefon: +43/1/505 96 97
E-mail: office@realklug.at
www.realklug.at

Die Immobilientreuhand Kluger GmbH wurde im Jahre 1930 als Einzelfirma Gotthard Kluger in Wien gegründet und ist seitdem in ununterbrochener Folge als Verwalter von Wohn- und Geschäftshäusern erfolgreich tätig. Bis zum Jahre 1982 befand sich das Unter-nehmen im Besitz der Familie Kluger und wurde nach Übernahme von Herrn Dr. Paul Wirth in eine GmbH eingebracht. Seit 2005 wird das Unternehmen von Frau Mag. Sabine Glösmann und Frau Mag. Sonja Helfer geleitet. In einem Team von 18 geschulten Mit-arbeitern betreuen wir rund 160 Objekte - davon etwa 40 Wohnungseigentumsanlagen - in Wien. Im Rahmen unserer Hausverwaltertätigkeit werden alle Aspekte des Immobilienmanagements abgedeckt – der kaufmännische Teil, der rechtliche Teil und vor allem auch der technische Teil, wie die laufende Instandhaltung und auch die Haussanierung unter Einbeziehung von Förderungsmöglichkeiten. Die nun schon über 70 Jahre währende erfolgreiche Tätigkeit des Unternehmens ruht auf den Säulen der Seriosität, Qualität und Zuverlässigkeit - und so soll es auch bleiben.

Durch eigene Konzessionen sind nachfolgende Tätigkeitsbereiche abgedeckt:

Verwaltung von Immobilien - Vermittlung von Miete, Kauf, Pacht - Immobilienberatung

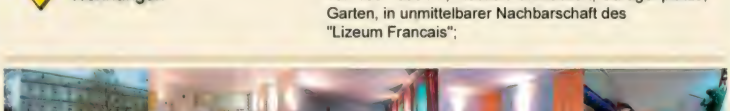
Ing. Schweiger Thomas R. Band: 06/2006
Ingrid Ullrich u. Co. GmbH - Immobilienverwaltung- Immobilienmakler
Wicke Felix Band: 12/2006
Just Immobilien Beratung Vermietung Verwaltung
Just Manfred Band: 09/2004
K & P GmbH
Dipl.-Ing. (FH) Kirchberger Dieter Band: 03/2005
Kaindl-Boenisch Realitäten GmbH
Kaindl Ernst Band: 06/2006
Kaindlstorfer KEG Sachverständigenbüro für Liegenschaftsbewertungen und Wohnungseigentum
Kaindlstorfer Günter Band: 12/2006
Kesinovic Immobil
Kesinovic Mario Band: 12/2006
Kogler Immobilien Das freundliche Büro Manfred Kogler
Kogler Manfred Band: 03/2005
Leitinger KEG Immobilien
Leitinger Johann Band: 12/2005
M&E Marketing u. Consulting GmbH
Eschlböck Manfred Band: 12/2005
Magna
Rottensteiner Manfred Band: 12/2005
Magnum Immobilien GmbH
Mag. Dr. Dirnberger Elmar Johannes Band: 07/2002 06/2004
Mario Deuschl GmbH
Deuschl Mario Band: 06/2006
Merkurreal Walzl & Walzl KEG
Walzl Erich Band: 12/2005
Meyer Immobilien
Meyer Uta Band: 03/2004
Millennium City BetriebsgmbH
Glattauer Gottfried Band: 12/2006
Nora Immobilien Treuhand GmbH
Unterberger Eleonora Band: 12/2005
Nowak Immobilien AG
Nowak Armin Band: 12/2005
ÖAD - Wohnraumverwaltungs GmbH
Mag. Jedliczka Günther Band: 03/2005
ÖBB Immobilienmanagement GmbH
Mag. Steinacker Michaela Band: 12/2006
OCS Bauprojektierungs- und VertriebsgmbH
Steinleithner Wolf-Teja Band: 06/2004
Ortner Immobilien, Finanzierungs- und Vermögensberatung KEG
Ortner Franz Band: 12/2006
Otto Friedrich & Partner Immobilientreuhand GmbH
Schuster Gabriele Band: 12/2006
ÖVI Immobilienakademie Betriebs - GmbH
Mag. Holzapfel Anton Band: 2000 09/2004
PALAIS Bauträger + Bau GesellschaftmbH
Pfeffer Johann Band: 03/2004
Pan Consult GmbH Georg Gratz
Gratz Georg Band: 06/2006
Panzl Vermietungsgesellschaft KEG
Panzl Matthias Band: 06/2006
Papalecca Immobilien GmbH
Papalecca Anna Band: 06/2006
Parkreal ImmobiliengmbH
Bokr Nicole Band: 12/2005
Penner GmbH
Penner Franz Band: 12/2005
Perconsult Konzess. Immobilien und Handels GmbH
Ing. Urban Christine Band: 03/2005
Raiffeisen Evolution Project Development GmbH
Kares Astrid Band: 12/2006
Neurauter Markus Band: 12/2005
RE/MAX Bad Ischl Immobilien Rettenbacher
Rettenbacher Matthias Band: 03/2004
Referenz Immobilien GmbH
Zeyda Klaus Band: 12/2005
Remax Döbling - FMF Immobilien Consulting GmbH
Steiner Martin Band: 03/2004
Res Immobilienverwaltung GmbH
Dr. Pfoser Klaus Band: 12/2005
Reviva Am Spitz Liegenschafts AG
Pinz Roland Band: 03/2005
Rieseneder Verwaltungs-GmbH
Rieseneder Franz Band: 09/2004
Rihacek Immobilientreuhand
Rihacek Gerhard Band: 03/2004
Ringstraßen Galerien BetriebsgmbH
Richter Rudolf Band: 12/2005
S. Kain KG - Immobilienverwaltung, Immobilienvermittlung
Atteneder Helmut Band: 06/2004
Santner Immobilienberatung GmbH - Immobilienverw. Facility Managem.
Baschny Stefan Band: 03/2005
Schmied Immobilien KEG - Immobilientreuhänder Immobilienverwalter
Schmied Alexander Band: 06/2006
SEG-Immo AG

Seminar-Zentrum
Liechtensteinstraße

Seminare & Veranstaltungen — Das Seminarzentrum Liechtensteinstrasse verfügt über 6 Räume unterschiedlicher Größe und Stilrichtung.

Raumvermietung — regelmäßige Veranstaltungen, spezielle Veranstaltungen, Seminare für Firmen;

Wohnungen — von 100 - 350 m², möbliert/ unmöbliert, Garagenplätze, Garten, in unmittelbarer Nachbarschaft des "Lizeum Francais";



1090 Wien, Liechtensteinstraße 39-43, Tel: 06641224646, www.seminar-management.at, office@seminar-management.at

Mag. Pawloff Nicolas Yves Band: 12/2005
Selecta-Real Immobilientreuhand GmbH & Co KG
Dipl.-Kfm. Dr. Quidenus Wolfgang Band: 06/2004
Soravia Service GmbH
Ing. Göth Karl Band: 12/2006
Steffan Bruckner GmbH Gebäudeverwalt. u. Immobilientreuhandkanzlei
Bruckner Steffan Band: 12/2005
Steg Immobilien Verwaltungs & Entwicklungs GmbH
Mag. Salm-Reifferscheidt Niklas Band: 12/2005
Strauss & Partner Immobilien GmbH
Ing. Strauss Karl-Heinz Band: 12/2005
Transimmobil Immobilienmanagement-Consulting GmbH
Matzer Christine Band: 12/2006
Ulreich Bauträger GmbH
Mag. Ulreich Hans Jörg Band: 12/2006
Vereinigte Linzer Wohnungsgenossenschaft Gemeinnützige GmbH
Ing. Harsch Ernst Band: 12/2005
W & MID Immobilien GmbH
Oberwinkler Manfred Band: 09/2004
Mag. Wailzer Josef Band: 03/2004
Weinberger Biletti Immobilien GmbH
Weinberger Marko Band: 12/2005
Wienerwald Immobilien
Böhm Waltraud Band: 03/2005

Möbel u. Einrichtungsgegenstände

Altwaren und Antiquitäten Felicitas Weichhart
Weichhart Felicitas Band: 09/2004
Antik Möbel Markt G. Mayrhofer
Mayrhofer Gerhard Band: 12/2006
Antike Möbel und Bilder Leopold Schwaiger
Schwaiger Leopold Band: 12/2005
Antix-Stadl Hämmerle Mario
Hämmerle Mario Band: 12/2006
Assmann Ladenbau Leibnitz GmbH
Dipl.-Ing. Wechdorn Daniela Band: 03/2005
Asti & Körber - Das Küchenstudio
Körber Christian Band: 03/2005
August Schildberger Schildi-Trend-Import
Schildberger August Band: 09/2004
Bau und Möbeltischlerei Franzmair Josef
Franzmair Josef Band: 06/2006
Bau- und Möbeltischlerei Alfred Klammer
Klammer Alfred Band: 03/2004
Bau- und Möbeltischlerei Elfrieda Krumböck-Thaller
Krumböck-Thaller Elfrieda Band: 03/2004
Bau- und Möbeltischlerei Franz Schachermair
Schachermair Franz Band: 06/2006
Bau- und Möbeltischlerei Ziak Josef
Ziak Josef Band: 03/2004
Bauer und Kukla GmbH - Wohnkultur und Geschäftseinrichtung
Schindler Thomas Band: 09/2004
Benedorm
Lützenkirchen Johann Band: 03/2005
Bettenfabrik Kauffmann GmbH & Co
Alfare Werner Band: 12/2005
Braal Küchen Fred Braunesberger Möbelwerk GmbH
Braunesberger Fred Oliver Band: 12/2006
Bulthaup Center Spittelberg Walter Reisinger

Reisinger Walter Band: 03/2004
Bulthaup Opernring Einrichtungs GmbH
Pichler Alois Band: 1998 2001 03/2004 06/2004
DanKüchen Centrum Webling CWR Handels GmbH
Roth Willibald Band: 06/2006
Deisenhammer - Das Möbel der exclusiven Art
Deisenhammer Kurt Johann Band: 03/2004
Der Tischler - Johannes Stockinger
Stockinger Johannes Band: 06/2006
Designstudio G. Kroupa
Pusta-Kroupa Daniela Band: 12/2005
Drinnen & Draussen Roman Faber KEG
Faber Roman Band: 03/2004
Edmund Edlinger Planungsbüro und Baumanagement
Edlinger Edmund Band: 12/2006
Einrichtungshaus Robert Gascher
Gascher Robert Band: 03/2005
Einrichtungsstudio Wohnen Erleben Ing. Georg Uher KEG
Ing. Uher Georg Band: 06/2006
Einrichtungswerkstätten Ernst Kroupa GmbH
Kroupa Erhard Thomas Band: 12/2005
Engelbert Spernbauer Möbel - Fenster - Türen
Spernbauer Engelbert Band: 12/2005
Enghuber Hans Möbelwerkstätte
Enghuber Johann Band: 06/2006
Ensbrunner Inh. Alois Pröll Tischlerei - Innenausbau - Böden
Pröll Alois Band: 12/2006
Evim Einrichtungshaus Carsi Handels GmbH
Ing. Puzmaz Ceyhan Band: 06/2004
Fa. Sabina Hemala Wohn & Accessoires
Hemala Sabina Band: 06/2006
Farben Schürz - Christine Eibl - Farbenfachhandel
Eibl Christine Band: 12/2006
Firma Wolfmayr
Wolfmayr Andreas Band: 12/2006
Frost International
Frost Michael C. Band: 12/2006
Gerhard Brandstetter
Brandstetter Gerhard Band: 12/2005
GRUWI-wohnen küche-schlafen-wohnen
Grubhofer Wilhelm Band: 06/2006
Günther Buchinger - Bringt Natur in Form
Buchinger Günther Band: 06/2004
Günther Obermayr Alpenländische Volkskunst Restaurierungen
Obermayr Günther Band: 03/2005
H. Hinke GmbH & Co. KG
Hinke Hermann Band: 12/2005
Hubert Umprecht GmbH
Umprecht Hubert Band: 03/2005
Ihr Team Wasserbetten Exklusiv Gerhard Schrenk KEG
Schrenk Gerhard Band: 2001 12/2005
Ing. Herbert Stickler Tischlerei
Ing. Mag. Stickler Herbert Band: 03/2004
Innovationen aus Holz M.C.B. Rinzner & Partner OEG
Beiglböck Bernhard Band: 03/2004
ITW Austrian Sleeping Comfort - Klaus Wolfsgruber GmbH & Co.KG
Wolfsgruber Klaus Band: 06/2004
Jako Wasserbetten Martin Jakoubek
Jakoubek Martin Band: 12/2005
Josef Kalchgruber Tischlerei, Binderei und Stiegenbau
Kalchgruber Josef Band: 12/2005
K&K Christian Knoll
Knoll Christian Band: 03/2004
KA - International Mag. Brigitte Rizzi
Mag. Rizzi Brigitte Band: 09/2004
Karl Lattner Bau- und Möbeltischlerei Möbelhandel
Lattner Karl Band: 12/2005
Karpiel KEG Raumausstatter, Innenausbau, Selbstbaumöbel, Möbel nach Maß, Tischlerbedarf
Karpiel Leszek Band: 03/2004
Kerschner Wohndesign - Planung, Möbelhandel, Tischlerei
Neuhauser Martin Band: 06/2004
Kotrasch GmbH & Co KG Tischlerei
Kotrasch Reinhold Band: 06/2004
Küchen Dross GmbH
Wukowitsch Josef Band: 03/2004
Kunst- und Möbeltischlerei Arc & Circle Alexander Penz
Penz Alexander Band: 06/2006
Lambert Hölzl GmbH & Co.KEG
Hölzl Huberta Band: 09/2004
Lehner Karniesenerzeugung und Tischlerei GmbH & Co KG
Köfer Willibald Band: 06/2004
Leiner Rudolf GmbH
Rarej Claudia Band: 12/2006
LGU Handwerk Einrichtungs- u. HandelsgmbH Malerei u. Bodenverlegung
Lessacher Gallus Band: 03/2004
Ligne Roset Wien Strauss Handels GmbH
Watzenig Christian Band: 09/2004
Lundia Einrichtungsstudio, Ewald Reinprecht
Reinprecht Ewald Band: 09/2004
Magazin 07 Möbel und Einrichtungs GmbH
Kath Janet Band: 06/2006
Mathis Esterhazy Brand - Werkstatt
Esterhazy Carl-Matthias Band: 12/2006
MDG Möbel Design Grafik Ing. Robert Kueffner Tischlermeister
Kueffner Robert Band: 03/2004
MÖBA Möbelhandel GmbH & Co KG
Horvat Gotttfried Band: 09/2004
Möbelbau Sulzer - Johann Sulzer Tischlerei
Sulzer Johann Band: 06/2006
Möbelhandel Jakob Goßner
Goßner Jakob Band: 06/2004
MÖMA GmbH - Möbelmarkt Ansfelden
Mag. Koch Ingo Band: 03/2004
Nöttling Larson Juhl GmbH
Dipl.-Ing. Nöttling Markus Band: 03/2004
Obimöbel Tischlerei H. Obermayr
Obermayr Herbert Band: 03/2005
Peter-Robert Arzt Bau-, Möbel und Portaltischlerei
Arzt Peter-Robert Band: 07/2002 12/2005
Pichler & Co OEG Naturholztischlerei
Pichler Josef Band: 03/2004
RMR Manfred Raingruber Trading
Raingruber Manfred Band: 03/2004
Rückl & Co KEG
Rückl Jan Band: 03/2005
Suntinger und Wallner Montage-, Bau- und Möbeltischlerei GmbH
Wallner Josef Band: 09/2004
Team 7 - Natürlich Wohnen - GmbH
Mag. Dr. Emprechtinger Georg Band: 09/2004
Teamdesign Küche & Bad HandelsgmbH
Ing. Poley Hannes Band: 12/2006
Teppichhaus Vartian+Söhne GmbH
Vartian Georg Band: 03/2005

Copyrighted material

Teufel Polstermöbel nach Maß, Reparatur, Tapeten, Vorhänge, Teppiche
Teufel Karl-Heinz Band: 12/2006
Tischlerei Alois Braunegg
Braunegg Alois Band: 06/2006
Tischlerei Damböck
Damböck Marianne Band: 12/2005
Tischlerei Fa. Rudolf Teufl
Teufl Rudolf Band: 12/2005
Tischlerei Josef Halbmayr
Halbmayr Josef Band: 09/2004
Tischlerei Konrad Zwölfer
Zwölfer Konrad Band: 06/2004
Tischlerei R. Martinschitz
Martinschitz Roswitha Band: 03/2004
Tischlerei Scheschy GmbH Krankenhaus- und Laboreinrichtungen, Fenster-Türen und alle Innenausstattungen
Scheschy Gerhard Band: 12/2006
Tischlerei-Innenausbau Franz Peham
Peham Franz Band: 09/2004
Treffpunkt Wohnen
Daubeck Alexander Band: 12/2005
Trend-Holzbau GesmbH Baumeister, Zimmerei - Tischlerei
Ehammer Franz Band: 03/2004
Treppenfüchse Fuchs & Fuchs OHG - Tischlerei
Fuchs Josef Band: 06/2004
Wien's Küchenkönig
Lauter Egon Band: 03/2005 12/2005
Wohn-Studio Katherl Wolfgang Katherl
Katherl Wolfgang Band: 12/2005
Wohnraum Innenausbau GmbH
Hinkel Gerhard Band: 06/2004
Wohnstudio Filser
Filser Christa Band: 03/2005
XXXLutz GmbH
Leonhartsberger Gerold Band: 03/2005
Mag. Saliger Thomas Band: 12/2005
Zorn Manfred GmbH
Zorn Manfred Band: 12/2005

Raumaustattung

Ars Replika Martin Lehner
Lehner Martin Band: 03/2004
Artelier Martin Steininger, Ing. Innenarchitektur Produktdesign Projektmanagement
Steininger Martin Band: 03/2004
Atelier Binder Ceramics Peter Binder Keramikmeister
Binder Peter Band: 03/2004
Atelier una - Innenarchitektur
Dipl.-Ing. Nachbargauer Ulrike Band: 12/2006
Der Neumayer Bad Bett & Raum
Lanner Gabriele Band: 06/2004
Dolenz, Gollner Sonnenschutz Handels GmbH
Dipl.-Ing. Zahradka Christian Band: 06/2004
Dr. Koch & Co. GmbH
Dr. Koch Eggert Band: 2000 12/2005
Ernst Hartl Malerfachbetrieb
Hartl Ernst Band: 06/2004
F. R. Plankenbichler Ihr Tapezierer & Raumausstatter

100 JAHRE
WOLFRAM
DER FARBENZAUBERER
Schönbrunner Str. 133 -137
A-1050 Wien
Telefon (01) 544 47 77-0
Fax DW-85

Prieler Renate Band: 06/2004
Fa. Klima Vorhänge nach Wahl
Klima Angela Band: 09/2004
Franz Papai Maler und Anstreicher GmbH
Papai Franz Band: 06/2004
Friedrich Otto Schmidt Antike Wohnungseinrichtungen
Lorenz Irene Band: 03/2004
Georg Litzlbauer Raumausstatter
Litzlbauer Georg Band: 09/2004
Gerhard Kacer Tapezierermeister NFG. R. Stadler
Stadler Richard Band: 06/2004
Göd Planung & Einrichtung
Ing. Göd Heinz Band: 12/2006
Hanisch Ges.m.b.H. Moderne Raumgestaltung
Hanisch Walter Band: 06/2004
Herbert Pregesbauer GmbH - Bau & Möbeltischlerei
Pregesbauer Herbert Band: 06/2004
INTEX Import-Export Großhandels-GmbH
Zoubek Claus Oliver Band: 09/2004
Josef Baumgarthuber Tapezierer und Raumausstatter
Baumgarthuber Josef Band: 06/2004
Kimeswenger Raumausstatter Lederw. - Reitsport
Kimeswenger Irene Band: 06/2004

la Cassetta
Wohnen & Geschenke

La Cassetta Wohnen & Geschenke - Hedi Antenreiter
Hedi Antenreiter Band: 12/2006
A-1010 Wien; Am Hof 13
Tel.: 01 5351754 antenreiter@aon.at
www.la-cassetta.at

LUCAS natur schlaf räume
Stürzenhofecker Lucas Band: 06/2004
M. Rohrmoser Mondsee Keramik
Rohrmoser Maria Band: 03/2004
Maler und Vergoldermeister Doris Tekula
Tekula Doris Band: 06/2004
Malerbetrieb L. Suppantschitsch
Suppantschitsch Konrad Band: 03/2004
Molin OEG - Malerei + Anstrich
Molin Karl Band: 06/2006
Molto Luce GmbH
Eiber Fritz Band: 12/2006
Nikiforos Kantidis Tapeziererarbeiten & Raumausstattung Meisterbetrieb
Dipl.-Ing. Kantidis Nikiforos Band: 06/2004
Objektdesign Kerstin Vogler
Vogler Kerstin Band: 03/2005
Raumausstatter Andreas Sedlmayer
Sedlmayer Andreas Band: 12/2006
Raumausstatter Redl & Redl OEG
Redl Marcus Band: 06/2004
Raumgestaltung Razenberger
Razenberger Johann Band: 12/2005
Raumgestaltung Thomas Albrecht Tapezierermeister
Albrecht Thomas Band: 06/2004
Reiter Betten und Vorhänge
Pöllinger Robert Band: 06/2004
Schöner Wohnen Tischlerei GmbH
Fagschlunger Robert Band: 06/2006
Spindler & Weszely OEG - Fliesen und Raumausstatter
Weszely Werner Band: 09/2004
Staltner & Fürlinger Bettina Hirsch-Stronstorff GmbH Innendekorationen
Hirsch-Stronstorff Bettina Band: 09/2003 12/2005
Steinbichler & Co GmbH
Steinbichler Thomas Band: 12/2006
Stil & more Dekoratives für Haus und Garten, Wilma Kreutner
Kreutner Wilma Band: 06/2006

TEUFEL
Polstermöbel nach Maß · Reparatur
Tapeten · Vorhänge · Teppiche
Wir schaffen viel aus Heimtextil

Teufel Polstermöbel nach Maß
Reparatur, Tapeten,Vorhänge, Teppiche
Karl-Heinz Teufel
A-4600 Wels; Robert-Kochstraße 75
Tel.: 07242 55626

Tapezierer Alfred Müller
Müller Alfred Band: 06/2004
Tapezierer Frummel Raumausstatter Teppiche Tapeten Vorhänge Parkett
Frummel Kurt Band: 03/2004
Tapezierer und Raumausstatter Peter Ullmann

Ullmann Peter Band: 06/2004
Tapezierermeister Janauschek
Janauschek Matthias Band: 06/2004
Tapezierermeister Peter Gschladt, Inhaber Günther Gschladt
Gschladt Peter Band: 03/2004
Teppich Import - Export Jawaid Qureshi
Qureshi Jawaid Band: 03/2005
Textil & Dekor Sacher OHG
Mörtenböck Gertrude Band: 06/2006
Wilhelm Pum Kachelöfen - Fliesen GmbH
Pum Wilhelm Band: 06/2006
WKW Wohnkultur Weszits
Weszits Peter Band: 12/2005
Wohn- & Küchenstudio Zuschnitte Otto
Weber Otto Band: 12/2006
Wohnen mit Gefühl - Reinhard Lerch
Lerch Reinhard Band: 06/2004
Wohnstudio Anton Maly - Inh. Eva Herbek
Herbek Eva Band: 09/2004
Wolfram G. Farbenhandels GmbH
Kornmayer Ulrike Band: 12/2006

Sanitäreinrichtung

Ideal Standard Abt. der WABCO Austria GmbH
Ing. Donner Rudolf Band: 09/2004
Keuco GmbH
Würmer Peter Band: 03/2004
M. Klein HandelsgmbH
Klein Michael Band: 09/2004
Neoperl HandelsgmbH - A Neoperl Company
Prochazka Klaus Josef Band: 03/2005
ÖAG Handelsbeteiligungs AG
Niederl Helmut Band: 12/2005

Service

Blue Angel Club der Haushaltspannenhelfer (Verein)
Thomas Lang Band: 06/2006
A-2100 Korneuburg; Am Hafen 6, Gelände 26
Tel.: 02262 64709 office@blue-angel.at
www.blue-angel.at

Brunner Textilreinigungs GmbH
Brunner Herbert Band: 09/2004
Comfort - Rein Inh. Petrovic Josef
Petrovic Josef Band: 06/2006
Gerhard Müller Badewannensanierungen
Müller Gerhard Band: 12/2005
Geris Hausmeisterservice Seebacher Gerolf
Seebacher Gerolf Band: 03/2005
Glas-Spiegel Peter Brammer Glasermeister
Brammer Peter Band: 06/2004
Hausbetreuung Dimmi GmbH
Dimmi Alexander Band: 12/2005
Kristallklar Savevski KEG
Savevski Kristian Band: 03/2005
Nikolaus Reisser G&R Service KEG
Reisser Nikolaus Band: 03/2005
Schauer Möbelverkauf
Schauer Brigitte Band: 03/2004
Schlüsselexpress Andreas Bacher
Bacher Andreas Band: 03/2004
Schulz Manfred Bezirksrauchfangkehrermeister
Schulz Manfred Band: 06/2004
Trox Technik Austria GmbH
Zisser Christian Band: 03/2004
TSF Technisches Service GmbH
Fasching Erich Band: 09/2004
VA TECH ELIN EBG GmbH & Co
Mag. Holzer Bernhard Band: 06/2006
Zehetner GmbH
Zehetner Gabriele Band: 03/2004

Parkett

Daxberger - Wohnqualität aus Meisterhand
Daxberger Reinhard Band: 06/2006
Friedrich Teufl, Parkettentischler
Teufl Friedrich Band: 12/2006
Intarsia Vienna Edelholzböden GmbH
Pisarek Bogdan Band: 06/2004

Karl Amashaufer GmbH - Holzindustrie
Susanne Amashaufer Band: 06/2006
A-3252 Petzenkirchen, Kendl 6
Tel.: 07482 48510 s.amashaufer@bergland-parkett.at
www.bergland-parkett.at

Schenk vormals Ranzmeir Fußböden
Schenk Alexander Band: 12/2005
Tilo GmbH
Mag. Puttinger Thomas Band: 09/2004
Türen & Parkett Wahnsinn Alexander Binder - Handelsagentur
Binder Alexander Band: 06/2006

Π Ziviltechniker und Technische Büros

Ohne Angabe der Dienststelle:
Mag. Fischer Peter Band: 12/2005
Lederer Silvia Band: 03/2005
Dipl.-Ing. Wocelka Adolf Band: 06/2004

Albert Wimmer ZT GmbH
Dipl.-Ing. Semir Zubcevic Band: 06/2006
A-1150 Wien; Flachgasse 53
zubac@via.at

A&GP international Architekt Brunner ZT GmbH
Mag. Brunner Hans Heinrich Band: 12/2002 12/2005
Akademie der Bildenden Künste - Prof. Arch. Dipl.-Ing. Maria Auböck

Copyrighted material

Dipl.-Ing. Auböck Maria Band: 03/2005
Altherm Engineering GmbH
Ing. Haugeneder Hans Band: 12/2005
AMZ Liegenschaftsvermietung GmbH
Dipl.-Ing. Zweymüller Albert Band: 12/2006
Apollo 11-3 Architekten Klöpper & Willibald ZT. GesbR
Dipl.-Ing. Klöpper Ira Band: 06/2004
Arch. DI Markus Hub Staatl. befugter u. beeideter Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Hub Markus Band: 06/2006
Arch. Dipl.-Ing. Harald Gnilsen
Gnilsen Harald Band: 12/2006
Architekt DI Bernd Spiegel
Dipl.-Ing. Spiegel Bernd Band: 12/2006
Architekt Dipl. Ing. Ernst Maurer
Dipl.-Ing. Maurer Ernst Band: 03/2005
Architekt Dipl. Ing. Heinrich Schuller Staatl. bef. u. beeid. Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Schuller Heinrich Band: 03/2005
Architekt Dipl.-Ing. Ernst Mrazek
Dipl.-Ing. Mrazek Ernst Band: 03/2005
Architekt Dipl.-Ing. Georg Thurn-Valsassina Ziviltechniker GmbH
Dipl.-Ing. Thurn-Valsassina Georg Band: 12/2006
Architekt Dipl.-Ing. Helmar Zwick Staatl. bef. u. beeid. Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Zwick Ernst-Helmar Band: 03/2005
Architekt Dipl.-Ing. Otmar Edelbacher Staatl. bef. u. beeid. Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Edelbacher Otmar Band: 12/2006
Architekt Dipl.-Ing. Rene Patzl Staatl. bef. u. beeid. Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Patzl René Band: 03/2005
Architekt Dipl.Ing Eleonore Kleindienst Staatl. bef. u. beeid. Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Kleindienst Eleonore Band: 1999 03/2005 06/2006
Architekt Dipl.Ing. Dieter Grundmann Staatl. bef. u. beeid. Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Grundmann Dieter Band: 03/2005
Architekt Dipl.Ing. Walter Brada
Dipl.-Ing. Brada Walter Band: 03/2005
Architekt Mag. arch. Herbert Ursprunger Staatl. bef. u.beeid. Ziviltechniker
Mag. Ursprunger Herbert Band: 06/2006
Architekt Mag. arch. Ing. Günther Pigal Staatl. bef. u. beeid. Ziviltechniker
Ing. Mag. Pigal Günther Band: 12/2006
Architekt Mag. Arch. Ing. Margarethe Cufer Staatl. bef. u. beeid. ZT
Mag. Cufer Margarethe Band: 03/2005
Architekt Prof. Dipl.-Ing. F. Fehringer Atelier P + F
Dipl.-Ing. Fehringer Franz Band: 09/2003 03/2005
Architekten Hauser & Hiebl KEG ZT-Ges. Staatl. bef. u. beeid. ZT
Ing. Mag. Hauser Elmar Band: 12/2006
Architekten ZT Scheicher GmbH
Dipl.-Ing. Scheicher Hans W. Band: 12/2005
Architektin Dipl.Ing. Veronika Vogelauer Staatl. bef. u. beeid. ZT
Vogelauer Veronika Band: 03/2005

architektur box
www.architekturbox.at

Architekturbox ZT GmbH
Dipl.-Ing. C. Alexander Smertnig Band: 06/2006
A-1040 Wien; Wiedner Gürtel 12/11
Tel.: 01 9209054 office@architekturbox.at
www.architekturbox.at

Architekturbüro Hummelbrunner
Hummelbrunner Michaela Band: 03/2005
Architekturbüro Peichl & Partner Z.T.
Mag. Peichl Gustav Band: 03/2005 bis 12/2006
Architekturbüro Peyker
Dipl.-Ing. Peyker Herfried Band: 09/2004

ARCHOFFICE
RESCH, KRATSCHMANN & PARTNER ZT GMBH

Architekturbüro Resch, Kratschmann Partner ZT GmbH
Dipl.-Ing. Robert Kratschmann Band: 12/2006
A-1080 Wien, Piaristengasse 54
Tel.: 01 4052517 rkp@archoffice.at
www.archoffice.at

Asphalt-Unternehmung Carl Günther GmbH
Dipl.-Ing. Piringer Günter Band: 03/2005
Atelier Prof. Holzbauer
Holzbauer Wilhelm Band: 2000 09/2003 bis 03/2005
Atelier Volkmar Burgstaller ZT GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Burgstaller Volkmar Band: 03/2004
Baumeister Ing. Martin Exel
Exel Martin Band: 06/2004
Bauphysik DI Dr. Gernot Scherpke Wien-Linz staatl. bef. und beeid. Ingenieurkonsulent
Dipl.-Ing. Dr. Scherpke Gernot Band: 06/2006
Bernard Ingenieure ZT-GmbH
Dipl.-Ing. Egle Robert Band: 12/2005
Bohm-Palme Ziviltechnikergesellschaft m.b.H.
Dipl.-Ing. Palme Gunther Band: 03/2004
CD-Consult, Ziviltechniker GmbH
Dipl.-Ing. Kuhlang Markus Band: 12/2005
D.I. Thomas Schneider - Staatl. bef. u. beeid. Zivilingenieur für Bauwesen
Dipl.-Ing. Schneider Thomas Band: 1999 03/2005 12/2005
D2 Consult Dr. Wagner/Dr. Schulter GmbH & CoKG Zivilingenieure für Bauwesen
Dr. Schulter Alfred Band: 03/2004
Dipl.-Ing. Dr. Wagner Harald Band: 03/2004
DI. Martin J. Konzet staatlich befugter und beeideter Architekt
Dipl.-Ing. Konzet Martin Band: 06/2006
DID Ziviltechnik Büro f. Werkstoffwissenschaften DI Ingo Danninger
Dipl.-Ing. Danninger Ingo Band: 03/2004
Dipl. Ing. Christoph Karl Architekt Staatl. bef. u. beeid. Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Karl Christoph Band: 03/2005
Dipl. Ing. Engelbert Lutz Zivilingenieur für Bauwesen
Dipl.-Ing. Lutz Engelbert Band: 03/2005
Dipl. Ing. Johann Hitzfelder & Dipl. Ing. Franz Pillichshammer ZT GmbH
Dipl.-Ing. Hitzfelder Johann Band: 06/2004
Dipl. Ing. Josef Tomassovits Staatlich befugter & beeideter Ingenieurkonsulent für Bauingenieurwesen
Dipl.-Ing. Tomassovits Josef Band: 09/2004
Dipl.-Ing. A. Hermann Pietsch Ziviligenieur für Maschinenbau
Dipl.-Ing. Pietsch Andreas Hermann Band: 06/2006
Dipl.-Ing. Arno Rettensteiner Zivilingenieur für technische Chemie
Dipl.-Ing. Rettensteiner Arno Band: 03/2005
Dipl.-Ing. Dr. techn. Herbert L. Hasslinger staatl befugt. u. beeid. Zivilingenieur für Maschinenbau
Dipl.-Ing. Dr. Hasslinger Herbert L. Band: 12/2005
Dipl.-Ing. Dr. techn. Petr Zajicek Staatl. bef. u. beeid. Ziviling. f. Hochbau
Dipl.-Ing. Dr. Zajicek Petr Band: 03/2005
Dipl.-Ing. Ernst Ringsmuth Ingenieurkonsulent für Bauwesen
Dipl.-Ing. Ringsmuth Ernst Band: 06/2006

Copyrighted material

heimkino.at
1080P Wir bringen das Kino zu Ihnen nach Hause
"1080p" Audiovisuelle Systeme GmbH
Shopping City Süd, Top G264 Tel.: 01/698 23 17
A-2334 Vösendorf Fax.: 01/698 23 77
office@heimkino.at www.heimkino.at

HomeControl
Das intelligente Heim intuitiv bedienbar!

WohnKino
Lösungen mit Heimkinoqualität für Ihr Wohnambiente!

HeimKino
Das ultimative Kinoerlebnis.

PrivatKino
Elitäres Luxuskino.

Dipl.-Ing. Franz Toporek Zivilingenieur für Bauwesen
Dipl.-Ing. Toporek Franz Band: 1999 03/2005

Dipl.-Ing. Gerald Gallasch
Ziviltechniker -staatlich befugter u. beeideter Ingenieurkonsulent
Dipl.-Ing. Gerald Gallasch Band: 12/2006
A-1150 Wien; Goldschlagstraße 36/33
Tel.: 01 9826482
gld.gallosch@aon.at

Dipl.-Ing. Gerhard Pranger Staatl. bef. u. beeid. Ziviling. für Elektrotechnik
Dipl.-Ing. Pranger Gerhard Band: 12/2005
Dipl.-Ing. Gernot Thurnher ZT-GmbH - Architekt - Staatl. bef. u. beeid. ZT
Dipl.-Ing. Thurnher Gernot Band: 12/2006
Dipl.-Ing. Gottfried Seyr
Dipl.-Ing. Seyr Gottfried Band: 03/2005
Dipl.-Ing. Jahangir Nasserzare Ingenieurkonsulent für Bauingenieurwesen Statik, Konstruk., Bauphysik
Dipl.-Ing. Nasserzare Jahangir Band: 12/2005
Dipl.-Ing. Johann Hitzfelder & Dipl.-Ing. Franz Pillichshammer ZT GmbH
Dipl.-Ing. Pillichshammer Franz Band: 06/2004
Dipl.-Ing. Johann Stranzinger Zivilingenieur für Bauwesen
Dipl.-Ing. Stranzinger Johann Band: 03/2004
Dipl.-Ing. Krenn & Dipl.-Ing. Palla ZT GmbH Maschinenbau
Dipl.-Ing. Krenn Erhard Band: 09/2004
Dipl.-Ing. Markus Kolar Ziviltechniker GmbH
Dipl.-Ing. Kolar Markus Band: 12/2006
Dipl.-Ing. Otto Beurle Dipl.-Ing. Lukas Beurle Ing.konsulenten f.Bauwesen
Dipl.-Ing. Beurle Lukas Band: 03/2004
Dipl.-Ing. Peter Pazmandy Architekt, staatl. bef. u. beeid. Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Pazmandy Peter Band: 03/2004
Dipl.-Ing. Slobodan Popovic Staatl. bef. u. beeid. Ziviltechniker Ingenieurkonsulent f. Bauwesen
Dipl.-Ing. Popovic Slobodan Band: 03/2005
Dipl.-Ing. Walter A. Fenzl Technisches Büro
Dipl.-Ing. Fenzl Walter Band: 03/2004
Dipl.-Ing. Walter Prause Zivilingenenieur für Bauwesen
Dipl.-Ing. Prause Walter Band: 1998 06/2006
Dipl.Ing. Dr. techn. Karlheinz Wagner & Co ZT-KEG
Dipl.-Ing. Dr. Wagner Karlheinz Band: 06/2006
Dipl.Ing. Eduard Widmann Staatl. bef. u. beeid. ZT, Architekt
Dipl.-Ing. Widmann Eduard Band: 03/2005
Dr. Karlheinz Hollinsky & Partner Ziviltechniker GmbH
Dr. Hollinsky Karlheinz Band: 1998 12/2005
Dr. W. K. Weigert OBR i. R. allg. beeid. u. gerichtl. zert. Sachverständiger
Dipl.-Ing. Dr. Weigert Wolfgang Band: 03/2005
Edhofer Technisches Büro
Edhofer Roland Band: 12/2005
EKaBo-Projektmanagement GmbH Infrarot Thermografie Technische Dienste - Handel
Borovnik Emil Band: 06/2006
Epner GmbH
Ing. Epner Paul Band: 12/2006
Erhard Göll, Architekt
Dipl.-Ing. Göll Erhard Band: 03/2005
Erwin Wachter, Achitekt Dipl.-Ing.
Dipl.-Ing. Wachter Erwin Band: 03/2005
FCP Fritsch, Chiari & Partner ZT GmbH
Dipl.-Ing. Schedler Robert Band: 03/2004
Ferge + Partner Vermessungsbüro

Dipl.-Ing. Withalm Roland Band: 12/2006
FLEOS Architektur ZT - KEG
Dipl.-Ing. Oswald Thomas Band: 06/2006
Geotechnik Dr. Tropper GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Tropper Werner Band: 03/2005
Geotek Dönz + Mähr GmbH
Dipl.-Ing. Dönz Stefan Band: 12/2006
Geowin Ingenieurbüro für Bau- und Hydrogeologie
Dr. Winkler Heinrich Band: 12/2005
Griesser Gartenarchitektur Ing. Eveline Griesser
Griesser Eveline Band: 03/2004
Heim + Müller Architektur GmbH
Dipl.-Ing. Heim Michael Band: 12/2006
Heintzel & Partner Tragwerksplanung GmbH ZT für Bauwesen
Dipl.-Ing. Heintzel Dieter Band: 06/2004
Hermann Eisenköck Arch. D.I.
Dipl.-Ing. Eisenköck Hermann Band: 06/2006
IB - Brandner Dipl. Ing. Andreas Brandner Staatl. befugter und beeideter Zivilingenieur für Bauwesen
Dipl.-Ing. Brandner Andreas Band: 12/2006
Ing. Erich Lassnig Allgemein beeid. und gerichtl. zertifizierter Sachverständiger für Lärmschutz
Ing. Lassnig Erich Band: 12/2006
Ing. G. Kaindl Architektur & Design GmbH
Kaindl Gebhard Band: 06/2004
Ing. Karl Scherz Europa Energie Planung
Scherz Karl Band: 12/2006
Ing. W. Weishörndl Techn. Büro f. Betriebstechnik u. Brandschutzberatung
Ing. Weishörndl Wilhelm Band: 12/2005
Ingenieurbüro Dipl.-Ing. Angelika J. Schwarz Techn. Büro für Kulturtechnik und Wasserwirtschaft
Dipl.-Ing. Schwarz Angelika J. Band: 06/2004
Ingenieurbüro Ing. Eckhardt
Ing. Eckhardt Erich R. Band: 03/2005
Ingenieurbüro Ing. Erich Hütthaler
Hütthaler Erich Band: 06/2004
Ingenieurbüro Kirchebner ZiviltechnikergmbH
Dipl.-Ing. Kirchebner Gerhard Band: 03/2005
Ingenieurbüro Strizsik
Strizsik Karl Band: 09/2004
Ingenieurkonsulenten für Vermessungswesen Hauer & Stix ZT GmbH
Dipl.-Ing. Stix Peter Band: 03/2005
Innenarchitekt Nick Eder
Eder Nick Band: 03/2005
Innenarchitekturbüro Nives Pavkovic, Dipl.Ing.- Arch.
Dipl.-Ing. Pavkovic Nives Band: 12/2006
Konrad & Co Ziviltechniker KEG
Dipl.-Ing. Konrad Ingrid Band: 03/2005
Konsulent - Sachverständiger
Ing. Dr. Kovarik Josef Band: 12/2006
Korschineck & Partner Ziviltechniker OEG
Dipl.-Ing. Dr. Helm Florian Band: 03/2005
LeP GmbH - Lehotzki electronic Products
Dipl.-Ing. Lehotzki Renate Band: 03/2005
lichtblau.wagner architekten
Dipl.-Ing. Lichtblau Andreas Band: 09/2004
Lichtplanung Ing. Johannes Jungel-Schmid
Ing. Jungel-Schmid Johannes Gottfried Band: 12/2005
LIMIT Ziviltechniker GmbH
Mag. Bürgler Wolfgang Band: 06/2004
Markon Architecture Arch.Dipl.Ing. Harald Markon
Dipl.-Ing. Markon Harald Band: 09/2004
Marschalek-Architekten Ziviltechniker GmbH
Dipl.-Ing. Marschalek Heinz Band: 06/2006
MD-K Technisches Büro für Maschinenbau Dipl.-Ing. Thomas Koch
Dipl.-Ing. Koch Thomas Band: 03/2005
Moser & Partner - Ingenieurbüro GmbH
Moser Franz Band: 03/2005
Obkircher Technisches Planungsbüro
Dipl.-Ing. Obkircher Leo Band: 06/2004
P.H.I. Technisches Planungsbüro und HandelsgmbH
Wallner Johann Band: 12/2002 03/2004
Pact Technologies Consulting & Trading GmbH
Dipl.-Ing.(FH) Fritz Matthias Band: 12/2006
PCM Projekt - Consulting - Management Mag. Erich Hutter
Mag. Hutter Erich Band: 06/2004
Pecher + Vassilev Water Consulting GmbH & Co KG Techn. Büro für Kulturtechnik und Wasserwirtschaft
Dipl.-Ing. Vassilev Sotir Band: 12/2005
Planungsbüro V-Tech Heizung - Sanitär - Entwässerung
Ott Dieter Band: 03/2005
Pörner Ingenieurgesellschaft
Ing. Mag. Gotter Eugen Band: 03/2005
PR architects Peter Reindl Architects
Dipl.-Ing. Reindl Peter Band: 03/2005
PSQC D.I.Ziv. Peter Steinbach Quality Consulting
Dipl.-Ing. Steinbach Hans Peter Band: 09/2004
Salzbauer-Schnaubelt ZT-GmbH, Ingenieurkonsulenten für Bauwesen
Dipl.-Ing. Salzbauer Gerhard Band: 12/2006
Schier Technik GmbH Ingenieurleistungen
Dipl.-Ing. Schier Günther Band: 03/2004
Senftner Vermessung
Dipl.-Ing. Senftner Gerhard Band: 06/2006
sglw architekten silbermayr goëss lambert welzl
Mag. Lambert Ulrike Band: 12/2006
Staatl. bef. u. beeid. ZT Architekt Dipl.Ing. Werner E. Nedoschill
Dipl.-Ing. Nedoschill Werner Ernst Band: 03/2005
Sterkl & Partner Ziviltechniker GmbH
Dipl.-Ing. Sterkl Karl Band: 03/2005
SYNC ING Architektur
Red Eric Band: 03/2005
Team - Communication Technology Management GmbH
Dipl.-Ing. Hammerschmidt Wolfgang Band: 12/2006
Technische Datenverarbeitung GmbH - Heinz Pircher und Partner
Dipl.-Ing. Pircher Heinz Band: 09/2004
Technische System Integration GmbH
Ing. Klosterer Manfred Band: 06/2006
Technisches Büro Bau-Plan Ing. Johann Bruckmoser
Bruckmoser Johann Band: 06/2004
Technisches Büro für Geologie & Geotechnik Dr. Norbert Heim
Dr. Heim Norbert Band: 12/2005
Technisches Büro Industrievertretungen Ing. Friedrich Schandl Allg. beeid. gericht. Sachverst.
Ing. Schandl Friedrich Band: 12/2006
Technisches Büro Ing. Paul Lainer
Lainer Paul Band: 12/2003 03/2004
Technisches Büro/Ingenieurbüro f. Elektrotechn. Inproma Ing. C. Panhofer
Ing. Panhofer Christian Band: 06/2004
Tecom Engineering Consulting GmbH
Salcher Siegfried Band: 03/2004
timberfreaks Holztechnik GmbH
Dipl.-Ing. Huber Hermann Band: 03/2004
TNC Telecom Network Consulting GmbH
Dipl.-Ing. Zehetmayer Alexander Band: 06/2006

Copyrighted material

Vatter ZT für Bauwesen Ingenieurkonsulent für Bauwesen
Dipl.-Ing. Dr. Vatter Michael Band: 03/2004
Vermessungsbüro DI Weiser - DI Kandler ZT OEG
Dipl.-Ing. Kandler Christoph Band: 09/2004
W. Fetscher Maschinendiagnose
Ing. Fetscher Wolfgang Band: 12/2005
Ziviltechnikergesellschaft KEG Wernly + Wischenbart
Dipl.-Ing. Dr. Wernly Rudolf Band: 03/2004
ZT Schranz Informationstechnologie KEG
Dipl.-Ing. Dr. Schranz Markus Band: 03/2005

♓ Design

„Design Wurz" Designer-Sonnens. Hr. Mag. G. Wurz
Mag. Wurz Gerald Band: 12/2006
00.4 Area 4 Design Agency
Dobos Andreas Band: 12/2005
abart Wolf & Schlemmer OEG
Wolf Gerhard Band: 06/2006
All in One Panatronic GmbH
Ing. Schneider Aurel Band: 12/2006
Art Specials Wolfgang Stückler
Stückler Wolfgang Band: 09/2004
ARTXACT New Media Factory
Le Duigou Tino Band: 12/2006
Atelier Freiraum
Apollonia Ivo Band: 06/2004
Atelier Schmidt
Schmidt Karl Friedrich Band: 03/2005
AWS Design Adam Wehsely-Swiczinsky
Mag. Wehsely-Swiczinsky Adam Band: 03/2005
B.A.C.K. Grafik - Multimedia GmbH
Coll-Breitwieser José Luis Band: 06/2004
Büronova Gerhard Kopplhuber
Kopplhuber Gerhard Band: 03/2005
CCAD Christian Holzbauer
Holzbauer Christian Band: 09/2004
Communication & Design
Seitl Reinhold Band: 06/2004
Congenial Möbeldesign & Innenarchitektur Ing. Norbert Spanninger
Ing. Spanninger Norbert Band: 12/2005
Creativ Deko Margit Wiesinger
Wiesinger Margit Band: 06/2004
Daniel König Schlosserei - Kunstschmiede
König Daniel Band: 09/2004
Design it! - Irmgard Tomasec
Tomasec Irmgard Band: 06/2006
Drucksortengestaltung Werbekonzepte GrafikGruber Design
Gruber Reinhard Band: 09/2004
Edge Project Design GmbH
Zierotin Edo Band: 06/2004
Zumbulev Georg Band: 06/2004
Eveline Rabold Grafik Design
Rabold Eveline Band: 12/2006
F-Design Werbe & Designstudio Inh. Edgar Fürst
Fürst Edgar Band: 03/2005
Filzfaktor
Pauleschitz Joschka Band: 12/2005
Form Material Farbe Andrej Holic FMF Consult
Holic Andrej Band: 09/2004
Frauenhetz - Frauennetzwerk
Belik Jolantha Band: 12/2005
Grissemann Graphic Design Werbeagentur
Mag. Grissemann Otmar Band: 1998 06/2006
Haidbauer GmbH Schlosserei - Kunstschlosserei
Haidbauer Erwin Band: 03/2004
Helga Platzkammer Schaufenstergestaltung
Platzkammer Helga Band: 12/2005
Hilde Polz Modedesign-Studio
Polz Hilde Band: 03/2005
HM Ideenreich GmbH & Co KG
Heckmeier Kirsten Band: 12/2005
HM Werbung Creativagentur Mario Hutter
Hutter Mario Band: 03/2005
Ilona & Hoj - Mode + Objekt
Berüter Johanna Band: 03/2005
Jürgen Peter Menzl Atelier für Schmuckgestaltung und Metallplastik
Menzl Jürgen Peter Band: 09/2004
K.u.K. Schmuck-HandelsgmbH NF. KEG
Kainerstorfer Regina Band: 03/2005
Kurz Ofen Hafnermeister Christof Kurz
Kurz Christof Band: 12/2006
Loesungsmittel beyond design Produkt- und Industriedesign GmbH
Mag. Wolf Alexander Band: 09/2004 03/2005
Margit Schnablehner Atelier Margit
Schnablehner Margit Band: 03/2005
Markus Dösinger Meisterwerkstätte für Schmelzglas und Glasdesign
Dösinger Markus Band: 12/2005
Namedesigner Mag. Wolfgang Nedobity
Mag. Nedobity Wolfgang Band: 12/2005
Pfeil-Design Autobeschriftung Transparente Schilder Klebeschriften
Pfeil Marcus Band: 06/2004
RDD Atzlinger Design Network Mag. Rainer Atzlinger
Mag. Atzlinger Rainer Band: 12/2005
Ria Print Siebdruck + Werbung Ritter & Absenger OEG
Ritter Wolfgang Band: 12/2005
S-Vision GmbH & Co KG
Schwaiger Thomas Band: 09/2004
Schimmel Henning
Schimmel Henning Band: 03/2005
Schwarz-Weiß Fotofachlabor - Zebra Natascha Auenhammer
Auenhammer Natascha Band: 03/2005

SIGMA TAU
Stummvoll KEG
GRAFIKDESIGN + LEKTORAT + PRODUCING
Ing. Stefan und Mag. Maria Stummvoll
Viriotgasse 9/19, 1090 Wien
Tel.: +43 (0) 1/ 319 02 89 * +43 (0) 664/910 68 65
E-Mail: sigmatau@sigmatau.at * www.sigmatau.at

TIGA - Design Dr. Margarete Payer GesnbR
Dr. Payer Margarete Band: 06/2006
Tina Dekoration - Design Fa. Bettina Neuwirth
Neuwirth Bettina Band: 03/2005
vertical pre-production management GmbH
Hermann Günter Band: 2001 06/2004
VS-Design Viktor Samwald
Samwald Viktor Band: 06/2004
wdp - Pointinger Werbegrafik Design
Pointinger Herbert Band: 06/2006

Copyrighted material

Maschinenbau, Werkzeugbau

Ohne Angabe der Dienststelle:
Dipl.-Ing. DDr Caushi Ilir Band: 12/2005

ABB AG
Gloser Manfred Band: 03/2005
ACC Austria GmbH
Mag. Repnik Claus Band: 12/2005
BEGALOM Modellbau GmbH
Hausleitner Bernhard Band: 12/2006
Binder + Co. AG
Ing. Egger Bruno Band: 03/2004
Biotech - GmbH
Winkler Peter Johann Band: 06/2004
Böhler Hochdrucktechnik GmbH
Ing. Dr. Aichhorn Harald J. Band: 09/2004
BSW Machinery Handels-GmbH
Dr. Schobesberger Ernesto Band: 12/2006
Cadenas Technologies Austria GmbH
Tsolakis Dimitrios Band: 03/2004
Christian Pfeiffer Maschinenfabrik GmbH
Pernkopf Hubertus F. Band: 12/2005
CTS Complete Technical Solution GmbH
Riegler Helmut Band: 09/2004
DFT Maschinenbau GmbH
Ing. Prenninger Jürgen Band: 12/2005
Dr. Hans Kraus GmbH
Ing. Mag. Wagner Dieter Band: 12/2005
ESA Beschneiungs- und Wassertechnik GmbH
Ing. Stadler Hannes Band: 06/2004
ESAB Ges.m.b.H.
Ing. Pfeffer Wolfgang Band: 07/2002 09/2003 03/2004
EVM Maschinen- und Motorenbau GmbH
Mitter Helmut Band: 12/2005
Fasti, Farrag & Stipsitz GmbH
Linter Alexander Band: 06/2004
Flender GmbH
Rausch Sylvia Band: 12/2005
Franz Schmidt GmbH Werkzeuge & Präzisionsteile
Schmidt Franz Band: 06/2006
Frigopol Kälteanlagen GmbH
Ing. Rinner Hans Band: 06/2006
Fronius International GmbH
Ing. Obermayr Johann Band: 03/2004
Funke GmbH
Funke Dieter Band: 12/2005
Hausleitner & Schweitzer Oberflächentechnik GmbH
Hausleitner Günter Band: 12/2006
HDI - Haus der Innovationen GmbH
Weidlinger Thomas Band: 12/2006
Heytec GmbH
Dirmeier Josef Band: 03/2005
Hke GmbH
Haber Klaus Band: 06/2004
Ing. Franz Lumplecker
Ing. Lumplecker Franz Band: 06/2006
Ing. Schweiger Fulpmes GmbH
Ing. Schweiger Hubert Band: 06/2006
Ingenia Krantechnik GmbH
Ing. Geiersberger Rudolf Band: 12/2006
IWK Maschinenbau GmbH
Gruber Bernhard Band: 09/2004
Kampa Informationsbüro
Fuschlberger Heiko Band: 03/2004
KONE AG
Ing. Minich Karl Band: 09/2004
Kristl, Seibt & Co.
Dipl.-Ing. Dr. Rossegger Wolfram Band: 03/2004
Labor für Meßtechnik Dr. Hans Stabinger GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Stabinger Hans Band: 03/2004
MAG Maschinen und Apparatebau Aktiengesellschaft
Dipl.-Ing. Zengerer Christa Band: 12/2005
Maschinenbau Schreiber GmbH
Schreiber Elmar Clemens Band: 03/2005
Max Granitzfelder Zerspanungstechnik Maschinenbau
Granitzfelder Maximilian Band: 03/2005
Meinhart Formenbau GmbH
Meinhart Günter Band: 03/2005
NDT Consult, Ing. Günther Dinold
Ing. Dinold Günther Band: 12/2005
Niedermair & Frey GmbH Ingenieurbüro für Maschinenbau
Ing. Niedermair Wilfried Band: 06/2006
Num Güttinger AG, CH
Ing. Lumesberger Andreas Band: 06/2006
Österreichischer Stahlbauverband
Ing. Felbermayer Karl Band: 12/2006
OTW Oberflächentechnik GmbH
Pergovnik Johann Band: 12/2003 bis 06/2004
Panzenböck Josef CNC-Fertigung
Panzenböck Josef Band: 12/2005
Pinical Schiffbau Dipl. Ing. Theodor Eder
Dipl.-Ing. Eder Theodor Band: 03/2005
QUARKS Qualitätsarbeit und -korrektur Schlosserei GmbH
Hainberger Manfred Band: 03/2004

RAGA
The Masters of Blasters
RAGA Strahltechnik GmbH Strahlanlagen Strahlmittel
Alfred Winter Band: 06/2006
A-3430 Tulln; Ziegelfeldstraße 5
Tel.: 02272 67846 winter.alfred@raga.at
www.raga.at

Rosenbauer International Aktiengesellschaft
Dipl.-Ing. Brunbauer Gottfried Band: 12/2006
Rosendahl Maschinen GmbH
Dipl.-Ing. Werl Johann Band: 12/2005
RPD GmbH
Ing. Mag. Krenn Roberto Band: 09/2004
RTEngineering Anlagentechnik GmbH & Co KEG
Koll Peter Band: 09/2004
Salvagnini Maschinenbau GmbH
Ing. Kunze Wolfgang Band: 12/2006
Schier Technik GmbH - Ingenieurleistungen Personalbereitstellung
Schauaus Roland Band: 09/2004
Schleif-Technik-Tretter GmbH
Tretter Erich Band: 03/2005
SEMA Maschinenbau GmbH
Schacherleitner Adolf Band: 12/2005
SMA-Anlagenbau GesmbH

Copyrighted material

Pimminger Alfred Band: 06/2004
SML Maschinen GmbH
Pomayr Franz Band: 06/2004
Dipl.-Ing. Dr. Haider Bruno Band: 06/2004
Taibinger & Co Sondermaschinenbau GmbH
Taibinger Wolfgang Band: 12/2006
Technoplus Technologieservices GmbH & Co KG
Ing. Mathis Michael Band: 06/2006
Vacutech Vakuum- und Fördertechnik GmbH
Samonig Johann Band: 03/2004
Vescon Systemtechnik GmbH
Dipl.-Ing. Reicher Heimo Band: 12/2005
Volke GmbH
Ing. Steinmayr Gerald Band: 12/2006
Werner & Pfleiderer Lebensmitteltechnik GesmbH
Dipl.-Kfm. Wagner Phillip Band: 03/2004
Wintersteiger GmbH
Greul Roland Band: 09/2004
Wohlmuth Elektrik GesmbH
Wohlmuth Evelyn Band: 03/2004
WZM-Werkzeugtechnik
Ing. Mößlberger Eugen Band: 12/2005
Zott Gerätebau GmbH - CNC Fertigung
Zott Georg Band: 06/2004

Metallverarbeitende Industrie

AEROCAL Schalldämm- und Luftmeßgeräte GmbH
Wlasto Walter Band: 07/2002 06/2004
Alfred Hofer, Maschinenbau und Reparaturen
Hofer Alfred Band: 06/2006
Alu König Stahl GmbH
Pulides Andreas Band: 1999 07/2002 bis 06/2004
BERNDORF AG
Mag. Zimmermann Norbert Band: 07/2002 bis 03/2005
Brunnbauer Armaturen ProduktionsgmbH
Mühlreiter Andreas Band: 06/2003 12/2005
BUG Alutechnik GmbH
Robatscher Siegfried Band: 06/2004
C.A.I. Lagerautomationstechnik GmbH
Flekal Reinhard Band: 06/2006
CNC Blechbearbeitung Wolfgang Terschl GmbH & Co KG
Terschl Wolfgang Band: 12/2005
Collini-Skolnik GmbH
Ing. Tilger Walter Band: 07/2002 12/2005
Contipole Kompetenzzentrum für konische Aluminiumrohre ALU-Verarbeitungs GmbH
Ing. Weichhart Bernhard Band: 06/2006
Daxerer Josef Schweißtechnik
Daxerer Josef Band: 06/2004
Dornig CNC Drehteile Großserie
Dornig Wolfgang Band: 12/2005
E. Fuchs Metallschlaucherzeugung GmbH
Fuchs Elfriede Band: 12/2006
EMUGE Präzisionswerkzeuge GmbH
Kröll Josef Band: 12/2006
Enzesfeld-Caro Metallwerke AG
Dipl.-Ing.(FH) Kessele Rainer Band: 06/2006
Euris Handel GmbH
Pejcinoski Marko Band: 06/2004
F und L Fanninger GmbH
Fanninger Peter Band: 09/2004

Fa. Johann Glück Werkzeug- und Maschinenbau GmbH & Co KG
Johann Glück Band: 12/2006
A-4493 Wolfern; Lange Gasse 9
Tel.: 07253 20000 johann.glueck@werkzeug-maschinenbau.at
www.werkzeug-maschinenbau.at

Fachverband der Gießereiindustrie
Dipl.-Ing. Kerbl Adolf Band: 12/2005
Fellinger Metallbau GmbH
Fellinger Heinrich Band: 03/2004
Fürtbauer Johann Altstoffsammlung und -verwertung
Fürtbauer Johann Band: 12/2006
Grundtner Metallbau GmbH
Lenerth Gottfried Band: 12/2005
Guardi Zaun- und Torsysteme aus Alu Rudolf Czapek Metallbau GmbH
Czapek Rudolf Band: 12/2005
Hackl Peter Metallbearbeitung
Hackl Roman Band: 12/2005
HMF Montage & Fertigungstechnik
Heller Herbert Band: 03/2004

H&S HUTTER & SCHRANTZ TECHNISCHE GEWEBE GESMBH

Hutter & Schrantz Technische Gewebe GmbH
Ludwig Felix Band: 06/2006
A-1230 Wien; Großmarktstraße 7
Tel.: 01 6175310313 felix@hs-tg.at
www.hs-tg.at

Hydro Aluminium Deutschland GmbH
Hasiweder Hermann Band: 03/2005
Joh. Friedrich Behrens GmbH
Marksteiner Monika Band: 12/2005
Knill Holding GmbH
Mag. Knill Christian Band: 12/2006
Knorr Technik GmbH Maschinen und Industrieanlagen
Dipl.-Ing. Knorr Johann Band: 09/2004
Kremsmüller Industrieanlagenbau KG
Mag. Kremsmüller Gregor Band: 12/2006
KW Anlagen- und Gerätebau GmbH
Mag. Pfliegl Christian Band: 12/2006
Lauber Schlosserei und Maschinenreparatur GmbH
Lauber Manfred Band: 03/2004
Limaks K&S HandelsgmbH
Kniesel Ulrich Band: 03/2005
Mag. Günther Sommer Consulting
Mag. Sommer Günther Band: 09/2004
Manus P.M.P. Feuerlöschgeräte Produktions- und VertriebsgmbH
Steinecker Peter Band: 09/2004
Metallwarenerzeugung Mang Wolfgang
Mang Wolfgang Band: 03/2005
Nemetzguß Johann Nemetz & Co GmbH Eisen- und Metallgießerei, Modellbau und Bearbeitung
Dipl.-Ing. Nemetz Dieter Band: 12/2005
Pankl Engine Systems GmbH & Co. KG
Dipl.-Ing. Wachmann Christoph Band: 12/2006
Ploberger GmbH
Bruckner Klaus Band: 12/2006
Preciservice Kerschbaummayr GmbH

Copyrighted material

Kerschbaummayr Leopold Band: 12/2005
Pro Metall Häusler & Lehre GmbH
Häusler Thomas Band: 06/2006
PRO-WELD Schweißtechnik GmbH
Probst Rainhard Band: 03/2005
Robert Rupp GmbH Stahl- und Alubau, Tankstellenbau
Rupp Brigitte Band: 12/2002 09/2004
Schärfdienst Gerhard Burgstaller
Burgstaller Gerhard Band: 12/2005
Schlosserei Karl Raschbacher
Raschbacher Karl Band: 03/2004
Schlosserei Stahl & Montagebau Thomas Wiehardt
Wiehardt Thomas Band: 06/2004
Schmolz + Bickenbach AG
Prokop Gerd Band: 09/2004
Secon Semiconductor Equipment GmbH
Dr. Walther Gerd Band: 12/2005
Tetra Pak GmbH
Ing. Mag. Belohlavek Otto Band: 12/2006
Thermo-Est GmbH
Hechinger Ingeborg Band: 12/2005
ThyssenKrupp VDM Austria GmbH
Mag. Sajer Josef Band: 12/2005
Tor & Antriebstechnik Hölzl
Ing. Hölzl Gerald Band: 03/2004
Unterfurtner GmbH Metallbau - Maschinenbau - Kunststoffenster
Denk Hannes Band: 09/2004
VOEST Alpine Gießerei Linz GmbH
Dipl.-Ing. Wicho Bernhard Band: 03/2004
Voest Alpine Industrial Services
Guttenbrunner Peter Band: 03/2004
Voest Alpine Stahl GmbH
Dipl.-Ing. Brunnbauer Günther Band: 03/2004
Mag. Düsing Alfred Band: 03/2004 bis 12/2006
Mag. Heckmann Georg Band: 09/2004
Voestalpine Europlatinen GmbH & Co KG
Mag. Hinterhölzl Kurt Band: 12/2005
Voith Turbo GmbH & Co. KG
Dipl.-Ing. Wurm Peter Band: 12/2006
VT-Trockentechnik und Anlagenbau GmbH
Ing. Seemann Anton Band: 12/2006
Waagner Biro Stage Systems AG
Mag. Jost Thomas Band: 06/2004
Wassermann Stahl- und Regalbau GmbH
Liendl Rudolf Jürgen Band: 03/2004
Zeilinger Stahl- + Maschinenbau, EU
Zeilinger Stephan Band: 12/2005

Papierindustrie, Druckereien

Brillinger Druck GmbH
Brillinger Josef Band: 03/2005
Digi Cut Rubmer GmbH Werbegestaltung und Handelsunternehmen
Rubmer Gerald Band: 12/2005
Donau Forum Druck GmbH
Strauss Andreas Band: 09/2004
Druck & Kopie Typesetter Inh. Christiane Böck
Böck Walter Band: 12/2005
Druckerei Althammer
Stockreiter Georg Band: 12/2005
Druckerei Mäser GmbH
Cadilek-Mäser Christine Band: 06/2006
Druckerei Scharmer GmbH & Co KG
Scharmer Peter Band: 12/2005
Mag. Scharmer-Rungaldier Rosemarie Band: 12/2005 bis 12/2006
Druckveredelung Egger GmbH
Egger Herbert Band: 12/2005
Eberledruck GmbH
Niebauer Harald Band: 06/2006
Eclipse GmbH
Mag. Spieß Peter Band: 09/2004
ECUS Papierspezialitäten GmbH
Ing. Pickert Christian Band: 09/2004
formatwerk GmbH schule & büro
Moser Christian Band: 03/2004
iew Induktive Erwärmungsanlagen GmbH
Dipl.-Ing. Schweikhart Martin Band: 12/2006
Juno-Fia Papierverarbeitungs GmbH
Werner Stefan Band: 06/2006
Lenzing AG
Dipl.-Ing. Grill Herbert Band: 06/2004 09/2004
Metso Paper GmbH
Dipl.-Ing. Pyrhönen Jyrki Band: 06/2004
Mondi Business Paper Holding
MMag. Walder Stephan Band: 06/2006
Norske Skog Bruck GmbH
Dipl.-Ing. Simon Heinz Band: 09/2004
Oesterreichische Banknoten- und Sicherheitsdruck GmbH
Kocmich Robert Band: 06/2006
Dipl.-Ing. Miller Johannes Band: 06/2006
pack it Verpackungen GmbH
Ömmer Karl Band: 03/2005
Papier-Wagner J. Wagner GmbH - Geschenke, Büro- und Schulartikel
Wagner Hermine Band: 09/2004
Phil's Druckstudio Philipp Egelseer
Egelseer Philipp Band: 06/2006
Polo Handels AG
Brettlecker Harald Band: 09/2004
Repro-Druck Senzenberger
Senzenberger Maria Band: 06/2004
Retsch-Papierverpackungs GmbH Papiergroßhandel, Papiersäckeerzeug.
Mag. Skalicky Peter Band: 12/2005
SCA Hygiene Products GmbH
Künzl Norbert Band: 12/2006
Siebdruckerei - Werbeagentur Jürgen Stadler
Stadler Jürgen Band: 06/2006
Voith Paper GmbH
Dipl.-Ing. Estermann Rudolf Band: 12/2006
Zelnicek GmbH - Buchbinderei und Drucksortenverarbeitung
Zelnicek Gertrude Band: 12/2006

Technische Industrie

Ohne Angabe der Dienststelle:
Dipl.-Ing. Hobmaier Leonhard Band: 03/2005

„Peter's" Handels GmbH - Internat. Oilfield Parts Engineering & Supply
Ing. Zounek Peter Band: 06/2006
Atlas Copco GmbH - Kompressoren & Drucklufttechnik
Dipl.-Ing. Illmeyer Marcus Band: 12/2006
ATT Vertriebs GmbH
Thomsen Jens Christian Band: 12/2006
Auro-Technik HandelsgmbH
Klauser Harald Band: 03/2004

Copyrighted material

Ihr Spezialist für Kennzeichnung von Produkten und Verpackungsmaterialien.

www.bein.at

BEIN-PACK & PRINT
YOUR BEST CONTACT!

DP Futuro I

Thermotransferdirektdrucksystem

Das Thermotransferdirektdrucksystem DP Futuro I ist zum Aufbau auf Tiefziehverpackungsmaschinen und Schlauchbeutelmaschinen geeignet.
Sie als Kunde erreichen eine hohe Flexibilität da Sie das Druckbild selbst auf Ihrem PC gestalten und verändern können. Das bedeutet die Einsparung von mehreren Arbeitsschritten.
Geringe Rüstzeiten, gute Verfolgbarkeit, Datenbank, etc. sind nur einige Punkte die das direkte Bedrucken von Verpackungsmaterialien erleichtern. Innerhalb der maximalen Drucklänge von 128 mm und einer Druckbreite von 630 mm werden variable Drucklayouts mit 300 dpi und 300 mm / sec. gedruckt.

Technische Daten:

Druck:	Drucklänge: 106,6 mm oder 128 mm Druckbreite: 240, 340, 447, 570 oder 630 mm
Druckgeschwindigkeit:	bis zu 300 mm / sec
Schnittstellen:	Centronics, RS232, RS485, Twinax + Koax, USB, Ethernet
Farbband:	Max. Länge des Farbbandes: 450 m Farbbandoptimierung

Bein Helmut GmbH
A-6932 Langen bei Bregenz · Reicharten 170
T +43 5575 200 88 · Fax 200 88-6 · e-mail: sales@bein.at

Austromat Gastronomie - Concepts & Maschinenbau GmbH
Ing. Waltschek Andreas Band: 06/2006

Bein Helmut GmbH
Helmut Bein Band: 06/2006
A-6932 Langen bei Bregenz; Reicharten 138
Tel.: 05575 20088 hbein@bein.at
www.bein.at

Benedict GmbH
Riegler Herbert Band: 12/2006
Berndorf Band GmbH
Dipl.-Ing. Viehböck Franz Band: 1999 bis 12/2006
BTZ Alfred Landschützer
Landschützer Alfred Band: 03/2005
Busak+Shamban GmbH
Pichler Wolfgang Band: 03/2004
Danfoss GmbH
Mag. Schulterer Norbert Band: 12/2006
Dipl.-Ing. Helmut Kilches KEG
Dipl.-Ing. Kilches Helmut Band: 12/2006
Dipl.-Ing. Hitzinger GmbH
Gatterbauer Hermann Band: 06/2004
ELA Entsorgungslogistik Austria GmbH
Leitgeb Gerhard Band: 03/2005
G. Werner GmbH
Ing. Bauer Harald Band: 12/2006
Gartner Elektrotechnik
Gartner Friedrich Band: 12/2006
GIPRO Gießharz - Industrieprodukte GmbH
Ing. Dallago Wilhelm Band: 12/2006
GKS GmbH Gesellschaft zur Errichtung und zum Betrieb Radioneurochirurgischer Behandlungszentren
Dr. Kreiner Hans Jürg Band: 03/2005
Hainz Herbert Handel mit Brandschutzprodukten Ausrüstungen und Feuerlöschservice
Hainz Herbert Band: 12/2005

HAWE HYDRAULIK

HAWE Hydraulik Österreich GmbH
Ing. Andreas Schöller Band: 12/2006
A-3100 St. Pölten; Keltenstraße 5
Tel.: 02742 24577 a.schoeller@hawe.at
www.hawe.at

Heinz Koch HK Mikroprozessorsysteme und industrielle Elektronik
Koch Heinz Band: 06/2006
Helmut Engel Handelsagentur
Engel Helmut Band: 03/2004
HST Automation GmbH
Höflinger Gerold Band: 12/2005
IBP Ingenieur Beratung & Projektierungsgesellschaft für Energie- und Entsorgungstechnik mbH
Dipl.-Ing. Stadler Falko-Hans Band: 09/2004
ICC-P Messtechnik GmbH

Ing. Csar Christian Band: 06/2004
Ing. Julius Lenhart Treibriemenfabrik
Ing. Meindl Herbert Band: 06/2004
Invensys Systems GmbH
Ambrosch Claudius T. Band: 03/2004
Johnson Controls Austria GmbH + Co. OHG
Ing. Griesser Gerhard Band: 06/2006
Kaiser Sondergase GmbH
Kaiser Herbert Band: 09/2004
Kobra Konrad Brandtner GmbH
Brandtner Konrad Band: 06/2006
KTS Peter Sporrer Handelsagentur für Kabeltechnik GmbH
Sporrer Peter Band: 06/2004
Landgarten Herbert Stave KEG
Ing. Varga Kerstin Band: 03/2004
Ledworx Mechatronik Entwicklungs & Vertriebs GmbH
Grabner Thomas Band: 12/2005
Max Weishaupt GmbH
Pichler Alexander Band: 03/2005
Medon Ing. Christian Halper
Ing. Halper Christian Band: 12/2006
ÖFA-Akkumulatoren GmbH
Mag. Dr. Wanek Heinz Band: 2001 12/2005
Pentanova Engineering GmbH
Ing. Mag. Pfeifer Alfred Band: 12/2005
Plasmo Industrietechnik GmbH
Dr. Grünberger Thomas Band: 12/2006
Pool & Water Technic Ing. Gruber GmbH & Co.KG
Gruber Jakob Band: 03/2004
PPC Insulators GmbH
Tichy Peter Band: 12/2005
REHAU GmbH
Ing. Mag. Lustig Hannes Band: 12/2006
Rittmeyer GmbH Meß- u. Leittechnik für die Wasser- u. Energiewirtschaft
Lehr Friedrich Band: 06/2004
Robert Nissl GmbH
Judtmann Edith Band: 09/2003 12/2005
Judtmann Horst Band: 03/2004
Rudolf Huemer Kompostverwertung
Huemer Rudolf Band: 06/2006
RWE Solutions Austria GmbH
Dipl.-Ing. Gottlieb Werner Band: 06/2004
Sauter Meß- und Regeltechnik GmbH
Hehenberger Harald Band: 03/2005

SCHMID KEG
PPS – Professionelle Printsysteme
Stielow Label&Logistik – Vertretung Austria
Schmid KEG PPS - Professionelle Printsysteme
Jitka Schmid Band: 06/2006
A-2700 Katzelsdorf; Bgm.-Michael-Grier Gasse 4/36
Tel.: 02622 88096 schmid@printsysteme.at
www.printsysteme.at

Schweißtechnik Lambach GmbH
Diebel Gertrude Band: 12/2006
Siemens AG Niederlassung Mannheim
Keller Klaus Band: 06/2004 09/2004 03/2005
Siemens AG Österreich
MMag. Zwickl-Bernhard Christian Band: 12/2006
SieThom Techn. Büro GmbH
Mitter Clemens Band: 06/2006
Signalbau Huber Straßenverkehrstechnik GmbH
Dr. Schmidt-Leuhusen Gert J. Band: 03/2004
SPC, Klaus Prexl
Dipl.-Ing. Prexl Klaus Band: 12/2005
TB Dipl. Ing. W. Himmetsberger Techn. Büro f. Elektrotechnik - Ing.büro
Dipl.-Ing. Himmetsberger Werner Band: 12/2002 12/2005
TBSU - Ing. Felix Sulger
Ing. Sulger Felix Band: 12/2005
Technisches Büro Ing. Andreas Blasch
Ing. Blasch Andreas Band: 12/2006
Tölke Feuerfest- und Schornsteinbau GmbH
Dipl.-Ing. Hamper Andre Band: 12/2006
TridonicAtco GmbH & Co KG
Dipl.-Ing. Dr. Zerobin Franz Band: 12/2005
TÜV Bayern SZA Technische Prüf-GmbH
Krenmayr Harald Band: 12/2005
Universum
Ing. Knotz Albert Band: 06/2004
VA Tech Elin EBG GmbH & Co
Ebner Werner Band: 12/2005
Vacon AT Antriebssysteme GmbH
Ing. Goldfuss Johann Band: 06/2006
Vaos Limited
Wintersteiger Christian Band: 12/2005

VEOLIA WATER
Veolia Water Systems Austria GmbH
Peter Wolf
A-2353 Guntramsdorf; Triester Straße 4
Tel.: 02236 506003 peter.wolf@veoliawater.com
www.veoliawatersystems.at

Vipro Automatisierungs GmbH
Ing. Höynck Harald Band: 03/2005
Waagner-Biro Montage AG
Dipl.-Ing. Schwingenschrot Ferdinand Band: 12/2005
Wanggo Gummitechnik GmbH
Stadlmayr Hermann Band: 06/2004
Wellcome Service für Regelungsanlagen GmbH
Strobl Heinz Band: 06/2004
Wildfellner GmbH Optimale Fördertechnik
Wildfellner Isidor Band: 03/2004

Umwelttechnik, Kunststofftechnik u. Recycling

Ohne Angabe der Dienststelle:
Mag. Thalhammer Maria Band: 03/2005

A.S.A. Abfall Service AG Niederlassung Klagenfurt
Seefried Bernd Band: 03/2005
Abfluß-Reinigungs-Dienst Ewald Münzer GmbH
Münzer Theresia Band: 03/2004
ABL Technic Bogensberger GmbH
Bogensberger Albert Band: 06/2004
Asamer & Hufnagl Kies- und Betonwerke GmbH
Asamer Johann Band: 06/2006

Copyrighted material

Brandschutz und Heiztechnik Franz Kallab Rauchfangkehrermeister Öl- und Gasbrennerdienst
Kallab Franz Band: 12/2006
BT-Wolfgang Binder GmbH
Ing. Fuchs Heinrich Band: 12/2005
CB Chemie und Biotechnologie GmbH
Hüttner Andreas Band: 06/2006
Cleanaway Österreich GmbH
Praxmarer Hanspeter Band: 03/2004
EPS Soltec Solartechnik GmbH
Hutter Richard Band: 06/2006
Fa. Metallhandel & Kabelrecycling Gerhard Klim GmbH
Klim Gerhard Band: 03/2004
FED - Fiedler GmbH
Fiedler Johann Band: 03/2005
Frank Metalle
Frank Allan Band: 03/2004
H.S.M.
Lechthaler Christian Band: 06/2004
Hackl Container Entsorgungsfachbetrieb
Hackl Oswald Band: 06/2006
Hengl Schotter Asphalt Recycling GmbH
Steinhauser Helmut Band: 03/2004
HTP Haslinger Technische Produkte Rudolf Haslinger
Haslinger Rudolf Band: 03/2004
Hueck Folien GmbH
Dipl.-Ing. Heintges Johannes Band: 06/2006
IS Isosport Verbundbauteile GmbH
Ing. Mikats Günther Band: 12/2006
Kayser Filtertech Austria GmbH
Dallinger Thomas Band: 09/2004

Klimonitors KEG
Handel mit elektronischen Meßgeräten Franz Klimon
Franz Klimon Band: 12/2006
A-1220 Wien; Dückegasse 7/1/34
Tel.: 01 548838050 Klimonitors.Klimon@chello.at
www.klimonitors.com

Komptech GmbH
Ing. Imp Josef Band: 12/2006
LOACKER Recycling GmbH
Loacker Michael Band: 12/2006
Management-Technik-Systeme Inh. Martin Steiner
Steiner Martin Band: 06/2004
NUA Niederösterreichische Umweltschutzanstalt GmbH
Knie Willibald Band: 03/2004
Örec, Österreichische Edelmetall Recycling GmbH
Pölzleitner Robert Band: 03/2004
Parat Automotive Kunststofftechnik GmbH
Glück Rudolf Band: 03/2005
Pipelife Austria GmbH & Co KG
Pichler Josef Band: 06/2006
Preciplast Kunststofftechnik GmbH
Dornstädter Hermann Band: 12/2005
R+M Ressourcen + Management GmbH
Mag. Bierbaum Walter Band: 03/2004 06/2006
Sag Alu Recycling GmbH
Denk Ewald Band: 12/2005
Schulthess Maschinen GmbH
Ing. Cibulka Heinz Band: 2000 07/2002 03/2004
Schweighofer KEG Solatube - Austria
Forthuber Doris Band: 09/2004
SCO-Filter GmbH
Seger Werner Band: 12/2005

STARLINGER
Starlinger & Co. GmbH
Hermann Adrigan Band: 12/2006
A-1060 Wien; Sonnenuhrgasse 4
Tel.: 01 599550 office@starlinger.com
www.starlinger.com

Tanzer Consulting GmbH
Mag. Tanzer Walter Band: 12/2006

Industrie, Erzeugung allgemein

Ohne Angabe der Dienststelle:
Mag. Schneeweiß Martin Band: 12/2005

A. Haberkorn & Co. GmbH
Ing. Mag. Haberkorn Karl Band: 06/2006
aia tech Ainedter Robotersysteme GmbH
Dipl.-Ing. Ainedter Dieter Band: 03/2004
Amcor White Cap Austria GmbH
Ing. Kubala Christian Band: 06/2006
AT&S Klagenfurt Leiterplatten GmbH
Fleck Christian Band: 06/2004
Ball Packaging Europe HandelsgmbH
Islinger Michael Band: 06/2006
Baumgartner Beschriftungs GmbH
Baumgartner Günther Band: 12/2006
Biegler Medizinelektronik E. Biegler GmbH
Biegler Ingeborg Band: 06/2006
Cantor Kälteanlagen GmbH
Dipl.-Ing. Schauer Sven Band: 03/2005
Ernst Seidemann KG Reißverschluß - Fabrikation Nähfaden - Vertrieb
Kellermayr Hermann Band: 03/2004
Erwin Trenker Steinmetzmeister
Trenker Erwin Band: 06/2004
EXIDE Batteriewerke GmbH
Rabl Margot Band: 03/2005
Fischer Advanced Composite Components AG
Grabner Hermann Band: 09/2004
Franz Meister Säge-Hobelwerk-Holzhandel
Meister Franz Band: 12/2005
Franz Schmidt GmbH
Schmidt sen. Franz Band: 12/2006
GZT Geldzähltechnik GmbH
Ing. Künzel Josef Band: 07/2002 06/2006
Hanova Industrieholding GmbH
Mag. Neuwirth Michael Band: 09/2004
Hartjes GmbH
Vogl Johannes Band: 09/2004
Hasslacher Drauland Holzindustrie GmbH
Pfeifhofer Friedrich Band: 03/2004
Holzindustrie Leitinger GmbH
Ing. Leitinger Wolfgang Band: 06/2006

Copyrighted material

HAWE Hydraulik Österreich GmbH
Ing. Andreas Schöller Band: 12/2006
A-3100 St. Pölten; Keltenstraße 5
Tel.: 02742 24577 a.schoeller@hawe.at
www.hawe.at

HTC Textile Application Consulting GmbH
Hasslacher Gerald Band: 03/2005
Holzer Ulrike Band: 03/2005
Hueck Folien Gesellschaft m.b.H.
Dipl.-Ing. Zapf Lothar Band: 03/2004
Huntsman Advanced Materials (Europe) BVBA
Dipl.-Ing. Dr. Urban Klaus Band: 03/2005
Ing. Andreas Göbetzberger Sägewerk
Ing. Göbetzberger Andreas Band: 03/2004
IQ Automation GmbH
Hesse Sonja Band: 09/2004
Kamig Österreichische Kaolin- u. Montanindustrie AG NFG Komm. Ges.
Heiligenbrunner Josef Band: 03/2004
Kriwan Industrie-Elektronik GmbH
Holzer Roman Band: 03/2005
Lenzing AG
Baldinger Rudolf Band: 06/2004
List General Contractor GmbH
List Reinhard Band: 09/2004
Mag. Robert Kastil Vorstand Rosenbauer International AG
Mag. Kastil Robert Band: 06/2006
Magna MEC GmbH
Ing. Weißensteiner Manfred Band: 09/2004
OMV Refining & Marketing GmbH - Angestelltenbetriebsrat
Ing. Kaba Franz Band: 06/2006
Omya Eastern Europe Management GmbH
Ing. Plattner Leopold Band: 06/2006
Österreichische Salinen Aktiengesellschaft
Seidel Thomas Band: 06/2004
Plibrico GmbH
Mag. Kallinger Klaus Band: 03/2005
Procter & Gamble Austria GmbH
Hetzel Walter Band: 06/2006
PROTEGO Armaturen und Apparatetechnik GmbH
Konradt Jobst-Peter Band: 03/2004
Rembrandtin Lack GmbH
Ing. Culik Hubert Band: 12/2005
Rohr- und Anlagenbau GmbH
Mag. Schweiger Klaus Band: 03/2004
Saatbau Linz Genossenschaft reg. GenmbH
Ing. Ganglberger Klaus Band: 06/2006
SITOUR Management GmbH
Schröcksnadel Peter Band: 06/2003 bis 03/2005
Staplerservice aller Marken Erich Egger
Egger Erich Band: 06/2006
Stora Enso Timber AG
Heuer Franz Band: 06/2004
Ing. Hüttler Norbert Band: 12/2006

Stempel - Schilder - Gravuren - Beschriftungen Franz Steip
Franz Steip Band: 12/2006
A-110 Wien; Buchengasse 72
Tel.: 01 6045625 stempel@steip.at
www.steip.at

Swarco Futurit Verkehrssignalsysteme GmbH
Ing. Kienast Peter Band: 06/2004
Tank-Anlagen-Systeme Ing. Franz K. Schlapschy
Ing. Schlapschy Franz Karl Band: 12/2005
Technik CNC Mühl & Co OHG
Mühl Josef Band: 09/2004
Teerag-Asdag AG
Mag. Maringer Erich Band: 06/2003 03/2005
Teufelberger GmbH
Rupp Oskar Band: 12/2006
tilo GmbH
Dr. Jagereder Christoph Band: 09/2004

Ulrich Etiketten GmbH
Dipl.-Kfm. Dr. Fritz Ulrich Band: 12/2006
A-1210 Wien; Marksteinergasse 2
Tel.: 01 2713940 ulrich@ulrich.at
www.ulrich.at

VAM - Valentiner Asphaltmischwerk GmbH & Co KG Betriebsleitung
Haim Bruno Band: 06/2006
Verbund Austrian Hydropower AG
Bernhard Andreas Band: 03/2004
VIS- Vitalis Vital Food GmbH
Dipl.-Ing. Dietrich Rudolf Band: 12/2005
Walter Bürgermeister Spritzguß - Libellen - Formenbau
Bürgermeister Walter Band: 03/2004
Wienerberger Ziegelindustrie GmbH Verkaufsbüro West
Ing. Deutsch Nikolaus Band: 03/2005
Wiesner-Hager Möbel GmbH
Nemesch Erwin Band: 03/2005
XPS Stranzinger GmbH & Co KG
Stranzinger Christian Band: 09/2004

Import/Export und Handel allgemein

ACA Vertriebs GmbH Alarm Company Austria Sicherheitssysteme
Heinrich Markus Band: 03/2004
AKE Knebel & Forster GmbH - Werkzeuge-Maschinen- Schärfdienst
Forster Norbert Band: 06/2004
Alexandros Import Export GmbH Griechische Spezialitäten Großhandel
Sogantzis Dimitrios Band: 03/2004

Copyrighted material

A-1080 Wien, Pfeilgasse 8, Tel. +43 1 524 98 60, Fax +43 1 524 98 60 20, e-mail: k.lange.kg@lange.at,

KLAUS LANGE KG

Als ein mittelständisches und erfolgreiches Handelsunternehmen für Holzpaletten, sind wir durch unser Schwesternunternehmen Bohemia Timber s.r.o. mit eigener Produktion ausgestattet.

Wir produzieren mit modernen computergesteuerten Anlagen, die ein hohes Maß an Genauigkeit und eine hohe Produktivität gewährleisten. Aufgrund unserer gut ausgebildeten Mitarbeiter sind wir in der Lage kurzfristig Aufträge zu erfüllen und Sonderwünsche zu berücksichtigen.

Produktion von:

* Europaletten
* Displaypaletten
* Zweiwegpaletten
* Sirexpaletten
* Chemiepaletten
* Vierwegpaletten
* Einwegpaletten
* Großraumpaletten
* Sonderpaletten

Die Paletten werden von unserem Schwesternunternehmen Bohemia Timber s.r.o. in der Tschechischen Republik produziert.

Die Rohstoffe zur Palettenproduktion stammen aus den renommiertesten Großsägewerken Mitteleuropas.

Die Herkunft des Holzes stammt aus kontrolliertem Anbau und wird von qualifizierten Fachkräften zu den gewünschten Palettenarten weiterverarbeitet.

Alfred und Walter Fischer GmbH
Mag. Fischer Walter Band: 06/2006
Amico Handelsgesellschaft m.b.H.
Pichler Christa Band: 03/2004
Amway GmbH
Belan Waltraut Maria Band: 12/2006
Armin Sautter jun. GmbH
Sautter Armin Band: 06/2006
Astro Handels-GmbH
Rumpler Johann Band: 12/2005
Austro Diesel GmbH
Krusche Reinhard Band: 03/2004
AVS-Schmersal Vertriebs GmbH
Leitner Christine Band: 12/2005
Axum Handels-GmbH
Zennebe Samuel Band: 03/2005
Bickel Wolf GmbH
Wolf Ursula Band: 03/2004
Birner GmbH
Lindorfer Otmar Band: 09/2004
Bluemind HandelsgmbH
Haslauer Monika Band: 03/2005
COFRA GmbH
Waechter Franck Band: 06/2006
Concreta HandelsgmbH
Pühringer Josef Band: 03/2005
DCM DECOmetal International Trading GmbH
Dr. Skatsche-Depisch Rohtraut Band: 12/2005
Di Gennaro Feinkost- und Weinimport GmbH
Gennaro Michele di Band: 06/2004
Dorotheum
Pammer-Freyler Ingeborg Band: 06/2006
Dr. Walter Stipkovich WarenhandelsgmbH
Dr. Stipkovic Walter Band: 12/2005
Eduard Laritz GmbH
Laritz Eduard Band: 06/2004
Ehgartner Entsorgung
Hönneger Hans Band: 12/2006
Eisenwaren-Beschläge-Werkzeug Ing. Arnulf Kraker
Kraker Brigitte Band: 09/2004
Erdal GmbH & Co KG
Schallenberg Herbert Band: 03/2004
Euromax Best Preis Shop Inh. Imex Bijoux GmbH
Wagner Walter Band: 03/2004
Fa. Andreas Gatek
Gatek Andreas Band: 12/2006
FA. Erwin Konecny Hausservice 2000
Konecny Erwin Band: 06/2004
Fa. Frank Stahl
Mag. Hafner Dagmar Band: 12/2006
Fa. Kaiser Handels- und Transport KEG
Kaiser Harald Band: 03/2005
Fa. Peter Rumpfhuber
Rumpfhuber Peter Band: 03/2005
FA. Sorko Alfred Vertrieb & Marketing
Sorko Alfred Band: 03/2004
FHK Handelsagentur Ing. Friedrich Holek
Holek Friedrich Band: 03/2004
FMS Logistik u. Handel GmbH
Ottmann Walter Band: 03/2004

Frank Peer Import Groß- und Einzelhandel
Peer Frank Band: 03/2004
Friedrich Rechberger Verkauf - Landtechnik
Rechberger Friedrich Band: 09/2004
Frigomac Kühlmöbel und Gastronomiehandels GmbH
Mag. Stockbauer Franz Band: 06/2006
Geiger + Platter GmbH & Co KG - Heizungs- und Sanitärbedarf
Geiger Monika Band: 12/2006
Glynwed GmbH
Dipl.-Ing. Karmelic Dasen Band: 09/2004
Ing. Trost Gerhard Band: 12/2006
Gobatin Handels GmbH
Bauer Anneliese Band: 12/2005
Gold Ankauf - Verkauf Uhren & Schmuck Inh. Thomas Käfer
Käfer Thomas Band: 03/2005
Green Gold Handels - GmbH
Maier Alfons Band: 12/2005
Hakle-Kimberly Papiervertriebs GmbH
Bock Otmar Band: 03/2005
Hamzo Import & Export
Hamzo Toni Band: 12/2006
Handels GmbH Obst Hofer Obstgroßhandel Transporte
Lind Erhard Band: 12/2005
Handelsagentur Rainer Schramm
Schramm Rainer Band: 12/2005
Harmony line, Gerd Peter Wieltsch, Handelsagentur
Wieltsch Gerd Peter Band: 06/2006
Helena Moser Handels GmbH
Mag. Moser Helena Band: 06/2006
High & Low Trading
Hochholdinger Thomas Band: 03/2004
HK-Verpackungssysteme Kurt Haudum
Haudum Kurt Band: 03/2004
HL Display Österreich GmbH
Mag. Wieland Eva Band: 03/2005
Hoegner Comp. GmbH & Co. KG
Heindl Christoph Band: 03/2005 bis 06/2006
Holz Reiter Holzhandlung
Reiter Karl Band: 03/2004
Holzindustrie Stallinger GmbH - Werk Amstetten
Springer Dietmar Band: 06/2006
Hörtenhuber Agrarhandel GmbH
Hörtenhuber Franz Band: 03/2005
Import & Export Handelsagentur W. Pullnig
Pullnig Werner Band: 03/2005
Import Export Trözmüller
Trözmüller Jimmy Lee Band: 06/2004
Import-Export-Service Alwamex
Themel Heidemarie Band: 03/2005
Ing. Johann Brenner allg. Warenhandel
Ing. Brenner Johann Band: 12/2005
Ing. Walter Dorner Holzhandel-Export
Dorner Walter Band: 09/2004
Interchem HandelsgesmbH
Dipl.-Kfm. Kalcic Boris Band: 03/2004
Interspar Warenhandels GmbH
Stagl Christian Band: 12/2006
Intex HandelsgmbH
Dipl.-Kfm. Scheichl Helmut Band: 06/2006
Isosport Verbundbauteile GmbH
Dipl.-Ing. Wistritschnik Peter Band: 12/2005
Jahn Gesellschaft m.b.H.
Kapeller Edith Band: 06/2004
Jos. Binder Ilse Lukavsky GmbH
Verpackungen - Etiketten für den pharmazeutischen Bedarf
Lukavsky Ilse Band: 09/2004
Jürgen Betkierowicz Dried Fruit and Nuts
Betkierowicz Jürgen Band: 03/2004
Karpasa Vertriebs GmbH
Frass Alexander Band: 12/2005
Kellner & Kunz AG
Mag. Wiesinger Ernst Band: 03/2005
Kik Textilien und Non-Food GmbH
Eglseer Gertrude Band: 06/2004
Kika Möbel- Handelsgesellschaft m.b.H.
Gößnitzer Johann Band: 06/2004
Klasse 4 Dental GmbH
Kramer Christian Band: 03/2005

Kolonial-Import-Gesellschaft
Franz Peißl Band: 06/2006
A-8020 Graz; Lastenstraße 41
Tel.: 0316 671940240 franz.peissl@kig.co.at
www.kig.co.at

Kugellager Beham HandelsgmbH
Anzengruber Wolfgang Band: 06/2004
KUMA Qualitätswerkzeug Ing. Kurt Mathis
Ing. Mathis Kurt Band: 12/2006
Lagerhausgenossenschaft Pabneukirchen
Kastenhofer Josef Band: 06/2006
Libro HandelsgmbH
Mag. Zechner Thomas Band: 12/2006
Lotto - Toto Annahmestelle Maria Dolecek
Dolecek Maria Band: 06/2006
LRS Loesch & Rakowitz OEG
Rakowitz Jürgen Band: 03/2004
Lütze Elektrotechnische Erzeugnisse GmbH
Ing. Tanzer Eduard Band: 09/2004
MAP Direct Trading GmbH
Patzelt Mark Anthony Band: 06/2004
Mastnak
Scheller Renate Band: 09/2004
Matratzenkiste Inhaber Thomas Böck
Zelvyte-Böck Ligita Band: 03/2004
Maximarkt Handels-GmbH
Schrenk Thomas Band: 06/2004
Mega-bauMax-x GmbH
Kozar Michael Band: 09/2004
MGE-RB Parndorf GmbH
Mag. Reichenauer Thomas Band: 06/2006
MR - TEXMA HandelsgmbH
Wimmer Rudolf Band: 06/2006
Musikhaus Bauderer Ingrid Bauer Instrumente - Service - Unterricht
Bauer Ingrid Band: 03/2005
Nentwich Lattner Bücher-Papier-Bürobedarf Handels GmbH
Lattner Norbert Band: 06/2006
Niedermeyer GmbH CEO
Happel Robert Band: 03/2004
NSE - Vertrieb von Kosmetika OTC, Techno
Krammer Franz Band: 12/2005
Obst Partner Steiermark GmbH
Mag. (FH) Stessel Manfred Band: 12/2005
Pagro HandelsgmbH

Copyrighted material

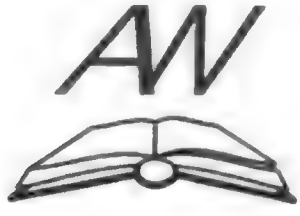
Mag. Jobstmann Petra Band: 12/2006
Paper Shop Hermine Lustig
Lustig Hermine Band: 03/2004
Partylite HandelsgmbH
Mag. Fritscher Renate Band: 06/2004
Progate Trading GmbH
Herbst Daniel Band: 06/2006
Quelle Shop Ferdinand Hintermair
Hintermair Ferdinand Band: 09/2004
Quelle Technik-Fachgeschäft
Wagner Peter Band: 12/2006
R. S. Rizzi Import-Export
Rizzi Ruggiero Savino Band: 06/2006
Raiffeisen Lagerhaus Horitschon reg. GenmbH, Filiale Lockenhaus
Melchart Johann Peter Band: 09/2004
Reliste Handel u. Montage elektronischer Geräte u. Steuerungen GmbH
Ing. Perg Helfried Band: 03/2004
Richard Felber & Sohn KG - Neu- und Nutzeisen
Felber Richard Band: 12/2006
Roland Zemla „Zur Goldenen Kugel"
Zemla Roland Band: 03/2005
Ronja S.R.O Excalibur City
Seunig Ronald Band: 1998 2001 bis 12/2006
Rudolf Holzmann OEG
Müller Ferdinand Band: 09/2004
SAMACO Werbe- und Industrieverpackungen GmbH
Sappl Gerit Band: 06/2004
Sandbichler GmbH - Handel und Logistik
Sandbichler Anton Band: 06/2004
Sara Lee Household and Body Care Österreich GmbH
Haller Wolfgang Band: 12/2006
Schuhhaus Serschön Siegwald jun.
Serschön Christiane Band: 12/2005
SEB Österreich Handels GmbH
Mag. Fiedler Marion Band: 09/2004
Shoe Company Grohmann Schuhimport GmbH
Grohmann Andreas Band: 03/2004 06/2004
Sowana Top Home HandelsGmbH
Mag. Weber Markus Band: 03/2005
Steinlesberger OEG
Steinlesberger Johann Band: 03/2005
Styrocon® HandelsgmbH
Dipl.-Vw. Lessel Kresimir Band: 12/2006
Tech-Trading GmbH
Liftl Alexander Band: 09/2004
Technik Quelle AG
John Hermann Band: 06/2004
Tefilak GenmbH
Weissmann Andreas Band: 12/2005
Teppichhaus Esfahani
Esfahani Djalaleddin Band: 06/2004
Thaler Helga Export - Import - Handel
Thaler Josef Band: 03/2004
Tink Organisations- und HandelsgmbH
Kartik Tibor Band: 09/2004
Tradeline Handels GmbH & CoKG
Glaninger Günter Band: 06/2006
Unito Versand & Dienstleistungen GmbH
Kroissenbrunner Richard Band: 03/2005
Valli & Valli Möbelbeschläge GmbH & Co KG
Pfund Wolfgang Band: 06/2004
Veolia Water Systems Austria GmbH
Wolf Peter Band: 12/2006
VWR International GmbH
Ing. Kapeller Ernst Band: 12/2006
Walter H. Kirschner Export Import
Kirschner Walter Band: 03/2004
Wegscheider Lederwaren Reise- und Schulartikel
Wegscheider Hildegard Band: 06/2004
Weyland GmbH
Weyland Otto Band: 12/2005
Wolfgang Reithoffer METC Middle East Trade Consulting
Reithoffer Wolfgang Band: 06/2006
WS-Teleshop International Handels-GmbH
Wendl Bernhard Band: 09/2004
Würth Modyf HandelsgmbH
Glösl Wolfgang Band: 06/2006
www.aras.at - Thomas Engl - Direktvertrieb
Engl Thomas Band: 12/2006
Zach-Parkett Franz Zach - Holzindustrie
Retzer Wolfgang Band: 06/2004
Zeilberger fruit service AG
Reider Georg Band: 09/2004
Zeppelin Österreich GmbH
Zemsauer Hans Band: 06/2004

Sonstiges

Ohne Angabe der Dienststelle:
Harrer Heinrich Band: 06/2003 bis 12/2005
Ing. Sapper Wolfgang Band: 12/2005

Copy

Abwasserverband Karnische Region
Steiner Peter Hans Band: 03/2004
Akzente Gesellschaft für Veranstaltungstechnik und Logistik GmbH
Brantner Paul Band: 06/2006
Andreas Hermes Akademie BewirtschaftungsgmbH
Mückenhoff Siegmund Band: 06/2004
Arrigo - Feinkost - Vinothek
Hasslacher Robert Band: 06/2006
Berufsfeuerwehr der Stadt Innsbruck
Mag. Reichel Erwin Band: 09/2004
Bestattung Josef Neugebauer - Thomas und Helga Sorgner
Sorgner Thomas Band: 06/2006



Buchbinderei Alfred Waniek Inh. Michaela Waniek
Michaela Waniek Band: 12/2006
A-1020 Wien; Zirkusgasse 31
Tel.: 01 2164121 office@buchbinderei-waniek.at
www.buchbinderei-waniek.at

Cisema GmbH China Service Management - Büro Wien
Grimm Walter Band: 03/2005
Clean-As KEG
Zajic Jovica Band: 03/2005
Conc. Bestattungsanstalt Ploberger KG
Ploberger Wolfgang Band: 03/2004
Cutglass Halloween Gore Store GmbH
Mikels Randy Band: 09/2004
Der Putzwolf GesmbH
Bergsmann Manfred Band: 06/2004
Donau Kälte GmbH
Panzenböck Georg Band: 12/2005
EKOMED GmbH
Holzheu Bernhard Band: 03/2005
Erich Liebenwein-Schult GmbH
Knappinger Friederike Band: 03/2005
Fort Knox Sicherheits GmbH
Jakob Ronald Band: 06/2006
Friedrich Scheibel diplomierter API-Astrologe
Scheibel Friedrich Band: 12/2006
Ganja Kru Head & Growshop Wouk Alexandra
Wouk Alexandra Band: 06/2004
Gesundheits- und Wellnesscenter Gleisdorf - Inhaberin Corinna Fröwein
Fröwein Corinna Band: 12/2005
Glas-Müller GmbH & Co KG
Müller Elmar Band: 12/2006
Golfshop Hainburg Haderer und Millesich KEG
Haderer Dietmar Band: 06/2003 bis 06/2004
Gottfried Müller Schädlingsbekämpfer Inh. Ingeborg Priesner GmbH
Schöller-Priesner Gabriele Band: 06/2006
Group4Falck AG
Kahle Wolfgang Band: 12/2005
Gummi-Fischer GmbH & Co KG
Fischer Rudolf Band: 03/2004
Hannelore Koob (BDU) Konferenzdolmetscherin (AIIC) & Dipl.-Übersetzerin
Koob Hannelore Band: 03/2005
Humanocare Gemeinnützige BetriebsgmbH
Graninger Philipp Band: 06/2004
IFM Immobilien Facility Management und Development GmbH
Ing. Mayrhoffer Johann Band: 03/2005
IMO Autowaschstraße
Hauser Friedrich Band: 03/2005
IPM HandelsgmbH
Mag. Türesin A. Niyazi Band: 12/2005
Kalt Ges.m.b.H.
Kalt Gernot Band: 03/2004
Käthe Herther Inh. Helene Lebensaft Handarbeiten
Lebensaft Helene Band: 03/2004
Lagerhaus Bergheim Raiffeisenverband Salzburg reg. GenmbH
Gstöttner Martin Band: 06/2004
Lazlo Pinter Die Pyromantiker
Pinter Lazlo Band: 12/2005
Liliana Niesielska
Niesielska Liliana Band: 12/2005
MSB-Metallsystembau GmbH
Lysy Rudolf Band: 12/2005
PAX Bestattungsunternehmen
Kohl Marc Band: 03/2005
PDS Gebäudereinigung und Personalbereitstellung
Pfanner Leopold Band: 03/2005
Pyrolight Feuerwerke Dipl.-Ing. Dr. Martin Linauer
Dipl.-Ing. Dr. Linauer Martin Band: 12/2006
Quality Austria Trainings-, Zertifizierungs- und Begutachtungs GmbH
Dipl.-Ing. Waldner Günther Band: 09/2004
Radschiener Irina - Tierkommunikatorin
Radschiener Irina Band: 06/2006
Repa Copy P. Jantzen
Jantzen Peter Band: 03/2004 09/2004
Reptilienzoo Happ Gesellschaft m.b.H.
Happ Helga Band: 06/2004
Richard Funder GmbH City Point Steyr
Buchholzer Andreas Band: 03/2004
Sachverständigenbüro Ing. P. Franiek & Partner KEG
Ing. Franiek Peter Band: 03/2005
Salzburger Imkergenossenschaft reg. GnmbH
Fink Matthias Band: 06/2004
Seniorenhilfe GmbH
Würländer Heinz Band: 06/2006
Special Escort Tanja Mollatz-Micic OEG
Ing. Micic Branko Band: 09/2003 03/2004
Steinmetzbetrieb WOPL W. Pleschiutschnig
Pleschiutschnig Wolfgang Band: 06/2004
Steinmetzmeister Kropiunig OHG
Kropiunig Josef Band: 03/2005
Stiftung Nothburgaheim
Feuerstein Doris Band: 06/2004
Technologiezentr. Freistadt - Mühlviertel - Betriebs- u. EinrichtungsgmbH
Reindl Martin Band: 12/2005
trans-o-flex Schnell-Lieferdienst GmbH
Herbst Katja Band: 03/2005
Wangpa Hdls. u. Vertr. GmbH Nfg. OEG
Waldstätten Walter Band: 12/2006
Würth HandelsgmbH - Kundenzentrum Wien-Süd
Ing. Wurmbrand Alfred Band: 06/2004
Zweckverband Abfallwirtschaft Raum Würzburg
Kleppmann Ferdinand Band: 06/2003 bis 03/2005

Copyrighted material

Astrologisch-Psychologisches Institut
SCHULE WIEN

Beratungen • Seminare • Arbeitsgruppen
Beraterausbildung mit Diplomabschluss

FRIEDRICH SCHEIBEL

API-Lehrer *Vorstandsmitglied API-International* *diplomierter API-Berater*
0664 44 50 908 Fax: 58 56 017 e-mail: scheibel.astrologie@aon.at www.api-wien.com

1. Wiener Gayshop
1050 Wien; Hamburgerstr. 8
Tel.: 01 585 20 64
www.manforman.biz
Mo - Sa: 11 - 23 Uhr / So. und Feiertag: 14 - 23 Uhr...SF

CLUB CARRIERE PRÄSENTIERT AB 2006
ALLE FÖRDERER UNSERES PROJEKTES
MIT IHREM ERSCHIENENEN INTERVIEW IN

Google Buchsuche BETA

CLUB CARRIERE - ONLINE
DIE ZUKUNFT BEGINNT JETZT!

KREMSLEHNER RESTAURANTS

ROTH BAR RESTAURANT CAFE

Das Restaurant strahlt ein modernes Flair in den Traditionsräumen an der Ringstrasse aus. Die Küche bietet Wiener und österreichische Spezialitäten mit saisonalen Gerichten. Im Restaurant lädt die gemütliche Bar ein, einen Drink oder Cocktails zu genießen, aus vielen ausgesuchten Bouteillen glasweise die besten österreichischen Weine zu verkosten oder eines von verschiedenen offenen Bieren zu probieren. Im Sommer schattig kühler Garten unter den Arkaden.
Wiener und österreichische Küche. Täglich von 12:00-24:00
A-1090 Wien, Währinger Straße 2. Tel: 0043/1/402 79 95, E-Mail: restaurant@roth.or.at

FIRENZE ENOTECA

Die Architektur des Restaurants erinnert an einen Palazzo der italienischen Renaissance. Diesem Flair entspricht auch die Küche: traditionelle toskanische Küche sowie die besten Weine Italiens, all das lässt die Erinnerung an Ihren letzten Italienurlaub wieder aufleben. Die Standartkarte wird durch saisonale Spezialitäten wie z.B. Trüffel aus Alba abgerundet. Erleben Sie perfekte toskanische Küche und Gastfreundschaft im Herzen Wiens.
Toskanische Gerichte. Täglich von 12.00-15.00 und 18.00-24.00 Uhr
A-1010 Wien, Singerstraße 3, Tel: 0043/1/513 43 74, E-Mail: restaurantoflorenz at

SETTIMO CIELO

Speisen wie im 7. Himmel kann man im schönsten Terrassenrestaurant, hoch über dem Stadtzentrum und vis-à-vis vom Stephansdom. Erleben Sie raffinierte italienische Küche in höchster Vollendung mit kulinarischem Schwerpunkt auf frischen Fischen, Hummer und Meeresfrüchten. Der ideale Rahmen um Wien von oben kennenzulernen und sich auf eine kulinarische Reise durch die Höhepunkte der italienischen Küche zu begeben. Prachtvolle Panorama-Bar, auch der ideale Platz für einen Drink zwischendurch.
Italienisch speisen über den Dächern von Wien. Täglich bis 24.00 Uhr
A-1010 Wien, Singerstraße 3, Tel: 0043/1/512 38 75, E-Mail: restaurantsettimocielo.at

TRATTORIA SANTO STEFANO

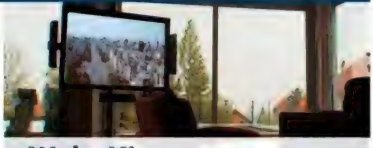
Trattoria Santo Stefano – Das Beste aus Italiens Küche und Keller in rustikalem Rahmen. Genießen Sie original italienische Kochkunst mit hausgemachter Pasta, frischem Fisch oder traditioneller Pizza und verkosten Sie dazu die passenden Weine aus den besten Weinbaugebieten Italiens. Für den eiligen Geschäftsmann wird ein Business-Lunch angeboten.
Italienische Küche. Täglich von 11:30-23:30 Uhr
A-1010 Wien, Dorotheergasse 5, Tel: 0043/1/512 15 31-86, E-Mail: trattoria@hotelgraben.at

SETTIMO CIELO FIRENZE SANTO STEFANO ROTH

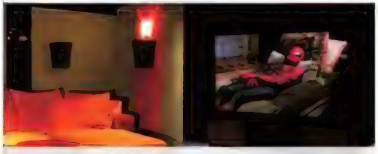
heimkino.at
1080P Wir bringen das Kino zu Ihnen nach Hause

"1080p" Audiovisuelle Systeme GmbH
Shopping City Süd, Top G264 Tel.: 01/698 23 17
A-2334 Vösendorf Fax.: 01/698 23 77
office@heimkino.at www.heimkino.at

HomeControl
Das intelligente Heim intuitiv bedienbar!



WohnKino
Lösungen mit Heimkinoqualität für Ihr Wohnambiente!



HeimKino
Das ultimative Kinoerlebnis.

PrivatKino
Elitäres Luxuskino.

Teil A

Parameter und Faktoren des Erfolges

Kapitel I
Methodologie
Kapitel II
Wirtschaftliches Umfeld

Institut für Management & Marketing
Algoprint Marketing GesmbH

Teamleiter der Analyse:
Georg Alexander Angelides

Copyrighted material

I. Methodologie

Die Umsetzung einer Idee

Das Projekt „Enzyklopädie des Erfolges" basiert auf der Idee, mit Hilfe wissenschaftlicher Methoden und Erkenntnisse Einzelerfahrungen für die allgemeine Praxis nutzbar zu machen. Es wurde als ein Unterfangen geboren, das sich selbst finanzieren und Relevanz für unsere Gesellschaft besitzen sollte. Das Thema „Erfolg" schien dafür adäquat zu sein, denn es beschäftigt in der Praxis UnternehmerInnen genauso wie unselbständig Beschäftigte, KünstlerInnen, WissenschaftlerInnen und PolitikerInnen, insbesondere wenn es darum geht, den Schlüssel für den eigenen Erfolg zu finden. Unser Plan war ein zweiteiliges Buch: ein Teil sollte aussagekräftige Interviews zum Thema beinhalten, der andere die wissenschaftliche Darstellung und die empirische Analyse der Interviewtexte. Natürlich galt es im Laufe der Umsetzung dieser Idee einige Schwierigkeiten zu bewältigen: Das ökonomische Prinzip „Zeit ist Geld" stand dem wissenschaftlichen „Gut' Ding braucht Weile" gegenüber. Darüber hinaus mußten Finanzierungsmöglichkeiten für das Projekt gefunden werden. Wir konnten eine Lösung finden und das Buch „Enzyklopädie des Erfolges" mit Hilfe jener InterviewpartnerInnen finanzieren, die mit ihren Interviews persönlich zur Entstehung des Buches beitrugen und nach Fertigstellung ein Exemplar erwerben wollten. Es gelang uns, Redakteure zu finden, die mit Hilfe adäquater Interviewtechniken und eines strukturierten Leitfadens in der Lage waren, die persönlichen Charakteristika erfolgreicher Persönlichkeiten zu erheben. Diese werden in diesem Buch für die interessierten LeserInnen wissenschaftlich aufbereitet und in Kurztexten übersichtlich dargestellt. Darüber hinaus werden Unterscheidungen nach Beruf und Branche der InterviewpartnerInnen getroffen.

1. Zur Zielgruppe

Die Enzyklopädie des Erfolges beinhaltet Interviews mit Personen, die von der Öffentlichkeit als beruflich erfolgreich angesehen werden. In unserer heutigen Informationsgesellschaft bedeutet „bekannt" jedoch nicht zwangsläufig auch „erfolgreich". Unser Augenmerk gilt vorwiegend Personen, denen aufgrund ihrer erbrachten Leistungen Wertschätzung entgegengebracht wird. Der Aufstieg von der Tellerwäscherin zu einer anerkannten selbständigen Geschäftsfrau, vom „outsourced" („ausgelagerten") technischen Zeichner zum geschäftsführenden Gesellschafter oder vom Bilanzbuchhalter zum Vorstandsdirektor eines Konzerns sind einige Beispiele, die sich in der Enzyklopädie finden lassen. Manche unserer Interviewpartner sehen sich selbst nicht als erfolgreich, werden aber von der Öffentlichkeit als erfolgreich wahrgenommen werden; andere sind durchaus stolz auf den eigenen Erfolg. Die Biographien der Befragten gestalten sich generell vielfältig und repräsentieren unterschiedliche hierarchische Ebenen aus verschiedenen Bereichen und Branchen. Sie alle haben jedoch gemeinsam, daß sie unseren Lesern als Vorbilder für den beruflichen Erfolg dienen können.

2. Zur Erhebung

Der Begriff Öffentlichkeit setzt sich im Sinne dieser Publikation aus Medien (alle österreichischen Wochen- und Tageszeitungen, österreichisches Radio und Fernsehen) und branchenspezifischen Institutionen (Wirtschaftskammer, Industriellenvereinigung) zusammen. Auf der Basis von Medienberichterstattungen, Publikationen und relevanten Branchenverzeichnissen erfolgte die telefonische Kontaktaufnahme der Redaktion mit - nach obiger Definition - erfolgreichen Personen. Sie konnten für Interviews gewonnen werden, in denen sie für interessierte LeserInnen einzelne Karrierestationen sowie ihren Weg zum Erfolg und die ihrer Meinung nach wesentlichen Faktoren darstellten.
Es handelt sich bei unserer Erhebung nicht um eine - in der Sozialwissenschaft vorwiegend angewandte - quantitativ-wissenschaftliche Analyse, sondern um eine qualitativ-empirische Erhebung mit exemplarischem Charakter. Für die wissenschaftliche Ausarbeitung der erhaltenen Informationen wurden in dieser Ausgabe die im Zeitraum von 1997 bis 2006 durchgeführten Interviews herangezogen, denen nicht nur quantitative Datenagglomerationen, sondern umfassende Aspekte des Phänomens Erfolg zu entnehmen waren. Die nächste Ausgabe wird darüber hinaus eine zusätzliche Interpretation von sozialen Merkmalen in Korrelation mit Alter und Bildung beinhalten.

3. Zum Interview

Unseren Interviews lag ein strukturierter Gesprächsleitfaden zugrunde. Dieser umfaßte persönliche Kerndaten wie Name, Alter, Familienstand, Beruf, etc. ebenso wie die Frage nach der eigenen Einschätzung des persönlichen Erfolges. Es wurde Wert auf „offene" Fragen gelegt, die keine vorgefertigten Antwortkategorien aufwiesen, um die freie Antwortmöglichkeit der Interviewpartner zu gewährleisten. In der Soziologie bilden Antworten auf Fragen, die den Wortfluß des/der Befragten berücksichtigen, die Grundlage qualitativer Analysen. Der Gesprächsleitfaden beinhaltete daher lediglich Fragenschwerpunkte, um in der Folge auf Antworten des/der Befragten aufbauen und näher eingehen zu können. Um „biases" (Einflußparameter) zu verhindern, wurde auf ein „neutrales" Interviewklima geachtet, in dem die Redakteure bewußt die Erwähnung persönlicher Meinungen und Anschauungen vermieden. Diese Vorgehensweise bot den Vorteil, daß auch unerwartete Aspekte des Themas aufgegriffen und in der Datenauswertung aufbereitet werden konnten. Die Interviewdauer variierte zwischen 30 und 180 Minuten.

4. Zur Intention der Fragen

In den Interviews mit erfolgreichen Persönlichkeiten aus Österreich und Deutschland konzentrierten sich die Fragen vor allem auf Ursachen und Voraussetzungen des persönlichen Erfolges. Neben der Selbsteinschätzung wurde auch nach dem Feedback von Verwandten, Freunden und Mitarbeitern gefragt, um eine möglichst abgerundete Perspektive zu garantieren. Eine chronologische Darstellung des Karriereverlaufs sollte ermöglichen, auch kontextgebundene Charakteristika wie Ort und Zeit auszumachen und diese für die Interpretation der Daten identifizieren und generalisieren zu können. Auch Wechselwirkungen zwischen privaten und beruflichen Aktivitäten sollten Berücksichtigung finden.

5. Zur Auswertung

Die Interviews wurden auf Tonband aufgenommen und anschließend in schriftlicher Form aufbereitet. Die erhaltenen Informationen wurden nicht verändert oder standardisiert. Unterschiede in Charakter, Herkunft, beruflicher Branche oder den zu begegnenden Herausforderungen wurden im Zuge einer exemplarischen Aufbereitung des Themas berücksichtigt. Dementsprechend variiert auch die Länge der Interviews ebenso wie die Angaben über Lebensstatus, Ehe, Kinder oder einzelne Karrierestationen. Eine generelle Zusammenfassung der Aspekte, die den persönlichen Erfolg definieren, könnte - aus dem Kontext gelöst - Inhalte verzerren. Die Interpretationen der Interviews, die dieser Sichtweise folgen, sollen wesentliche Aspekte beleuchten, diese für die LeserInnen in den Vordergrund stellen und zu eigenen Interpretationen anregen, die für den persönlichen Weg zum Erfolg hilfreich sein können. Vielen unserer Leser waren die Inhalte der Analyse 1998 und 1999 zu wenig pragmatisch. Es

Copyrighted material

wurde der Publikation zwar von namhaften kompetenten Persönlichkeiten Wissenschaftlichkeit bescheinigt, dennoch vermißten einige der Erfolgsstrebenden griffige Anleitungen zum Erfolg. Da eine Publikation nicht dem Selbstzweck ihrer Erscheinung dienen, sondern dem Leser konkreten Nutzen liefern sollte, ergänzten wir bereits in den folgenden Ausgaben die Auswertung um das Kapitel: ERGEBNISSE. Der Fokus liegt bei diesem Kapitel auf den Erkenntnissen über die Ursachen des Erfolges und den notwendigen Verhaltensänderungen, die den Erfolgswilligen seinem Ziel näher bringen können.

6. Besonderheiten dieser Ausgabe

Diese Ausgabe enthält aufgrund häufiger Leserwünsche auch eine quantitative Darstellung genannter Erfolgsparameter nach mehr als 120 Branchen. Aus den veröffentlichten Tabellen kann der Leser ersehen, in wieviel Prozent der Interviews dieser Branche ein spezifischer Parameter als für den Erfolg verantwortlich genannt wurde. Darüberhinaus werden quantitative Merkmale je Parameter behandelt und ausgewertet. Dennoch sind und bleiben qualitative Erhebungen und Analysen Basis dieses Projektes. Aufgrund des Beitritts weiterer Staaten zur Europäischen Union finden Sie im Kapitel II - Das wirtschaftliche Umfeld - einige Eckdaten zu allen Mitgliedsländern.

II. Das wirtschaftliche Umfeld

Wirtschaftsentwicklung Europas unter besonderer Berücksichtigung weltwirtschaftlicher Zusammenhänge

Erfolg, Karriere und persönlicher Aufstieg erfolgen nicht nur im Umfeld der regionalen und nationalen, sondern auch im Umfeld der internationalen Wirtschaftsentwicklung. Eng verknüpft damit ist die Wirtschaftspolitik, welche die Rahmenbedingungen der Wirtschaftsentwicklung festlegt. Dieser Aspekt soll unter besonderer Berücksichtigung der Europäischen Union kurz beleuchtet werden.

Ausgabe	Band	ISBN
1998	I	3-9521669-0-1
1999	II	3-9521669-2-8
2000	III	3-9521669-3-6
2001	IV	3-9521669-4-4
07/2002	V	3-9521669-5-2
12/2002	VI	3-9521669-6-0
06/2003	VII	3-9521669-7-9
09/2003	VIII	3-9521669-8-7
12/2003	IX	3-9521669-1-X
03/2004	X	3-9522689-1-7
06/2004	XI	3-9522689-2-5
09/2004	XII	3-9522689-3-3
03/2005	XIII	3-9522689-4-1
12/2005	XIV	3-9522689-5-X
06/2006	XV	3-9522689-6-8
12/2006	XVI	3-9522689-7-6

ERHÄLTLICH IM GUT SORTIERTEN FACHHANDEL ODER BEI
ALGOPRINT VERLAGS AG; LANDSTRASSE 11 / 9450 TRIESEN-FL
WWW.CLUB-CARRIERE.COM

1. Wie gestaltete sich die wirtschaftliche Entwicklung in Europa?

Die Wirtschaftsentwicklung bis 1945

Die wirtschaftliche Gesamtentwicklung Europas beruht auf einer seit Jahrhunderten gewachsenen Wirtschaftsstruktur mit intensiver Landwirtschaft, industrieller Produktion und weitreichenden internationalen Handelsbeziehungen. Die russische Revolution 1917 und der Ausgang des Ersten Weltkriegs zerstörten das europäische Mächtesystem des 19. Jahrhunderts.

Noch 1913 beherrschten - neben den USA - Großbritannien, Frankreich und Deutschland die Weltwirtschaft. Diese drei Staaten verzeichneten damals etwa drei Viertel der europäischen Industrieproduktion. Großbritannien allein bestritt beinahe die Hälfte des europäischen Exports und war selbst Abnehmer eines Drittels aller Importgüter Europas. London war die Kapitalmetropole der Welt und somit für das Funktionieren der Weltwirtschaft verantwortlich. Die Bank von England nahm zu dieser Zeit die Rolle einer Weltzentralbank ein, das britische Pfund diente als internationale Leitwährung. London war darüber hinaus Mittelpunkt des internationalen Bank- und Versicherungswesens. Allein im Britischen Weltreich lebte damals ein Viertel der Weltbevölkerung. Der erste Weltkrieg bedeutete für die gesamte Weltwirtschaft einen tiefgreifenden Einschnitt. Im Anschluß an diesen war die britische Regierung darum bemüht, die frühere Ordnung und die zentrale Rolle Londons wiederherzustellen. Dieser Plan schlug jedoch fehl.

Ebensowenig gelang es den anderen europäischen Regierungen, der Weltwirtschaft in der Nachkriegszeit eine tragfähige Grundlage zu geben. Europas Einfluß auf die Weltwirtschaft nahm deutlich ab, Japan und die USA nahmen zentrale Rollen ein. Die von der USA ausgehende Wirtschaftskrise in den 20er Jahren, die zu einem Zusammenbruch der Binnenstruktur führte, übertrug sich auch auf die europäischen Industrieländer. Zwischen 1929 und 1932 verringerte sich das Welthandelsvolumen um 26%, der Handel Europas um 38%.

Die abrupte Umkehr der Kapitalströme verursachte 1929 eine Depression der deutschen Volkswirtschaft. 1932 war jeder dritte deutsche Arbeiter ohne Beschäftigung. Die Wirtschaftskrise führte nicht nur zu einer weitgehenden Auflösung der Wirtschaft, ihre Folgeerscheinungen verursachten das Anwachsen radikaler Massenbewegungen, die erheblich zum Vertrauensverlust in Demokratie und Marktwirtschaft beitrugen. In Deutschland setzte 1933 mit der Machtergreifung der Nationalsozialisten ein starker Wirtschaftsaufschwung ein. Mit diesem ging ein Industrialisierungsschub einher, der vor allem auf der Erzeugung kriegswirtschaftlicher Produkte basierte und eine rasche Verringerung der Arbeitslosigkeit zur Folge hatte. Da bei industriellen und landwirtschaftlichen Erzeugnissen jedoch eine Selbstversorgung nicht erreicht wurde, blieben die wirtschaftlichen Verbindungen zum Ausland wichtig. Nach der Kriegserklärung 1939 brachen die wirtschaftlichen Verbindungen zu Großbritannien und Frankreich ab.

Der deutsche Einmarsch in Rußland 1941 veränderte die Wirtschaftsbeziehungen Europas endgültig. Der Krieg hatte grundlegende politische und wirtschaftliche Veränderungen zur Folge. Zu Ende des Krieges wurde Europa in zwei Hälften geteilt. Im Westen wurden Österreich, Italien und Deutschland in eine Staatenordnung eingegliedert, in der liberaler Kapitalismus und soziale Demokratie vorherrschten. Im Osten hatte die Sowjetunion im Rahmen einer imperativen zentralen Wirtschaftsplanung die Vorherrschaft über die europäischen Nachbarstaaten Bulgarien, Ostdeutschland, Polen, Rumänien, die Tschechoslowakei und Ungarn.

Copyrighted material

Nachkriegszeit und Wiederaufbau

Die politische Neugestaltung war von einem grundsätzlichen Wandel der wirtschaftlichen Zielsetzungen begleitet. Der Krieg hatte sich als Tiefpunkt des wirtschaftlichen und politischen Versagens erwiesen. Man begann mit enormen Umstellungen. Mit Hilfe des Marshallplans, den daraus resultierenden Kapitalzuflüssen und einer vernünftigen Wirtschaftspolitik konnte ein wirtschaftlicher Aufschwung Europas erzielt werden. Als nach zwei Jahrzehnten die Zerstörungen des Krieges weitgehend beseitigt waren, verzeichnete die europäische Produktion eine durchschnittliche jährliche Zuwachsrate von 5,5%, ein halbes Prozent mehr als die gesamte Weltproduktion. Das reale Bruttoinlandsprodukt pro Kopf nahm in Europa doppelt so rasch zu wie den USA . Gegen Ende der 60er Jahre hatte Europas Gesamtproduktion die der USA überholt. Auch weniger entwickelte Regionen im Süden und Osten Europas konnten Zuwachsraten verzeichnen und Europa konnte in der Weltwirtschaft wieder aktiv mitwirken. Der Handel wurde forciert, daher gewannen außenwirtschaftliche Beziehungen wieder an Bedeutung. Ende der 60er Jahre war das Verhältnis von Handel und Produktion wieder auf den Stand von 1913 zurückgekehrt. Wesentlich für den europäischen Wiederaufschwung war nicht nur der Wille zu Neuem, sondern vor allem der Übergang zu witschaftspolitischen Konzepten und Einrichtungen auf internationaler Ebene, durch die sichergestellt wurde, daß sich die Katastrophe der 30er Jahre nicht wiederholen würde. Mit keynesianischen Methoden der Globalsteuerung wurden hohe Arbeitslosenraten verhindert und Großbritannien führte im Zuge des Beveridge-Plans ein nationales Sozialversicherungssystem ein.

Deutschland bediente sich öffentlicher Mittel und Initiativen und agierte in den meisten Industrien sorgfältig nach marktwirtschaftlichen Grundsätzen. In der Entwicklung keynesianischer Methoden der Wirtschaftspolitik blieb Schweden führend. In Österreich wurden die Elemente des Austrokeynesianismus u.a. durch Währungsstabilität und sozialpartnerschaftliche Einkommenspolitik ausgestaltet.

Mit Ausnahme der Kluft zwischen Ost und West , die durch die Teilung Europas entstanden war, zeichnete sich die internationale Wirtschaftspolitik durch Zusammenarbeit aus. GATT („General Agreement on Tariffs and Trade", 1947) und IWF (Internationaler Währungsfonds) sicherten den freien Handels- und Zahlungsverkehr. Innerhalb Europas betrieb man die engere Integration regionaler Ländergruppen mit der Europäischen Gemeinschaft (EG), der Europäischen Freihandelszone (EFTA) und dem Rat für Gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW).

Desintegration in der Wirtschaft

Der rasche Anstieg des Rohstoffverbrauchs aufgrund des schnellen wirtschaftlichen Wachstums der Industrieländer einerseits und ein wachsendes politisches Selbstbewußtsein der ehemaligen Kolonialstaaten andererseits verstärkten die Notwendigkeit einer Neugestaltung der wirtschaftlichen Beziehungen. 1960 schlossen sich die erdölexportierenden Entwicklungsländer zur OPEC zusammen. Anfang der 70er Jahre wurde die Weltwirtschaft jedoch wiederum von Krisen erschüttert. Eine starke Erhöhung der Erdölpreise führte 1973 zu einer weltweiten Rezession, die die gegenseitige konjunkturelle und volkswirtschaftliche Abhängigkeit verdeutlichte. Auf dem Weltwirtschaftsgipfel 1975 wurden Wirtschafts- und Währungsfragen aufeinander abgestimmt. Die Anpassungsprozesse an die Folgen der zweiten enormen Erhöhung der Erdölpreise 1979/80, die Anfang der 80er Jahre eine weltweite Rezession ausgelöst und zu einem deutlichen Einbruch des Welthandels geführt hatte, verliefen in den einzelnen Ländergruppen unterschiedlich. Den Industrieländern gelang es rasch, Voraussetzungen für eine neue Wachstumsdynamik zu schaffen. Die Entwicklungsländer mußten hingegen erhebliche Wohlfahrtseinbußen hinnehmen. Speziell jene Länder, die in den 60er Jahren erfolgreich in die Industrialisierungsphase eingetreten waren, konnten ihren Aufschwung angesichts der weltweiten Rezession, der hohen Erdölsteuer und des enormen Realzinssatzes nicht beibehalten.

Der Zufluß von „Petrodollars", der zu einer hohen Liquidität der internationalen Finanzmärkte geführt hatte, erlaubte diesen Ländern zunächst, ihre Leistungsbilianzdefizite über Kapitalimporte zu finanzieren. Bald löste diese Entwicklung jedoch Zahlungsunfähigkeit und damit 1982 die internationale Schuldenkrise aus. Die wirtschaftliche Entwicklung der 70er und 80er Jahre zeigte, daß das Weltwirtschaftssystem der Nachkriegszeit in der Lage war, schwere Krisen zu überwinden. Jedoch hatte schon früh eine innere Aushöhlung der Welthandelsordnung eingesetzt. Es zeigte sich, daß die bestehende Ordnung auf der Grundlage des GATT keinen zuverlässigen Schutz gegen einen Rückfall in den Protektionismus bot, da das GATT als Organisation zu schwach war. Die zunehmende Verletzung bzw. Umgehung der GATT- Bestimmungen durch zahlreiche protektionistische Maßnahmen führten dazu, daß bereits 1984 die Hälfte des Welthandelsvolumens durch nichttarifäre Handelshemmnisse beeinträchtigt war. Die zunehmende Konkurrenz zwischen führenden Industrieländern zeigte sich darüber hinaus in zahlreichen Maßnahmen der Exportförderung.

Diese neuen Formen des Protektionismus bewirkten häufig Gegenmaßnahmen der betroffenen Länder (Handelskriege), beschränkten den internationalen Wettbewerb und schadeten somit dem freien Welthandel. Mit der Gründung der World Trade Organization (WTO), die 1996 das GATT endgültig ablöste, wurde erstmals ein umfassender vertraglicher und institutioneller Rahmen für die Gestaltung der weltweiten Handelsbeziehungen gebildet. Demnach waren die wichtigsten Prinzipien für die Gewährleistung eines freien Welthandels: Reziprozität (Prinzip der Gegenseitigkeit), Liberalisierung (Abbau von Zöllen und nichttariffähigen Handelshemmnissen), sowie Nichtdiskriminierung und Meistbegünstigung. Auf der Unternehmensebene stieg parallel zu dieser Entwicklung die Globalisierung der Märkte.

Die starke weltweite Verflechtung im privatwirtschaftlichen Bereich zeigt sich besonders durch die wachsende Bedeutung multinationaler Unternehmen und das Herausbilden internationaler Finanzmärkte. Das schnelle Wachstum der Weltindustrieproduktion führte zu einer Internationalisierung der unternehmerischen Aktivitäten und damit auch zu einer Ausweitung des Handels innerhalb der internationalen Konzerne, deren Anteil am Welthandel etwa ein Drittel beträgt.

2. Wie kam es zur wirtschaftlichen Vereinigung Europas?

Der Europagedanke

Der Europagedanke steht für eine Vielzahl von politischen Leitbildern, Ordnungsvorstellungen und Entwürfen, die bestrebt waren, die nationale Zersplitterung Europas als Quelle kriegerischer Konflikte und weltpolitischer Schwäche zu überwinden und eine Neuordnung des Kontinents herbeizuführen. Die Ideen für ein einheitliches Europa reichen geschichtlich weit zurück, fanden jedoch erst nach zwei Weltkriegen eine Verwirklichung.

Copyrighted material

Die Entwicklung der Europäischen Gemeinschaften
Der erste Versuch

1948 gründeten Vertreter von Parteien, Gewerkschaften und Wirtschaft aus sechs Ländern im niederländischen Den Haag die OEEC (Organization of European Economic Cooperation). Regierungen wurden aufgefordert, auf ihre Souveränitätsrechte zu verzichten und ein gesamteuropäisches Parlament sowie einen europäischen Gerichtshof zu schaffen. Damit wurde ein Gedanke aufgegriffen, der bereits nach dem ersten Weltkrieg und in den Widerstandsbewegungen des Dritten Reiches existiert hatte. Auch der britische Premierminister Winston Churchill hatte bereits 1946 die Vereinigung Westeuropas zu einem einzigen europäischen Staatengebilde angesprochen.
Die einzelnen Regierungen waren jedoch nicht gewillt, anderen Staaten ein Mitspracherecht in wichtigen Bereichen ihrer Politik einzuräumen. Dennoch war der Anstoß zu Gründung eines Europarates gegeben.

Der Schumanplan

Der französische Außenminister Robert Schuman verkündete im Mai 1950 die Bereitschaft der französischen Regierung zu einer gemeinsamen Politik im Montanbereich (Kohle und Stahl) mit der deutschen Regierung. Der „Schumanplan" ging als Schritt zum Frieden in die Geschichte ein: Frankreich bot nur fünf Jahre nach Kriegsende dem ehemaligen Kriegsgegner und „Erbfeind" Deutschland eine gemeinsame Politik - und damit Mitspracherecht und gegenseitige Kontrolle - auf einem Gebiet an, das die Grundlage der klassischen Rüstungsindustrie war.
1951 erfolgte die Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS). Neben Frankreich und der Bundesrepublik Deutschland unterzeichneten auch Italien, Belgien, die Niederlande und Luxemburg den Vertrag von Paris. Nach dessen Ratifizierung trat die EGKS am 25. Juli 1952 offiziell in Kraft.
Damit begann die europäische Einigung zunächst auf wirtschaftlichem Gebiet. Bereits ein Jahr später (1953) unterzeichneten die sechs Staaten auch den Vertrag zur Gründung der Europäischen Vertragsgemeinschaft (EVG) mit dem Ziel einer gemeinsamen Armee und einer Europäischen Politischen Gemeinschaft (EPG). Fünf Staaten ratifizierten den Vertrag, die französische Nationalversammlung lehnte ihn jedoch 1954 ab, somit waren EVG und EPG gescheitert.
Mit der Unterzeichnung der „Römischen Verträge" wurden von den sechs Staaten 1957 die beiden Institutionen EWG (Europäische Wirtschaftsgemeinschaft) und Euratom (Europäische Atomgemeinschaft) gegründet. Zu den Zielen der EWG zählten der Abbau von Handelsbarrieren zwischen den Mitgliedsstaaten, die Schaffung gemeinsamer Zollbeschränkungen für Länder, die nicht der EWG angehörten, sowie die Einrichtung einer gemeinsamen Politik zur Unterstützung der Landwirtschaft.

Der zweite und dritte Versuch

Nach den Anfangserfolgen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft wurde zu Beginn der 60er Jahre ein neuerlicher Anlauf zur politischen Einigung Europas unternommen. Der französische Politiker Fouchet erarbeitete einen Plan, der eine lockere Form des Zusammenschlusses der sechs Staaten vorsah. In Bereichen der gemeinsamen Politik sollten künftig Entscheidungen von einem Ausschuß getroffen werden, der sich aus Mitgliedern aller nationalen Regierungen zusammensetzen sollte. Dieser Plan wurde jedoch nie realisiert.

Weitere Staaten (Dänemark, Großbritannien, Irland und Norwegen) stellten Anträge für einen EWG-Beitritt. Im Juli 1967 wurden die drei Institutionen EWG, EGKS und Euratom zur Europäischen Gemeinschaft (EG) zusammengeschlossen. Die Umsetzung der im EWG-Vertrag festgehaltenen Vorhaben kam unterdessen zügig voran. So gelang bereits 1968 die Vollendung der Zollunion.
Die Staats- und Regierungschefs der sechs Gründungsstaaten hatten 1969 ihre Bereitschaft erklärt, auch in Bereichen der Außenpolitik zusammenzuarbeiten. 1972 wurde beschlossen, bis 1980 eine Europäische Union zu verwirklichen. Der belgische Außenminister Tindeman wurde 1975 beauftragt, Form, Rechte und Organe dieser Union zu beschreiben. Der Tindeman- Bericht sah vor, die bestehenden Verträge (EGKS, EWG, Euratom) zu ändern und die gemeinsame Außenhandels-, Wirtschafts- und Währungspolitik zu verstärken. Auch das Europäische Parlament sollte in das Gesetzgebungsverfahren einbezogen werden. Aber auch in diesem Fall blieb es nur bei einem Vorschlag.

Der Durchbruch nach 1980

Die jahrzehntelangen Bemühungen um ein politisch vereinigtes Europa waren jedoch nicht nutzlos. Sie ebneten den Weg für die Gründung einer Europäischen Union. 1981 trat Griechenland der EG bei. Die Außenminister der BRD und Italiens, Genscher und Colombo, legten dem Europäischen Parlament (EP) einen neuen Plan zur politischen Entwicklung Europas vor (Genscher-Colombo-Plan). 1983 gaben die Staats- und Regierungschefs aller EG-Staaten auf einem Gipfeltreffen in Stuttgart die „Feierliche Erklärung zur Europäischen Union" ab, in der sie ihren Willen bekundeten, die europäische Integration weiterzuführen. Es wurde der Entwurf eines Vertrages zur Gründung der Europäischen Union ausgearbeitet und ein Ausschuß (Adonnino-Ausschuß) ins Leben gerufen, der sich mit der Verbesserung der Gemeinschafts- und der außenpolitischen Zusammenarbeit beschäftigte.
Die Empfehlungen des Adonnino-Ausschusses waren die Grundlage der „Einheitlichen Europäischen Akte" von 1986. Nach achtjährigen Verhandlungen traten 1986 auch Portugal und Spanien der EG bei, damit wuchs die Zahl der Mitgliedsstaaten auf zwölf.
Die wichtigsten Fortschritte während der 80er Jahre erzielte die EG auf dem Weg zum europäischen Binnenmarkt. Unter der Führung ihres Vorsitzenden Jacques Delors legte die Europäische Kommission im Dezember 1985 auf ihrem Gipfeltreffen in Mailand mit der Einheitlichen Europäischen Akte (EEA) einen Plan vor, demzufolge fast alle Handelsbarrieren bis zum 31. Dezember 1993 abgeschafft werden sollten. Diese Zielvorgabe zur Errichtung eines europäischen Binnenmarktes beschleunigte bereits seit langer Zeit notwendige Reformen in der EG und intensivierte die Zusammenarbeit ihrer Mitglieder.
Die EEA, die am 1. Juli 1987 in Kraft trat, brachte noch eine Reihe weiterer wichtiger Änderungen: Die Mitspracherechte des Europäischen Parlaments wurden gestärkt, der Ministerrat bekam offiziellen Status, die Mitgliedsstaaten einigten sich auf eine einheitliche politische Linie und gemeinsame Standards bei Themen wie Steuern, Arbeitslosigkeit, Gesundheit und Umwelt.

Die Verträge von Maastricht und Amsterdam

Die erfolgreichen Reformen der EEA mündeten in der Gründung der Europäischen Union (EU). Der Vertrag von Maastricht trat am 1. November 1993 in Kraft. Durch ihn wurden die zwölf Mitgliedsstaaten der EG zusätzlich zu Mitgliedern der EU. Dieser traten 1995 auch Österreich, Finnland und Schweden bei. Die EG wurde also nicht abgeschafft, sondern besteht zusammen mit EGKS und

Copyrighted material

Euratom als eine der drei Säulen der EU, die damit gewissermaßen als Dachorganisation fungiert, fort. Die beiden anderen Säulen stellen die Gemeinsame Sicherheits- und Außenpolitik (GASP) und die polizeiliche und justizielle Zusammenarbeit in Strafsachen dar. Damit legte Maastricht den Grundstein für eine gemeinsame europäische Außen- und Geldpolitik. So wurden die Errichtung einer Europäischen Zentralbank in Frankfurt und die Einführung der gemeinsamen europäischen Währung Euro als allgemeines Zahlungsmittel in allen EU-Staaten außer Großbritannien, Schweden und Dänemark mit 1. Januar 2002 beschlossen. Der Vertrag von Amsterdam, der am 1. Mai 1999 in Kraft trat, unterwarf zusätzliche Bereiche wie Asyl, Einwanderung, justizielle Zusammenarbeit in Zivilangelegenheiten und die Kontrolle der EU-Außengrenzen einer gemeinschaftlichen Entscheidungsfindung.

Die EU-Osterweiterung

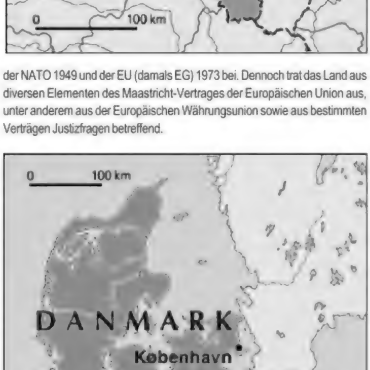
Im Juni 1993 faßte der Europäische Rat den grundsätzlichen Beschluß, auch den Reformstaaten in Mittel- und Osteuropa den Beitritt zur Union zu ermöglichen und dehnte damit den Prozeß der friedlichen Einigung Europas auch auf den ehemals kommunistischen Osten aus. Trotz wiederholter Rückschläge wird die europäische Integration heute als so erfolgreich angesehen, daß immer mehr Staaten in den gemeinsamen Markt drängen. Die Zahl der Mitgliedsländer (derzeit 25) wird sich in den nächsten Jahren weiter erhöhen. Die Türkei hatte bereits 1987 ihre Mitgliedschaft beantragt, die Schweiz und Norwegen 1992. Mit der Türkei sind seit 2004 Gespräche geplant, in der Schweiz (deren Antrag ruht, da sie um ihren neutralen Status fürchtet) und in Norwegen sprach sich das Volk in Referenden allerdings gegen einen Beitritt aus.
Am 16. April 2003 unterzeichneten 25 Staats- und Regierungschefs feierlich die Beitrittsverträge für zehn neue Mitglieder, die am 1. Mai 2004 aufgenommen wurden: Polen, Ungarn, Tschechien, die Slowakei, Slowenien, Estland, Lettland, Litauen, Zypern und Malta. Ab 2008 könnten außerdem Rumänien und Bulgarien dazukommen, wenn sie bis dahin gemäß dem Kopenhagener Abkommen von 1993 folgende Beitrittskriterien erfüllen: eine stabile Demokratie, die Einhaltung der Menschenrechte, Schutz von Minderheiten, eine weitestgehende Marktliberalisierung, die Einhaltung von sozialen und arbeitsrechtlichen Mindestbedingungen sowie die Einhaltung von technischen Normen und Standards der EU.

3. Die Mitgliedsstaaten

BELGIEN
Einwohner in Mio: 10,4 Fläche: 30.510 km²; BSP / Kopf • 25.000,-
Belgien erlangte 1830 die Unabhängigkeit von den Niederlanden und wurde von Deutschland in beiden Weltkriegen okkupiert. Belgien ist heute ein moderner, technologisch hochentwickelter Staat und sowohl Mitglied der EU wie auch der NATO. Spannungen zwischen den holländisch-sprachigen Flamen im Norden und den französisch-sprachigen Wallonen im Süden führten in den letzten Jahren zu Verfassungsänderungen, die diesen Regionen formale Anerkennung und Autonomie garantieren.

DÄNEMARK
Einwohner in Mio: 5,5 Fläche: 43.094 km² BSP / Kopf: • 27.500,-
Vormals das Land der Wikinger-Krieger, später eine nordeuropäische Großmacht ist Dänemark heute eine moderne, wohlhabende Nation, die an der generellen politischen und wirtschaftlichen Integration Europas mitwirkt. Dänemark trat

der NATO 1949 und der EU (damals EG) 1973 bei. Dennoch trat das Land aus diversen Elementen des Maastricht-Vertrages der Europäischen Union aus, unter anderem aus der Europäischen Währungsunion sowie aus bestimmten Verträgen Justizfragen betreffend.



DEUTSCHLAND
Einwohner in Mio: 82,4 Fläche: 357.021km² BSP / Kopf: • 24.200,-

Als größte Wirtschaftsnation und Staat mit der höchsten Bevölkerungsanzahl des Kontinents ist Deutschland eines der wichtigsten Mitglieder wirtschaftlicher und politischer Organisationen Europas. Verheerende Machtkämpfe führten in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts zu zwei Weltkriegen. 1945 wurde Deutschland von den alliierten Kräften der USA, Englands, Frankreichs und Rußlands besetzt. Im Zuge des Kalten Krieges wurde Deutschland in zwei Nationen geteilt: die Bundesrepublik Deutschland (BRD) und die Deutsche Demokratische Republik (DDR). Während sich die BRD in westlichen

Bündnissen wie der NATO und der EG (heute EU) etablierte, stand die kommunistische DDR unter der russischen Führung des Warschauer Paktes. Seit der deutschen Wiedervereinigung 1990 wendet Deutschland beträchtliche finanzielle Mittel auf, um Produktivität und Lohnniveau des ehemaligen Ostens auf westliche Standards zu bringen.

ESTLAND
Einwohner in Mio: 1,3 Fläche: 45,227km² BSP / Kopf: • 13.300,-

Nach Jahrhunderten dänischer, schwedischer, deutscher und russischer Herrschaft erlangte Estland 1918 die Unabhängigkeit, wurde aber 1940 gewaltsam wieder in die Sowjetunion eingegliedert. Nach deren Zerfall verließen 1994 die letzten russischen Truppen das Land, und Estland begann

wirtschaftliche und politische Verbindungen mit Westeuropa aufzunehmen. Estland ist Mitglied der NATO und gehört seit 1. Mai 2004 der EU an.

FINNLAND
Einwohner in Mio: 5,2 Fläche: 337.030km² BSP / Kopf: • 24.600,-

Finnland war vom 12. Bis zum 19. Jahrhundert Provinz und Großherzogtum von Schweden, ab 1809 ein autonomes Herzogtum Rußlands und erreichte 1917 seine endgültige Unabhängigkeit. Während des Zweiten Weltkrieges konnte sich das Land Invasionen der Sowjetunion erfolgreich widersetzen, obgleich man Territorium verlor. In der Folge gelang es den Finnen als vormals hauptsächliche Nation der Land- und Forstwirtschaft, einen moderne Industriewirtschaft zu etablieren; das Pro-Kopf-Einkommen entspricht heute demjenigen Westeuropas. Als Mitglied der EU war Finnland der einzige skandinavische Staat, der sich der Währungsumstellung auf Euro anschloß.

FRANKREICH
Einwohner in Mio: 60,9 Fläche: 547.030km² BSP / Kopf: • 23.800,-
Als historische Weltmacht und Siegermacht der beiden Weltkriege zählt Frankreich auch heute noch zu den führenden Wirtschaftsnationen Europas. In

den letzten Jahren war die Versöhnung und Zusammenarbeit mit Deutschland von großer Bedeutung für die wirtschaftliche Integration Europas, einschließlich der Einführung des Euro im Jänner 2002. Frankreich steht heute an vorderster Front im Bemühen um ein vereintes Europa hinsichtlich der Förderung der Währungsunion sowie eines gemeinsamen Sicherheits- und Verteidigungsapparates.

GRIECHENLAND

Einwohner in Mio: 10,7 Fläche: 131.940km² BSP / Kopf: • 17.700,-

Griechenland erlangte 1829 seine Unabhängigkeit vom Osmanischen Reich. Während der zweiten Hälfte des 19. sowie der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts wurden schrittweise benachbarte Inseln und Territorien mit griechisch-

sprachiger Bevölkerung an die damalige Monarchie angeschlossen. Nach der Niederschlagung kommunistischer Rebellen 1949 trat Griechenland 1952 der NATO bei. Eine siebenjährige Militärdiktatur, während der 1967 zahlreiche politische Rechte außer Kraft gesetzt wurden, zwang den König zur Flucht aus dem Land. Erste demokratische Wahlen sowie ein Referendum führten 1974 zur Entstehung einer parlamentarischen Republik und der Abschaffung der Monarchie. Griechenland trat 1981 der EU (damals EG) bei.

IRLAND

Einwohner in Mio: 4,1 Fläche: 70.280km² BSP / Kopf: • 32.600,-

Keltische Stämme besiedelten im 4. Jahrhundert v. Chr. die Insel. Invasionen der Nordländer begannen im 8. Jahrhundert und wurden beendet, als König Brian Boru die Dänen 1014 besiegte. Mit den Invasionen der Engländer im 12. Jahrhundert begann ein sieben Jahrhunderte andauernder anglo-irischer Kampf, der von Unterdrückung und erbitterter Rebellion gekennzeichnet war. Die fehlgeschlagene Rebellion vom Ostermontag 1916 löste einen Kleinkrieg aus, der 1921 für 26 südliche Provinzen mit der Unabhängigkeit von England endete. Sechs nördliche Provinzen blieben Teil des vereinten Königreichs. 1948 verließ Irland den britischen Commonwealth und trat 1973 der EU (damals EG) bei. Irische Regierungen kooperieren heute mit England gegen Terroristengruppen und im Sinne einer friedlichen irischen Einigung.

ITALIEN

Einwohner in Mio: 58,1 Fläche: 301.230km² BSP / Kopf: • 23.200,-

Italien wurde 1861 eine Nation, als die Stadtstaaten der Halbinsel gemeinsam mit Sardinien und Sizilien unter König Emmanuel vereint wurden. Eine Ära parlamentarischer Regierung wurde in den frühen Zwanzigern des letzten Jahrhunderts durch Benito Mussolini beendet, der eine faschistische Diktatur etablierte. Sein Bündnis mit Deutschland führte zur Niederlage Italiens im

Zweiten Weltkrieg. 1946 ersetzte eine demokratische Republik die Monarchie, und es folgte eine Phase wirtschaftlichen Aufschwungs. Italien war Gründungsmitglied sowohl der NATO als auch der EU (damals EG). Der Süden Italiens kämpft im Gegensatz zum wohlhabenderen Norden mit illegaler Einwanderung, organisierter Kriminalität, Korruption und einer hohen Arbeitslosenrate. 1999 trat Italien der Europäischen Währungsunion bei.

LETTLAND
Einwohner in Mio: 2,3 Fläche: 64.589km² BSP / Kopf: • 10.500,-

Nach einer kurzen Phase der Unabhängigkeit zwischen den Weltkriegen wurde Lettland 1940 durch die Sowjetunion annektiert. Obwohl nach deren Zerfall die russische Besatzung das Land verließ, zeigte sich Moskau in der Folge noch um die russische Minderheit der Bevölkerung (etwa 30%) bemüht. Lettland arbeitete in der Folge an der Umstrukturierung seiner Wirtschaft, um für den Beitritt zu diversen politischen und wirtschaftlichen Institutionen Westeuropas gerüstet zu sein. Lettland ist Mitglied der NATO und gehört seit 1. Mai 2004 der EU an.

LITAUEN
Einwohner in Mio.: 3,6 Fläche: 65.301km² BIP / Kopf: • 10.900,-

Litauen wurde nach einer Phase der Unabhängigkeit zwischen den Weltkriegen 1940 in die Sowjetunion eingegliedert. Am 11. März 1990 war Litauen die erste der Sowjetrepubliken, die ihre Unabhängigkeit proklamierte. Diese wurde jedoch erst im September 1991 von Rußland anerkannt. Die letzten russischen Truppen verließen 1993 das Land. Nach einer Umstrukturierung der Wirtschaft des Landes ist Litauen heute NATO-Mitglied und gehört seit 1. Mai 2004 der EU an.

Copyright material

LUXEMBURG
Einwohner in Mio.: 0,47 Fläche: 2586km² BSP / Kopf: • 44.200,-

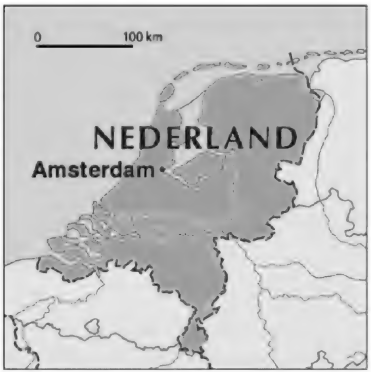
Luxemburg wurde 963 gegründet und 1815 unabhängiges Großherzogtum der Niederlande. 1839 verlor das Land mehr als die Hälfte seines Territoriums an Belgien, gewann aber im Gegenzug größere Autonomie. Die endgültige Unabhängigkeit erlangte Luxemburg 1867. In den beiden Weltkriegen wurde Luxemburg von Deutschland überrannt und gab 1948 seine Neutralität im Zuge des Eintritts in die Benelux-Zollunion auf. Ein Jahr später wurde das Land auch Mitglied der NATO. 1957 war Luxemburg eines der sechs Gründungsmitglieder der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (Vorläufer der EU) und trat 1999 auch der Europäischen Währungsunion bei.

MALTA
Einwohner in Mio.: 0,4 Fläche: 316 km² BSP / Kopf: • 15.800,-

Großbritannien ergriff 1814 formell von Malta Besitz. Die Insel unterstützte das Vereinigte Königreich zuverlässig in beiden Weltkriegen und verblieb auch nach der Erlangen der Unabhängigkeit 1964 im Commonwealth. Zehn Jahre später wurde Malta zur Republik. Mitte der Achtziger wurde die Insel zu einem wichtigen Frachtumschlaghafen sowie zum Finanzzentrum und zur bedeutenden Tourismusdestination. Malta gehört seit 1. Mai 2004 der EU an.

NIEDERLANDE
Einwohner in Mio.: 16,5 Fläche: 41526 km² BSP / Kopf: • 24.300,-

Das Königreich der Niederlande entstand 1815. Im Jahr 1830 sagte sich Belgien los und formte ein eigenes Königreich. Die Niederlande blieben im Ersten Weltkrieg neutral, wurden aber im Zweiten Weltkrieg von Deutschland besetzt. Heute ist das Land eine moderne Industrienation und ebenso ein bedeutender Exporteur von landwirtschaftlichen Produkten. Die Niederlande waren Gründungsmitglied der NATO und der EG (heute EU) sowie der Europäischen Währungsunion 1999.



ÖSTERREICH
Einwohner in Mio.: 8,2 Fläche: 83.858 km² BSP / Kopf: • 26.000,-
Nach dem ersten Weltkrieg wurde aus der ursprünglich österreichisch-ungarischen Monarchie eine kleine Republik. Dem Anschluß an Nazi-Deutschland, dem Zweiten Weltkrieg und der Besatzung durch die Alliierten folgte eine Dekade des Wiederaufbaus. 1955 wurde schließlich der Staatsvertrag unterzeichnet, und ein Verfassungsgesetz erklärte die "immerwährende Neutralität" als eine Bedingung für das Ende der Besatzung. Diese Neutralität, ein Bestandteil der kulturellen Identität Österreichs, wurde seit dem Zerfall der Sowjetunion und dem Eintritt Österreichs in die EU 1995 wiederholt in Frage gestellt. 1999 trat Österreich auch der Europäischen Währungsunion bei.

POLEN
Einwohner in Mio.: 38,5 Fläche: 312685 km² BSP / Kopf: • 10.600,-

Nach seiner Blütezeit im 16. Jahrhundert wurde Polen 1772 zwischen Rußland, Österreich und Preußen aufgeteilt. Nach einer kurzen Phase der Unabhängigkeit,

die Polen erst 1918 wieder erlangte, wurde das Land im zweiten Weltkrieg erst von den Deutschen, dann von den Russen besetzt. Im in der Folge kommunistischen Satellitenstaat Rußlands führten Arbeiterunruhen 1980 zur Gründung der Arbeiterbewegung "Solidarnosz", deren Führer, Lech Walesa, 1990 zum Präsident der Republik Polen gewählt wurde. In den frühen neunziger Jahren konnte das Land seine wirtschaftliche Situation stärken, weist aber nach wie vor eine hohe Arbeitslosenrate und ein niedriges Wachstum des Bruttoinlandsproduktes auf. Polen trat 1999 der NATO bei und ist der größte der zehn seit 1. Mai 2004 neuen Mitgliedsstaaten der EU.

PORTUGAL
Einwohner in Mio.: 10,6 Fläche: 92391 km² BSP / Kopf: • 15.300,-

Nach seiner Blütezeit als Weltmacht im 15. und 16. Jahrhundert verlor Portugal Macht und Status durch die Zerstörung Lissabons bei einem Erdbeben 1755, die Besetzung im Zuge der Napoleonischen Kriege und die Unabhängigkeit Brasiliens als Kolonie 1822. 1910 beendete eine Revolution die Monarchie. Nach sechs Dekaden von repressiven Regierungen brachte 1974 ein Militärputsch eine breite demokratische Reform. 1975 gewährte Portugal allen afrikanischen Kolonien Unabhängigkeit. Seit 1986 ist Portugal Mitglied der EU.

SCHWEDEN
Einwohner in Mio.: 9,0 Fläche: 449.964 km² BSP / Kopf: • 23.700,-

Schweden, während des 17. Jahrhunderts eine Militärmacht, nahm in den letzten beiden Jahrhunderten an keinem Krieg teil. Die wirtschaftlich lange erfolgreiche Formel eines kapitalistischen Systems kombiniert mit einem umfangreichen Sozialwesen wurde in den neunziger Jahren durch hohe Arbeitslosigkeit, steigende Systemerhaltungskosten und eine rückläufige Position auf den Weltmärkten auf eine harte Probe gestellt. Unentschlossenheit

über die Rolle des Landes im politischen und wirtschaftlichen Zusammenschluß Europas verzögerte Schwedens Eintritt in die EU bis 1995. Schweden nahm an der Euro-Währungsreform nicht teil.

SLOWAKEI
Einwohner in Mio.: 5,4 Fläche: 49.034 km² BSP / Kopf: • 12.800,-

1918 schlossen sich die Slowaken mit den nahen Tschechen zur Tschechoslowakei zusammen. In der Folge der Zweiten Weltkriegs wurde die Tschechoslowakei zur kommunistischen Nation im von der Sowjetunion beherrschten Osteuropa. Nach Ende der sowjetischen Herrschaft erlangte das Land 1989 wieder seine Unabhängigkeit. Slowaken und Tschechen entschieden sich zu einer friedlichen Trennung ihrer Staaten am 1. Jänner 1993. Die Slowakei ist Mitglied der NATO und gehört seit 1. Mai 2004 auch der EU an.

SLOWENIEN
Einwohner in Mio.: 2.0 Fläche: 20.253 km² BSP / Kopf: • 17.100,-

Slowenien war bis 1918 Teil von Österreich und dem Heiligen Römischen Reich, ehe die Kroaten, die Slowenen und die Serben eine neue Nation formten, die 1929 in Jugoslawien umbenannt wurde. Nach dem Zweiten Weltkrieg distanzierte sich Slowenien als Teilrepublik von Jugoslawien trotz der kommunistischen Führung zunehmend von Moskau. Unzufrieden mit der Machtausübung der serbischen Mehrheit konnten die Slowenen 1991 nach einem kurzen Zehn-Tage-Krieg ihre Unabhängigkeit erlangen. Eine starke Wirtschaft, die historische Verbundenheit zu Westeuropa und eine stabile Demokratie waren wesentliche Faktoren auf dem Weg Sloweniens zu einem modernen Staat. Slowenien ist NATO-Mitglied und gehört seit 1. Mai 2004 der EU an.

SPANIEN
Einwohner in Mio.: 40,4 Fläche: 504.782 km² BSP / Kopf: • 20.300,-

Spaniens mächtige Seeherrschaft im 16. und 17. Jahrhundert neigte sich, als das Land den Aufschwung der industriellen sowie der Handelsrevolution für sich nicht nutzen konnte und in der Folge als politische und Wirtschaftsmacht hinter England, Frankreich und Deutschland zurückfiel. Spanien blieb in den beiden Weltkriegen neutral, litt aber von 1936 bis 1939 unter einem verheerenden Bürgerkrieg. 1986 trat Spanien der EU bei. Aktuelle Probleme bereiten dem Land der Terror der Baskischen Separatistenorganisation ETA sowie die noch immer hohe Arbeitslosigkeit.

TSCHECHIEN
Einwohner in Mio.: 10,2 Fläche: 78.866 km² BSP / Kopf: • 15.500,-

Nach dem ersten Weltkrieg formten Slowaken und Tschechen die Tschechoslowakei. Nach dem Zweiten Weltkrieg fiel das Land unter den Einfluß der Sowjetunion. Die Bemühungen, die Führung der Kommunistischen Partei in Richtung eines liberaleren Sozialismus zu bewegen, scheiterten 1968 jäh im Zuge des Einmarsches von Truppen des Warschauer Paktes. Anti-sowjetische Demonstrationen führten in den folgenden Jahren zu harten Repressionen. Im Zuge des Zerfalls der Sowjetunion gewann die Tschechoslowakei Unabhängigkeit durch die "Samtene Revolution". Slowaken und Tschechen entschieden sich zu einer friedlichen Trennung ihrer Staaten am 1. Jänner 1993. Tschechien ist Mitglied der NATO und gehört seit 1. Mai 2004 auch der EU an.

UNGARN
Einwohner in Mio.: 10,0 Fläche: 93.030 km² BSP / Kopf: • 13.000,-

Vormals Teil der österreichisch-ungarischen Monarchie fiel Ungarn nach dem Zweiten Weltkrieg unter kommunistische Herrschaft. Auf eine Revolte 1956, mit der sich Ungarn vom Warschauer Pakt zu lösen versuchte, reagierte die Sowjetunion mit einer massiven militärischen Intervention. Unter der Führung von Janos Kadar begann in Ungarn 1968 eine Liberalisierung der Wirtschaft, der sogenannte "Gulasch-Kommunismus". 1990 fanden in Ungarn die ersten freien Mehrparteien-Wahlen statt, und eine freie Marktwirtschaft wurde eingeführt. Ungarn trat 1999 der NATO bei und ist seit 1. Mai 2004 auch EU-Mitglied.

VEREINIGTES KÖNIGREICH
Einwohner in Mio.: 60,6 Fläche: 244.820 km² BSP / Kopf: • 24.000,-

Großbritannien spielte als führende See- und Industriemacht des 19. Jahrhunderts auch eine führende Rolle in der Entwicklung parlamentarischer Demokratie sowie den Bereichen Wissenschaft und Literatur. Auf seinem Höhepunkt erstreckte sich das britische Empire über ein Viertel der Erdoberfläche. Heute ist Großbritannien eines der fünf permanenten Mitglieder des UNO-Sicherheitsrates und Gründungsmitglied der EU. Dennoch entschied sich das Land bis auf weiteres gegen eine Mitgliedschaft in der Europäischen Währungsunion. Im Zuge konstitutionelle Reformen entstanden 1999 das schottische Parlament sowie die Nationalversammlungen für Wales und Nordirland.

ZYPERN
Einwohner in Mio.: 0,8 Fläche: 9.251 km² BIP / Kopf: • 17.100,- (griech. Teil), • 5.700,- (türk. Teil)

Zyperns Schritt in die Unabhängigkeit vom Vereinten Königreich erfolgte 1960 mit verfassungsmäßigen Garantien der griechischen Mehrheit Zyperns an die türkische Minderheit. Dem Versuch der Griechen, die Regierungsmacht zu übernehmen, entgegnete die Türkei 1974 eine militärische Invasion, im Zuge derer die Türken nahezu 40 Prozent des Landes kontrollierten. 1983 erklärte sich diese von den Türken besetzte Zone zur Türkischen Republik Nordzypern, die jedoch lediglich von der Türkei anerkannt wurde. Von der UNO geführte Verhandlungen zu einer umfassenden Einigung begannen im Jänner 2002. Zypern ist seit 1. Mai 2004 Mitglied der EU.

4. Struktur und Entwicklung der einzelnen Wirtschaftsbereiche Europas

Landwirtschaft

Die Landwirtschaft Europas ist hoch entwickelt. Der Anteil des landwirtschaftlich nutzbaren Bodens an der Gesamtfläche ist mit 30% jedoch rückläufig. Entsprechend der klimatischen Abstufung von Nord nach Süd ergibt sich eine Folge von unterschiedlichen Anbauzonen. Die Hafer-, Roggen- und Kartoffelzone Norddeutschlands und Polens geht im Süden in eine intensive Mischzone mit Hackfrüchten, Obst- und Industriepflanzen über. Frankreich, Oberitalien und der Donauraum zählen zur Weizen-, Mais- und Weinbauzone, in der mediterranen Zone überwiegen Zitrus- und Rebfrüchte sowie Ölbaumkulturen und Korkeichenbestände. Viehwirtschaft wird vor allem in feuchtkühlen Gebieten (Britische Inseln, Bretagne, Niederlande, Dänemark und Norddeutschland) und in den Hochgebirgen (zum Teil als Almwirtschaft vor allem mit Rindern) betrieben, aber auch im trockenen Bergland Süd- und Osteuropas, wo Schaf- und Ziegenhaltung dominieren. Seit dem Zweiten Weltkrieg konnte die europäische Landwirtschaft vor allem aufgrund der zunehmenden Mechanisierung und der damit verbundenen starken Verringerung des Einsatzes von Kunstdünger erhebliche Produktionssteigerungen erzielen. In der EU trat 1993 die Reform der Gemeinsamen Agrarpolitik (GAP) in Kraft. Die garantierten Preise wichtiger Produkte wurden gesenkt, den Einkommensverlusten der Landwirte wurde mit Ausgleichzahlungen begegnet. Darüber hinaus wurde ein Maßnahmenpaket für eine Finanzierbarkeit der Osterweiterung aus landwirtschaftlicher Perspektive erstellt.

Forstwirtschaft

Die großen Waldreserven der Gebirgswälder Mitteleuropas und vor allem die nördliche Waldzone Skandinaviens bilden die Grundlage der europäischen Forstwirtschaft. Viele Betriebe der Holz- und Zellstoffindustrie siedelten sich in waldreichen Gebieten an. Auch in waldarmen südlichen Gebieten wird intensive Wiederaufforstung betrieben.

Fischerei

Fischerei wird hauptsächlich als Seefischerei in der Nordsee, im Nordatlantik und dem Nordpolarmeer (Hering, Kabeljau, Schellfisch), in der Ostsee (Hering, Flunder, Lachs) und vor den Küsten des Mittelmeers (Thunfisch, Sardine) betrieben.

Bergbau und Bodenschätze

Steinkohlelager befinden sich in England, Belgien, Nordfrankreich, im Saarland und Ruhrgebiet Deutschlands sowie in Nordspanien. Reiche Braunkohlelager finden sich vor allem in Nordwestdeutschland und Böhmen. Nordschweden, Lothringen, England, West- und Nordwestdeutschland verfügen über Eisenerz. Die Kohleförderung wurde in Westeuropa aufgrund der amerikanischen Kohle- und Erdölkonkurrenz eingeschränkt . Zechenstillegungen führten in vielen Revieren zu erheblichen wirtschaftlichen Strukturproblemen. Auch Erze werden mittlerweile aufgrund des höheren Eisengehaltes aus Schweden und Übersee importiert. Weitere wichtige Bodenschätze sind Kalisalze (Deutschland, Frankreich), Quecksilber (Spanien, Italien), Bauxit (Frankreich, Portugal), Schwefel und Kupferkies (Spanien, Skandinavien, Italien, Portugal), Blei-Zink-Erze (Spanien), Nickelerze (Skandinavien), Wolframerz (Portugal), Chromerz (Griechenland), Magnesit (Österreich), Kobalterz (Finnland) sowie Uranerz (Frankreich, sächsisch-böhmisches Erzgebirge). Über große Erdölvorkommen verfügen Norwegen und Großbritannien, Erdgaslager befinden sich unter anderem in Italien, den Niederlanden, in Nordwestdeutschland sowie im Bereich der Nordsee.

Energiewirtschaft

Trotz eines starken Förderungsanstiegs von Erdöl und -gas in Großbritannien, Norwegen und den Niederlanden übersteigt der Energieverbrauch vor allem in Westeuropa die Eigenproduktion. Rohöl und Erdgas werden überwiegend aus Ländern des Nahen Ostens, Mittelamerika und Staaten der ehemaligen Sowjetunion eingeführt. Als Energiebasis dienen trotz des verstärkten Einsatzes von Kernkraftwerken die Steinkohlevorräte von etwa 600 Mrd. Tonnen. In Gebirgsgegenden wird auch Wasserkraft für die Stromerzeugung genutzt. Der Anteil der Kernenergie an der Stromerzeugung ist sehr unterschiedlich, er beträgt in Frankreich beispielsweise 76%, in den Niederlanden hingegen nur 2,7%. Rohrleitungssysteme für Erdöl und Erdgas sorgen für die Verfügbarkeit von Energie in abgelegenen Gebieten, in Mitteleuropa schaffen Verbundsysteme für Strom ein ausgedehntes Versorgungsnetz.

Industrie

Neben Nordamerika und Japan ist Europa heute eines der wichtigsten Industriezentren der Erde. Die Standorte industrieller Produktion wurden von den wirtschaftlichen Gegebenheiten in den einzelnen Ländern bestimmt, sodaß sich auf der Basis der vorhandenen Rohstoffe, der Arbeitskraftreserven und der Verbrauchskraft in den verschiedenen Volkswirtschaften unabhängige Industriezentren entwickelten. Auf der Basis von Kohle und Eisen entstanden Zentren der Grundstoffindustrie. Das Kerngebiet stellt die hochindustrialisierte Zone dar, die sich von Großbritannien über Nord- und Ostfrankreich, die Beneluxstaaten, West-, Süd- und Mitteldeutschland sowie die Nordschweiz bis Böhmen und Südpolen erstreckt, Nebengebiete liegen in Nordspanien, Mittelfrankreich, Norditalien und Mittelschweden. Zentren für die Konsumgüterindustrie bildeten sich nahe den großen Verbrauchsgebieten wie London, dem Pariser Becken, dem Rhein-Main-Neckargebiet, dem oberitalienischen Raum, Berlin und dem mitteldeutschen Industriegebiet. Die nach dem Zweiten Weltkrieg in erheblichem Umfang erweiterte Eisen- und Stahlproduktion erfuhr aufgrund der asiatischen Konkurrenz zunehmend eine Rationalisierung und Spezialisierung. Die chemische Industrie nahm mit verschiedenen Formen der Kunststoffherstellung und -verarbeitung großen Aufschwung. Die Verarbeitungs-

Copyrighted material

industrie beinhaltet alle Sparten der Metall-, Maschinenbau- und Elektroindustrie sowie der Textil- und Konsumgüterindustrie. Eine wichtige Stellung innerhalb der Industrieproduktion nehmen Kraftfahrzeugherstellung und Investitionsgüterproduktion ein. Hauptproduzenten Europas sind Deutschland, Großbritannien, Frankreich und Italien. Die Beiträge von Industrie und Handel zum Sozialprodukt sind in allen europäischen Ländern hoch. Seit Mitte der 70er Jahre stieg der Anteil der Dienstleistungen. Dieser Umstand verdeutlicht den wirtschaftlichen Strukturwandel von einer hochentwickelten Industriegesellschaft zu einer Dienstleistungsgesellschaft.

Außenhandel

Europa ist mit 38% am Welthandel beteiligt. Dieser hohe Anteil wird vor allem durch den intensiven Handel innerhalb der westlichen Länder bestimmt (56% des Gesamthandels). Der Handel mit Entwicklungsländern basiert vor allem auf dem Import von Rohstoffen und dem Export von Fertigwaren wie Maschinen und Kraftfahrzeugen. Weltweit wächst der Außenhandel schneller als das Sozialprodukt. Trotz einer Abnahme dieser Dynamik in den 80er Jahren lag die Wachstumsrate noch immer deutlich über der des Weltsozialprodukts. Die Bedeutung des Außenhandels ist in einzelnen Ländern unterschiedlich, nahm jedoch im Zeitraum von 1960 bis heute in fast allen westlichen Industrieländern deutlich zu, besonders in kleinen Ländern wie Belgien, Irland und den Niederlanden, aber auch in Deutschland. Zur Förderung des Außenhandels wird auch die Weiterentwicklung multilateraler Vertragswerke wie beispielsweise der Welthandelsorganisation (WTO) angestrebt. Im Zuge der einheitlichen Währung entstand ab dem 1.1.1999 ein Wirtschaftsraum mit heute 306 Millionen Einwohnern, dessen Anteil am Welt-Bruttoinlandsprodukt mit rund 20% ungefähr dem der USA entspricht. Der Anteil der Euro-Zone am Welthandel liegt mit 16,6% sogar noch höher als der der USA mit 15,6%. Zu den ursprünglich 11 Teilnehmern an der gemeinsamen Währung kam mit der Aufnahme Griechenlands mit 1.1.2001 ein weiteres Land hinzu. Bisher wurde im Wirtschaftsverkehr der Mitgliedstaaten der Euro-Zone mit dem Ausland häufig der Dollar als Transaktionswährung benutzt. Dies geschah auch im Handelsverkehr mit anderen europäischen oder sonstigen benachbarten Ländern. Da die Euro-Zone für viele Partnerstaaten der wichtigste Handelspartner ist, wird sich der Euro als Rechnungswährung gerade in Mittel- und Osteuropa, aber auch im Mittelmeerraum durchsetzen. Ebenso wird die „Euro-Zone" durch den einheitlichen Kapitalmarkt an Anziehungskraft gewinnen. Der Euro ist als Handels-, Anlage- und Reservewährung neben dem Dollar zu der neuen globalen Leitwährung geworden, und ihm kommt mehr Gewicht zu als der Summe der in ihm aufgehenden Währungen.

Tourismus

Die Entwicklung unserer Konsumgesellschaft und die damit verbundene steigende Bedeutung des Reisens rief zunächst die erste große Reisewelle der 60iger Jahre hervor und etablierte den Tourismus als weltweit bedeutenden Wirtschaftsfaktor. In volkswirtschaftlicher Hinsicht erfüllt der Tourismus wichtige Funktionen. Er schafft vor allem Arbeitsplätze in Bereichen wie Gastronomie, Erholung und Unterhaltung, in denen menschliche Arbeitskraft nur schwer ersetzbar und rationalisierbar ist.. Andererseits ist diese Branche für die Arbeitnehmerseite oft mit erheblichen Nachteilen verbunden (ungünstige Arbeitszeiten, Saisonabhängigkeit, hohe persönliche Anforderungen bei niedrigen Löhnen und die Notwendigkeit der Kinder- und Familienarbeit). Der Tourismus hat neben der Einkommens- und der Produktionsfunktion auch eine Ausgleichsfunktion: Er stellt für industriell unterentwickelte - meist ländliche - Gebiete eine zusätzliche Einkommensquelle dar und trägt zu deren Einbeziehung in den Wirtschaftskreislauf bei. Die Welthandelsorganisation (WTO) registrierte 1991 weltweit 449 Mio. internationale Ankünfte. Zwei Drittel davon (283 Mio.) und die Hälfte aller Einnahmen (52,6%) entfielen dabei auf Europa.

Tabelle 1: Tourismus in Europa 2004

Land	Betten * (in 1.000)	Nächtigungen ** (in 1.000)
Belgien	122	14404
Dänemark	69	9672
Deutschland	1609	195047
Estland	22	3292
Finnland	120	13812
Frankreich	1266	188524
Griechenland	668	55639 +
Irland	144	24716 +
Italien	2000	234019
Lettland	18	1875
Litauen	19	1642
Luxemburg	14	1279
Malta	39	8430
Niederlande	190	28386
Österreich	571	74014
Polen	165	18448
Portugal	254	34141
Schweden	190	21526
Slowakei	56	6716
Slowenien	30	4965
Spanien	1512	234697
Tschech. Republik	230	24931
Ungarn	158	14662
Ver. Königreich	1223	178937
Zypern	92	14623

* Anzahl der Betten in Hotels und ähnlichen Betrieben
** Anzahl der Nächtigungen in Hotels und ähnlichen Betrieben
+ Daten aus 2002 aktuellere nicht verfügbar

Quelle: EUROSTAT -> Industrie, Handel und Dienstleistungen -> Tourismus -> Kapazität der Beherberungsbetriebe

Dienstleistungen

Der Begriff Dienstleistungen umfaßt in vereinfachter Definition an Personen gebundene nutzenstiftende Leistungen, die der Befriedigung menschlicher Bedürfnisse dienen. Je nach ihrem Einsatz in Unternehmen und Haushalten können verbraucherbezogene Dienstleistungen (z.B. Erholung, Reinigungs- und Reparaturdienste, Körperpflege) von produktionsbezogenen Dienstleistungen (z.B. Unternehmensberatung, Marktforschung) unterschieden werden. In den letzten 150 Jahren verzeichnete der Dienstleistungssektor stetigen Zuwachs. Die steigende Bedeutung der Dienstleistung ist eine typische Erscheinung des 20. Jahrhunderts. Im Zuge der Steigerung des Pro-Kopf-Einkommens änderte sich auch das Bedürfnis nach „Freizeitgütern" (Sport, Spiel, Unterhaltung, Wellness). Auch die Sachgüterproduktion erfordert zunehmend Dienstlei-

Copyrighted material

stungen, die die eigentliche Fertigung begleiten und entweder als betriebliche Teilfunktion in den Unternehmen selbst oder von spezialisierten Dienstleistungsunternehmen erbracht werden. Auch in den Bereichen Absatz und Vertrieb von Sachgütern entwickelten sich Dienstleistungen wie Beratung, Finanzierung, Werbung, Service und Wartung zu wichtigen Wettbewerbselementen.

Stellung im Beruf

Im Jahr 2002 waren von den 170 Millionen Erwerbstätigen der EU-Staaten 71% im Dienstleistungsgewerbe, 25% in der Industrie und 4% in der Landwirtschaft beschäftigt. 14,6% der Erwerbstätigen waren selbständig tätig. Die höchsten Anteile an Selbständigen wiesen Griechenland (41,8%), Portugal (26,9%) und Italien (25,4%) auf, die geringsten Schweden (5,0%), Luxemburg (5,9%) und Dänemark (7,0%). Auch die höchsten Anteile an selbständig tätigen Frauen verzeichneten Griechenland (38,6%), Portugal (25,2%) und Italien (19,5%), die geringsten Schweden (2,6%) und Dänemark (4,0%). Von den neuen EU-Beitrittsländern wiesen Lettland (30,5% gesamt, Frauen 25,5%) und Polen (28,1% gesamt, Frauen 25,4%) die höchsten Prozentsätze auf.

Arbeitslosigkeit

Nach einer Periode des Rückganges der Arbeitslosenquote nach 1994 ist die Zahl der Beschäftigungslosen seit 2002 wieder steigend.Die niedrigsten Arbeitslosenquoten verzeichneten im Februar 2005 Irland (4,3%), das Vereinigte Königreich (4,6%), Niederlande (4,8%) und Dänemark (4,9%). Deutschland und Frankreich verbuchten mit (9,5%) hinter Griechenland (10,0%) weiter die höchste Arbeitslosenquote der „alten" EU. Von den seit Mai 2004 neuen Mitgliedsstaaten verzeichnen Polen (17,7%), die Slowakei (16,4%) die höchsten Zahlen an Beschäftigungslosen.

5. Wie entwickelten sich jene Bereiche, die wesentlich für erfolgreiches Wirtschaften sind ?

Die Mitglieder der Europäischen Union sind nach sicherheits- und sozialpolitischen Kriterien (Sozialsystem, Bildungssystem, innere Sicherheit, etc.) sehr stabile Länder. Dies wird als Vorraussetzung für eine gesunde und nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung gesehen.
Das Ausmaß der Beteiligung an Ausbildungssystemen hat oft großen Einfluß auf die Erwerbstätigkeit. In der Altersgruppe von 15 bis 19 Jahren wiesen die OSZE-Länder im Jahr 2001 eine Quote der Bildungsbeteiligung von 77,7% auf (Schule, Universität, berufsbezogene Ausbildung). Eine deutlich überdurchschnittliche Bildungsbeteiligung wiesen Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, die Niederlande, Finnland und Schweden auf. Italien, Griechenland, Österreich, Portugal und Großbritannien lagen unter dem Durchschnitt. Defizite sind in den Bereichen Forschung und Innovation zu verzeichnen. Im Gegensatz zu den USA und Japan beteiligt sich die Wirtschaft in den EU-Staaten teilweise nur zu 50 Prozent an Forschung und Entwicklung. EU-weit ist ein allgemeiner Rückgang der Forschungsausgaben zu beobachten. Über dem EU-Durchschnitt im Bereich Forschung liegen Deutschland, Frankreich, die Niederlande und Großbritannien. Deutlich unter dem Durchschnitt finden sich Portugal, Griechenland und Spanien.

Weiterführende Literatur zu Club Carriere:

Aiginger, Karl (1995). Von der Mitte aus, auf dem Weg nach vorne. Österreichs Wirtschaft in den 1980er und 1990er Jahren. In: Sieder, Reinhard/Steinert, Franz/Tálos, Emmerich (Hg.). Österreich 1945-1995. Gesellschaft. Politik. Kultur. Verlag für Gesellschaftskritik, 268-278.**Aiginger, Karl** (1996). Wirtschaftsstandort Österreich. In: Brandstaller, Trautl (Hg.). Österreich 2 ½. Anstösse zur Strukturreform. Deuticke, 105-126.**Aiginger, Karl** (1997). Industriepolitik. In: Dachs, Herbert et al. (Hg.). Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik. Manz, 557-566.**Beer, Elisabeth/Ederer, Brigitte/Goldmann, Wilhelmine et al.** (1991). Wem gehört Österreichs Wirtschaft wirklich? Orac.**Bellak, Christian/Clement, Werner/Hofer, Reinhold** (1994). Wettbewerbs- und Strukturpolitik. In: Nowotny, Ewald/Winkler, Georg (Hg.). Grundzüge der Wirtschaftspolitik Österreichs. Manz, 120-154. **Butschek, Felix** (1996). Statistische Reihen zur österreichischen Wirtschaftsgeschichte. Die österreichische Wirtschaft seit der Industriellen Revolution. WIFO.**Diem-Wille, Gertraud** (1996). Karrierefrauen und Karrieremänner. Eine psychoanalytisch orientierte Untersuchung ihrer Lebensgeschichte und Familiendynamik. Westdeutscher Verlag. **Dirninger, Christian** (1995). Entwicklungslinien und Strukturelemente der österreichischen Wirtschaftspolitik in der Zweiten Republik. Böhlau, 9-57.**Docekal, Josef** (1995). Österreichs Wirtschaft im Überblick 95/96. **EIM Small Business and Research Consultancy** (1997). Das Europäische Beobachtungsnetz für KMU. Fünfter Jahresbericht. Bericht an die DG XXIII der Kommission der EU des ENSR (European Network for SME Research) und EIM Small Business and Research Consultancy.**Goeudevert, Daniel** (1998). Wie ein Vogel im Aquarium. Aus dem Leben eines Managers. Rowohlt. **Gross, Werner** (1997). Karriere(n) in der Krise. Die seelischen Kosten des beruflichen Aufstieges. Dt. Psychologen-Verlag. **Krainer, Heinrich/ Eisenwort, Walter/Müller, Christian** (1997). Erfolg durch Forschung. Forscher. Firmen. Fakten. Signum. **Lauber, Volkmar** (1997). Wirtschafts- und Finanzpolitik. In: Dachs, Herbert et al. (Hg.). Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik. Manz, 545-556. **Nonaka, Ikujiro/Takeuchi, Hirotaka** (1995). The Knowledge Creating Company. How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation. Oxford University Press. **Oelsnitz, Dietrich von der** (1998). Als Marktpionier zu dauerhaftem Erfolg. In: Havard Businessmanager, 20(4), 24-31. **Sandgruber, Roman** (1995). Ökonomie und Politik. Ueberreuter. **Sandgruber, Roman** (1996). Der „lange Schatten" der österreichischen Wirtschaftspolitik. In: Politik und Ökonomie. Wirtschaftspolitische Handlungsspielräume Österreichs. Informationen zur politischen Bildung, Nr. 11/1996, 43-55. **Statistisches Handbuch**/Jahrbuch für die Republik Österreich, diverse Ausgaben.Wien **Weber, Fritz** (1997). Die wirtschaftliche Entwicklung. In: Dachs, Herbert et al. (Hg.). Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik. Manz, 25-39. **WK - Wirtschaftskammer Österreichs** (1995). Jahrbuch der österreichischen Wirtschaft 1994. Statistiken. Wien.

Weiterführende Literatur zur Wirtschaftsentwicklung Europas:

Bausinger, H. et al. (Hg.) (1991). Von der Pilgerfahrt zum modernen Tourismus **Berg, H. von** (1985). Die Analyse. Die EG als Zukunftsmodell für Ost und West **Cipolla, M. (Hg.)** (1980). Europäische Wirtschaftsgeschichte, 5 Bde. **Habrecht, W.** (1984). Die Europäische Gemeinschaft **Kellenbenz, H. (Hg.)** (1980f.). Handbuch der europäischen Wirtschafts- und Sozialgeschichte **Matis, H./Stiefel, D.** (1991). Die Weltwirtschaft. Struktur und Entwicklung im 20. Jahrhundert **Pohl, H.** (1989). Aufbruch der Weltwirtschaft **Voppel, G.** (1990). Die Industrialisierung der Erde **Wagner, H.** (1993). Einführung in die Wirtschaftspolitik **Weisglas, M.** (1985). Schritte zur Europäischen Union

Copyrighted material

Tabelle 2: Anzahl der Beschäftigten nach Wirtschaftssektoren in %

Land	Dienstleistungen			Industrie			Landwirtschaft		
	1990	2001	2004	1990	2001	2004	1990	2001	2004
Belgien	70,3	75,3	77,3	26,7	22,4	20,7	3,1	2,3	2,0
Dänemark	69,3	74,0	75,6	25,5	22,7	21,2	5,2	3,3	3,1
Deutschland	-	69,2	71,3	-	28,3	26,4	-	2,4	2,2
Estland	43,1	60,4	59,6	37,2	32,8	34,8	19,7	6,8	5,8
Finnland	61,2	67,1	69,2	30,1	27,3	25,8	8,6	5,6	5,0
Frankreich	67,3	74,3	-	27,0	21,9	-	5,7	3,8	-
Griechenland	-	59,6	62,9	-	24,5	23,2	-	15,9	13,9
Irland	-	64,0	66,2	-	28,8	27,6	-	7,2	6,2
Italien	60,2	65,9	66,7	32,4	29,3	29,0	7,5	4,8	4,4
Lettland	45,2	59,3	60,9	37,5	26,0	26,5	17,4	14,8	12,5
Litauen	37,9	55,8	56,1	43,2	27,0	28,1	18,9	17,2	15,8
Luxemburg	66,3	76,2	77,5	30,6	22,4	21,2	3,1	1,4	1,3
Malta	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Niederlande	71,3	77,5	79,1	24,3	19,1	17,6	4,4	3,4	3,3
Österreich	56,0	63,3	64,9	27,3	23,5	22,5	16,7	13,1	12,6
Polen	-	46,7	53,9	-	25,1	26,8	-	28,2	19,2
Portugal	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Schweden	69,8	73,8	75,1	27,0	23,6	22,6	3,3	2,5	2,3
Slowakei	-	60,2	61,9	-	34,5	34,3	-	5,3	3,9
Slowenien	-	50,5	53,8	-	37,9	35,7	-	11,5	10,5
Spanien	58,8	63,7	64,4	30,6	30,3	29,9	10,5	6,1	5,7
Tschechische Republik	-	56,9	58,4	-	38,8	37,5	-	4,3	4,2
Ungarn	-	59,5	61,9	-	34,3	32,9	-	6,2	5,1
Vereinigtes Königreich	-	79,2	81,3	-	19,8	17,8	-	1,0	0,9
Zypern	-	72,5	-	-	19,9	-	-	7,6	-

Quelle: Eurostat (Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung einschließlich BIP, Jährliche Daten, NACE A6, Beschäftigungsdaten)

Copyrighted material

Tabelle 3: Anteile der wichtigsten Wirtschaftssektoren an der Entstehung des Bruttoinlandsproduktes in %

Land	Jahr	Land- u. Forstwirtschaft, Fischerei	Bergbau, Sachgüter-produktion, Energie- u. Wasser-versorgung	Bauwesen	Handel u. Immobilien	Transport, Lagerungswesen, Kommunikation	Sonstige	Bruttoinlands-produkt zu Marktpreisen in Mrd. EUR
Belgien	2000	1,4	22,1	5,0	22,1	6,7	42,7	247,7
	2001	1,4	21,4	4,9	22,7	6,9	42,8	253,8
	2002	1,3	21,3	4,9	22,9	7,0	42,8	260,0
Dänemark	2000	2,8	31,2	5,2	18,4	8,0	34,3	171,5
	2001	2,9	30,2	5,0	19,0	8,0	35,1	177,8
	2002	2,4	30,6	5,0	19,2	7,7	35,3	183,1
Deutschland	2000	1,2	24,6	5,2	25,4	5,9	37,8	2.030,0
	2001	1,2	24,5	4,8	26,1	6,2	37,2	2.073,7
	2002	-	24,3	4,5	26,6	6,3	38,3*	2.110,4
Estland	2000	5,7	21,0	5,7	16,9	15,1	35,8	5,5
	2001	5,2	21,0	5,7	17,4	15,2	35,4	6,2
	2002	4,9	21,3	6,0	17,1	14,6	36,2	6,9
Finnland	2000	3,8	27,9	5,6	16,6	10,4	35,8	130,1
	2001	3,5	26,5	5,6	17,2	10,6	36,6	135,4
	2002	3,5	25,7	5,4	17,8	10,7	36,9	139,8
Frankreich	2000	2,7	20,1	4,7	24,9	6,3	41,4	1420,1
	2001	2,7	20,0	4,8	25,0	6,5	41,0	1475,5
	2002	-	-	-	-	-	-	1526,6
Griechenland	2000	7,3	14,5	7,5	15,9	8,9	46,0	123,1
	2001	7,0	14,3	8,3	15,5	8,4	46,6	131,0
	2002	7,0	14,2	8,1	15,8	8,5	46,4	141,3
Irland	2000	-	-	-	-	-	-	102,8
	2001	-	-	-	-	-	-	114,7
	2002	-	-	-	-	-	-	129,3
Italien	2000	2,8	23,1	4,8	19,9	7,4	42,1	1.166,5
	2001	2,7	22,9	4,9	20,1	7,4	42,1	1.218,5
	2002	2,6	22,1	4,9	20,9	7,1	42,4	1.260,4
Lettland	2000	4,9	18,6	6,7	10,4	15,4	44,0	7,7
	2001	4,8	18,7	6,1	11,2	15,5	43,6	8,5
	2002	4,7	18,6	6,1	11,1	14,6	44,9	8,9
Litauen	2000	8,0	24,4	6,0	8,5	12,5	40,7	12,3
	2001	7,2	25,4	6,1	8,3	12,6	40,4	13,5
	2002	7,1	24,1	6,4	8,4	13,6	40,4	14,9
Luxemburg	2000	0,7	11,9	5,5	17,6	10,0	54,3	21,2
	2001	0,6	11,6	5,8	17,7	9,9	54,4	21,9
	2002	0,6	10,8	5,9	17,5	9,2	56,1	22,5

* inkl. Land- u. Forstwirtschaft, Fischerei

Copyrighted material

Land	Jahr	Land- u. Forstwirtschaft, Fischerei	Bergbau, Sachgüter-produktion, Energie- u. Wasser-versorgung	Bauwesen	Handel u. Immobilien	Transport, Lagerungswesen, Kommunikation	Sonstige	Bruttoinlands-produkt zu Marktpreisen in Mrd. EUR
Malta	2000	-	-	2,5	-	-	-	4,1
	2001	-	-	2,8	-	-	-	4,3
	2002	-	-	3,2	-	-	-	4,4
Niederlande	2000	2,8	20,1	5,8	20,0	7,3	44,0	402,3
	2001	2,7	19,8	5,9	20,0	7,2	44,4	429,1
	2002	2,5	18,9	5,9	20,0	7,2	45,4	444,6
Österreich	2000	2,3	23,4	7,8	16,9	6,9	42,8	206,6
	2001	2,3	23,1	7,5	16,8	7,1	43,2	212,5
	2002	2,3	23,1	7,4	17,2	7,2	42,9	218,3
Polen	2000	3,5	25,3	8,1	13,3	6,8	43,1	180,6
	2001	3,7	23,7	7,1	14,0	7,2	44,3	207,1
	2002	3,1	23,5	6,5	14,5	7,8	44,6	202,3
Portugal	2000	3,6	21,9	8,1	13,4	6,9	46,1	115,5
	2001	3,8	21,3	8,2	13,2	6,9	46,6	122,8
	2002	-	-	-	-	-	-	129,5
Schweden	2000	1,9	24,7	4,0	20,8	8,3	40,4	259,9
	2001	1,9	23,5	4,4	21,4	8,2	40,6	244,8
	2002	-	-	-	-	-	-	256,2
Slowakei	2000	4,6	28,4	5,4	14,6	10,9	36,1	21,9
	2001	6,0	27,5	5,1	13,3	11,8	36,4	23,3
	2002	4,5	26,0	5,3	14,7	10,9	38,6	25,7
Slowenien	2000	3,4	30,0	6,1	14,5	7,2	38,7	20,5
	2001	3,2	30,2	5,8	14,7	7,3	38,9	21,8
	2002	3,0	29,6	5,6	14,7	7,2	39,9	23,5
Spanien	2000	3,5	20,7	8,4	14,1	8,1	45,2	609,7
	2001	3,4	19,9	8,7	14,2	8,7	45,0	653,2
	2002	3,2	19,3	9,2	14,4	8,8	45,0	696,2
Tschechische Republik	2000	4,0	31,7	7,5	14,4	9,9	32,6	60,3
	2001	3,4	30,8	7,0	15,0	10,5	33,3	67,9
	2002	2,8	31,4	6,4	13,9	11,1	34,4	77,8
Ungarn	2000	4,3	27,8	5,2	17,3	8,6	36,8	50,6
	2001	4,3	26,2	5,1	17,7	8,4	38,3	57,8
	2002	3,7	25,2	5,6	17,0	8,2	40,4	68,9
Vereinigtes Königreich	2000	1,3	23,5	5,2	23,0	8,2	38,9	1560,7
	2001	1,0	22,2	5,4	24,0	8,0	39,4	1598,4
	2002	-	-	-	-	-	-	1659,1
Zypern	2000	3,8	13,1	7,3	14,0	9,4	52,4	9,6
	2001	4,1	12,9	7,5	13,9	10,0	51,7	10,2
	2002	-	-	7,9	-	-	-	10,7

Quellen aller Stabstiken: HWWA,Eurostat, Welt-in-Zahlen.de, DUV, Statistik Austria, EU-Portal, CIA-World-Factbook

Copyrighted material

Tabelle 4: Ausgaben für Forschung und experimentelle Entwicklung (F&E) des Bruttoinlandsproduktes in %

Jahr	1992	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Belgien	-	1,90	1,96	2,00	2,11	1,96	1,89
Dänemark	1,68	2,04	2,18	-	2,39	2,53	2,62
Deutschland	2,48	2,27	2,40	2,45	2,46	2,49	2,52
Estland	-	-	-	-	-	-	-
Finnland	2,80	2,86	3,21	3,38	3,38	3,43	3,48
Frankreich	2,48	2,14	2,16	2,15	2,20	2,23	2,18
Griechenland	-	-	0,67	-	0,65	-	0,62
Irland	1,00	1,25	1,19	1,14	1,11	1,12	1,19
Italien	0,98	1,07	1,04	1,07	1,11	1,16	-
Lettland	0,59	0,45	0,40	0,48	0,44	-	-
Litauen	k	0,56	0,52	0,60	0,69	-	-
Luxemburg	-	-	-	1,71	-	-	1,78
Malta	-	-	-	-	-	-	-
Niederlande	1,97	1,94	2,02	1,90	1,88	1,80	-
Österreich	1,50	1,77	1,88	1,91	2,04	2,12	2,20
Polen	-	0,68	0,70	0,66	0,64	0,58	0,56
Portugal	0,53	0,69	0,75	0,80	0,85	0,80	0,78
Schweden	-	-	3,65	-	4,29	-	3,98
Slowakei	-	0,79	0,66	0,65	0,64	0,58	0,58
Slowenien	1,91	1,39	1,42	1,44	1,56	1,53	1,54
Spanien	0,70	0,87	0,86	0,91	0,92	0,99	1,05
Tschechische Republik	-	1,17	1,16	1,23	1,22	1,22	1,26
Ungarn	1,05	0,68	0,69	0,80	0,95	1,02	0,95
Vereinigtes Königreich	2,80	1,80	1,87	1,86	1,87	1,89	1,88
Zypern	-	0,23	0,25	0,25	0,27	-	-

Quelle: Statistik Austria, Statistische Übersichten Kapitel 16: Daten aus EU-Mitgliedstaaten, 16.5 und 16.5a

Copyrighted material

Tabelle 5: Bildungsbeteiligung 2003 (ISCED 1997)

Gliederung gemäß International Standard Classification of Education Version 1997

Bildungsstand der Wohnbevölkerung im Alter von 25 bis 64 Jahren in Prozent nach ISCED-Ebenen 2003

Land	Schulstufe 1-8 0/1/2	Schulstufe 9+ 3	Mittl. Speziallehrgänge 4	nicht univ. Tertiärbereich 5B	univ. Tertiärbereich 5A6
Belgien	38	32	1	16	13
Dänemark	18	51	-	7	25
Deutschland	17	53	6	10	14
Estland	-	-	-	-	-
Finnland	24	42	-	17	17
Frankreich	36	41	-	9	15
Griechenland	47	30	6	6	12
Irland	38	24	12	10	16
Italien*	53	34	2	x	10
Lettland	-	-	-	-	-
Litauen	-	-	-	-	-
Luxemburg	30	46	10	9	6
Malta	-	-	-	-	-
Niederlande*	34	37	5	3	22
Österreich	21	56	8	7	7
Polen	17	65	3	x	14
Portugal	77	12	x	2	9
Schweden	17	49	x	15	18
Slowakei	14	75	x	-	11
Slowenien	-	-	-	-	-
Spanien	57	17	-	7	18
Tschechische Republik	11	75	1	-	12
Ungarn	26	57	2	-	15
Vereinigtes Königreich	16	56	x	9	19
Zypern	-	-	-	-	-

Quelle: Statistik Austria, Statistisches Jahrbuch 2006, Kapitel 41, Tabelle 41.01 (S.542)

Copyrighted material

Tabelle 6: Arbeitsmarkt, Telekommunikation und Innovation

Land	Erwerbstätige 2004 gesamt in %	BIP Wachstums-rate (progn.)	Bev. unter d. Armuts-grenze in %	Arbeitslosigkeit in %		Mobiltelefone je 1000 Einw.	Internetnutzer je 1000 Einw.	Stundenlohn 2002 (Arbeiterinnen)	Gesamt-arbeitskosten 2002
				2000	2005				
Belgien	60,3	2,3	15,0	6,9	8,4	785	392	12,15	24,11
Dänemark	75,7	2,1	11,0	4,3	4,9	881	528	19,58	25,64
Deutschland	65,0	1,6	16,0	7,2	9,5	786	532	15,20	27,70
Estland	63,0	6,2	-	12,8	7,8	661	446	2,23	3,46
Finnland	67,6	2,9	11,0	9,8	8,4	899	553	13,13	22,81
Frankreich	63,1	2,2	14,0	9,1	9,5	687	379	9,98	18,42
Griechenland	59,4	3,1	20,0	11,3	10,0	888	232	5,60	9,44
Irland	66,3	5,1	21,0	4,3	4,3	847	326	12,19	15,96
Italien	57,6	1,7	19,0	10,1	7,6	962	383	8,35	15,79
Lettland	62,3	6,9	-	13,7	9,1	533	409	1,86	2,83
Litauen	61,2	5,9	-	16,4	8,2	603	221	1,59	2,29
Luxemburg	61,6	4,0	11,0	2,3	5,3	1009	352	13,03	19,67
Malta	54,0	1,9	-	6,7	8,0	728	301	-	-
Niederlande	73,1	2,0	-	2,8	4,8	762	569	13,06	22,99
Österreich	67,8	2,1	13,0	3,6	5,2	867	480	11,34	22,30
Polen	51,7	4,5	-	16,1	17,7	684	237	2,28	3,61
Portugal	67,8	1,7	21,0	4,0	7,5	884	340	3,30	5,62
Schweden	72,1	2,8	11,0	5,6	6,3	883	575	13,99	21,20
Slowakei	57,0	5,2	21,0	18,8	16,4	677	290	1,70	2,91
Slowenien	65,3	4,0	-	6,7	6,3	865	373	5,38	9,01
Spanien	61,1	2,7	20,0	11,4	9,2	930	243	7,22	12,74
Tschechische Republik	64,2	4,2	-	8,7	7,9	948	320	2,59	4,26
Ungarn	56,8	3,8	-	6,4	7,1	686	234	2,22	3,97
Vereinigtes Königreich	71,6	2,8	-	5,4	4,6	848	567	13,95	18,72
Zypern	68,9	4,2	-	5,2	6,1	731	269	6,36	9,06

Quellen: Statistik Austria, weltunzahlen.de, Wirtschaftskammer Österreich, Eurostat

Copyrighted material

Tabelle 7: Energieerzeugung und -verbrauch 1970 bis 1999 in Mio. t (Kohlenäquivalent)

	Energieerzeugung			Energieverbrauch			
	insgesamt			insgesamt			pro Einwohner in kg
Land, Kontinent	1970	1990	2001	1970	1990	2001	2001
Erde, insgesamt	**7.045,33**	**11.491,19**	**13.410,78**	**6.439,56**	**10.864,62**	**12.439,51**	**1.941**
Belgien	11,46	16,89	17,64	54,11	66,64	75,94	4.202
Dänemark	0,05	12,82	36,74	26,83	23,82	23,31	4.349
Deutschland	255,18	275,02	180,61	418,42	501,28	466,31	5.450
Estland	.	.	3,93	.	.	6,69	4.553
Finnland	1,18	10,40	12,17	18,74	34,26	37,60	7.326
Frankreich	60,80	142,33	179,16	194,51	294,69	356,67	5.752
Griechenland	2,03	11,82	13,27	9,74	31,23	41,21	3.710
Irland	1,76	4,73	2,64	7,62	13,15	20,60	5.186
Italien	25,80	37,60	39,25	142,05	223,73	244,64	4.146
Lettland	.	.	0,37	.	.	4,08	1.608
Litauen	.	.	5,00	.	.	11,31	2.939
Luxemburg	0,11	0,10	0,12	5,78	4,80	4,34	9.289
Malta	.	.	-	.	.	-	-
Niederlande	45,22	93,74	93,94	59,80	108,88	120,70	7.019
Österreich	11,15	8,14	9,69	24,38	31,88	38,13	4.536
Polen	130,56	136,55	109,29	116,26	137,08	124,73	3.332
Portugal	0,99	1,31	1,93	6,39	19,21	28,06	2.777
Schweden	5,14	34,30	37,02	46,40	57,46	59,94	6.718
Slowakei	.	.	8,73	.	.	25,70	4.530
Slowenien	.	.	3,72	.	.	9,22	4.402
Spanien	14,12	44,52	42,52	49,55	115,37	157,93	3.803
Tschechische Republik	.	.	40,68	.	.	57,04	5.102
Ehem. Tschechoslowakei	63,75	64,86	-	77,36	96,31	-	-
Ungarn	20,66	20,61	16,18	29,10	38,73	35,32	3.461
Vereinigtes Königreich	144,53	300,80	381,37	271,28	307,42	326,71	5.434
Europa	**911,13**	**1.511,37**	**3.256,65**	**1.720,45**	**2.346,30**	**3.588,24**	**4.202**
Afrika	**485,80**	**703,44**	**980,68**	**101,67**	**281,89**	**423,58**	**495**
Asien	**1.601,18**	**3.250,57**	**4.672,32**	**903,09**	**2.659,14**	**4.016,18**	**1.030**
Amerika	**2.767,39**	**3.446,32**	**4.146,41**	**2.644,62**	**3.509,07**	**4.214,41**	**4.541**
Ozeanien	**63,39**	**227,17**	**384,72**	**71,02**	**149,39**	**197,10**	**6.097**
China	**303,76**	**1.004,01**	**1.153,02**	**288,42**	**893,44**	**1.100,66**	**856**
USA	**2.103,70**	**2.380,94**	**2.447,58**	**2.216,89**	**2.686,87**	**3.151,97**	**11.067**

Quelle: Statistik Austria, Jahrbuch 2006, Internationale Daten, Energie

Copyrighted material

ALGOPRINT

VERLAGS AG
schnell und professionell

Tel.: +43/1/484 48 04
chronik@club-carriere.com

PRÄSENTATIONEN
DOKUMENTATIONEN
FIRMENCHRONIKEN

Nutzen Sie unser **Know-how** bei der Präsentation Ihres Unternehmens.

Wir setzen Ihr **Corporate Design** in Text und Bild um, und sichern Ihnen die Einmaligkeit und Unverwechselbarkeit Ihrer Publikationen.

Unsere **Texter** optimieren Ihre Botschaft für Ihre Zielgruppe.

Unsere **Lektoren** garantieren Ihren professionellen Auftritt.

Die **Wirkung** von Farben, Schriftsatz und Layout ist wissenschaftlich untersucht. Erst die richtige Wahl präsentiert Ihr Unternehmen in bestem Licht.

Nutzen Sie unsere **Verteilerlisten**, um Ihre Publikation in namhaften Häusern weltweit zugänglich zu machen.

WIR ZEIGEN, WAS SIE BEWEGEN!

Copyrighted material

Teil A

Parameter und Faktoren des Erfolges

Kapitel III
Gesetzmässigkeiten des Erfolges

Institut für Management & Marketing
Algoprint Marketing GesmbH

Teamleiter der Analyse:
Georg Alexander Angelides

Copyrighted material

III Gesetzmäßigkeiten des Erfolges

Der Wunsch der Herausgeber ist es, mit diesem Buch Hilfen zum Erfolg für Erfolgswillige bereitzustellen. Die zahlreichen Parameter, welche die Situation der Erfolgswilligen kennzeichnen, sind jedoch von der individuellen Problemstellung bestimmt. Dazu zählen: Die Erfolgsdefinition des Erfolgswilligen, das physische und geistige Potential, die Dringlichkeit und die Priorität des Erfolgswunsches und die den Erfolgswilligen zur Verfügung stehenden Ressourcen aus dem bestehenden sozialen Umfeld zum Zeitpunkt des Entstehens des Wunsches. Da jeder dieser Parameter eine ungeheure Bandbreite bietet, tendiert die Anzahl der möglichen Situationen des Einzelnen gegen unendlich. Kann der Ansatz, aus Individualinterviews allgemeingültige Verhaltensregeln abzuleiten, also dennoch Sinn machen? Ja! Natürlich kann ein Kochbuch eine Anleitung für ein schmackhaftes Essen liefern, ohne die genaue Qualität der Zutaten zu berücksichtigen. Zweifelsfrei wird allerdings der Meisterkoch, mit den vorhandenen Zutaten die gleiche Speise schmackhafter zubereiten. Der Ansatz kann also nur in gleichem Ausmaß Erfolg versprechen, wie ein Kochbuch.

Zu den Parametern der Problemstellung

Erfolgsdefinition

Auf die Frage, was für die Interviewten Erfolg bedeute, antwortete ein auffällig großer Teil: „Seine Ziele zu erreichen!" Doch welcher Art sind diese Ziele? Bei dieser Fragestellung erwies sich ein großer Teil der Antworten als nicht finanziell ausgerichtet. Als Ziele wurden am häufigsten angegeben: Strukturen aufzubauen, Tradition zu erhalten, Spaß an der Arbeit zu haben und davon gut leben zu können, Werte zu schaffen, Wissen weiterzugeben, gestellte Aufgaben zu bewältigen, gesetzte Erwartungen zu erfüllen, seine Leistungen anerkannt zu wissen, Menschen glücklich zu machen, Not zu lindern, Zufriedenheit mit den Lebensumständen und sich selbst zu empfinden, sportliche Erfolge und künstlerische Erfüllung zu erreichen, aber natürlich auch: finanzieller Wohlstand. Zusammenfassend kann man hier den Oberbegriff „Erfüllung des Selbstbildes" einsetzen. Menschen haben sich ein gewisses, sich temporär wandelndes Bild von sich selbst zurechtgelegt, das einer gewissen Selbstkonzeption entspricht. Diese Selbstkonzeption ist Wunschbild der eigenen Persönlichkeit, deren Wirkung und deren Erscheinung. Es werden in der Folge Aktivitäten gesetzt, um dieser Selbstkonzeption möglichst nahe zu kommen, wobei hier die Überprüfung über den Fortschritt auf unterschiedliche Art stattfindet. Manche vergleichen ihre Selbstkonzeption mit der eigenen Wahrnehmung, andere mit Fremdwahrnehmungen (entscheidend dabei ist das Vertrauen in die eigene Urteilsfähigkeit, die wiederum von den Erfolgserlebnissen der letzten Zeit abhängt). Da es bei diesem Vergleich fast nie zu einer hundertprozentigen Übereinstimmung kommen kann, ist die Beurteilung der Quote der Übereinstimmung in jenem Maße emotionalisiert, als sich die Selbstkonzeption auf nicht quantifizierbare beziehungsweise meß- oder objektivierbare Größen stützt. Dieses emotional wahrgenommene Ergebnis stützt sich bei Berücksichtigung der eigenen Wahrnehmung auf rationalisierte Interpretationen, bei Berücksichtigung von Fremdwahrnehmungen hingegen auf die emotionale Auswahl der Befragten. Da das Erreichen des Selbstbildes der entscheidende Motivationsfaktor für die Betroffenen zu sein scheint, gilt es, dem Entstehen dieses Selbstbildes unsere Aufmerksamkeit zu widmen.

Das Selbstbild

Das Grundgerüst unserer Selbstkonzeption entsteht in den ersten Lebensjahren. Relevante, also Einfluß nehmende, Fremdeinwirkungen, die wir hier in diesem Kontext in belohnende und bestrafende Einwirkungen unterteilen wollen, bestärken uns in der Ansicht, weniger, gleich viel oder mehr leisten zu können als andere. In der Regel baut unser sich veränderndes Selbstbild auf diesem Fundament auf, außer unerwartete Talente werden entdeckt, außergewöhnliche Leistungen werden erbracht, oder das soziale Umfeld wird radikal verändert, so daß plötzlich andersgeartete Fremdeinwirkungen, die im Gegensatz zu den bereits erfahrenen stehen, stattfinden.
Betroffene, die aus Fremdeinwirkungen, also schon in der Kindheit „erlernt" haben, weniger leisten zu können, als andere, setzen ihr Selbstbild bescheiden an, und erfüllen es oft – aber sie übertreffen es selten.
Die Kenntnis dieses Mechanismus sollte aber auch die Lösung für den Ausbruch aus einem eventuell unerwünschten, also negativen Automatismus klarmachen, nämlich:

a) Talente erforschen,
b) durch diese überdurchschnittliche Leistungen erbringen,
c) diese eventuell einem neuen sozialen Umfeld präsentieren.

Durch Feedback wird das eigene Selbstbild verändert und sorgt somit für eine Korrektur des Kurses. Der Automatismus bleibt unverändert erhalten, wird aber in eine positive Richtung gelenkt.

Wahrnehmungen

Wahrnehmungen sind, wie wir alle wissen, subjektiv. (Paul Watzlawik: Wie wirklich ist die Wirklichkeit?) Diese subjektiven Wahrnehmungen entstehen nicht zuletzt durch unsere selektive Wahrnehmung. Damit ist gemeint, daß nicht nur nicht alles wahrgenommen wird, sondern, daß das Wahrgenommene auch auf subjektive Art wahrgenommen und im Anschluß von uns so interpretiert wird, daß es zu unserer Sicht der Dinge kompatibel ist. Feedback des sozialen Umfeldes ist eine dieser Wahrnehmungen. Daher werden positive Zuwendungen des sozialen Umfeldes auch nur als solche empfunden, wenn sie für plausibel gehalten werden. Noch weiter verfremdet wird die Realität, wenn Feedback nur von den „ehrlichen und wahren" Freunden zugelassen wird, also von denjenigen, die auch die vom Betroffenen vertretene Meinung äußern. Sollte das Sample der Befragten nicht das erwünschte Ergebnis bringen, fließen weitere Wahrnehmungen ein. Der Prozeß der eigenen Wahrnehmung wird also zu jenem Zeitpunkt beendet, zudem die mit der eigenen Meinung korrelierenden Fälle, die nicht korrelierenden Fälle überwiegen. Zu den geeignetsten Methoden zur Verfremdung der Realität zählt auch die Gewichtung der Wahrnehmung von Fremdeinschätzungen. Damit wird die Herabsetzung der Wertigkeit von nicht korrelierenden Wahrnehmungen ermöglicht. Maß der Gewichtung ist die eigene Emotion. Dadurch ergibt sich zwingend der Schluß, daß es einige unabdingbare Grundhaltungen gibt, die uns einen „objektiven" Erfolg erst ermöglichen:

d) Akzeptanz der Möglichkeit, erfolgreich sein zu können,
e) Wahrnehmung auch jener Fakten, die der eigenen Ansicht widersprechen,
f) Rationalisierung der Wahrnehmungen und Evaluierung in meßbaren Größen.

Wie Henry Ford schon sagte: „Ob Sie glauben es zu schaffen, oder ob Sie glauben es nicht zu schaffen – Sie haben recht!"
Die Wahrnehmung als Schnittstelle zur Außenwelt hat naturgemäß die

Copyrighted material

wesentlichste Auswirkung auf unseren Erfolg. Das in vielen Publikationen hochgelobte „positive Denken", das alles möglich macht, ist aus wissenschaftlicher und nicht aus esoterischer Sicht betrachtet, die Grundlage förderlicher Wahrnehmungen. „Positives Denken" bedingt die Setzung eines Zieles, oder zumindest eines Wunsches, der für unseren Erfolg förderlich ist. Durch diese Konditionierung erweitert sich selektive Wahrnehmung auch auf Umstände oder Prozesse, die wir ohne Konditionierung gar nicht wahrgenommen hätten, als förderlich. Ohne das Ziel formuliert zu haben, sich eines Tages in einem bestimmten Unternehmensfeld selbständig machen zu können, würden wir eine günstige Gelegenheit einen derartigen Betrieb übernehmen zu können, gar nicht wahrnehmen.

Zur Umsetzung

Talente erforschen

Zunächst stellt sich die Frage: „Besitzt denn jeder ein wie immer geartetes Talent?" Talent, ein Begriff der aus dem Altgriechischen kommt und Gewicht bedeutet, kann man am besten mit Fähigkeit und Begabung beschreiben. Die erste Falle, in Resignation über die eigene Talentlosigkeit zu verfallen, taucht auf, wenn Talent auf eine einzelne Fähigkeit fokussiert wird, die für sich alleine betrachtet zwar sozial angesehen ist, aber schon von vielen anderen repräsentiert und ausgeübt wird. In diesem Umfeld überdurchschnittlich zu sein bedeutet, sich in einer Disziplin zu versuchen, die für sich allein gesehen nicht zwingend besonderen eigenen Fähigkeiten entspricht. Beispiel: Fast jeder kann freundlich sein. In Kombination mit emotionaler Stabilität, rhetorischer Schulung und Fachwissen ergibt sich aber das Talent, Kundenreklamationen besser als andere behandeln zu können. Schließlich gilt es mindestens überdurchschnittliche, wenn nicht einzigartige Leistungen zu vollbringen. Also scheint es erfolgversprechender zu sein, die Einzigartigkeit in der Kombination der angeborenen oder erworbenen Fähigkeiten zu suchen. Entscheidend für den Erfolg dieser Strategie wird aber schließlich sein, ob die Summe der erkannten Fähigkeiten für die Gesellschaft wertvoll ist, beziehungsweise ob durch diese Fähigkeiten Werke vollbracht werden können, die es sind. Der häufigste Fall stellt sich so dar: Angeborene Begabungen wurden durch Erfahrungen verstärkt, es fehlen aber noch eine oder mehrere komponentiale Fähigkeiten, die erst erworben werden müssen, um soziale Wertigkeit zu schaffen.

Die angeborenen Begabungen und Fähigkeiten - ergänzende Ausbildung beziehungsweise Bildung

Sehr oft wird Bildung in einem Alter konsumiert, in dem man sich seiner Fähigkeiten und Begabungen (noch) nicht bewußt ist. Andererseits muß man auch erkennen, daß manche weltweit anerkannte Experten sich ihr Wissen in 7-10 Jahren aneigneten. Bei genauerer Betrachtung erkennt man aber, daß die meisten Interviewpartner schon mit einem geringeren Status als dem eines „Weltexperten" das Gefühl haben, anerkannt zu werden. In der Realität handelt es sich also in der Regel um Zeitspannen, die kleiner als 7 Jahre sind, vor allem dann, wenn schon gewisse berufliche Erfahrungen erworben wurden. Also ist die Argumentation, es sei zu spät, in fortgeschrittenem Alter diese Taktik anzuwenden, eher in der eigenen Bequemlichkeit begründet. Bekannt ist die Frage eines Partygastes an den anderen: „Können Sie Klavier spielen?" Antwort: „Ich weiß es nicht, ich habe es noch nie probiert!" Obwohl es uns selbstverständlich scheint, etwas nicht zu können, das wir nicht erlernt haben, scheint dies speziell bei Unternehmensgründungen den Gründern nicht so klar zu sein. Ein häufiger Grund des Scheiterns im ersten Versuch (viele der Interviewten starteten einige Versuche vor dem schließlich erfolgreichen) waren die mangelnde Sachkenntnis beziehungsweise die mangelnden Fertigkeiten. Mut und Dynamik veranlaßten viele zu dem Glauben, sich nötiges Wissen auch im Laufe der Zeit aneignen zu können. In wenigen Fällen gelang dies auch, aber unter angeblich großen Rentabilitätsverlusten und hohem Effizienzverlust. Vielen unserer Gesprächspartner war es am Beginn ihrer Karriere nicht möglich, akademische Ausbildung zu erlangen. Andere gaben an, daß das Studium für den späteren beruflichen Erfolg nicht das Ende des Lernens gewesen sei. Im Gegenteil, andauernde Weiterbildung und Fortbildung stehen auf der Liste der Erfolgsfaktoren weit oben. Selbstverständlich ist es schwer, als junger Mensch seine Neigungen und Talente zu erkennen. Aber wenn es Ihnen gelingt, zögern Sie nicht, Ihre Weiterbildung nach Inhalten zu bewerten und nicht nach dem verliehenen Namen. Prüfen Sie, ob das von Ihnen gewählte Studium oder eine andere Form der Weiterbildung jenes Wissen vermittelt, das Sie dazu befähigt, in Verbindung mit Ihren Talenten Außergewöhnliches zu leisten. Es sei auch nie zu spät, sich Wissen anzueignen. Folgender Gedanke wurde aufgeworfen: Das gesamte Wissen einer Branche oder eines Berufs findet sich in einer überschaubaren Anzahl von Büchern wieder. Läse man nun täglich eine Stunde zur Fortbildung, würde man sich im Jahr wahrscheinlich das Wissen von zwölf Büchern aneignen. Praktizierte man dies fünf Jahre lang, hätte man 60 Bücher zu einem Thema, zu einer Branche, beziehungsweise zu einem Beruf gelesen.

Morgen beginnt der Rest Ihres Lebens

Wie erkennt man sein Talent? Nehmen Sie wertfrei wahr, ob Sie Fähigkeiten oder Begabungen besitzen, die andere mit gleicher Vorbildung und gleicher Erfahrung nicht aufweisen. Probieren Sie viele verschiedene Dinge. Nur so steigern Sie die Wahrscheinlichkeit Teilbereiche zu entdecken, die einen Puzzlestein zu Ihrer gesamten Einzigartigkeit ausmachen können. Meist werden wahrgenommene Fähigkeiten beziehungsweise Begabungen nicht als Talente entdeckt, weil die Wertigkeit nicht erkannt wird. Diese Situation tritt vor allem dann auf, wenn die Fähigkeit in einer Situation auftritt, in der sie unerwünscht ist. Es wäre wichtig, diese wahrzunehmen und einen geistigen „Katalog" zu schaffen, wo alle außergewöhnlichen Begabungen unvergeßlich eingetragen sind, um sich ihrer bei Bedarf konzeptionell zu bedienen. Die Summe Ihrer Fähigkeiten macht Sie einzigartig und befähigt Sie, eine für die Gesellschaft wertvolle Aufgabe zu erfüllen, die niemand, oder nur wenige, besser erfüllen könnten als Sie. Manchmal kommt es allerdings vor, daß die Gesellschaft noch nicht weiß, daß sie diese Leistung bei Anbot honorieren würde, aber dazu später. Wichtig ist, daß Ihnen klar wird, daß sie für diese eine Aufgabe die optimale Kombination an Ressourcen besitzen. Viele der Karrieren in diesem Buch haben erst ab dem Moment begonnen erfolgreich zu sein, als die Betroffenen ihre Fähigkeiten in jenen Bereichen einsetzten, in denen sie imstande waren, herausragende Leistungen zu erbringen. Man ist nicht erfolglos. Es ist nur so, daß man für die Mehrzahl der Aufgaben nicht geeignet ist. Wie in allen Bereichen trifft auch bei diesem Thema zu, daß keine absolute Bewertung zutreffend ist. Der Wunsch ausschließlich sinnvoll gekürzte Konversation zu führen, der manchmal auch Wortkargheit oder Einsilbigkeit genannt wird, kann von anderen natürlich auch als angenehme ruhige Wesensart empfunden werden. Diese Eigenschaft wird vielleicht bei Funkern begrüßt, aber als Lobbyist hat man mit dieser Charaktereigenschaft wohl nicht die beste Voraussetzung. Die Evaluation dieser Eigenschaft als für den Erfolg förderlich beziehungsweise

Copyrighted material

hinderlich ist nur im Kontext mit der Tätigkeit möglich. Erstes Ziel muß es also sein, zu erkennen, welches Bedürfnis es in der Gesellschaft gibt, das man mit seinen Fähigkeiten besser als andere erfüllen kann. Das kostbarste, weil nicht vermehrbare Gut, das wir einsetzen, ist unsere Lebenszeit. Lohn oder Gewinn könnte man also auch als Abgeltung für aufgewendete Lebenszeit sehen. Da der Rest unseres Lebens morgen beginnt, sollte man sich genau überlegen, ob man erkanntes bisheriges Fehlverhalten nicht sofort verändern möchte. Jeder Tag an dem die erkannte mögliche Verbesserung nicht umgesetzt wird, ist ein verlorener Tag. Ein Tag, der uns unserem Ziel nicht in dem Maße näher bringt, wie dies möglich wäre. Eine Veränderung birgt Risken? Jawohl, aber auch Chancen. Zeichnen sie für sich den *worst case*, den schlimmsten Fall, der eintreten könnte, wenn sie bei der Umsetzung der Veränderung scheitern sollten. Stellen sie dieser Situation jene gegenüber, die eintritt, wenn sie den Rest ihres Lebens so weitermachen wie bisher. Erleichtert das ihre Entscheidung? Setzen sie sich Ziele! Sie können kein Ziel erreichen, wenn sie keines haben. Sie können kein Rennen gewinnen, wenn sie nicht wissen, wohin sie laufen. Es gibt natürlich zahlreiche Gründe, sich keine Ziele zu setzen, z.B. die Angst vor Mißerfolg, obwohl es unmöglich ist erfolgreich zu sein, ohne manchmal Mißerfolg zu haben. Niemand schafft das, auch Sie nicht! Sie brauchen also keine Angst davor zu haben. Was tun gegen die Angst vor der Nichtakzeptanz durch das eigene soziale Umfeld? Auch dafür gibt es ein einfaches Rezept, sprechen sie nur mit Menschen darüber, die selbst Ziele haben. Was tun gegen ein gewisses Unbehagen, das am Beginn von Veränderungen besteht? Glauben Sie es: Veränderungen sind nur dann unbehaglich, wenn sie nicht zielgerichtet sind. Und schließlich ist die Unkenntnis über die Art, wie man Ziele erfolgversprechend definiert, eine entsprechende Ursache.

Zieldefinition

Suchen Sie sich vier Arten von Zielen: 1. Persönliche Ziele, 2. Familiäre Ziele, 3. Weiterbildungsziele, 4. Geschäfts- u. Karriereziele. Und zwar jeweils zwei bis vier Ziele in jeder Kategorie. Im Anschluß überlegen Sie sich, wie Sie die Ergebnisse messen können und bis wann Sie diese erreichen möchten. (Kurzfristige Ziele haben einen Fokus von 21 Tagen, mittelfristige von ca. 90 Tagen, und langfristige Ziele in etwa von zwei bis drei Jahren). Was würden Sie tun, wenn Sie nur noch ein Jahr zu leben hätten? Vor welchem Ziel fürchten Sie sich am meisten? Welche Zielerreichung würde Ihr größtes Glück bedeuten? Was würden Sie tun, wenn Sie nicht versagen könnten? Wenn Sie einen Wunsch intensiv verspüren, das Ziel exakt definieren, überzeugt sind, es erreichen zu wollen, Gründe dafür haben, es erreichen zu wollen, objektiv feststellen, wo Sie stehen, was Ihnen zur Zielerreichung fehlt, und wie Sie diese fehlenden Faktoren erwerben können, dann fehlen Ihnen nur noch zwei Termine: wann diese Veränderung Ihres Lebens beginnt und wann sie bei Zielerreichung endet. Beginnen Sie jetzt, denn morgen beginnt der Rest Ihres Lebens.

Überdurchschnittliche Leistungen erbringen

Leistung ist in der Physik als Größe der vollbrachten Arbeit pro Zeiteinheit definiert. Wenn man diese Formel nun in unser Erwerbsleben überträgt, muß man die Definition der Größen adaptieren. Arbeit würde einer zur Zufriedenheit der Gemeinschaft, oder eines ihrer Mitglieder, erledigten Aufgabe entsprechen. Die Erledigung dieser Aufgabe wird mit geldwerten Vorteilen belohnt. Das Geschick, diese Aufgabe übertragen zu bekommen, ist für sich gesehen eine eben solche. Im Grunde genommen wird also der Wert einer Arbeit entsprechend dem Wertempfinden des Nutznießers belohnt und das unabhängig von der Zeit. Von jenen Ausnahmen abgesehen, bei denen Zwangshandlungen, wirtschaftliche Abhängigkeiten beziehungsweise Notsituationen eine Rolle spielen, sehen wir hier also „gerechten Lohn"! Arbeit mehrmals in einem Zeitraum erfüllt, bringt dem „Leister" die adäquate Entlohnung öfters und daher in Summe, als absoluten Betrag gesehen, je Zeiteinheit mehr. Die von der Gesellschaft gesuchte Lösung von Aufgaben öfter je Zeiteinheit und zur Zufriedenheit zu erledigen, bedeutet also höhere Leistung und somit höheres Einkommen. Die Parameter zeigen uns also schon den Weg.
Die Möglichkeiten zur Steigerung der Leistung (nach unserer Definition) und somit des Einkommens lassen sich also wie folgt zusammenfassen:

a) Niemand außer Ihnen ist fähig und bereit die Aufgabe zu lösen.
b) Es herrscht die Meinung vor, sie könnten die Aufgabe zur Zufriedenheit günstiger erledigen, weil Sie durch Ihr Wissen und Ihre Fähigkeiten weniger Einsatz an Ressourcen benötigen.
c) Sie sind der/die Einzige, der/die Ihre Fähigkeit und Bereitschaft kommuniziert hat.

Ebenso zulässig sind folgende Schlußfolgerungen:

d) Viele können diese Aufgabe lösen. Kein Grund,die Aufgabe Ihnen zu übertragen.
e) Sie haben wie viele andere auch Ihre Bereitschaft und Ihre Fähigkeiten kommuniziert, wieder kein Grund, Ihnen die Aufgabe zu übertragen.
f) Um eine Aufgabe übertragen zu bekommen, müssen Sie noch günstiger sein, als jene, welche die Aufgabe durch Ihr Wissen und Ihre Fähigkeiten günstiger erledigen könnten.
g) Da Sie weder Wissen noch Fähigkeiten besitzen um diese Aufgabe zu lösen, werden sie mehr Zeit dazu aufwenden müssen beziehungsweise mehr Ressourcen darauf verwenden oder zukaufen, so daß je Zeiteinheit gesehen, die Rentabilität noch weiter sinkt.

Betrachten wir doch einmal Möglichkeit a) genauer. Niemand außer Ihnen ist fähig und bereit die Aufgabe zu lösen. Das kann drei Ursachen haben: 1. Die Bereitschaft die Aufgabe zu erledigen erfordert ein bestimmtes Ausmaß oder eine Kombination von Charaktereigenschaften, Wissen und Fähigkeiten, die nur Sie besitzen und niemand anderer, der zur Verfügung steht oder dem Auftraggeber bekannt ist, oder 2. Ihre physischen beziehungsweise psychischen Fähigkeiten sind im verfügbaren Umfeld einzigartig (Künstler, Sportler). 3. Sie besitzen einzigartiges Wissen.

Zu Punkt 3: Sie besitzen einzigartiges Wissen
Leider gilt dieser Vorteil nur für eine gewisse Zeit. Nichts wird schneller, leichter und mit mehr Energieeinsatz Ziel von versuchten Diebstählen als Know-how. Jeder Mitarbeiter, jede Werbeaussendung beziehungsweise jedes Produkt das verkauft wird, bietet Möglichkeiten Ihren Produktionsprozeß, Ihre Organisation beziehungsweise Ihr Produkt zu durchleuchten und im Anschluß zu kopieren. Patentumgehungen, Mitarbeiterabwerbungen und Werksspionage sind nicht nur bei großen Unternehmen beliebte Instrumente.

Zu Punkt 2: Ihre physischen oder psychischen Fähigkeiten sind einzigartig. Wie man auch an den Gagen beziehungsweise Honoraren erkennen kann, sind Künstler und Sportler am oberen Ende der Einkommensskala angesiedelt. Natürlich ist das eine wunderbare Alternative, aber leider sehr selten gegeben.
Zu Punkt 1: Die Bereitschaft die Aufgabe zu erledigen und ein bestimmtes Ausmaß oder eine Kombination von Charaktereigenschaften, Wissen und

Copyrighted material

Fähigkeiten. Dies ist für die Mehrzahl der interviewten Persönlichkeiten der erfolgversprechendste Weg. Entsprechend der Charaktereigenschaften und der Talente sich das ergänzende Wissen und die ergänzenden Fähigkeiten anzueignen und vor allem auch die Bereitschaft zu zeigen, die Aufgabe zu erledigen. Am häufigsten scheitern Menschen nicht an ihrer geistigen Kapazität oder an ihrem mangelnden Talent, sondern an Mangel an eben dieser Bereitschaft. Was sind die Ursachen? Menschen, die sich Großes zutrauen, empfinden „niedere Tätigkeiten" für sich als zu minder, außer sie besitzen ein gesundes Maß an Demut und der Bereitschaft in zukünftige Positionen zu investieren. Menschen, die sich nichts Großes zutrauen, besitzen selten den Mut, nach den ersten Schritten den großen Schritt Richtung Erfolg zu wagen. So scheint es, daß Menschen mit Selbstvertrauen, Demut und Disziplin sowohl die Zeit des Einstiegs, als auch den Schritt zum Aufstieg erfolgreich bewältigen. Mr. Kroc (Gründer von McDonalds): "There is nothing which can replace persistence." („Es gibt nichts, was Beständigkeit ersetzen kann.")
Erst die erfolgreiche Erledigung von „minderwertig" scheinenden Arbeiten eröffnet die Chance, andere Aufgaben angeboten zu bekommen. Es muß also eine dauerhafte Bereitschaft zu Höchstleistungen vorherrschen. Und zwar über das Maß der Erfüllung hinaus – um nicht nur Zufriedenheit zu erwecken, sondern vielleicht sogar aufgrund der Begeisterung des Auftraggebers an andere empfohlen zu werden.
In vielen Interviews finden Sie auch die Aussage, daß Menschen, die dem Erfolg nachjagen, häufig scheitern. Folgende Erklärung scheint plausibel: Da jede auszuführende Leistung daraufhin analysiert wird, ob sie der eigenen Karriere dienlich ist, werden oft Leistungen, die zwar Teil der Gesamtaufgabe sind dennoch nicht erfüllt, weil sie vordergründig nicht wichtig erscheinen. Da aber die eigene Analyse manchmal fehlerhaft ist, werden Chancen vertan, die anderen, die die Aufgabe aus Leistungsbereitschaft erfüllen, zugute kommen.

Präsentation der Leistungen

„Tue Gutes und rede darüber."
Wie wir alle wissen, reicht es nicht, nur etwas zu leisten, um geldwerte oder auch soziale Anerkennung zu erhalten. Die anderen müssen es auch erfahren, um begeistert zu sein, und ihrer Wertschätzung durch Lob oder, in der freien Marktwirtschaft noch begehrter, durch Nachfrage, Ausdruck zu verleihen. Es gilt also, seine wenn möglich einzigartigen Leistungen zu kommunizieren. Womit wir beim originären Gedanken des Marketings angelangt wären. Viele der Interviewten fanden, daß Ihre Leistungen ihren Qualitätsvorstellungen entsprechen, es ihnen aber bis jetzt nicht in gewünschtem Umfang möglich war, den Nutzen für andere zu kommunizieren. Dies ist mitunter auch in mangelnden finanziellen Ressourcen begründet. Internationale Konzerne beherrschen das Marketing Ihrer Produkte nicht nur, sie haben auch die notwendigen Mittel, um in einer vernetzten Mediengesellschaft, Ihre Botschaft zu kommunizieren. Es scheint auf den ersten Blick so, als ob das Internet Ausgleich schaffen würde, aber in Wahrheit ist es heute zwar nahezu jedem möglich, sich im Internet zu präsentieren, aber nur wenige haben die Mittel, ihre Internetadresse zu kommunizieren. Der Effekt, daß bedarfsweckende Werbung von bedarfsdeckender Werbung zurückgedrängt wird, ist zwar tendenziell vorhanden, aber dennoch wird Information von jenen Stellen abgerufen, die dem Kunden bekannt sind. Es gilt also, die Kommunikationskraft einzuschätzen, zu bündeln und zielgenau einzusetzen. Die Wahl der Zielgruppe hängt also letzten Endes nicht nur vom eigenen Produkt oder der eigenen Dienstleistung ab, sondern nicht zuletzt auch vom eigenen Kommunikationskapital. Fragen, die durch gute Leistungspräsentation den potentiellen Kunden beziehungsweise Arbeitgebern beantwortet werden müssen, sind also:

1. Was ist an meiner Leistung einzigartig?
2. Wie werde ich die Erwartungen übertreffen?
3. Warum ist der erhoffte Nutzen höher als die Investition?
4. Wieso kann ihr „Käufer" dabei ein hervorragendes Gefühl haben?
5. Warum sollte sich ihr „Käufer" jetzt dafür entscheiden?

Wenn die Leistung, die sie präsentieren, dann auch wirklich der Ankündigung entspricht, ist der langfristige Erfolg nur mehr von der Konkurrenz bedroht.

Akzeptieren Sie die Möglichkeit, erfolgreich sein zu können

Wie wir bereits im ersten Kapitel gefolgert haben, ist diese Akzeptanz unbedingt notwendig, um trotz unserer möglicherweise pessimistisch geprägten selektiven Wahrnehmung auch Anzeichen für den Erfolg wahrzunehmen. Diese wiederum bestärken uns in dem Glauben, auf dem richtigen Weg zu sein. Es gibt in diesem Kontext aber noch eine Eigenschaft, die uns das Leben langfristig erleichtert. Nämlich Selbstverantwortlichkeit! Darunter ist das Bewußtsein gemeint, daß wir an allem was uns passiert Verantwortung mittragen. Sie ermöglicht uns gleichermaßen, Erfolge unseren Fähigkeiten, als auch Mißerfolge unserer Unfähigkeit zuzuschreiben. Dies erleichtert unser Leben insofern, als wir dadurch erkennen, daß Mißerfolge vermeidbar gewesen wären. Es ist also nicht so, daß eine Weltverschwörung oder die Vorsehung etwaige Mißerfolge verursacht haben, sondern wir diese Mißerfolge durch unser Handeln ermöglicht haben. Ist es die Schuld des Unternehmers, wenn ein Produkt plötzlich nicht mehr gebraucht wird? Nein! Aber es wäre die Schuld des Unternehmers, die Entwicklung entweder nicht rechtzeitig erkannt oder das gesamte Unternehmen auf ein einziges Standbein, sprich Produkt, aufgebaut zu haben. Ist es die Schuld des Firmeninhabers, daß das Unternehmen abgebrannt ist? Nicht notwendigerweise, aber es ist seine Schuld, sich nicht versichert zu haben. Wenn wir daran glauben, daß unsere Zukunft in unseren Händen liegt, sehen wir auch die Möglichkeit, sie zu beeinflussen, können Erfolge emotional dazu nutzen, um Kraft zu tanken und leben in dem Bewußtsein, nicht vom Schicksal gegeißelt zu werden. Einen weiteren hilfreichen Tip gibt ein bekanntes Zitat: „Das Wissen um das Machbare ist der halbe Erfolg!" Die Energie, die eingesetzt wird, um Schwierigkeiten zu überwinden, erschöpft sich erst wesentlich später, wenn man davon Kenntnis hat, daß sie andere bereits überwunden haben. Es gilt also auch, sich über ähnliche Aktivitäten zu informieren. Als innovativer Unternehmer, der Schwierigkeiten bei Neueinführungen überwinden möchte, tritt an Stelle des Wissens der Glaube. Der Glaube daran, alle Schwierigkeiten auf irgendeine Art überwinden zu können. Zweifel sollten also höchstens über den eingeschlagenen Weg, aber nie über das Ziel auftauchen.

Versuchen Sie auch Fakten wahrzunehmen, die Ihrer eigenen Ansicht widersprechen

Meine Welt

Wir haben eine klare Vorstellung davon, wie Menschen handeln, eine klare Vorstellung von Gut und Böse, und klare Vorstellungen über kulturelle und soziale Regeln. Wir haben klare Vorstellungen, wie ein zufriedener Kunde reagiert, welche Leistungen gefordert werden können, was teuer und was billig

Copyrighted material

ist. Dennoch sind wir im wesentlichen unser ganzes Leben davon abhängig, wie andere Menschen ihre Welt wahrnehmen. Also gilt es, die Welt der anderen zu erfahren, um ihre Handlungsweisen verstehen zu können. Darüber hinaus eröffnet uns diese offene Art der Welt zu begegnen auch die Chance, Fakten zu entdecken, die unseren Ansichten widersprechen, und uns deshalb sonst verborgen blieben. Die Interviewten gaben oft an, daß sie durch Gefühle entstandene Meinungen aufgrund der recherchierten Fakten völlig revidieren mußten. Beispiel: Nach zehn erfolglosen Versuchen, ein Produkt an den Mann zu bringen, entsteht das Gefühl, daß die erfolgreiche Zeit dieses Produkts eben vorbei ist. Nach der Recherche ergibt sich, daß es solche Phasen auch schon früher gegeben hat. Nach diesen Phasen war der Umsatz immer besonders hoch. Weiteres Beispiel: Nach einem Monat erfolgloser Versuche, ein Produkt an den Mann zu bringen, entsteht das Gefühl, das man sich in der Vermarktungsfähigkeit des Produkts getäuscht hat. Nach den Recherchen ergibt sich, daß es allerdings auch nur siebenmal versucht wurde. Das Sample ist also viel zu klein, um vertäßliche Rückschlüsse auf die Vermarktungsfähigkeit zu ziehen. Wenn man natürlich schon zu Anfang dem Erfolg des Produkts oder der Dienstleistung eher skeptisch gegenübersteht, akzeptiert man den Mißerfolg schneller, weil er ja die eigene richtige Einschätzung beweist. Der Versuch, das Gegenteil der eigenen Meinung durch Fakten zu beweisen, lohnt sich also manchmal.

Verständnis für andere

Schwejk: „Mir ist die ganze Welt gleichgültig."
Antwort des Kollegen: „Aber was ist, wenn du der ganzen Welt gleichgültig bist?" Wir leben im sozialen Gefüge, ohne eine wirkliche Chance uns völlig zu lösen. Das Ausmaß der Prozeßregulierung ist in den meisten Organisationskulturen hoch, läßt aber dem Einzelnen in der Regel noch einen großen Spielraum für Eigeninitiative, innerhalb dessen dann die subjektive Sicht der Dinge wesentlichen Einfluß auf die eigenen Handlungen nimmt. Obwohl bei Studien festgestellt wurde, daß in der Gastronomie unfreundliche Gäste in der Regel schneller und zuvorkommender bedient wurden, erhebt sich der Verdacht, daß dies nur deswegen erfolgt ist, um weitere Schwierigkeiten zu vermeiden. Es erscheint aber auch logisch, daß sobald keine Konsequenzen zu befürchten sind, persönliche Antipathien den zwischenmenschlichen Kontakt und die daraus resultierenden Handlungen negativ beeinflussen werden. Viele der Interviewten gaben an, durch ihr Verständnis für andere bessere Arbeitsbedingungen schaffen, erfolgreichere Produkte kreieren und Rechtsstreitigkeiten besser einvernehmlich lösen zu können. Entscheidungen anderer aus deren Sicht nicht nur zu verstehen, sondern auch akzeptieren zu können, und vielleicht sogar bei der Gestaltung des eigenen Umfelds mit zu berücksichtigen, zählt zu den Charakterstärken besonders erfolgreicher Führungskräfte.

Für und wider

Inwieweit ist also Verständnis für andere förderlich für die eigene Karriere? Ist es sinnvoll, Mitarbeitern mit sozialen oder wirtschaftlichen Problemen zu helfen, indem man über Leistungsschwächen hinwegsieht? Und vor allem - wie lange kann beziehungsweise sollte man dies tolerieren? Ist es sinnvoll, sein Produkt so stark dem Markt anzupassen, bis es einem selbst nicht mehr gefällt und man einen eventuell niedrigen Qualitätsstandard vor sich selbst nicht mehr vertreten kann? Sollte man Geschäftspartnern so sehr entgegenkommen, daß man mit dem gerade noch vertretbaren Maß an eigenen Vorteilen den Geschäftsabschluß zustande bringt? Wieweit sollte man die eigene Persönlichkeit an die Erfordernisse der jeweiligen Situation anpassen und sich mehr oder weniger selbst verleugnen? Die Dimension der eigenen Vertretbarkeit von Entscheidungen gegenüber dem eigenen Gewissen wird hier völlig vernachlässigt, da moralische oder ethische Grundsätze in Kulturen und sozialen Gruppen zu unterschiedlich sind. Aber selbst ohne Berücksichtigung dieser Aspekte, sind die oben genannten Entscheidungen nicht so leicht zu treffen. Dies sind Fragen, die uns an die Grenzen unserer Entscheidungsfähigkeit bringen. Ein zu hohes Maß an Verständnis und Kompromißbereitschaft bringt uns vielleicht massive Nachteile wirtschaftlicher aber auch psychologischer Art und beeinträchtigt so unsere Lebensfähigkeit und Lebensqualität. Eine restriktive Haltung, die auf den unmittelbaren sach- beziehungsweise geldwerten Vorteil abzielt, erhöht zwar unsere Rentabilität und unsere materielle Zufriedenheit, belastet aber die Dichte und Qualität unseres sozialen Netzes, mit eingeschränkter Sympathie der Beteiligten, was uns langfristig wieder sach- beziehungsweise geldwerte Nachteile bescheren könnte. Wie so oft liegt also auch hier das Optimum im Kompromiß, der etwas leichter zu finden ist, wenn man sich selbst folgende Fragen beantwortet:

- Werde ich durch eine positive oder negative Entscheidung meinem Ziel langfristig näher kommen?
- Wie stark wird meine Entscheidung meine Beziehungen zu welchen Personen beeinflussen?
- Welche irrationalen Faktoren beeinflussen mich bei der Entscheidung?
- Kann ich diese Entscheidung aus wirtschaftlicher und ethischer Sicht zur Maxime meines Handelns erklären?

Rationalisieren Sie Wahrnehmungen und evaluieren Sie diese durch Bewertung in meßbaren Größen

Emotionen im Griff

Spontane Entscheidungen sind oft gut. Oft auch nicht. Gestehen Sie bei Entscheidungen ihren Emotionen mit gutem Gewissen Gewicht zu, aber achten Sie darauf, dies nur dort zu tun, wo Fakten nicht das Gegenteil beweisen. Gegenüber einem Mitarbeiter eine Kündigung auszusprechen – dieser Gedanke kommt Führungskräften oft. Aber vorerst sollte man sich die Zeit nehmen zu analysieren, warum der Mitarbeiter den Erwartungen nicht entspricht. Und - welche Alternativen stehen zur Verfügung? Emotionen verführen uns auch oft, Prozesse zu veranlassen, Teilweise nur aus dem Grund, weil uns die gegenwärtige Situation emotional stört. Aber wird diese Änderung uns unserem Ziel näherbringen, oder werden nur unsere Emotionen beschwichtigt? Die zentrale Frage unseres Handelns sollte also sein: Wozu?

Was ist schon erfolglos?

Sehr oft haben in der Öffentlichkeit als erfolgreich angesehene Personen den Eindruck, sie seien nicht erfolgreich. Vor allem deswegen, weil das bereits erreichte Maß an Erfolg nicht den eigenen Vorstellungen entspricht. Daraus

Copyrighted material

resultiert wiederum eine gewisse Unzufriedenheit, die gleichermaßen als Motor wie als psychische Belastung empfunden wird.

Fakten sind absolut – in welchem Bezugssystem?

Um den eigenen Erfolg realistisch einzuschätzen, ist es oft hilfreich, die eigene Situation mit der anderer zu vergleichen. Wieviel Prozent der Menschen in meinem Land genießen ein höheres Einkommen? Wieviel Prozent der Unternehmer haben nach gleicher Zeit weniger Betriebsgewinn, beziehungsweise weniger einer anderen Kennzahl, die mein Unternehmensziel charakterisiert? (Marktanteil, Bekanntheitsgrad, etc...) Werden Sie sich über die Parameter, die für Sie Erfolg definieren, klar, und versuchen Sie diese in Zahlen zu fassen. (Beispiel: „Ich möchte mein Produkt bekannt machen", ist eine Definition, die Sie nur emotional evaluieren können. Besser ist daher: „Ich möchte, daß 40% der Hausfrauen mein Produkt kennen." oder statt „Ich möchte mehr Zeit mit meiner Familie verbringen", definieren Sie „Ich möchte wöchentlich x Stunden mit meiner Familie verbringen"). Ein klares „Ja, ich habe mein Ziel erreicht und fühle mich daher erfolgreich", oder ein „Nein, ich habe mein Ziel nicht erreicht und fühle mich daher nicht erfolgreich", wird das Resultat sein. Relativieren Sie aber dieses Ergebnis nicht. Die meisten Menschen haben die Tendenz, nach Abschluß dieser Erfolgsprüfung entweder die Meinung zu vertreten: „Ich habe mir mein Ziel offenbar zu niedrig gesetzt, es war viel leichter zu erreichen, als ich dachte", beziehungsweise „Ich habe das Ziel zu hoch gesteckt, ich konnte es gar nicht erreichen, weil es unrealistisch war." Bewerten Sie ruhig, ob es ein stolzer Erfolg war, oder nicht, in dem Sie sich mit anderen vergleichen. Aber kehren Sie nicht einen realen Erfolg in eine emotionale Niederlage um oder umgekehrt.

Welchen Bedarf gibt es in der Gesellschaft?

Als allgemeingültig für das Kollektiv gesehen, sind es wohl wenige Dinge, derer wir wirklich bedürfen (Sauerstoff, Schlaf, Trinken, Essen – übrigens in dieser Reihenfolge). Aber Gruppen von Individuen haben natürlich vielfältige Interessen und Bedürfnisse, die zu befriedigen wirtschaftliche Möglichkeiten eröffnet. Bevor man also sich und seine Dienste anbietet, sollte man sich die Frage stellen: „Welches Problem kann ich für andere lösen?"
Dazu ist es hilfreich sich zu überlegen, welche Wünsche, Bedürfnisse und Probleme Menschen haben. Abgesehen von den oben genannten möglichen Mängeln (Sauerstoff, Schlaf, Trinken, Essen), die selbstverständlich im Falle ihres Bestehens akut zu lösen wären, finden Sie hier eine Liste, die zwar keinen Anspruch auf Vollständigkeit erhebt, aber dennoch einen guten Teil der existierenden Triebfedern des Handelns darstellt.

Triebfedern des Handelns

1. Sex

Die klare Nummer Eins im Ranking der nicht lebenswichtigen Motivationsfaktoren ist Sex. Wenn Sie Menschen helfen, ihre sexuellen Wünsche erfüllt zu sehen, indem sie ihnen helfen, sich für das begehrte Geschlecht attraktiver zu machen, sprechen sie ein Motiv an, das bei einem Großteil der Menschen Wertigkeit besitzt. (Beispiel: Kosmetik, Fitneß, Bekleidung, etc.)

2. Finanzieller Gewinn

Viele Menschen streben nach Geld, als Erfüllungsgehilfe für offene Wünsche. Dienstleistungen und Produkte, welche die Möglichkeit versprechen, finanzielle Vorteile zu erwirtschaften, sind ebenfalls klarer Favorit großer Zielgruppen. (Beispiel: Sparformen, Zeiterfassungssysteme etc.)

3. Bequemlichkeit

Bequemlichkeitsfördernde Produkte haben nicht nur die Welt erobert, sondern sind aus unserem Dasein gar nicht mehr wegzudenken. (Beispiele: Waschmaschine, Verkehrsmittel, Kaffeemaschine, etc.)

4. Gesundheit

Sobald die ersten Beschwerden auftreten, nimmt die Bedeutung dieses Moments deutlich zu. Ein beschwerdefreies, schmerzfreies, langes Leben ist plötzlich nicht mehr selbstverständlich und beherrscht unser Denken und Tun. (Beispiel: Gesündere Genußmittel, Schlafstellen etc.)

5. Prestige

Die Geltung innerhalb des eigenen sozialen Umfelds zu steigern, wird nach Erreichen der grundlegenden Bedürfnisse und Schaffen dieses sozialen Umfeldes sowie der Absicherung des Erreichten, ein wichtiges Thema. Vor allem bei Divergenz zwischen Selbstbild und Erreichtem steigt das Bedürfnis. (Beispiel: Rolex, Rolls-Royce etc.)

6. Zugehörigkeitsgefühl

Der Wunsch, Teil einer Gruppe zu sein, einen allgemein bekannten Verhaltens- und Wertestandard zu erfüllen, und als Vertreter dieser Gruppe zu gelten, veranlaßt ebenfalls viele Menschen, in der Nichterfüllung dessen ein Problem zu sehen. (Beispiel: Modeartikel, Designerartikel etc.)

7. Soziales Mitgefühl

Dieses Motiv findet man vorwiegend bei Menschen, die weltliche Güter nicht, oder nicht mehr anstreben. Eine Aufwertung des Selbstbildes bedeutet für sie ein zufriedenes Dasein, ein Leben in Harmonie mit der Welt. (Beispiel: Rettet das Kind, Caritas etc.)

8. Sicherheit

Die persönliche Sicherheit ist die Grundlage für viele Marketingkonzepte. Schließlich umfaßt dieses Motiv nicht nur die Sicherheit des eigenen Hab und Guts, sondern auch die des eigenen Lebens, und der bereits vorhandenen Erwerbsmöglichkeiten und Rechte. (Beispiel: Alarmanlagen, Airbags, aber natürlich auch Betriebsausfallversicherungen etc.)

Die angeführten Beispiele sind jene, bei denen die Affinität zum Produkt am leichtesten erkennbar ist. Selbstverständlich können aber für den individuellen potentiellen Kunden auch Kriterien zur Geltung kommen, die erst bei genauerer Betrachtung erkennbar sind. Zum Beispiel kann die Anschaffung eines Designstückes nicht nur dazu dienen, sich als Mitglied jener Gruppe zu

Copyrighted material

präsentieren, die Wert auf Schönheit und Ästhetik legt, sondern auch um sich innerhalb seines sozialen Umfeldes einen Prestigegewinn zu verschaffen. Jedes Produkt kann also unter Umständen für den einzelnen irgendeines der angeführten Probleme lösen. Die Installation einer Alarmanlage kann für jemand eine Möglichkeit darstellen, ruhiger und besser zu schlafen und so gesünder zu leben. Als Argument für Zielgruppen gilt jedoch: Lösen Sie ein möglichst klares, bestehendes Problem, das eine möglichst klar definierbare Zielgruppe wahrnimmt. Der Ausdruck „wahrnehmen" impliziert natürlich, daß es zwar nichts nützt, ein Problem zu lösen das existiert, aber von niemand wahrgenommen wird, es hingegen sinnvoll erscheint ein Problem zu lösen, das zwar wahrgenommen wird, aber in Wirklichkeit gar nicht existiert. (Beispiel: Die Transparenz bei Brotpreisen bei unterschiedlichen Anbietern ist überhaupt nicht gegeben. Die Transparenz zu erhöhen hat aber für niemanden einen Wert. Hingegen erwirtschaften Unternehmen lukrative Gewinne mit der Lösung des Problems, was ein junger moderner Mensch abends trinken soll, um seine Positionierung außerhalb der traditionellen Gesellschaft seiner Eltern klarzustellen.) Achten sie also darauf, entweder ein bestehendes Problem zu erkennen, daraufhin zu überprüfen ob es von anderen als solches wahrgenommen wird, und eine Lösung anzubieten, die sie schneller, besser oder in höherem Maße liefern können als andere, oder ein Bedürfnis zu erkennen und für dessen Befriedigung zu sorgen, auch wenn nach ihrem Empfinden kein zugrunde liegendes Problem besteht. Bei den Interviewten zeigte sich in einem hohen Maß die Tatsache, daß das Angebot schon bei Gründung des Unternehmens auf eine Problemlösung abzielte. Bei unselbständig Tätigen erwies sich die Eignung des einzelnen als dafür entscheidend, für die Lösung welchen Problems er eingesetzt wurde. Dies resultierte auch in hohem Maße aus dem eigenen Problemempfinden sowohl der Selbständigen, als auch der Unselbständigen, da sie die Probleme ihrer potentiellen Kunden besser nachvollziehen konnten. „Man sollte an Leute vermarkten, die so sind, wie man selbst ist." (David Rockefeller).

Soziale Herkunft

Falls Sie nicht aus einflußreicher Familie stammen, ist das ein Malus, der Sie zwar Zeit kostet aber aufzuholen ist. Die soziale Herkunft erfolgreicher Personen spiegelt zum Großteil Ergebnisse aus der Elitenforschung wider: Gesellschaftlicher Einfluß reproduziert sich tendenziell selbst. Die meisten Erfolgreichen kommen aus der Mittelschicht, wobei es noch eher bei Männern vorkommen kann, daß sie von einer sozial niedrigeren in eine privilegierte(re) Position gelangen. Bei TopmanagerInnen fällt z.T. auf, daß sie aus ökonomisch selbständigen Familien kommen und in ihrem Angestelltenverhältnis die ideale Möglichkeit sehen, sich im wirtschaftlichen Wettkampf zu bewähren, ohne dafür direkt persönliches finanzielles Risiko einzugehen (Diem-Wille 1996, 179).[1] In bezug auf die formalen Anforderungskriterien für Spitzenpositionen unterstreichen Untersuchungen, daß dafür BerufseinsteigerInnen mit höherem Bildungsabschluß favorisiert werden. Doch scheinen Unternehmen immer wieder bereit zu sein, darauf zu verzichten und auch Personen z.B. ohne Hochschulabschluß für das Upper-Management eine Chance zu geben. Damit werden unkonventionelle Karrieren möglich (Diem Wille 1996, 194).
Wesentlich ist auch die Tatsache, daß zwei Parameter des sich tendenziell reproduzierenden gesellschaftlichen Einflusses existieren:

1. Das vom sozialen Umfeld vermittelte Know-how, das an öffentlich zugänglichen Ausbildungsstellen nicht verfügbar ist, und
2. die Kontakte, die in späteren Jahren zu Beziehungsnetzen führen.

Diese Beziehungsnetze ermöglichen manchen Geschäftsabschluß und liefern manche hilfreiche Information. Investieren sie Mühen und Zeit in diese beiden Faktoren. Viele der Interviewten gaben (*off records*) an, bewußt Mitglied in diversen Clubs und Assoziationen zu sein, um diese nicht vorhandenen Beziehungsnetze zu schaffen.

Welche Kriterien werden von den befragten Erfolgreichen für Erfolg als wichtig erachtet?[2]

Flexibilität

Ganz oben auf der Liste steht Flexibilität. Diese bezieht sich nicht nur auf Arbeitszeitregelungen und die Bereitschaft zur Mobilität, sondern auch auf variierende Aufgabenbereiche[3]. Außerdem führt sie immer öfter ehemalige Angestellte in die Selbständigkeit, sei es über Outplacements - also Initiativen, die vom ehemaligen Arbeitgeber ausgehen - oder den eigenen Unternehmergeist. In diesem Zusammenhang stellt die Neugründung eines Unternehmens auch einen Indikator für einen angespannten Arbeitsmarkt dar. Flexibilität ist in sich immer schneller verändernden Märkten ein unabdingbarer Faktor. Die Grenze zur Unstetigkeit sollte dabei nicht aus den Augen verloren werden. Obwohl das gefaßte Ziel selbstverständlich mit aller zu Gebote stehenden Konsequenz verfolgt werden sollte, muß der Weg zur Zielerreichung den sich ändernden Gegebenheiten angepaßt werden. Die Befragten gaben an, daß die Mehrzahl der Entscheidungen langfristig falsch waren und eine Korrektur erforderten.
Also: a) Akzeptieren der Umstände,
b) Vorgehensweise anpassen,
c) Bestmögliche Handlungen setzen.
Ebenfalls entscheidend in diesem Zusammenhang scheint die Beantwortung folgender Fragen: „Wie würde ich die Aufgabe lösen, wenn die Wahl der Mittel und Wege nicht durch Bestehendes vorgegeben wäre, und wie kann ich diesen Zustand erreichen?" und „Welche neuen Möglichkeiten eröffnen sich durch die Veränderung der Umstände?"

Andere Kriterien, die sich im Zuge unserer Analyse herauskristallisierten, sind:

Man muß wissen, was man will

Konsequente Umsetzung bedeutet in gewisser Weise auch ein Maß an Kompromißlosigkeit - in der Zielformulierung, im geplanten Qualitätsanspruch, und schließlich in bezug auf den Zeitrahmen zur Erfüllung. Kompromißbereitschaft hingegen wird bei den Interviewten in bezug auf die Wahl der Mittel, den Arbeitseinsatz, die Wahl der Ressourcen (auch Personal) als wichtig genannt. Einige Interviewte erzählten von folgendem interessanten Szenario: Obwohl Lösungen für ein konkretes Problem gesucht wurden, gelang es keinem der Mitarbeiter, einen umsetzbaren Vorschlag zu machen. Die allgemeine Stimmung spiegelte die Resignation und die Ratlosigkeit der einzelnen wider. Doch aus der Beharrlichkeit des Unternehmers (der Vorgesetzten), weiter an der Lösung dieses Problems zu arbeiten, entstand nicht nur der Zwang, eine solche zu finden, sondern auch der Glaube an die Existenz einer gangbaren Variante. Und schließlich fand man auch eine Lösung. Es zeigt sich also, daß manchmal die Beharrlichkeit und die Unbeirrbarkeit in der Erreichung der eigenen Vorstellung Wege eröffnet, die man zuvor nicht kannte. Die Definition des Neuen, das Vertrauen und der Glaube an die Machbarkeit des bisher noch nie Dagewesenen, steht als Visionsfähigkeit in der Liste der erfolgversprechenden Faktoren für Unternehmer, weit oben.

Copyrighted material

Auch zeigte sich, daß Kompromisse im Detail das Gesamtbild in einem Ausmaß verändern können, das die Integrität der Gesamtkonzeption gefährdet. Beharrlichkeit im Detail erscheint Lieferanten und Mitarbeitern oft als „stur" oder „kleinlich", ermöglicht aber erst Perfektion im ganzheitlichen Sinne.

Kommunikationsfähigkeit

Nicht nur der Wille sondern auch die Fähigkeit, Inhalte, Informationen, Stimmungen zu vermitteln, sind wesentliche Faktoren, die zur Führung von Mitarbeitern notwendig sind. Hier gilt es folgende Aufgabe zu lösen: Welche Botschaft soll zu welchem Zweck bei wem ankommen und sollte daher wie formuliert werden? Hier gilt es im besonderen, vorgefaßte Meinungen und Standpunkte des Gesprächspartners zu erkennen und die Ursache dafür zu erforschen. Dafür förderlich sind Kenntnisse der subjektiv geprägten Wahrheit von Gruppen, deren Homogenität nicht nur aus beruflichen und topographischen, sondern auch aus kulturellen, sozialen, geschlechtlichen beziehungsweise religiösen Parametern bestehen kann. Die für erfolgreiche Kommunikation hinderlichsten Faktoren sind folgende: der Wunsch, das Fremdbild der eigenen Person durch Kommunikation verändern zu wollen (sofern dies nicht das eigentliche Thema darstellt), Angst vor Konflikten, Angst vor Imageverlust (bei Diskussionsniederlage oder mangelnder Fähigkeit sich auszudrücken), Angst davor, Verantwortung zu übernehmen, der unbedingte Wille, die eigene vorgefaßte Meinung durchzusetzen ohne deren Richtigkeit nochmals überprüfen zu wollen, die Angst davor, nicht verstandene Botschaften zu hinterfragen, und schließlich die Einschätzung, daß der Gesprächspartner nicht in der Lage sei, einem geistig zu folgen.

Konfliktfähigkeit

Aus den Interviews ergab sich die Meinung, gutes Arbeitsklima sei nicht gleich konfliktfreies Arbeitsklima. Konflikte sind in Organisationen durch unterschiedliche Aufgabenstellungen der Betroffenen vorprogrammiert und daher unvermeidlich. Es gilt diese konstruktiv im Sinne des Unternehmenszieles zu lösen und „faule" Kompromisse, die in den meisten Fällen weder der emotionalen Situation der Betroffenen noch dem Unternehmensziel wirklich dienlich sind, zu vermeiden. Viele der interviewten Führungspersönlichkeiten sahen sogar im Bewältigen von Konfliktsituationen ihre eigentliche Aufgabe. Dabei gilt es zu beachten, daß nicht der „Sieg über den Gegner", sondern die Analyse der Aufgabenstellung der Schlüssel zum Erfolg ist. Obwohl alle Beteiligten im Interesse des Unternehmens handeln wollen, scheinen Informationen über Auswirkungen der Entscheidungen, über Intention der Unternehmensführung, oder Informationen über Unwegsamkeiten nicht allen am Konflikt Beteiligten zur Verfügung zu stehen. Sonst wäre es kaum zu erklären, warum unterschiedliche Standpunkte vertreten werden. Natürlich spielen auch die Bereitschaft zum Tragen von Verantwortung und zu eventuell anfallender Mehrleistung eine Rolle, aber auch diese Aspekte der Bereitschaft beziehungsweise des Mangels daran könnten bei ausreichender Kommunikationsfähigkeit der Betroffenen in die Entscheidungsfindung einfließen.

Teamfähigkeit

Kommunikations-, Konflikt- und Teamfähigkeit als Führungsqualitäten: Sie können bis zu 60% des Erfolgs ausmachen (Gertrud Höller, deutsche Managementberaterin und Hochschulprofessorin für Literatur). Man muß bemüht sein, gute Kontakte zu den MitarbeiterInnen aufzubauen, um so ein Klima der Verbindlichkeit zu schaffen. Die Pflege der Kultur des Unternehmens ist ebenso wichtig wie der Besuch von Fachseminaren (Goeudevert 1998, 82f.). Als klarer Schlüssel zur bedeutenden Führungskraft zählt bei den Befragten die Akzeptanz durch die Mitarbeiter. Wie entsteht diese? Wichtig scheinen (nach Priorität gereiht) 1. Akzeptanz der Persönlichkeit, 2. Akzeptanz der sozialen Kompetenz, 3. Akzeptanz der fachlichen Kompetenz, 4. Akzeptanz der Art der Entscheidungsfindung.

Zu Punkt 1. Akzeptanz der Persönlichkeit
Jede Art von Führungspersönlichkeit findet kongruente Persönlichkeiten, die sie als Mitarbeiter zu gewinnen versucht. Autoritäre patriarchalische Persönlichkeiten „züchten" so einen Mitarbeiterstab, der die engen Freiräume liebt, da durch kaum vorhandenen eigenen Entscheidungsfreiraum auch keine Verantwortung zu übernehmen ist. Diese Mitarbeiter würden sich in einem Klima der Handlungsfreiheit nicht wohl fühlen, ja in Situationen, in denen sie entscheiden müßten, sogar extremem Streß ausgesetzt sein. Der eher liberale demokratische Führer, hingegen umgibt sich *vice versa* mit Mitarbeitern, die neue Ideen generieren, versuchen, sich einen Gesamtüberblick über das Unternehmen zu verschaffen, Verantwortung übernehmen und Lösungen initiieren, die manchmal glücken, aber natürlich auch manchmal scheitern. Jene die unter Teamfähigkeit verstanden, daß gemeinsam nach Lösungen gesucht wird, deren Umsetzung, Kontrolle und Ergebnis aber in den Verantwortungsbereich eines einzelnen fällt, auch wenn ein Team daran mitwirkt, waren erfolgreicher, als jene, welche die Verantwortung auf ein Team verlagerten. Dies läßt die Vermutung zu, daß Verantwortung im Kollektiv schwächer empfunden wird, als durch das Individuum. Unter diesem Aspekt kann man also im allgemeinen zur Teamarbeit insofern raten, als alle dazu eingeladen werden, Aspekte und Vorschläge einzubringen, Entscheidungen miteinander beraten werden, vielleicht sogar miteinander getroffen werden, aber die Umsetzung im Verantwortungsbereich einzelner belassen wird. Die Vorteile liegen auf der Hand: mehr Ideenreichtum, klarere Formulierung von Aufgaben und Zielen, rationalere Entscheidungen, höhere Identifikation der Mitarbeiter mit der angestrebten Lösung. Die Nachteile sind allerdings auch vordergründig erkennbar: längere Entscheidungsspannen, Hemmung visionärer Vorhaben, höhere Kosten durch Verlust von operativer Arbeitsleistung und die Tendenz zur Delegation von Verantwortung und Arbeitsleistung. In diversen Managementstudien werden, wie auch bei den Interviewten, viele Vor- und Nachteile genannt. Auch aus der Geschichte lernen wir, daß straff organisierte Armeen ebenso erfolgreich waren wie Partisanen, die eigenverantwortlich aber unkoordiniert agierten. Darüber hinaus gab es ebenso geliebte Partisanenführer, wie autoritäre Feldherren, die sich der Bewunderung und der Loyalität ihrer Gefolgschaft sicher sein konnten. Wichtig schien in der Analyse der Interviews folgendes zu sein: Authentizität! Damit ist gemeint, daß transportierte Inhalte, Regeln und Werte nicht nur verlangt, sondern auch von der Führungspersönlichkeit gelebt werden.

Unabdingbare Voraussetzungen für erfolgreiche Teamleitung haben sich aber folgende herauskristallisiert:

1. Klare, verständliche Definition des Unternehmenszieles
2. Klare, verständliche Definition der Aufgabe jedes Mitarbeiters
3. Messung der Arbeitsleistung des Mitarbeiters durch objektivierbare Größen, deren Veränderung ausschließlich in der Macht des Mitarbeiters liegt und die Möglichkeit des

Copyrighted material

Mitarbeiters, diese Größen selbst wahrzunehmen.

4. Klar verständlich definierte Konsequenzen bei Erfüllung sowie Nichterfüllung der Aufgaben.

Höhere Motivation, eine gewisse Erleichterung in der Akquisition von Mitarbeitern und eine homogenere Teambildung wurde bei jenen Unternehmen festgestellt, die „hehre Ziele" als Unternehmensziele definierten. (Beispiel: Hilfe für Bedürftige, Steigerung der durchschnittlichen Lebenserwartung, aber auch die Schaffung neuer Dimensionen innerhalb der Branche.) Dies reicht sogar bis zur kostenlosen Bereitstellung von Arbeitsleistung durch die Arbeitnehmer zum Wohle der Sache. Dieser Absatz steht nicht zufällig unter der Überschrift „Akzeptanz der Persönlichkeit". Geben Sie ihren Anstrengungen „hehre Ziele". Ihr Umfeld wird es Ihnen wegen persönlicher Sympathie durch seine Unterstützung danken.

Zu Punkt 2: Akzeptanz der sozialen Kompetenz

Gemeint ist mit sozialer Kompetenz das Wissen um nach Geschlecht, sozialer und topographischer Herkunft sowie intellektuell unterschiedlich ausgeprägte Wesenskulturen, und die Fähigkeit zur Umsetzung adäquater Begegnungen mit ihnen. Keine leichte Aufgabe! Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter unterschiedlichster Wesensart möchten in ihrem Gesprächspartner jemanden sehen, der ihre Weltanschauung, ihr Wertesystem, ihre Vorlieben und Ängste teilt. Jemanden, der ihre Sprachmuster und ihre Körpersprache ebenso verwendet, wie die Art sich zu kleiden.

Obwohl dieser Wunsch naturgemäß nicht gänzlich zu erfüllen ist, ist er dennoch verständlich, da so funktionierende Kommunikation wahrscheinlicher ist. (Speziell emotional begründete Begriffe sind semantisch sehr von der verwendenden Gruppe abhängig, z.B. „Ein angenehmes Lokal!?", „Ein toller Job!?") Der Wunsch nach einem „normalen" Kollegen und was man sich darunter vorzustellen hat, kann also durch einen Ihrer Mitarbeiter völlig anders gemeint sein, als Sie sich das denken. Steigern Sie also Ihre soziale Kompetenz, indem sie viele Begriffe nicht nur hinterfragen, sondern auch sofort die Interpretation des Begriffes der Gruppe zuordnen, die Ihrer Meinung nach Ihrem Gesprächspartner am nächsten steht. Üben Sie sich darin, die gleiche Aussage durch verschiedene Sprachmuster zum Ausdruck zu bringen und achten Sie vor allem auch auf körpersprachliche Eigenheiten homogener Gruppen. Stimmen Sie sich vor einem Gespräch auf die geistige Grundhaltung und die Sicht Ihrer KommunikationspartnerIn ein und Sie werden bald bemerken, wie sehr Ihr Ansehen bei unterschiedlichsten Gruppen steigen wird.

Zu Punkt 3: Akzeptanz der fachlichen Kompetenz

Akzeptanz der Persönlichkeit und Akzeptanz der sozialen Kompetenz reichen nicht aus, um eine akzeptierte Führungskraft zu sein. Da sich fast jeder selbst zutraut, diese beiden ersten Anforderungen erfüllen zu können (Was sollte wohl an der eigenen Persönlichkeit oder an der Art, wie man mit anderen umgeht, falsch sein?), kann irgendwann die Frage in den Raum gestellt werden, warum man denn nicht selbst diese Aufgabe erfüllen könnte. Die unbezwingbare Entgegnung hierfür lautet: fachliche Kompetenz.

Wenn jemand nicht die Qualifikation hat, die man benötigt um Ihren Job auszuüben, ist er froh, daß es Sie gibt. Auch wenn dies klar zu sein scheint, ist es trotzdem bei vielen Führungskräften noch immer eine fixe Idee, sie müßten den Job ihrer Mitarbeiter besser beherrschen als diese. Die meisten der von uns interviewten Erfolgreichen meinten, daß sie gerne Mitarbeiter hätten, die ihren Aufgabenbereich besser beherrschen als der Vorgesetzte, denn dafür seien sie schließlich geworben worden. Die Führungskraft muß also das Ergebnis beurteilen und die Leistung wertschätzen können, muß imstande sein, bei Schwierigkeiten Lösungsansätze zu schaffen und in Krisensituationen „kühlen Kopf" zu bewahren, aber muß nicht die Arbeit besser erledigen können als die MitarbeiterIn. Voraussetzung für die Wertschätzung der Mitarbeiter für die eigene Führungstätigkeit ist deren Kenntnis von der Aufgabenstellung und deren Schwierigkeiten. Also gewähren Sie Einblick in Ihre Agenden und in Ihre Fähigkeiten.

Entscheidungsfähigkeit und -sicherheit

Fast jeder hat einen gewissen Bedarf an Strukturen. Die völlige Entscheidungsfreiheit eröffnet ein Potential an möglichen Alternativen, deren Bewertung uns deswegen schwerfällt, weil nie als sichergestellt gelten kann, ob bereits alle möglichen Alternativen berücksichtigt wurden. Psychologisch bedingte Grundhaltungen bestimmen, ob es uns mehr oder weniger angenehm ist, aus Alternativen zu wählen. Je öfter wir uns falsch entscheiden, desto mehr glauben wir, unseren Entscheidungen nicht vertrauen zu können. Deshalb ist es vielen Menschen recht, wenn manche Dinge feststehen und nicht erst entschieden werden müssen. Folgenschwere Entscheidungen würden wir gerne jemandem überlassen, der keine Fehler macht. Also wird bei Überschreitung der eigenen Kompetenz jemand gesucht, der diese Entscheidung vermeintlich richtig treffen wird. Von der Führungskraft wird also nicht nur verlangt, daß richtig entschieden wird, sondern auch, daß überhaupt entschieden wird. Mitarbeiter verzeihen offensichtlich einzelne falsche Entscheidungen eher, als die andauernde Unfähigkeit zur Entscheidung. Vor allem autoritäre Führer, die als entscheidungsschwach gelten, lähmen so ganze Organisationen. Demokratische Führer, die eine Sitzung einberufen, verlangsamen den Entscheidungsprozeß. Es gilt also: Vor allem in Berufen und Branchen, in denen der Zeitraum einer Entscheidungsfindung begrenzt ist, haben entscheidungsfreudige Persönlichkeiten gute Erfolgschancen. Da aber der Großteil der Entscheidungen auch richtig getroffen werden will, bietet es sich an, sich durch das Sammeln von Erfahrungen beziehungsweise das Konsultieren von Fallstudien Wissen über bisherige Entscheidungen anzueignen und diese zu analysieren.

Klarheit und Durchsetzungsvermögen

Die Klarheit in der Aussage ist ein Zeichen der Kompetenz, der Entschlußfähigkeit und der Fähigkeit, seine Gedanken trotz emotionaler oder auch rational verwirrender Umstände ordnen zu können. Sie schafft Vertrauen und Akzeptanz im sozialen Umfeld. Stellen Sie sich folgende Fragen: 1. „Was will ich kommunizieren?" 2. „Wer soll es verstehen?" 3. „Was will ich damit erreichen?" 4. „Welche Punkte könnten erklärungsbedürftig sein?" 5. „Was kann ich ersatzlos streichen, weil es dem Empfangenden nicht bei der Verarbeitung der Information dient, beziehungsweise vielleicht sogar verwirrt?" Durchsetzungsvermögen ist ebenfalls eine Eigenschaft, die Ihre Führerschaft stärkt, beziehungsweise - bei dessen Fehlen - Ihre Führerschaft schwächt. Alle Interviewten verstanden unter Durchsetzungsvermögen zwar die Fähigkeit, sich gegen die Intention anderer zu behaupten, allerdings mit unterschiedlicher Ausprägung. Die Bandbreite reichte von freundlicher unnachgiebiger Beharrlichkeit, welche die Kompromißbereitschaft des Gesprächspartners aufgrund der nervenzermürbenden Wirkung erhöht, bis zur strategischen Verhandlungsführung, die durch Darstellung der Konsequenzen den möglichen Verhandlungserfolg des Kontrahenten relativiert. Häufig genannte geistige Grundhaltung war, die Bedeutung, welche der Durchsetzung der eigenen Wünsche zugemessen wird, gegenüber dem anderen stark zu überzeichnen.

Copyrighted material

Soziale Fertigkeiten

Die sozialen Fertigkeiten sind das Mittel, um sich in Systeme (Unternehmen) einfügen und sie verändern zu können. Sich in Systeme einzufügen beinhaltet nicht nur Verhaltensmuster wie Sprache, Kleidung, Eß-, Trink- oder Grußrituale und die Art der Bewältigung aufgetragener Arbeiten zu adaptieren, sondern auch prinzipielle geistige Grundhaltungen wie Erfolgswille, Gehorsam, Einsatzbereitschaft, Sparsamkeit etc. Die meisten Interviewten gaben jedoch an, mindestens einen Arbeitsplatz verlassen zu haben, weil sich eine gewisse Unvereinbarkeit zwischen Unternehmenskultur und dem eigenen Wertegerüst abzeichnete. Um Systeme zu verändern, erfordert es allerdings neben sehr ausgeprägten sozialen Fertigkeiten auch ein gehöriges Maß an Einfühlungsvermögen, Kenntnis der Strukturen, Beharrlichkeit und einer gehobenen Position im Organigramm des Unternehmens. Immerhin gilt es, Verhalten von Menschen zu verändern, was zu den schwierigsten Unterfangen überhaupt zählt. Ebenfalls zu den sozialen Fertigkeiten zählt die Fähigkeit, persönliche Netzwerke aufzubauen. Netzwerke aus Personen, die entweder über Einfluß, über Wissen oder über Kapital verfügen. Auch wenn der Volksmund negativ besetzte Worte wie „Protektion", „Freunderlwirtschaft" beziehungsweise „Packelei" als semantisch richtig empfindet, scheint es in der Praxis doch wohl jedem verständlich, daß man lieber Geschäfte mit Menschen macht, die man bereits kennt, und lieber Mitarbeiter einstellt, deren Verhalten einem bereits bekannt ist. Aus niederen Motiven? Nein, überhaupt nicht! Es ist nur beruhigender, weil besser einschätzbar, wie sich jene Personen verhalten werden. Natürlich resultiert daraus eine ungleiche Behandlung der potentiell in Frage kommenden Partner. Eben das ist aber daraus zu lernen, das Kennenlernen von oben genannten einflußreichen, wissenden, beziehungsweise vermögenden Persönlichkeiten, und das Integrieren in diese Netzwerke, ist ein Teil der Aufgabe - der Aufgabe, die da lautet: „Wie werde ich erfolgreich?" Nur wenige Interviews zeigen diesen Parameter auf, da in den meisten Fällen, sofern Netzwerke überhaupt zur Sprache kamen, darum gebeten wurde, diese Aussage *off records* machen zu dürfen.

Chancen erkennen und nutzen

Glück und Zufall alleine reichen nicht aus. Bruno Kreisky sagte einmal: „Natürlich hatte ich Glück – aber, Herr Reporter, was macht a Depperter mit an Glück?" Glück und Zufall bescheren einem Chancen. Sie zu erkennen und zu nutzen ist die Aufgabe, die sich Erfolgswilligen stellt. Wie erkennt man eine Chance? Streng genommen – überhaupt nicht. Niemand weiß, ob eine Gelegenheit, die sich soeben bietet, zu Erfolg oder Mißerfolg führen wird. Man kann Chancen und Risken abwägen, man kann Informationen über Trends, Moden und Entwicklungen beschaffen, man kann sich beraten lassen, aber schlußendlich entscheidet (laut einem hohen Prozentsatz der Interviewten) „der Bauch", das Gefühl. Als kleine Entscheidungshilfe: Wenn es eine Gelegenheit ist, die Ihnen bei Ihrem Erfolg wesentlich weiterhilft, aber bei Mißerfolg kein psychisches, oder finanzielles Desaster auslöst, das Sie nie wieder verarbeiten können, Ihnen die Aufgabe an sich Spaß macht, und Sie selbst wissen, wieso Sie diese Aufgabe besser erledigen können als andere, dann wagen Sie doch ein kleines Abenteuer. Und sollte es wirklich nicht positiv ausgehen – die nächste Chance kommt bestimmt. Dieses Werk schildert die Erfolge der Interviewten. Um deren Mißerfolge zu schildern müßte es zehn mal so viele Seiten aufweisen. Bei neun Mißerfolgen und einem Erfolg, der Sie Ihr Ziel erreichen läßt, haben Sie nicht „verloren".

Voller Arbeitseinsatz
(Hundertprozentiger Arbeitseinsatz und Streßmanagement, Ausdauer, Beharrlichkeit und Energie)

Je erfolgreicher die interviewten Persönlichkeiten uns schienen, desto häufiger kam auf die Frage, ob sie eine konkrete Position angestrebt hätten, die Antwort: „Nein, ich wollte immer nur die mir gestellten Aufgaben bestmöglich bewältigen." Da zu erledigende Aufgaben nie als mit Sicherheit wichtig oder unwichtig für alle Zukunft erkannt werden können, scheint es der Karriere dienlich zu sein, alle übernommenen Aufgaben gewissenhaft zu behandeln. Weiterhin scheint es, daß die übernommene Pflicht keine ausreichende Motivation darstellt, um sich auf Dauer hundertprozentig einzusetzen. Vielmehr scheint es, daß die Freude an der perfekt geleisteten Arbeit und die Freude daran, sich selbst zu fordern, die zugrundeliegende Motivation liefert. Ein Selbstbild des „leistungsbewußten, selten Fehler machenden Erfolgstypen" dürfte auch die Faktoren Ausdauer, Beharrlichkeit und Energie liefern. Selbstverständlich spielen auch andere Faktoren eine bedeutende Rolle, nämlich Gesundheit und Notwendigkeit. Nur gesunde Menschen können die volle Arbeitsleistung erbringen, was uns zur Fähigkeit des Streßmanagements führt. Streß wird als Druck empfunden, eine Aufgabe in festgelegter Zeit zu erledigen. Hierzu wird unterschieden in Distreß (negativer Streß) und Eustreß (positiver Streß). Distreß entsteht, wenn die Folgen der Nichtbewältigung als negativ, also als Strafe empfunden werden. Man wird also von einer Angst der Nichtbewältigung getrieben. Eustreß entsteht, wenn man die Folge der Bewältigung gerne erfahren möchte. Man wird also durch Lust am Erfolg getrieben. Dies ist der erste Ansatz für erfolgreiches Streßmanagement.

1. Versuchen Sie, für sich die Konsequenz der Bewältigung in dem zu erwartenden Erfolg zu sehen anstatt der Konsequenz der drohenden Niederlage.

2. Selektieren Sie genau, was Sie delegieren können, vereinbaren Sie, wer was bis wann wie zu erledigen hat, rechnen Sie einen Zeitpuffer für neuerliche Erledigung ein, falls es nicht zu Ihrer Zufriedenheit gemacht wird, und vermerken Sie in Ihrem Kalender, wann Sie die Erledigung kontrollieren werden, bevor Sie das Problem bis auf weiteres vergessen.

3. Listen Sie sich nun die verbliebenen Aufgaben auf und ergänzen Sie, welchen Erfolg Sie bei Bewältigung feiern könnten, (z.B. daß Sie ihr Unternehmen vor dem Konkurs bewahrt haben?), wieviel Zeit Sie dafür benötigen und wann es erledigt sein muß.

4. Verteilen Sie die Aufgaben auf Ihre freie Zeit im Kalender. Sollte nicht für alle Aufgaben Platz sein, überdenken Sie, ob Sie nicht vielleicht doch die eine oder andere Aufgabe delegieren könnten, wenn Sie die Person intensiver mit der Art der Lösung vertraut machen.

5. Bei allen verbleibenden Aufgaben, sollten Sie sich klar machen, daß Ihr Ziel nicht für immer und ewig unerreichbar bleibt, nur weil Sie diese Aufgaben nicht zeitgerecht erledigen. Was sollte also passieren? Wird die Erde still stehen? Sie werden sechs Monate länger brauchen, um Ihr Lebensziel zu erreichen? Haben Sie noch eine Idee, wie Sie das abändern können? Nein? Dann

Copyrighted material

finden Sie sich damit ab! Aber belasten Sie nicht Ihre Nerven und damit Ihre Gesundheit, denn sie steuert ihre Leistungsfähigkeit.

Dauerhafte Höchstleistungen

Dauerhaft Höchstleistungen vollbringen zu können und zu wollen hängt unmittelbar mit dem Inhalt des vorausgehenden Absatzes zusammen. Es läßt sich bei erfolgreichen Männern und Frauen feststellen, daß sobald die gewünschte Lebensqualität erreicht und gesichert ist, nicht der eigentliche Prozeß des „Geldverdienens", sondern das Erfolgsgefühl zur Triebfeder des Handelns wird. Es wird also der Wunsch nach Erfolg zum sportlichen Wettbewerb der eigenen Person gegen die Fähmisse der Umwelt. Immer größere Vorhaben werden in Angriff genommen und immer höhere Ziele werden gesteckt, um bei Gelingen das Gefühl des Erfolges noch stärker zu erleben. So tasten sich Erfolgreiche an ihre Grenzen heran und geraten in einen Ziel-Leistung-Erfolgs-Zyklus, der ihnen immer wieder erlaubt, ihr Selbstbild weiter auszubauen. Durchschnittlich zu sein ist nicht genug. Man erwartet von sich selbst besser, schneller, stärker, klüger, mutiger, tüchtiger zu sein als andere und setzt auch entsprechende Energien frei, um dies zu erreichen. Aus Spaß an der Herausforderung beziehungsweise aus Ehrgeiz. Wie entsteht Ehrgeiz? Eine mögliche Ursache können Eltern oder Elternteile sein, die ihr Kind zur Erreichung des Wunschbildes treiben, und konsequent bei Nichterreichung Lob oder Zuwendung verweigern. Andere Gründe könnten Mängel psychischer oder physischer Natur sein, die bisher dazu führten, wenig Anerkennung aus dem sozialen Umfeld zu erhalten und schließlich einen dazu treiben, sich auf anderem Gebiet über den Durchschnitt erheben zu wollen.

Selbstbewußtsein

Ein intaktes Selbstbewußtsein setzt den Grundstock für die Möglichkeit, Aufgaben zu übernehmen und Leistungen zu vollbringen. Geringes Selbstbewußtsein würde die Angst vor dem Versagen schüren und uns veranlassen, die sicherste Möglichkeit zu suchen, bei der ein Versagen unwahrscheinlich ist. Also, keine neuen Aufgaben, keine Risken, aber natürlich auch keine Chancen. Die Tatsache an sich, bei einer Aufgabenstellung zu versagen, würde alleine für sich stehend noch nicht als Katastrophe gewertet, wenn es klar wäre, daß niemand diese Aufgabe bewältigt hätte. Das Risiko hingegen, bei einer Aufgabe zu versagen, die jemand anderer hätte lösen können, würde einen als minderwertig, untüchtig oder unintelligent darstellen. Selbstbewußte Menschen verkraften auch diese Situation, weil sie diese als Ausnahme sehen. Selbstbewußte Menschen, wie die meisten der Interviewten, wissen, daß sie die meisten Situationen bewältigen, zumindest in einem ähnlichen Maß, wie es andere könnten. Sie trauen sich zu, Schwierigkeiten zu überwinden, Ideen zu generieren, und Neues zu durchdenken. Woher stammt diese Einstellung? Aus den bisherigen Erfahrungen? Nein! Statistisch gesehen scheitern selbstbewußte Menschen sogar öfter an jenen Aufgaben, die sie sich selbst zutrauen, als nicht selbstbewußte Menschen, weil sie sich an den Grenzen ihrer Leistungsfähigkeit bewegen. Es scheint, als würde das Selbstbewußtsein vor allem durch das familiäre Umfeld vermittelt. Botschaften der Eltern und Geschwister in den ersten Lebensjahren (verbal und nonverbal: „Laß das, das kannst du nicht", oder im Gegensatz dazu: "Karl wird euch jetzt etwas zeigen. Was für ein kluger Junge er doch ist.") lassen einen Menschen glauben, er sei etwas Besonderes, Durchschnitt, oder wesentlich dümmer, untüchtiger und unintelligenter als andere. Da wir Menschen Wahrheiten subjektiv wahrnehmen (siehe Kapitel *Meine Welt*), sammeln wir im Laufe unseres Lebens Situationen und Beweise für die Richtigkeit unserer gelernten Meinung, die ursprünglich jene der familiären Umgebung war. Wie löst man aber diese tief im Unterbewußtsein verankerte Fessel? Achten Sie darauf, was Sie schaffen und loben Sie sich selbst laut dafür. Sagen Sie laut zu sich selbst, wie gut Sie diese oder jene Aufgabe gelöst haben und wie klug, tüchtig oder intelligent Sie sind. Loben Sie sich selbst hörbar 50mal am Tag. Und – verbieten Sie sich selbst geringschätzige Bemerkungen zu Ihrer Person. Wenn Sie einen Fehler machen, und unbedingt eine Selbstgeißelung anbringen müssen, kritisieren Sie diese eine Fehlleistung, kritisieren Sie aber nicht in verallgemeinernder Weise Ihre Person. Sie machen nicht immer alles falsch. Es ist auch nicht so, daß Sie das nicht können, sondern Sie haben diesmal, bei dieser einen Gelegenheit versagt. Ein weiterer Aspekt, der Ihr Unterbewußtsein nachhaltig prägt, ist Ihre Körperhaltung. Bemühen Sie sich, aufrecht, mit festem Blick, und mit einem Lächeln des Siegers durch das Leben zu gehen. Ertappen Sie sich selbst im Spiegel und korrigieren sie ihre Haltung. Wenn Sie sich 50mal täglich loben und sich so verhalten, als wären sie selbstbewußt, sind Sie es innerhalb von wenigen Monaten. Und wenn Sie wirklich ein bißchen länger brauchen als andere, bemühen Sie sich ein wenig mehr und seien Sie stolz auf Ihre vollbrachten Leistungen. Niemand fragt heute, wie lange es gedauert hat, die Cheopspyramide zu bauen, beziehungsweise wie oft etwas daran korrigiert wurde, nicht wahr? Auch mehr Beharrlichkeit als andere zu besitzen ist bewundernswert und sollte Ihr Selbstbewußtsein schüren.

Fachwissen
(Fachwissen - mit lebensbegleitendem Lernen, Branchen-, Unternehmens- und Marktkenntnissen)

Fast alle Befragten gaben an, daß ein Grundstock an fachlichem Wissen notwendig sei, um Aufgaben zu erfüllen. Eine fundierte Ausbildung bildet ein grobes Wissensnetz, das es ermöglicht, neue Informationen zuzuordnen, zu verknüpfen und schließlich zu bewerten. Eine breite Allgemeinbildung bildet ein Fundament, um Neigungen, Fähigkeiten und Interessen zu entdecken und stellt einen persönlichkeitsbildenden und sozialen Faktor im späteren Leben dar. Sehr spezielles Wissen wird aber von den Befragten sehr unterschiedlich gesehen. Bei Unternehmen bis zu mittlerer Größe wird das Fachwissen der Führungskräfte als Basis der Existenzberechtigung gesehen. Oft stellt ein Patent sogar das größte Kapital eines Unternehmens dar. Bei Großunternehmen sehen die Spitzenmanager ihre Aufgabe eher in der holistischen Erfassung von Prozessen und Strukturen und in der Vorgabe von Visionen, Zielen und Strategien. Dennoch wird lebenslanges Lernen und die Bereitschaft dazu generell als entscheidend für Erfolg genannt. Ohne Branchen- und Marktkenntnisse werden Marketingstrategien zum Blindflug. Auch in diesem Bereich gilt es, Stärken und Schwächen der Mitbewerber, Bedürfnisse und Wünsche der Konsumenten und allgemeine Trends zu erkennen und zu bewerten. Als vor allem entscheidend werden die Trends erachtet. Wichtiger als zu wissen, wie ein Mitbewerber heute dasteht, oder eine Gruppe von Konsumenten sich ein Produkt wünscht, ist zu erahnen oder zu fühlen, wohin ein Mitbewerber sich bewegt und was die Konsumenten sich in Zukunft wünschen werden. Schließlich wurden Unternehmenskenntnisse als wichtig genannt: „Wenn ich auch in stürmischen Zeiten segeln will, muß ich wissen was mein Boot aushält." Stärken und Schwächen des Unternehmens zu kennen, erstreckt sich nicht nur auf Positionierung im Markt, Marktanteile, Qualitätspotenz und Kapital, sondern auch auf Beweglichkeit,

Copyrighted material

Leistungsbereitschaft, Fähigkeit und Loyalität der Mitarbeiter. Ein nicht veröffentlichter aber markanter Spruch eines Managers eines der größten Unternehmen Österreichs lautete: „Wenn unser Unternehmen wüßte, was es alles weiß!" Versteckte Ressourcen, Entwicklungen, die in Schubladen ihr Dasein fristen, Marketingvarianten und inoffizielle Informationen schlummern oft als ungenütztes Kapital in den Betrieben.

Intelligenz

„Intelligenz ist gegeben oder nicht." Diese Aussage ist falsch. Trainieren Sie Ihre Intelligenz! Gemeinhin betrachten wir Intelligenz als besondere geistige Fähigkeiten oder Klugheit. Da Intelligenz nur am kommunizierten Ergebnis von Gehirnleistungen gemessen werden kann, ist deren objektive Messung schon an den Schnittstellen zur Außenwelt gefährdet. Sowohl die Art der Aufgabenstellung als auch die Art der Kommunikation derselben verhindert ebenso objektive Vergleiche wie die Ausgabe des Leistungsergebnisses. Dennoch – gehen wir davon aus, daß die Unterschiede der Speicherung von Daten und Fakten, nicht das Hauptproblem darstellen. Vielmehr ist es die Verknüpfung der gespeicherten Daten und die Bildung von Verbindungen der Hirnzellen (Synapsen), welche die erhöhte Denkfähigkeit charakterisieren. Und eben diese Bildung läßt sich nachweislich trainieren. Auffällig dabei ist, daß je nach Art der Anforderung an unser Denkorgan Schwerpunkte in verschiedenen Gehirnbereichen gesetzt werden. Sollten Sie also graphische, musische oder räumliche Aufgaben trainieren, nützt Ihnen das bei der Bearbeitung analytischer Probleme nichts. Der durchschnittliche Intelligenzquotient bei Hilfsschülern liegt bei 70. Ab IQ 140 wird man gemeinhin als Genie bezeichnet, also etwa beim Doppelten dieses Werts. Vermeiden Sie also, die Bedeutung der Intelligenz überzubewerten. Intelligent zu sein, bedeutet zwar überlegene geistige Leistungsfähigkeit zu besitzen, aber es bedeutet nicht, daß man in doppelter Zeit nicht auch zum gleichen Ergebnis kommen kann. Abgesehen davon, kann man bei wichtigen Aufgabenstellungen ja auch Intelligenz zukaufen. Interviewte, die ihre Auffassungsgabe als mäßig einstuften, bedienen sich folgender Hilfe: Alle schwierigen Probleme müssen schriftlich an sie herangetragen werden und werden auch schriftlich beantwortet.

Pragmatismus

In Zeiten des Shareholdervalue entspricht es dem Zeitgeist immer mehr, durch seinen Arbeitseinsatz Output zu erzeugen. Die schöngeistigen Denker werden durch die Exekutoren immer mehr verdrängt. Vor allem in stark umkämpften Branchen ist der Typus des Mitarbeiters gefragt, der klar formuliert, was, wann, mit welchen Mitteln, durch wen und wozu (kurz-, mittel-, oder langfristige Erlösmaximierung oder Kostenreduktion) erreicht werden soll. Dies soll nicht bedeuten, daß Abstraktionsfähigkeit zu Analysezwecken nicht mehr gefragt sei. Aber sie sollte dazu dienen, schließlich konkrete, umsetzbare Lösungen zur Unternehmenszielerreichung zu definieren und umzusetzen. Behalten sie die Umsetzung im Auge. Viele der interviewten Manager betonten, daß die beste Idee oder Konzeption bei mangelnder Umsetzung zum Scheitern verurteilt ist. Was nützt der beste Plan, wenn er mangelhaft ausgeführt wird oder nicht auszuführen ist. Oft erscheint zwar operative Tätigkeit minderwertiger als konzeptionelle Arbeit. Tatsächlich ist sie das für das gesamte Gelingen keineswegs. Vor allem die Umsetzung benötigt oft ein flexibles Eingehen auf überraschende Aspekte, eine kreative Lösung für ein plötzlich auftauchendes Problem oder eine sprunghaft erhöhte Leistungsbereitschaft, um das Vorhaben doch noch glücklich zu beenden. Auch bei der konzeptionellen Arbeit sind pragmatische Mitdenker äußerst nützlich, weil sie aufgrund ihrer nicht abstrakten Denkweise die in der Praxis möglicherweise auftretenden unlösbaren Probleme früher erkennen.

Kreativität und Phantasie
Originalität versus *Imitation*

Kreativität und Phantasie - Nischen entdecken und nutzen: Gerade hier ist es wichtig, richtige Einschätzungen vorzunehmen. Nur wer sich intensiv mit den Chancen und Risken von Pionierarbeit beschäftigt hat, sollte darauf eingehen. Ohne detaillierte Planung kann auch die beste Idee im Desaster enden (vgl. zu diesem Aspekt: Oelsnitz 1998). Was ist Kreativität? Im Lexikon wird Kreativität mit Schöpferkraft übersetzt. Kreativ ist also jemand, der die Kraft des Schöpfers besitzt? Wer kann das von sich schon wirklich behaupten. Sehen wir uns doch kreative Ideen aus nächster Nähe an. In den meisten Fällen scheinen sie nur neu zu sein, in Wahrheit wurde die Erfindung bereits gemacht, nur ist es dem Betrachter nicht klar, daß sie bereits existiert hat. (Beispiel: Inlineskates wurden von einem Österreicher vor 70 Jahren zum Patent angemeldet, die Brennstoffzelle, also die Technik zur Energiegewinnung durch Verbindung von Wasserstoff mit Sauerstoff, bei der Wasser als Energiegewinnungsrückstand entsteht, wurde vor 150 Jahren erfunden, der Hubschrauber von Leonardo da Vinci und der erste Münzautomat, der Wasser gegen Münzen spendete, wurde von Heron 150 v. Chr. betrieben. Der erste türöffnende dampfbetriebene Mechanismus stammt übrigens ebenso von Heron, wie die erste Orgel, die durch Wasserkraft Luft in die Pfeifen drückte.) Als Hochburg der Kreativität in der Wirtschaft werden Werbeagenturen genannt. Doch auch in dieser Branche nannten einige der Interviewten (*off records*) das Motto: „Gut gestohlen ist besser als schlecht erfunden." In den meisten Fällen werten wir also eine Leistung bereits als kreativ, wenn der ursprüngliche Zweck der Erfindung oder der Idee verändert wird, beziehungsweise wenn bereits vorhandene Teile so zusammengefügt werden, daß sie neue Möglichkeiten eröffnen. Lösen Sie sich von dem Gedanken, erschaffen zu wollen. Es reicht, wenn Sie mit den vorhandenen „Bausteinen" etwas zusammenfügen, das die meisten Leute nicht kennen, beziehungsweise nicht mehr in Erinnerung haben. Deshalb sammeln Sie Ideen, Ihre eigenen oder die von anderen, schreiben Sie diese auf, sammeln Sie Prospekte, lesen Sie vor allem die kleinen unbedeutenden Zeitungsartikel. Und versuchen Sie immer und immer wieder, diese „Puzzlesteine" in das große Bild ihrer Vision einzupassen. Die wirklich schöpferischen Akte kommen wahrscheinlich in Abständen von 100 Jahren einmal vor. Die Genies unserer Weltgeschichte sind streng genommen genetische Anomalien. Was auch oft übersehen wird, ist der Zufall, der uns viele nützliche Erfindungen und Entdeckungen beschert hat (denken Sie an die Entdeckung des Penicillins oder von Amerika). Unterscheiden Sie auch bei der Beurteilung der genialen Leistungen anderer, ob es sich um echte Erfinder oder um Entdecker handelt (die Elektrizität oder etwa die Reflexion von Kurzwellen durch die Erdatmosphäre wurden entdeckt, aber nicht erfunden). Und selbst für die Existenz vieler allgemein bekannter Naturphänomene wie der Gravitation gibt es bis heute keine gültige wissenschaftliche Erklärung. Dennoch wird der Entdecker, der die Kräfte meßbar machte, gefeiert. Also, zusammenfassend: Hoffen Sie nicht darauf, ein Heron, ein Leonardo da Vinci, ein Goethe oder Einstein zu sein oder zu werden. Trachten Sie vielmehr danach, bereits bekannte Ideen zusammenzuführen, bisher ungenutzte jedoch zu verbessern oder auch nur zielführender um- oder einzusetzen.

Copyrighted material

Planung und Steuerung des Arbeitsprozesses (Konzeption alleine genügt nicht)

Konzeptionen mit abstrahierten Definitionen erweisen sich laut den Befragten manchmal als im Detail undurchführbar. Deswegen gilt eine Konzeption erst dann als gelungen, wenn sie sich auch in der Detailplanung als umsetzbar darstellt. Während der tatsächlichen Umsetzung ergeben sich durch unvorhergesehene Ereignisse noch ausreichend Gelegenheiten, trotz direkter Steuerung des Arbeitsprozesses bei plötzlichen Schwierigkeiten das Projekt gefährdet zu sehen. Die Einheit des Wertmaßstabs unserer Zeit ist Effizienz. Und diese wird am Ergebnis gemessen und nicht am Vorhaben. „Umsetzungskompetenz ohne konzeptionelle Fähigkeiten beschert eine Aufgabe im Management – visonäre Ideen ohne Umsetzungskompetenz bescheren einen Platz in einer Philosophenrunde." (Rupert Murdoch)
Woraus besteht das Geheimnis der Umsetzungskompetenz, der Planung und der Steuerung des Arbeitsprozesses?

Folgende grundlegende Fähigkeiten wurden als Voraussetzung genannt:

a) Analytische Fähigkeiten: Was gilt es zu leisten? Welche Mittel stehen zur Verfügung oder können verfügbar gemacht werden? Welche Möglichkeiten der Leistungserfüllung sind mit den zur Verfügung stehenden Mitteln gangbar und welche ist die erstrebenswerteste Alternative? Welche Schwierigkeiten werden auftreten? Wie werden diese Schwierigkeiten gelöst werden, falls sie auftreten, und welche Alternativen sind möglich, falls diese Schwierigkeiten nicht zu lösen sind.

b) Soziale Fertigkeiten: Anweisungen, Verhandlungen, Kontrollen und Verhaltensprognosen erfordern adäquaten Umgang mit den Gesprächspartnern.

c) Detailkonsequenz: "Die Kette ist nur so stark wie ihr schwächstes Glied", offenbart sich als Schlüssel zur Umsetzung. Nur wenn jedes geplante Detail auch in die Praxis umgesetzt wird, wird das Ganze sich so darstellen, wie es geplant war. Es gilt also immer wieder, die ganze Kraft in die Umsetzung jener Details zu stecken, die im Moment gerade bearbeitet werden. Kein Verschieben auf später, kein Kompromiß in der Qualität, kein Zugeständnis bei der Effizienz: „ Ich hasse den Ausdruck ‚im Prinzip perfekt'... Auch der Turm von Pisa ist im Prinzip perfekt, mit Ausnahme einiger Steine im Fundament." (Agnelli)

d) Freude am Schwierigkeitsgrad von Herausforderungen: Die Existenzberechtigung einer ManagerIn besteht in der Abweichung vom Plan. Diese Abweichung der Gegebenheiten erfordert eine neuerliche Evaluierung der Realität und eine Reaktion der ManagerIn. Dieser Handlungsbedarf darf die Freude am Beruf der ManagerIn aber nicht trüben, sondern muß sie im Gegenteil fördern.

e) Der Glaube an die Machbarkeit von Vorhaben: Das Hinterfragen und das immerwährende Analysieren von Gegebenheiten sollten in erster Linie dem eingeschlagenen Weg gelten und nicht dem Ziel an sich. Der größte Feind der Umsetzung ist der Zweifel an ihr. Verständlicherweise ist es leichter, sich bei einem Rückschlag mit der Unmöglichkeit der Umsetzung auseinanderzusetzen, als mit einer etwaigen eigenen Fehlleistung beziehungsweise Fehleinschätzung.

f) Erfahrung: Vor allem im Zusammenhang mit Punkt a) gaben die Interviewten an, daß manche sogenannte „Überraschungen" für „alte Hasen" voraussehbar waren. Unvorhersehbar ist also ein Attribut, das nicht losgelöst vom Betrachter verliehen werden kann. Manche Aktionen sind für Newcomer unvorhersehbar, weil die Erfahrung fehlt. Als Rat wurde gegeben: „Wenn Sie keine Erfahrung haben, dann fragen Sie doch wenigstens jemanden, der sie hat."

Motiviertheit - Motivationsfähigkeit

Zunächst wollten wir Eigenmotivation fokussieren. Wie entsteht Eigenmotivation? Diese Frage konnte bisher im Rahmen der Interviews noch nicht geklärt werden. Es scheint, als sei das einer steten Wandlung unterworfene Selbstbild mit Sicherheit ein grundlegender Parameter der Eigenmotivation, als Wunsch den Status zu erreichen, den man gerne innehätte. Andererseits muß erwähnt werden, daß oft ein zwanghafter Drang nach Leistungserbringung, der den Motor für Karrieren darstellt, sich als Erfüllung von Fremderwartungen präsentiert, denen man selbst in der Tiefe seiner Überzeugung glaubt, nicht gerecht werden zu können (oder zu wollen). Als weitere Facette erkennt man immer wieder eine grundlegende Freude an der Tätigkeit an sich, ohne Fokus auf die Auswirkung einer erfolgreichen Erledigung derselben. Diese Freude beinhaltet teilweise Bestätigung der eigenen Fähigkeiten, andererseits die Lust am Ergebnis *per se*. Motivation scheint auch nicht generiert werden zu können. Kaum einer der Befragten schien in manchen Lebensabschnitten motiviert und in anderen wieder überhaupt nicht motiviert gewesen zu sein. Sofern eine solche Analyse überhaupt erstellt werden konnte, schien das Maß der Eigenmotivation, abgesehen von kürzeren Phasen nach Rückschlägen, konstant zu sein. Die geistige Grundhaltung, die keine Ziele kennt, und daher ohne gerichtete Bemühung als Motivationslosigkeit bezeichnet wird, wurde daher überwiegend nicht als Freude am Augenblick, sondern als prinzipielle Orientierungslosigkeit oder Unstetigkeit eingestuft. Das Streben nach materiellem Erfolg galt allerdings den meisten Interviewten, abgesehen von wenigen Ausnahmen (Dr. Paul Leifer: „Stellen Sie sich vor, Sie jagen ein Leben lang dem Geld hinterher. Da wären Sie doch ein armer Mensch – oder?"), als verständlich. Was also auch die Ursachen für Motivation sein mögen, innerer Zwang, Freude an der Selbstverwirklichung, Lust am Ergebnis, es gilt sie noch im Detail zu ergründen.

Die Fähigkeit Mitarbeiter zu motivieren gilt als zweite bedeutende Fähigkeit in diesem Bereich. Es ist wichtig zu erkennen, daß „Menschen zu erziehen in keinem Fall Wasser in eine Vase zu gießen heißt, Menschen zu erziehen, ist ein Feuer anzuzünden" (Aristophanes). Das bedeutet zum einen, MitarbeiterInnen zu fordern und vor allem sie nicht zu unterschätzen - nur mit motvierten MitarbeiterInnen erreicht man gesteckte Ziele. Als motivierende Maßnahmen wurden genannt: Persönliche Gespräche, in denen Feedback für die erbrachten Leistungen gegeben wird, die persönliche Anteilnahme der Führungscrew am Betriebsleben und am persönlichen Leben der Mitarbeiter,

Copyrighted material

an den Kenntnissen der Mitarbeiter, entsprechender Einsatz im Unternehmen, positives Betriebsklima, das durch Freundlichkeit, Gesprächsbereitschaft, einschätzbares Umfeld und erfolgreiches Agieren charakterisiert wird, und schließlich adäquates Einkommen und Chancen zur Weiterentwicklung. Als konsequente Fortführung des vorigen Absatzes stellt sich die Frage: Sind dies Faktoren, die Motivation entstehen lassen, oder sind dies lediglich Faktoren, die bestehende Motivation nicht zerstören? Der Begriff Motipulation charakterisiert die Einstellung des Autors der Publikation „Mythos Motivation" zur zielgerichteten Motivation als Übergangsform zur Manipulation. Der Terminus wäre bei gleicher Auswirkung natürlich für die Praxis unerheblich, es wird aber die Frage der Wirkungsdauer aufgeworfen. Wie lange hält „Motipulation" an? Können Incentives, Prämien und Motivationsaktionen Wirkung zeigen und wenn ja, wie lange hält diese an? Oder muß durch ständige Reizüberlagerung eine Wirkungsspirale in Gang gesetzt werden, die sich immer wieder selbst übertrifft, und wenn ja, wie oft kann sie sich selbst übertreffen? All dies gilt es in unserer Arbeit noch zu erforschen.

Loyalität und Illoyalität
(Wissen wann es sich lohnt, loyal zu sein)

Es gilt zunächst, folgende Fragen zu beantworten: „Wann lohnt es sich loyal zu sein?" und „Was ist der ‚Lohn' der Loyalität?"
Es lohnt sich loyal zu sein,

a) um engere emotionale Bindungen an Unternehmer beziehungsweise Manager zu schaffen.
b) um mit seinem eigenen Selbstbild im Einklang zu leben, wenn Loyalität Bestandteil desselben ist.

Der „Lohn" könnte

a) Bevorzugung durch die Unternehmensleitung sein, wenn es sich um vertrauensvolle Überantwortung einer Aufgabe handelt, oder
b) Bevorzugung bei etwaigen Krisen wie Kündigungswellen im Rahmen von Rationalisierungsmaßnahmen.

Warum hat man aber das Gefühl, daß der Wert Loyalität „unmodern" geworden ist? Vor allem deshalb, weil sich die Struktur der Unternehmen vom Familienbetrieb zum kapitalisierten Betrieb mit vielen, teilweise anonymen oder zumindest der Belegschaft nicht bekannten Eigentümern gewandelt hat. Daraus ergeben sich zwangsläufig zwei Aspekte: Zum einen ist die Fluktuation der Manager dramatisch angestiegen, was bedingt, daß emotionale Bindungen an Wert verlieren. Zum anderen, weil Vertreter anonymen Kapitals ihre Entscheidungen nach derzeit bestehendem Output messen und nicht nach immateriellen, nicht bezifferbaren Werten wie Loyalität der Mitarbeiter. Es könnte also der Schluß richtig sein: Loyalität bei Familienunternehmen ja, Loyalität bei kapitalisierten Unternehmen nein. Wenn da nicht noch zwei Aspekte zu berücksichtigen wären: Erstens garantiert einem niemand, daß Familienunternehmen nicht an Erben weitergegeben werden, oder daß man sich in der Fairneß der derzeitigen Unternehmensführung täuscht. Zweitens gilt in manchen internationalen Konzernen für oberste Managementebenen: Wir bilden unsere Spitzenmanager selbst aus. Ihre Chancen steigen also bei langjähriger Betriebszugehörigkeit und steter Entwicklung überdurchschnittlich. Zu diesem Punkt einen allgemein gültigen Rat zu geben, fiel allen Befragten schwer. Wenn eine zarte Tendenz in den Karrieren zu erkennen war, dann folgende: Loyalität ja, sofern keine wie auch immer geartete Investition, strategischer oder finanzieller Art, getätigt werden mußte, die langfristige Nachteile mit sich zu bringen drohte.

Selbst wenn all die oben angeführten Kriterien erfüllt werden, gilt es noch zu beachten:

Organisationskulturen kennen

In jedem Wirtschaftsbereich herrschen bestimmte Organisationskulturen vor. Diese muß man kennen, um sich strategisch verhalten zu können. Bereiche, die besonders viele Facetten aufweisen sind: Entscheidungsfindung (diktatorisch bis demokratisch und alle Mischformen), Verantwortlichkeit (Teamverantwortung bis Individualverantwortung und alle Mischformen), Kommunikationsstil (prägnant sachlich *versus* umfassend verbindlich), Informationsmanagement (Information kann Hol- oder Bringschuld sein), Kontrollwesen (Stichproben *versus* Totalkontrolle), soziale Nähe (bis hin zu Unternehmensvereinen), hierarchische Strukturen (offizielle und inoffizielle). Tatsächlich passiert es, daß man in einem Unternehmen als nicht adäquate Persönlichkeit betrachtet wird, während man in einem anderen als allseits beliebte KollegIn umschwärmt wird. Es liegt auf der Hand, daß sich Gruppenstandards in Unternehmen bilden, deren Einhaltung beziehungsweise Nichteinhaltung entsprechend sanktioniert werden.

Spaß an der Tätigkeit

Arbeit soll Spaß machen und nicht belasten. Das Burn-out-Syndrom ist ein Indikator dafür. Bei aller Zielgerichtetheit im Beruf muß auch Platz für Privatleben sein, um sich erfolgreich und über Jahre hinweg behaupten zu können. Regenerationsphasen sind für die Karriere unentbehrlich. Siegfried Lehrl, Medizinpsychologe an der Universität Erlangen, ist überzeugt, daß der Mensch die größte Kreativität in Phasen der Entspannung entfaltet: „Unter Anspannung arbeitet der Mensch zwar sehr konsequent und zielorientiert, doch er verliert auch an Kreativität. Wer sich selbst chronisch unter Streß setzt, wird spätestens mit 40 Jahren geistig abbauen." (Süddeutsche Zeitung, 26.8.1998)

Ich bin nicht erfolgreich

Interessant ist festzuhalten, daß die Interviewten bei der Frage, ob sie sich als erfolgreich sehen, dies mitunter verneinten, obwohl sie von ihrer Umwelt als erfolgreich angesehen werden. Diese unterschiedliche Wahrnehmung des Erfolgs kann man darauf zurückführen, daß der berufliche Erfolg von ihnen entweder nicht mit Erfolg im allgemeinen gleichgesetzt wird oder sie höher gesteckte Ziele haben, die (noch) nicht erreicht sind. Dementsprechend vielfältig gestalten sie ihre beruflichen Lebenswege. Daneben zeigt sich, daß die Befragten nach ihrem Erfolg befragt, ausschließlich ihren persönlichen Erfolg als Erfolg sehen. Die Förderung anderer Erfolgreicher wird fast nie als persönlicher Erfolg angegeben, sehr wohl wird aber der eigene Erfolg mitunter auf MentorInnen oder Förderer zurückgeführt. In diesem Zusammenhang sei auch hervorgehoben, daß Erfolg und Arbeits- sowie Zeitaufwand bei den Befragten zum größten Teil miteinander einhergehen. Wenn die Interviewten von einem Fulltimejob sprechen, dann meinen sie damit in der Regel einen Arbeitstag, der nicht weniger als zehn Stunden hat. Freizeit und Arbeitszeit sind oft nicht voneinander zu trennen, insbesondere dann, wenn Familienangehörige im eigenen Unternehmen mitarbeiten. Selbst Urlaub wird in der Regel nicht großzügig konsumiert. Die einzige Ausnahme könnten hier die unselbständig Erfolgreichen sein, die laut Gesetz ihren Urlaub konsumieren müssen. Allgemein tanken die Erfolgreichen Kraft aus der Familie, FreundInnen und Hobbies - aber auch aus dem Beruf, ihrer Arbeit, so daß sich der *Circulus vitiosus* damit schließt.

Copyrighted material

Statistische Auswertung erhobener Parameter

Die Angaben erfolgen in % der zur Analyse herangezogenen Interviews. Die Prozentzahlen geben an, bei wievielen Prozent der analysierten Interviews der angeführte Parameter genannt wurde und als bedeutend für die vorliegende Karriere interpretiert werden konnte. Die angeführten 22 Parameter sind die häufigst genannten Parameter. Der erste Prozentwert ist der Mittelwert der Zeilenwerte.

22%					Flexibilität	Man muß wissen, was man will	Kommunikationsfähigkeit	Konfliktfähigkeit	Teamfähigkeit	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	Klarheit & Durchsetzungsvermögen	soziale Fertigkeiten	Chancen erkennen und nutzen	Voller Arbeitseinsatz	Dauerhafte Höchstleistungen
25%		**Bau**	Bau- u. Innenausbauunternehmen		40	16	15	33	26	28	33	8	11	25	18
25%			Bauplanung u -betreuung		38	12	18	28	23	24	31	7	8	27	22
21%			Baustoffe u. -material		15	26	11	30	11	20	25	21	9	31	15
22%			Fenster, Türen, Tore		33	8	15	23	12	21	24	20	10	22	13
20%			Fertigteilbau	*Sample zu gering*	32	11	8	26	23	18	32	15	0	33	0
22%			Innenausbaumaterial	*Sample zu gering*	43	13	9	23	12	19	25	9	11	22	11
20%			Stiegen, Treppen, Aufzüge		41	10	12	30	13	21	20	10	6	26	16
20%			Werkzeuge u. -zubehör		33	7	6	17	13	25	30	8	8	26	10
22%			Baunebengewerbe		35	11	8	28	25	26	33	8	9	27	12
20%			Metallbau		31	10	7	19	13	31	25	6	15	25	10
24%			Wasserbau		34	14	12	16	18	24	20	10	25	25	8
20%		**Berater**	Personalvermittler, Personalberater	*Sample zu gering*	43	21	38	15	20	18	24	40	18	15	8
26%			Rechtsanwälte, Notare		48	22	44	39	11	19	25	30	22	12	15
28%			Unternehmensberater		44	33	46	16	41	15	23	32	24	25	20
27%			Werbung		48	20	43	12	33	18	20	42	25	18	8
23%			Sonstiges		47	11	45	17	23	17	22	33	23	19	10
22%			Wirtschaftsprüfer, Steuerberater		23	20	23	9	12	21	25	20	9	22	15
19%		**Bildung**	Bildungsservice		15	11	21	11	16	8	35	41	9	17	12
19%			Grundbildung		13	12	23	13	7	11	38	48	5	16	13
18%			Museen, Archive		11	13	11	6	9	14	10	12	12	10	8
21%			Sonstiges	*Sample zu gering*	17	11	25	15	11	8	33	15	13	24	16
23%			Weiterbildung		15	18	33	23	12	9	40	38	11	18	12
25%			Wissenschaftliche Institute, Forschung		13	33	16	7	24	11	10	22	19	25	15
22%		**Chemie**	Chemie		19	29	13	11	17	14	12	10	8	23	16
18%		**Elektronik**	Audio, Video, HiFi - Erzeugung, Elektrotechnik		10	11	11	8	16	13	15	15	6	24	12
22%			Computer & Computersysteme&Büromaschinen		30	20	13	24	11	16	25	18	24	25	8
18%			Computerzubehör		33	7	13	26	8	13	20	16	22	23	5
21%			Telekommunikation		19	19	15	18	18	16	28	22	25	22	12
24%			EDV-Dienstleistungen		38	22	14	21	16	13	33	28	27	25	13
15%		**Energie**	Brennstoffe		5	6	11	16	4	20	15	8	5	26	8
20%			Energietechnik u. -beratung		23	19	23	13	15	18	35	15	12	17	10
17%			Energieversorgungsunternehmen		15	8	12	4	20	21	30	5	6	11	11
21%		**Eventartikel**	Festartikel	*Sample zu gering*	0	0	25	25	25	25	25	25	0	25	0
16%		**Fahrzeuge**	Auto-Motorrad-Fahrrad-Wohnmobil + Wasser- und Luftfahrzeuge		8	16	28	19	9	12	16	28	9	18	8
16%			Fahrzeugbestandteile u. -zubehör		10	6	16	23	7	18	18	14	6	24	6
19%			Service		19	12	16	29	11	17	20	18	5	25	8
20%	$	**Finanzdienstleistung**-Kreditwesen			10	17	17	18	18	23	30	10	12	15	15
21%			Versicherungswesen		9	11	21	11	12	26	25	42	14	18	8
28%			Finanzberater		29	38	38	28	6	18	40	56	21	33	11
17%		**Foto**	Foto		19	17	26	11	7	17	20	31	6	15	5
21%		**Freizeit**	Freizeitanlagen u. -angebote		29	23	28	11	21	13	15	45	14	22	6
24%			Handarbeiten u. Basteln	*Sample zu gering*	0	13	38	13	13	13	13	63	13	13	0
20%			Lesen, Schreiben, Malen, Sammeln		11	20	26	11	10	13	8	55	18	15	8

Copyrighted material

22%					Selbstbewußtsein	Fachwissen	Intelligenz	Pragmatismus	Originalität statt Imitation	Planung und Steuerung	Motivation / Motivationsfähigkeit	Loyalität*	Organisationskulturen kennen	Spaß an der Tätigkeit	Ich bin nicht erfolgreich
25%		**Bau**	Bau- u. Innenausbauunternehmen		25	65	25	36	12	35	15	4	15	12	50
25%			Bauplanung u -betreuung		14	60	22	34	33	38	16	2	20	15	55
21%			Baustoffe u. -material		15	75	11	32	18	15	8	5	5	8	60
22%			Fenster, Türen, Tore		18	80	26	35	11	18	7	4	15	11	52
20%			Fertigteilbau	*Sample zu gering*	33	66	0	33	0	33	0	0	0	33	66
22%			Innenausbaumaterial	*Sample zu gering*	0	78	11	33	11	22	11	11	22	11	77
20%			Stiegen, Treppen, Aufzüge		10	54	12	34	16	29	10	3	15	8	48
20%			Werkzeuge u. -zubehör		5	62	15	38	8	24	8	1	18	5	60
22%			Baunebengewerbe		12	72	12	35	5	28	6	4	22	6	65
20%			Metallbau		8	62	15	33	9	31	8	2	23	8	58
24%			Wasserbau		0	75	25	50	25	25	25	25	0	12	75
20%		**Berater**	Personalvermittler, Personalberater	*Sample zu gering*	12	18	15	25	18	16	13	2	16	14	35
26%			Rechtsanwälte, Notare		33	45	33	24	45	18	15	10	0	22	30
28%			Unternehmensberater		25	33	38	22	35	36	25	8	14	33	25
27%			Werbung		18	42	12	18	85	14	22	6	26	36	30
23%			Sonstiges		20	38	13	20	35	21	16	4	15	28	33
22%			Wirtschaftsprüfer, Steuerberater		15	85	12	28	33	33	8	10	20	18	32
19%		**Bildung**	Bildungsservice		20	33	11	22	25	24	10	2	17	16	45
19%			Grundbildung		22	35	12	16	15	28	5	0	15	14	48
18%			Museen, Archive		12	68	8	16	48	8	8	4	16	30	55
21%			Sonstiges	*Sample zu gering*	25	75	13	13	50	13	13	0	13	12	63
23%			Weiterbildung		25	45	14	18	36	16	18	4	25	25	55
25%			Wissenschaftliche Institute, Forschung		8	85	45	10	55	11	33	2	16	42	43
22%		**Chemie**	Chemie		11	73	13	16	40	33	16	5	22	18	52
18%		**Elektronik**	Audio, Video, HiFi - Erzeugung, Elektrotechnik		9	48	15	28	16	33	11	3	15	11	58
22%			Computer & Computersysteme&Büromaschinen		12	55	16	32	12	24	14	5	21	18	65
18%			Computerzubehör		14	35	12	35	8	16	8	4	14	12	50
21%			Telekommunikation		12	75	18	33	16	15	12	2	18	10	38
24%			EDV-Dienstleistungen		20	65	25	36	18	17	13	1	5	17	55
15%		**Energie**	Brennstoffe		8	25	13	23	8	20	13	4	17	23	56
20%			Energietechnik u. -beratung		22	42	15	24	33	11	12	5	18	13	46
17%			Energieversorgungsunternehmen		5	35	16	35	11	25	9	12	22	15	41
21%		**Eventartikel**	Festartikel	*Sample zu gering*	25	25	25	25	50	25	0	25	0	13	67
16%		**Fahrzeuge**	Auto-Motorrad-Fahrrad-Wohnmobil + Wasser- und Luftfahrzeuge		15	25	8	26	12	8	6	3	12	16	40
16%			Fahrzeugbestandteile u. -zubehör		11	28	11	34	8	13	4	5	10	13	58
19%			Service		13	33	16	35	20	24	14	8	8	15	49
20%	$	**Finanzdienstleistung**-Kreditwesen			15	45	18	26	25	36	13	2	26	13	30
21%			Versicherungswesen		18	55	16	24	33	25	24	1	21	10	33
28%			Finanzberater		33	35	33	22	38	24	33	0	10	24	41
17%		**Foto**	Foto		11	33	10	25	22	8	10	5	5	14	54
21%		**Freizeit**	Freizeitanlagen u. -angebote		15	15	8	24	33	12	15	4	8	28	62
24%			Handarbeiten u. Basteln	*Sample zu gering*	0	50	13	50	38	13	25	25	0	38	75
20%			Lesen, Schreiben, Malen, Sammeln		8	75	9	22	15	8	22	6	4	20	62

Copyrighted material

Statistische Auswertung erhobener Parameter

Die Angaben erfolgen in % der zur Analyse herangezogenen Interviews. Die Prozentzahlen geben an, bei wievielen Prozent der analysierten Interviews der angeführte Parameter genannt wurde und als bedeutend für die vorliegende Karriere interpretiert werden konnte. Die angeführten 22 Parameter sind die häufigst genannten Parameter. Der erste Prozentwert ist der Mittelwert der Zeilenwerte.

				Flexibilität	Man muß wissen, was man will	Kommunikationsfähigkeit	Konfliktfähigkeit	Teamfähigkeit	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	Klarheit & Durchsetzungsvermögen	soziale Fertigkeiten	Chancen erkennen und nutzen	Voller Arbeitseinsatz	Dauerhafte Höchstleistungen
18%	**Freizeit**	Musik		11	18	21	16	9	11	9	35	26	16	5
20%		Sportanlagen u. -schulen		16	12	11	19	11	17	30	37	8	19	10
18%		Sportartikel u. -geräte		9	23	27	18	8	18	25	28	11	18	6
17%		Tiere		6	18	26	6	6	14	15	66	0	15	4
19%		Wetten		38	8	9	21	11	12	16	11	28	20	11
22%	**Garten**	Blumen & Pflanzen		22	15	23	5	9	13	11	45	26	21	5
20%		Garten- u. Landschaftsgestaltung		33	16	18	12	16	14	15	15	5	22	8
15%		Gartenbedarf u. -geräte	*Sample zu gering*	0	0	33	0	33	0	0	0	0	33	0
24%		Schwimmbad u. Teichbau	*Sample zu gering*	25	25	50	0	0	25	25	0	25	25	0
22%	**Gastgewerbe**	Abendunterhaltung		33	8	33	8	21	11	10	59	12	25	20
16%		Kaffee u. Kuchen		23	11	21	2	15	9	5	42	8	15	15
21%		Speiselokale		26	8	29	9	17	12	11	45	8	25	18
23%		Catering		34	18	18	22	22	15	25	33	17	25	22
15%	**Genußmittel**	Getränke		17	11	8	8	14	17	12	15	13	16	8
16%		Lebensmittel		13	16	8	25	13	14	10	18	14	18	10
24%		Service	*Sample zu gering*	33	0	0	0	33	33	33	50	0	33	0
15%		Tabak		3	4	34	3	3	9	0	78	4	15	12
18%	**Geschenkartikel**			23	12	26	23	12	13	5	24	8	16	8
28%	**Gesundheit**	Ärzte, Fachärzte, Apotheken, Krankenhäuser		38	33	28	26	29	43	40	20	11	22	33
24%		Diverse Gesundheitseinrichtungen		33	28	26	24	24	38	20	15	8	18	30
17%		Krankenpflegeartikel		17	11	11	13	14	18	10	8	6	16	18
24%		Medizinische Beratungsstellen		10	33	34	18	25	39	15	25	8	24	25
21%		Optiker		21	12	36	11	10	34	10	45	11	16	12
22%		Pharmazie		19	30	11	15	10	41	33	16	9	18	20
19%	**Kinder**	Kinder- u. Babyausstattung	*Sample zu gering*	25	25	50	0	0	0	0	50	0	25	0
24%		Kinderbetreuung		23	21	34	18	12	10	30	50	10	22	12
28%	**Glaubensgemeinschaften**			13	43	41	43	16	39	10	62	15	33	8
33%	**Kunst und Kultur**	Bildende Künste		8	37	33	6	6	31	12	15	21	50	100
33%		Darstellende Künste		11	41	34	34	26	11	22	21	24	28	66
27%		Literatur		3	36	46	10	3	13	40	16	9	24	15
30%		Musik		22	27	37	13	42	14	15	12	25	25	66
28%		Kulturmanagement		39	16	34	24	18	14	25	19	24	28	15
21%	**Landwirtschaft & Forstwirtschaft**			26	9	11	8	14	19	10	12	15	33	12
27%	**Medien**	Print		44	23	29	17	35	17	23	16	21	24	25
27%		Film, Funk & Fernsehen		47	26	34	21	31	14	25	25	24	16	16
21%		Internet		17	20	12	7	4	13	12	15	14	25	8
19%	**Mode**	Accesoires / Schmuck		12	14	38	11	9	12	8	28	13	16	11
17%		Bekleidung		14	14	33	13	8	13	5	30	15	18	8
18%		Bekleidung / Dienstleister		21	9	37	20	10	13	10	33	5	17	15
20%	**öffentliche Verwaltung**	Exekutive		8	18	22	21	15	23	31	18	12	15	15
26%		Jurisprudenz	*Sample zu gering*	14	29	14	43	14	29	43	29	14	29	29
26%		Legislative		23	31	17	31	22	33	20	22	21	33	8
22%		Assoziierte Institutionen, Vereine, Sonstiges		10	32	23	30	26	29	15	24	8	15	11
36%		Diplomatie		47	11	48	43	32	18	10	75	25	12	20

Copyrighted material

					Selbstbewußtsein	Fachwissen	Intelligenz	Pragmatismus	Originalität statt Imitation	Planung und Steuerung	Motivation / Motivationsfähigkeit	Loyalität*	Organisationskulturen kennen	Spaß an der Tätigkeit	Ich bin nicht erfolgreich
18%	**Freizeit**	Musik			5	65	8	18	16	10	28	2	6	26	36
20%		Sportanlagen u. -schulen			22	45	11	26	18	24	22	3	5	16	57
18%		Sportartikel u. -geräte			8	24	10	28	12	15	17	5	10	21	54
17%		Tiere			5	38	8	16	5	5	14	10	0	24	68
19%		Wetten			16	12	18	20	33	35	12	3	20	17	38
22%	**Garten**	Blumen & Pflanzen			18	58	9	22	25	12	16	15	22	20	61
20%		Garten- u. Landschaftsgestaltung			12	54	16	24	45	15	18	10	0	22	51
15%		Gartenbedarf u. -geräte	*Sample zu gering*		0	33	0	33	33	0	0	33	0	33	55
24%		Schwimmbad u. Teichbau	*Sample zu gering*		25	75	25	50	25	50	0	0	0	25	47
22%	**Gastgewerbe**	Abendunterhaltung			23	12	20	11	35	14	22	12	15	12	58
16%		Kaffee u. Kuchen			19	8	12	15	18	16	8	15	5	25	42
21%		Speiselokale			16	33	15	24	33	18	16	10	10	27	51
23%		Catering			12	22	21	33	33	24	24	4	25	5	45
15%	**Genußmittel**	Getränke			8	33	12	12	12	18	12	8	12	8	46
16%		Lebensmittel			11	42	16	14	10	16	11	6	14	10	51
24%		Service	*Sample zu gering*		33	33	33	33	0	33	0	33	33	33	49
15%		Tabak			5	8	8	18	8	16	0	10	20	5	76
18%	**Geschenkartikel**				25	45	13	16	38	8	5	6	5	12	44
28%	**Gesundheit**	Ärzte, Fachärzte, Apotheken, Krankenhäuser			16	85	22	24	12	21	15	7	25	22	46
24%		Diverse Gesundheitseinrichtungen			18	72	20	22	11	18	13	4	20	20	42
17%		Krankenpflegeartikel			12	65	14	25	8	12	10	3	13	14	56
24%		Medizinische Beratungsstellen			16	75	15	24	12	21	14	5	16	18	51
21%		Optiker			8	65	12	32	14	10	8	8	10	15	62
22%		Pharmazie			13	90	24	30	8	15	9	4	5	13	49
19%	**Kinder**	Kinder- u. Babyausstattung	*Sample zu gering*		0	25	0	25	50	0	25	25	0	25	77
24%		Kinderbetreuung			25	25	16	35	45	28	22	12	12	24	41
28%	**Glaubensgemeinschaften**				33	67	28	8	8	5	60	8	22	0	61
33%	**Kunst und Kultur**	Bildende Künste			18	42	24	11	100	0	33	10	24	85	69
33%		Darstellende Künste			33	26	25	9	95	10	45	18	22	88	42
27%		Literatur			16	25	33	10	100	8	25	5	26	80	61
30%		Musik			30	22	28	5	85	10	24	6	18	78	65
28%		Kulturmanagement			16	45	26	33	65	45	21	10	25	36	46
21%	**Landwirtschaft & Forstwirtschaft**				8	75	15	36	22	28	11	15	18	15	59
27%	**Medien**	Print			16	55	18	33	54	25	27	4	20	22	55
27%		Film, Funk & Fernsehen			18	45	16	35	51	25	25	3	33	25	39
21%		Internet			6	75	17	26	65	15	33	5	10	23	45
19%	**Mode**	Accesoires / Schmuck			8	62	12	12	26	10	13	6	28	13	57
17%		Bekleidung			11	38	11	14	24	12	11	7	10	10	60
18%		Bekleidung / Dienstleister			5	42	16	20	25	14	8	4	0	11	63
20%	**öffentliche Verwaltung**	Exekutive			20	45	22	18	15	12	8	15	16	12	66
26%		Jurisprudenz	*Sample zu gering*		29	71	43	14	14	29	14	0	0	14	52
26%		Legislative			22	35	33	22	33	28	18	28	33	12	36
22%		Assozierte Institutionen, Vereine, Sonstiges			19	28	25	12	22	15	28	12	15	18	56
36%		Diplomatie			27	65	50	10	75	16	33	40	65	21	42

Copyrighted material

Statistische Auswertung erhobener Parameter

Die Angaben erfolgen in % der zur Analyse herangezogenen Interviews. Die Prozentzahlen geben an, bei wievielen Prozent der analysierten Interviews der angeführte Parameter genannt wurde und als bedeutend für die vorliegende Karriere interpretiert werden konnte. Die angeführten 22 Parameter sind die häufigst genannten Parameter. Der erste Prozentwert ist der Mittelwert der Zeilenwerte.

				Flexibilität	Man muß wissen, was man will	Kommunikationsfähigkeit	Konfliktfähigkeit	Teamfähigkeit	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	Klarheit & Durchsetzungsvermögen	soziale Fertigkeiten	Chancen erkennen und nutzen	Voller Arbeitseinsatz	Dauerhafte Höchstleistungen
25%	**Politik**	politische Parteien		33	11	26	38	21	17	15	43	26	25	8
21%	**Dienstleistungen**	Lebens- u. Sozialberatung		28	8	38	28	8	14	14	48	12	22	15
20%		Sonstiges B to B		22	21	18	18	14	17	20	25	18	24	16
25%		Call-Center	*Sample zu gering*	22	22	33	33	11	11	22	33	22	22	22
21%	**Reisen**	Camping, Safari, Expedition		16	15	12	12	0	23	26	10	9	9	10
23%		Reisebüros, -veranstalter		17	16	25	14	25	20	22	35	14	13	8
22%		Tourismusunternehmen		17	11	21	14	12	24	24	22	12	16	11
23%		Unterbringung, Hotels, Pensionen		20	11	30	11	25	13	20	26	8	22	8
18%	**Schönheit**	Kosmetika		10	13	38	12	8	17	8	22	5	16	12
22%		Kosmetika/Dienstleister		23	16	41	18	10	12	6	45	4	25	22
17%	**Spielwaren**	Spielwaren, Büroartikel		9	11	18	13	5	13	5	26	15	45	12
36%	**Sport**	Ballsport	*Sample zu genng*	38	25	8	25	38	13	8	13	25	25	25
28%		Kampfsport, Schiessen	*Sample zu genng*	50	17	0	33	0	17	0	17	17	17	33
54%		Leichtathletik	*Sample zu genng*	100	100	0	0	0	100	0	0	0	100	100
42%		Rennsport	*Sample zu genng*	40	40	0	40	40	20	20	20	20	40	40
32%		Sonstiges		31	35	6	15	20	20	11	13	22	25	50
28%		Wassersport	*Sample zu genng*	18	27	9	9	18	18	9	18	9	18	36
53%		Wintersport	*Sample zu genng*	100	100	0	0	100	100	0	100	0	100	100
25%	**Transport & Verkehr**			34	16	23	19	20	23	35	15	27	25	15
24%	**Wohnen**	Alarmanlagen u. Sicherheitssysteme		23	13	21	18	10	25	28	25	16	22	12
17%		Audio, Video, Hifi - Handel		16	11	26	16	8	17	22	30	10	15	15
20%		Elektroinstallationen u. Beleuchtung		21	9	18	14	8	18	25	18	8	24	22
20%		Gas, Wasser, Heizung, Sanitär, Klimatechnik		12	8	26	15	4	23	20	16	9	25	14
18%		Haus- u. Küchengeräte		11	9	28	12	8	16	16	22	5	12	16
25%		Immobilien u. Immobilienverwaltung		13	35	34	23	6	14	33	33	16	33	12
18%		Möbel u. Einrichtungsgegenstände		19	11	22	13	20	12	15	25	8	22	14
19%		Raumaustattung		34	22	24	13	12	13	18	24	5	24	12
18%		Sanitäreinrichtung	*Sample zu genng*	33	11	22	22	11	22	11	22	11	22	11
18%		Service		28	13	23	16	22	15	12	26	12	20	16
25%		Parkett	*Sample zu genng*	25	0	25	25	25	25	0	50	0	50	0
21%	**Ziviltechniker**			11	4	12	10	3	17	10	21	5	24	20
26%	**Design**			3	33	23	5	5	10	0	0	15	18	15
23%	**Industrie**	Maschinenbau, Werkzeugbau		15	11	12	12	12	21	22	25	18	24	24
23%		Metallverarbeitende Industrie		12	10	13	13	16	20	24	17	16	25	25
24%		Papierindustrie		11	12	18	11	12	18	30	19	9	28	22
24%		Technische Industrie		16	11	11	12	14	19	18	12	22	26	25
23%		Umwelttechnik, Kunststofftechnik & Recycling		21	10	20	14	15	18	22	16	15	22	25
23%		Industrie, Erzeugung allgemein		14	11	17	12	15	19	20	17	17	24	24
21%	**Handel**	Import/Export u. Handel allgemein		26	6	28	28	22	19	18	20	18	22	14
22%	**Sonstiges**			28	15	23	19	18	16	21	24	14	22	16

Copyrighted material

				Selbstbewußtsein	Fachwissen	Intelligenz	Pragmatismus	Originalität statt Imitation	Planung und Steuerung	Motivation / Motivationsfähigkeit	Loyalität*	Organisationskulturen kennen	Spaß an der Tätigkeit	Ich bin nicht erfolgreich
25%	**Politik**	politische Parteien		24	22	25	8	24	22	32	33	42	24	40
21%	**Dienstleistungen**	Lebens- u. Sozialberatung		16	33	22	16	15	12	18	10	8	19	51
20%		Sonstiges B to B		14	36	14	18	26	14	25	3	19	14	54
25%		Call-Center	*Sample zu gering*	11	67	33	33	11	33	33	0	0	22	47
21%	**Reisen**	Camping, Safari, Expedition		8	55	18	18	50	50	20	25	18	24	42
23%		Reisebüros, -veranstalter		15	65	16	24	28	35	15	3	16	15	58
22%		Tourismusunternehmen		16	45	15	25	33	45	35	4	15	13	54
23%		Unterbringung, Hotels, Pensionen		11	58	18	25	25	38	33	9	16	23	57
18%	**Schönheit**	Kosmetika		10	45	22	12	24	22	11	6	12	14	56
22%		Kosmetika/Dienstleister		18	55	24	18	28	28	15	10	3	17	38
17%	**Spielwaren**	Spielwaren, Büroartikel		12	22	21	16	12	16	12	3	5	13	64
36%	**Sport**	Ballsport	*Sample zu gering*	13	88	38	63	63	50	38	13	13	88	73
28%		Kampfsport, Schiessen	*Sample zu gering*	33	17	33	50	67	17	33	0	0	83	75
54%		Leichtathletik	*Sample zu gering*	0	100	0	100	0	100	100	0	100	100	80
42%		Rennsport	*Sample zu gering*	40	100	60	60	60	20	100	20	0	80	58
32%		Sonstiges		25	25	55	65	42	33	50	6	5	86	70
28%		Wassersport	*Sample zu gering*	18	27	27	55	45	45	45	9	18	73	75
53%		Wintersport	*Sample zu gering*	0	0	100	100	0	0	100	0	0	100	66
25%	**Transport & Verkehr**			13	35	21	42	25	50	18	4	25	13	43
24%	**Wohnen**	Alarmanlagen u. Sicherheitssysteme		12	85	24	35	22	32	16	5	10	15	51
17%		Audio, Video, Hifi - Handel		8	45	13	21	14	12	5	6	5	11	58
20%		Elektroinstallationen u. Beleuchtung		14	62	18	32	18	24	8	8	5	12	61
20%		Gas, Wasser, Heizung, Sanitär, Klimatechnik		8	65	17	33	12	25	12	10	8	13	57
18%		Haus- u. Küchengeräte		12	52	13	35	14	24	11	4	7	15	63
25%		Immobilien u. Immobilienverwaltung		22	55	22	28	16	27	24	8	15	10	71
18%		Möbel u. Einrichtungsgegenstände		16	35	15	22	24	16	10	3	6	18	59
19%		Raumaustattung		15	25	12	23	33	11	12	8	7	17	56
18%		Sanitäreinrichtung	*Sample zu gering*	11	33	11	33	11	22	11	0	0	11	52
18%		Service		15	35	13	31	13	24	5	3	0	13	48
25%		Parkett	*Sample zu gering*	0	50	25	50	25	25	0	25	50	25	54
21%	**Ziviltechniker**			25	85	65	33	5	21	15	3	0	26	44
26%	**Design**			33	18	14	8	100	0	100	0	15	95	53
23%	**Industrie**	Maschinenbau, Werkzeugbau		12	88	33	38	16	28	12	4	13	10	58
23%		Metallverarbeitende Industrie		11	85	35	36	12	36	11	3	22	8	61
24%		Papierindustrie		8	75	42	39	15	35	10	2	25	9	68
24%		Technische Industrie		10	82	48	40	16	34	12	3	26	11	59
23%		Umwelttechnik, Kunststofftechnik & Recycling		8	78	40	33	18	32	13	6	18	10	56
23%		Industrie, Erzeugung allgemein		9	75	42	35	15	32	11	3	20	10	57
21%	**Handel**	Import/Export u. Handel allgemein		16	35	28	28	24	12	16	5	17	14	56
22%	**Sonstiges**			15	45	24	30	25	21	16	10	11	15	52

Copyrighted material

Umgang mit Niederlagen

Daß mit dem Erfolg auch Niederlagen einhergehen, ist schließlich ebenfalls ein Ergebnis der Befragung. So werden sie entweder als alltägliche Erfahrung oder als allgemeines Phänomen angeführt beziehungsweise mitunter auch als tiefer Einschnitt im Lebenslauf erlebt. In diesem Sinne werden Niederlagen als Lernprozeß und Chance, künftig Fehler zu vermeiden, gesehen: „Mißerfolg ist eine Chance, es beim nächsten Mal besser zu machen." (Henry Ford). Sie sind notwendig und Teil des Erfolgs: Mißerfolge „als Spuren, die (einen) wieder auf ein Sprungbrett brachten" (Goeudevert 1998, 101). Mitunter werden Niederlagen aber auch verdrängt oder daraus Strategien entwickelt, beispielsweise Projekte nicht weiter zu verfolgen. Daneben wird angeführt, daß auch aus Niederlagen und damit Fehlern anderer gelernt werden kann: „Heute weiß ich, warum ein Mißerfolg mitunter mehr Aufmerksamkeit erweckt als ein Erfolg. Erfolgreich ist man nur mit einer guten Mannschaft, beim Mißerfolg hingegen steht man meist alleine da, er läßt aber zugleich auch die Fähigkeiten und Unfähigkeiten des einzelnen deutlicher hervortreten und dessen Persönlichkeitsprofil klarer erkennen." (Goeudevert 1998, 120).

Branchen-, berufs- und geschlechtsspezifische Charakteristika

Auf den ersten Blick

Zur Wissenschaftlichkeit

Die vorliegende Enzyklopädie des Erfolges soll, wie schon dargestellt, einen Überblick über Lebenslauf und Erfolgsfaktoren einiger erfolgreicher Persönlichkeiten aus Gesellschaft, Politik und Wirtschaft geben.
Die einschlägige Literatur zum Thema Erfolg ist von sehr unterschiedlicher Qualität. Ein Problem scheint darin zu bestehen, genügend relevante und vor allem eindeutig zuordenbare Informationen zu erhalten. Im folgenden finden sich daher auch nur vorläufige Erkenntnisse, die sich zum kleineren Teil aus der Literatur und zum größeren Teil aus der Analyse der insgesamt rund 8000 vorliegenden Interviews ergaben. Die gewählte qualitative Analyseform stellt dabei das Einmalige der befragten Personen in den Vordergrund und läßt damit Trendaussagen, aber aus wissenschaftstheoretischer Sicht keine Verallgemeinerungen zu.

Frauen im Berufsleben

Statistisch zeigt sich, daß Frauen in Führungspositionen unterrepräsentiert sind. Das ist in allen Bereichen der Gesellschaft so, seien es Universitäten oder multinationale Konzerne. Im österreichischen „Wirtschaftsforum für Führungskräfte", der Standesvertretung der österreichischen ManagerInnen, stehen den rund 100 weiblichen Mitgliedern 2.500 männliche gegenüber, wobei lediglich acht der weiblichen Mitglieder in der ersten Führungsebene tätig sind. Dieses Bild entspricht leider noch immer einem internationalen Trend (Diem-Wille 1996, 165). Die angesprochene Situation ist zum Großteil auf historische Entwicklungen zurückzuführen. Im Zuge der Industrialisierung sowie der Herausbildung der bürgerlichen Gesellschaft und ihrer Ideale zum Frauenleben wurden die Frauen aus dem Erwerbsleben hinausgedrängt. Lediglich die Ausnahmen konnten weiterhin selbständig für ihren Lebensunterhalt aufkommen. Wenn Frauen im Arbeitsleben akzeptiert waren, dann nur in unterbezahlten Bereichen, die zumeist keiner Berufsausbildung bedurften. Erst im Laufe des 20. Jahrhunderts gelang es wieder einer größeren Zahl, sich beruflich zu emanzipieren (Diem-Wille 1996, 166-178). In Führungspositionen sind sie allerdings bis heute rar, da ihnen meist Charaktereigenschaften zugewiesen werden, die sie für derartige Herausforderungen als ungeeignet erscheinen lassen: geringes Durchsetzungsvermögen, die Neigung, Konflikte zu vermeiden (weil ihnen Harmonie wichtiger ist) und zu wenig Selbstvertrauen (weil sie lieber in der zweiten Reihe stehen). Sie werden als „Cinderellakomplex" oder „Selbstblockierung" zusammengefaßt. Die Analyse der Interviews im Rahmen der vorliegenden Enzyklopädie des Erfolges zeigt allerdings ein anderes Bild: Erfolgreiche Frauen präsentieren sich großteils selbstbewußt, konfliktfähig und durchsetzungsstark. Es gibt auch andere als die oben angeführten, in herkömmlicher Literatur oft zitierten Studien, die dieses Bild bestätigen. Aus ihnen geht hervor, daß viele dieser Frauen schon sehr früh von ihren Eltern gefördert wurden. Auch separate Edukation in der Schule spielt eine große (für die Entwicklung der Frau meist positive) Rolle. Erfolgreiche Frauen waren zumeist Einzelkinder oder die ältesten unter ihren Geschwistern. Sie identifizieren sich sehr stark mit ihrem Beruf und sind oft nicht bereit, diesen für Ehe und Familie aufzugeben. Auffallend dabei ist, daß die befragten Frauen Probleme, die mit der Vereinbarkeit von Beruf und Familie zusammenhängen, viel stärker als die befragten Männer in den Interviews zum Ausdruck bringen (zu den Ergebnissen dieser Studien vgl. Diem-Wille 1996, 189-191). Das heißt, daß die diesbezügliche „Doppelbelastung" oder „Mehrarbeit" zur Angelegenheit der Frauen gemacht wird, die dazu angehalten sind, dieses Problem alleine zu lösen.

Soziale Herkunft

Die soziale Herkunft erfolgreicher Personen spiegelt zum Großteil Ergebnisse aus der Elitenforschung wider: Gesellschaftlicher Einfluß reproduziert sich tendenziell selbst. Die meisten Erfolgreichen kommen aus der Mittelschicht, wobei es noch eher bei Männern vorkommen kann, daß sie von einer sozial niedrigeren in eine privilegierte(re) Position gelangen. Bei TopmanagerInnen fällt oft auf, daß sie aus ökonomisch selbständigen Familien kommen und in ihrem Angestelltenverhältnis die ideale Möglichkeit sehen, sich im wirtschaftlichen Wettkampf zu bewähren, ohne dafür direkt persönliches oder auch finanzielles Risiko einzugehen (Diem-Wille 1996, 179).[3]

Bildungsniveau

In bezug auf die formalen Anforderungskriterien für Spitzenpositionen unterstreichen Untersuchungen, daß dafür BerufseinsteigerInnen mit höherem Bildungsabschluß favorisiert werden. Doch scheinen Unternehmen immer wieder bereit zu sein, darauf zu verzichten und auch Personen z.B. ohne Hochschulabschluß für das Upper-Management eine Chance zu geben. Damit werden unkonventionelle Karrieren möglich (Diem Wille 1996, 194).

Copyrighted material

(Weiterführende) Literatur:

Aiginger, Karl (1995). Von der Mitte aus, auf dem Weg nach vorne. Österreichs Wirtschaft in den 1980er und 1990er Jahren. In: Sieder, Reinhard/Steinert, Franz/ Tálos, Emmerich (Hg.). Österreich 1945-1995. Gesellschaft. Politik. Kultur. Verlag für Gesellschaftskritik, 268-278.

Aiginger, Karl (1996). Wirtschaftsstandort Österreich. In: Brandstaller, Trautl (Hg.). Österreich 2 ½. Anstösse zur Strukturreform. Deuticke, 105-126.

Aiginger, Karl (1997). Industriepolitik. In: Dachs, Herbert et al. (Hg.). Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik. Manz, 557-566.

AMS Intranet-Info vom 9.10.1998.

Beer, Elisabeth/Ederer, Brigitte/Goldmann, Wilhelmine et al. (1991). Wem gehört Österreichs Wirtschaft wirklich? Orac.

Bellak, Christian/Clement, Werner/Hofer, Reinhold (1994). Wettbewerbs- und Strukturpolitik. In: Nowotny, Ewald/Winkler, Georg (Hg.). Grundzüge der Wirtschaftspolitik Österreichs. Manz, 120-154.

Bosch, Gerhard (1998). Das Ende von Arbeitszeitverkürzungen? Zum Zusammenhang von Arbeitszeit, Einkommen und Beschäftigung. In: WSI Mitteilungen (6) 1998, 345-359.

Butschek, Felix (1996). Statistische Reihen zur österreichischen Wirtschaftsgeschichte. Die österreichische Wirtschaft seit der Industriellen Revolution. WIFO.

Diem-Wille, Gertraud (1996). Karrierefrauen und Karrieremänner. Eine psychoanalytisch orientierte Untersuchung ihrer Lebensgeschichte und Familiendynamik. Westdeutscher Verlag.

Dirninger, Christian (1995). Entwicklungslinien und Strukturelemente der österreichischen Wirtschaftspolitik in der Zweiten Republik. In: Ders. (Hg.).Wirtschaftspolitik zwischen Konsens und Konflikt. Einsichten und Einblicke in die Strukturen und Abläufe der Wirtschaftspolitik der Zweiten Republik. Böhlau, 9-57.

Docekal, Josef (1995). Österreichs Wirtschaft im Überblick 95/96. Die österreichische Wirtschaft und ihre internationale Position in Grafiken, Tabellen und Kurzinformationen. Wien, Wirtschaftsstudie des Österreichischen Gesellschafts- und Wirtschaftsmuseums.

EIM Small Business and Research Consultancy (1997). Das Europäische Beobachtungsnetz für KMU. Fünfter Jahresbericht. Bericht an die DG XXIII der Kommission der EU des ENSR (European Network for SME Research) und EIM Small Business and Research Consultancy.

Goeudevert, Daniel (1998). Wie ein Vogel im Aquarium. Aus dem Leben eines Managers. Rowohlt.

Gross, Werner (1997). Karriere(n) in der Krise. Die seelischen Kosten des beruflichen Aufstieges. Dt. Psychologen-Verlag.

Krainer, Heinrich/ Eisenwort, Walter/ Müller, Christian (1997). Erfolg durch Forschung. Forscher. Firmen. Fakten. Signum.

Lauber, Volkmar (1997). Wirtschafts- und Finanzpolitik. In: Dachs, Herbert et al. (Hg.). Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik. Manz, 545-556.

Nonaka, Ikujiro,/ Takeuchi, Hirotaka (1995). The Knowledge Creating Company. How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation. Oxford University Press.

Oelsnitz, Dietrich von der (1998). Als Marktpionier zu dauerhaftem Erfolg. In: Havard Businessmanager, 20(4), 24-31.

Peters, T. (1992). Jenseits der Hierarchien. Liberation Management.

Peters, T. (1993). Big is out. Wie groß darf ein marktnahes Unternehmen sein? Harvard Businessmanager. (3), 93-104.

Peters, T. (1995). Das Tom Peters Seminar. Management in chaotischen Zeiten.

Sandgruber, Roman (1995). Ökonomie und Politik. Österreichische Wirtschaftsgeschichte vom Mittelalter bis zur Gegenwart. Ueberreuter.

Sandgruber, Roman (1996). Der "lange Schatten" der österreichischen Wirtschaftspolitik. In: Politik und Ökonomie. Wirtschaftspolitische Handlungsspielräume Österreichs. Informationen zur politischen Bildung, Nr. 11/1996, 43-55.

Statistisches Handbuch/Jahrbuch für die Republik Österreich, diverse Ausgaben.Wien

Weber, Fritz (1997). Die wirtschaftliche Entwicklung. In: Dachs, Herbert et al. (Hg.). Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik. Manz, 25-39.

Wimmer, Rudolf/Domayer, Ernst/Oswald, Margit et al. (1996). Familienunternehmen - Auslaufmodell oder Erfolgstyp? Gabler.

WK - Wirtschaftskammer Österreichs (1995). Jahrbuch der österreichischen Wirtschaft 1994. Statistiken. Wien.

Branchenspezifika

a) Die Befragten wurden auch nach einander verwandten Branchengruppen, in denen sie tätig sind, analysiert. Diese wurden für die Analyse in folgende Gruppen zusammengefaßt:

- Finanzdienstleistungen
- Kunst und Kultur
- Werbung
- Unternehmensberatung
- Öffentliche Verwaltung und assoziierte Institutionen
- Bildung
- Gewerbe
- Gastgewerbe
- Technik
- Jurisprudenz
- Gesundheit
- Politik
- Handel

b) Innerhalb dieser Branchen wurde das Alter der Befragten für die Interpretation hervorgehoben, um eventuell darauf basierende Charakteristiken damit in Zusammenhang bringen zu können. Im großen und ganzen zeigte sich, daß es aus allen unten angeführten Altersgruppen InterviewpartnerInnen gab, die Mehrheit sich aber auf die Gruppen 2, 3 und 4 verteilte.

- Gruppe 1: 21-30jährigen
- Gruppe 2: 31-40jährigen
- Gruppe 3: 41-50jährigen
- Gruppe 4: 51-60jährigen
- Gruppe 5: 61-70jährigen
- Gruppe 6: 70+jährigen

c) Auch der geschlechtsspezifische Aspekt fand in der Analyse Berücksichtigung. Es wurde versucht, typisch männliche beziehungsweise weibliche Charakteristika bei der Erfolgsanalyse aufzuspüren und sie in den Kontext der Interviewten zu stellen.

d) Formale Bildungsabschlüsse der Befragten waren weitere Indikatoren, die in die Interpretationen einflossen. Das Spektrum reichte vom Lehrabschluß bis zur Promotion.

e) Außerdem schien es wichtig, zwischen Selbständigkeit und Angestelltenverhältnis zu unterscheiden, um hier eventuell unterschiedliche Anforderungsprofile für das Einschlagen des einen oder anderen Weges herauszukristallisieren.

f) Schließlich wurden die Unternehmen, in denen die Befragten arbeiten beziehungsweise die sie besitzen, nach Klein-, Mittel-, Groß- und Superbetrieben unterschieden. Als Kleinbetriebe werden Unternehmen mit maximal zehn

Copyrighted material

MitarbeiterInnen bezeichnet, Mittelbetriebe sind solche mit elf bis hundert MitarbeiterInnen, Großbetriebe haben 101-500 MitarbeiterInnen, Superbetriebe mehr als 500.

g) Für die Analyse des Erfolges wurden vor allem die Antworten auf folgende Fragen herangezogen:

- Was ist für Sie Erfolg?
- Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?
- Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft beziehungsweise Motivation?
- Was ist für Sie eine Niederlage?
- Wie gehen Sie damit um?
- Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?
- Haben Sie Hobbies? Welche?

Im letzten Kapitel der Analyse: „Signifikanzen - Die häufigsten Antworten" finden sowohl eine exemplarische Auflistung der auffällig oft geäußerten Ansichten, als auch eine statistische Aufbereitung der Häufigkeiten je Branche.

Finanzdienstleistungen - Immobilien

In dieser Kategorie wurden Personen, die in folgenden Branchen arbeiten befragt: Banken und Versicherungen, Vermögensverwaltung, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Kreditkarteninstitute sowie Immobilien und Realitäten.
Diese Branchen werden alle als Prozeßkulturen bezeichnet. Hier wird alles registriert, dokumentiert und kontrolliert, minimale Fehler haben folgenschwere Auswirkungen, das Streben nach Absicherung ist ein wesentlicher Faktor. Darüber hinaus zeichnen sich große Betriebe dieser Branche durch eine steile Hierarchie, Statussymbole, hohe Gehälter, überdurchschnittliche Betonung gepflegter Umgangsformen und ordentlicher Kleidung aus.
Die Altersstruktur der Befragten ist sehr breit gefächert zwischen 21 und 94, aber die meisten Befragten waren zwischen 41 und 60 Jahre alt, was sich aus der Organisationsstruktur der betrachteten Betriebe ergibt. Mit dem Alter und der Erfahrung ist es bei überdurchschnittlicher Leistung möglich, höhere Positionen im Unternehmen zu erlangen. Die Ausbildungswege der Befragten lassen eine zunehmende Tendenz zu Hochschulabschlüssen erkennen. Trotzdem sind die abgeschlossenen Ausbildungen noch sehr vielfältig. Die

Branchenprofil-Kreditwesen

10 %	Flexibilität	15 %	Dauerhafte Höchstleistungen
17 %	Man muß wissen, was man will	15 %	Selbstbewußtsein
		45 %	Fachwissen
17 %	Kommunikationsfähigkeit	18 %	Intelligenz
18 %	Konfliktfähigkeit	26 %	Pragmatismus
18 %	Teamfähigkeit	25 %	Originalität statt Imitation
23 %	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	36 %	Planung und Steuerung
		13 %	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
30 %	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	2%	Loyalität und Ihre Grenzen
10 %	soziale Fertigkeiten	26 %	Organisationskulturen kennen
12 %	Chancen erkennen & nutzen	13 %	Spaß an der Tätigkeit
15 %	Voller Arbeitseinsatz	30 %	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil-Versicherungswesen

9 %	Flexibilität	8%	Dauerhafte Höchstleistungen
11 %	Man muß wissen, was man will	18 %	Selbstbewußtsein
		55 %	Fachwissen
21 %	Kommunikationsfähigkeit	16 %	Intelligenz
11 %	Konfliktfähigkeit	24 %	Pragmatismus
12 %	Teamfähigkeit	33 %	Originalität statt Imitation
26 %	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	25 %	Planung und Steuerung
		24 %	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
25 %	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	1%	Loyalität und Ihre Grenzen
42 %	soziale Fertigkeiten	21 %	Organisationskulturen kennen
14 %	Chancen erkennen & nutzen	10 %	Spaß an der Tätigkeit
18 %	Voller Arbeitseinsatz	33 %	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil-Finanzberater

29 %	Flexibilität	11 %	Dauerhafte Höchstleistungen
38 %	Man muß wissen, was man will	33 %	Selbstbewußtsein
		35 %	Fachwissen
38 %	Kommunikationsfähigkeit	33 %	Intelligenz
28 %	Konfliktfähigkeit	22 %	Pragmatismus
6%	Teamfähigkeit	38 %	Originalität statt Imitation
18 %	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	24 %	Planung und Steuerung
		33 %	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
40 %	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	0%	Loyalität und Ihre Grenzen
56 %	soziale Fertigkeiten	10 %	Organisationskulturen kennen
21 %	Chancen erkennen & nutzen	24 %	Spaß an der Tätigkeit
33 %	Voller Arbeitseinsatz	41 %	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Geschlechterverteilung spiegelt ein krasses Mißverhältnis zwischen Männern und Frauen wider. Es herrscht ein signifikantes Ungleichgewicht – nur etwa zehn Prozent der gehobenen Positionen in diesem Bereich werden von Frauen eingenommen. Selbständig sind in dieser Kategorie vor allem Vermögensberater, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer sowie Immobilienmakler. Es ist auffällig, daß nur wenige FirmengründerInnen in dieser Sparte zu finden sind. Meist handelt es sich um die Übernahme des elterlichen Betriebes oder die Übernahme des Betriebes, bei dem man beschäftigt war. Diese Betriebe sind Klein- und Mittelbetriebe, während Banken und Versicherungen in der

Branchenprofil-Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

23 %	Flexibilität	15 %	Dauerhafte Höchstleistungen
20 %	Man muß wissen, was man will	15 %	Selbstbewußtsein
		85 %	Fachwissen
23 %	Kommunikationsfähigkeit	12 %	Intelligenz
9%	Konfliktfähigkeit	28 %	Pragmatismus
12 %	Teamfähigkeit	33 %	Originalität statt Imitation
21 %	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	33 %	Planung und Steuerung
		8%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
25 %	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	10 %	Loyalität und Ihre Grenzen
20 %	soziale Fertigkeiten	20 %	Organisationskulturen kennen
9%	Chancen erkennen & nutzen	18 %	Spaß an der Tätigkeit
22 %	Voller Arbeitseinsatz	32 %	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Regel in die Kategorie der Groß- und Superbetriebe fallen. Auch unter den Selbständigen finden sich mehr Männer als Frauen. Die überwiegende Mehrzahl der Befragten ist verheiratet und hat Kinder, wobei die befragten Frauen weniger oft verheiratet sind und wenn, nur ein bis zwei Kinder haben. Auf die Frage nach

Copyrighted material

der Definition von Erfolg erhält man sehr unterschiedliche Antworten. Die einen sehen Erfolg als einen gelungenen Ausgleich im Spannungsfeld zwischen Politik auf der einen und Wirtschaft und Banken auf der anderen Seite und im Aufbau eines guten dienstleistungsorientierten Teams, andere sehen mehr die innere Befriedigung etwas geleistet und einen entsprechenden Lebensstandard erreicht zu haben. Generell wird vor allem im Banken- und Versicherungsbereich politische Unabhängigkeit immer wieder an prominenter Stelle genannt. Die Definition von Erfolg als Zielerreichung zieht sich durch. Aber auch immaterielle Dinge werden genannt. Zum Beispiel Anerkennung und positives Feedback generell. Besonders die Beachtung neuer Ideen und der Möglichkeit ihrer Umsetzung und damit die Möglichkeit „etwas zu bewegen" werden geschätzt. In enger Verbindung dazu steht das Bedürfnis, sich am Arbeitsplatz wohl zu fühlen und in einem guten, kommunikativen und ehrlichen Team zu arbeiten. Damit geht eine starke Betonung der Gestaltungs- und Entscheidungsfreiheiten als Teil der Definition von Erfolg einher. Dahinter steht meist ein Bedürfnis nach positiver Anerkennung und das Bestreben etwas zu tun, mit dem man sich identifizieren kann. Das umfaßt auch das Gefühl, „mit sich im Reinen zu sein". Das beinhaltet aber auch, mit den eigenen Kräften verantwortlich umzugehen, was ein abgeklärteres Verhältnis zu Geld und Status bedeutet. Auffällig ist, daß diese Ansicht auch von jüngeren Befragten immer öfter geäußert wird. Hier kommt auch der Unterschied zwischen dem meßbaren, objektiven Erfolg, der

Branchenprofil-Immobilienmakler, Immobilienverwaltung

13%	Flexibilität	12%	Dauerhafte Höchstleistungen
35%	Man muß wissen, was man will	22%	Selbstbewußtsein
		55%	Fachwissen
34%	Kommunikationsfähigkeit	22%	Intelligenz
23%	Konfliktfähigkeit	28%	Pragmatismus
6%	Teamfähigkeit	16%	Originalität statt Imitation
14%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	27%	Planung und Steuerung
		24%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
33%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	8%	Loyalität und Ihre Grenzen
33%	soziale Fertigkeiten	15%	Organisationskulturen kennen
16%	Chancen erkennen & nutzen	10%	Spaß an der Tätigkeit
33%	Voller Arbeitseinsatz	71%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

als wirtschaftlicher beziehungsweise finanzieller Erfolg bezeichnet wird, und dem subjektiven, nicht meßbaren Erfolg persönlichen Wohlbefindens und persönlicher Zufriedenheit zum Ausdruck. Nur wenige definieren Erfolg exklusiv als „besser, schneller, effizienter" als die KollegInnen beziehungsweise KonkurrentInnen zu sein. Es geht den meisten Befragten mehr um die Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben. Obwohl die Definitionen von Erfolg sehr vielfältig und auch vielschichtig sind, sind die Erfolgsrezepte sehr ähnlich. An erster Stelle steht zumeist die Formulierung klarer Ziele und eine langfristige Planung zu deren Umsetzung. Das wird begleitet von hohem Fachwissen und der Bereitschaft sich ständig weiterzubilden. Besonders im Bankenbereich fällt zudem auf, daß hier auch noch unkonventionelle Karrieren möglich waren und Personen bei entsprechender Weiterbildung vom Schalterbeamten zum Direktor aufsteigen konnten. Einen wesentlichen Faktor stellt hier das ausgebaute interne Weiterbildungssystem der Banken und Versicherungen dar. Bei den jüngeren unter den Befragten spielen Studium und Auslandsaufenthalte allerdings schon eine große Rolle. Ganz oben auf der Liste der Erfolgsfaktoren steht auch die Fähigkeit, ein gutes Team aufzubauen, das heißt Kommunikation und Motivation der Mitarbeiter gut zu beherrschen. Das bedeutet auch Humor - „Schmäh" - und „soziale Mehrsprachigkeit" zu besitzen. Nicht weniger wichtig sind persönliche Eigenschaften wie Genauigkeit, Pünktlichkeit, Ehrlichkeit vor allem gegenüber den Kunden, Ausgeglichenheit sowie Belastbarkeit, Kreativität, Zielstrebigkeit, Engagement und Risikofreude. Auch die Nähe zu Informationen ist wichtig, um voranzukommen. Hat man eine Führungsposition erreicht, ist es wichtig, die neue Machtfülle gezielt und mit Augenmaß einzusetzen. Besonders die Aufrechterhaltung eines loyalen Umfeldes und der Aufbau eines guten, leistungsorientierten Teams ist hier von Bedeutung. Gerade dann ist es wichtig, auch ein Vorbild zu sein. Alldem liegt natürlich Ehrgeiz, Disziplin und Fleiß, der Wille zum Erfolg genauso wie Freude und Interesse an der Arbeit zugrunde. Geduld, Glück und Zufall werden von vielen Befragten immer wieder genannt, obwohl gerade hier auch betont wird, daß es nicht reicht „zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zu sein", man muß auch seine Chancen schnell zu erkennen wissen, und sie auch ergreifen. Niederlagen werden als Chance zu lernen gesehen, wobei es sich nicht immer um eigene Niederlagen handeln muß. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist auch, aus den Fehlern anderer zu lernen. Niederlagen werden vor allem als das Verfehlen von Zielen definiert. Aber auch als „mißbrauchtes Vertrauen", Ungerechtigkeit oder Torpedierung durch andere. Viele sehen sie als unbedingt mit Erfolg verbunden Der Umgang mit Niederlagen ist nicht leicht - er unterscheidet sich allerdings: Während die einen sich neu orientieren, versuchen es die anderen nach eingehender Manöverkritik noch einmal. Gemeinsam ist allerdings allen, nicht überhastet zu reagieren, sondern meist noch einmal „darüber zu schlafen", um dann ruhig und sachlich die Situation bewerten zu können. Woraus schöpfen die Befragten die Kraft und Motivation, sich den Herausforderungen eines erfolgreichen (Berufs-)Lebens zu stellen? Hier wird immer wieder die Familie als ruhender Pol und Rückzugsgebiet genannt. Aber auch die Fähigkeit, aus der eigenen Arbeit die Kraft für neue Herausforderungen zu ziehen, ist sehr stark ausgeprägt. In engem Zusammenhang damit steht die Tatsache, daß die meisten, egal ob Männer oder Frauen, aus der Anerkennung und positivem Feedback der KollegInnen und Klienten Kraft schöpfen. Aber auch die Fähigkeit, sich am eigenen Schopf aus dem Sumpf zu ziehen, wird immer wieder angeführt. Natur, Kunst, Sport, Begegnung mit Menschen, ein vielfältiges privates Umfeld und ähnliches, also ausgleichende Formen der Freizeitgestaltung, tragen auch wesentlich zur Aufrechterhaltung von Kraft und Motivation im Beruf bei. Nur wenige geben ihren religiösen Glauben als Kraftquelle an. Vergleiche zu anderen Branchenprofilen entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Kommentar zum Branchenindex", der im Anschluß an dieses Kapitel folgt.

Kunst und Kultur

Folgende Berufsfelder wurden in dieser Kategorie zusammengefaßt: DesignerInnen, FotografInnen, GrafikerInnen, MalerInnen, ArchitektInnen, Theaterschaffende, JournalistInnen und MedienmitarbeiterInnen allgemein sowie VerlegerInnen und HändlerInnen mit Kunstgegenständen. Diese werden aufgrund einer gemeinsamen Organisationskultur in einer Kategorie zusammengefaßt behandelt. In Branchen wie Mode, Kunst, Film, Journalismus etc. herrscht meist eine Alles-oder-nichts-Kultur. Diese ist durch hohes Tempo, jugendliches und extravagantes Aussehen, (scheinbar) extrovertiertes und emotionales Auftreten, den stetigen Drang nach Neuem, „Stars", Einkommen, Macht und Prestige gekennzeichnet. Die Befragten dieser Gruppe sind zwischen 20 und über 90 Jahre alt. Die Ausbildungswege sind sehr unterschiedlich und in keiner Weise zu verallgemeinern. Auch hier sind signifikant mehr Männer als Frauen vertreten. Das Verhältnis liegt etwa bei 2:1. Die meisten haben Kinder,

Copyrighted material

Branchenprofil-Bildende Künste

8%	Flexibilität	100%	Dauerhafte Höchstleistungen
37%	Man muß wissen, was man will	18%	Selbstbewußtsein
		42%	Fachwissen
33%	Kommunikationsfähigkeit	24%	Intelligenz
6%	Konfliktfähigkeit	11%	Pragmatismus
6%	Teamfähigkeit	100%	Originalität statt Imitation
31%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	0%	Planung und Steuerung
		33%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
12%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	10%	Loyalität und Ihre Grenzen
15%	soziale Fertigkeiten	24%	Organisationskulturen kennen
21%	Chancen erkennen & nutzen	85%	Spaß an der Tätigkeit
50%	Voller Arbeitseinsatz	69%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil-Darstellende Künste

11%	Flexibilität	66%	Dauerhafte Höchstleistungen
41%	Man muß wissen, was man will	33%	Selbstbewußtsein
		26%	Fachwissen
34%	Kommunikationsfähigkeit	25%	Intelligenz
34%	Konfliktfähigkeit	9%	Pragmatismus
26%	Teamfähigkeit	95%	Originalität statt Imitation
11%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	10%	Planung und Steuerung
		45%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
22%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	18%	Loyalität und Ihre Grenzen
21%	soziale Fertigkeiten	22%	Organisationskulturen kennen
24%	Chancen erkennen & nutzen	88%	Spaß an der Tätigkeit
28%	Voller Arbeitseinsatz	42%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

aber nur knapp die Hälfte der Befragten ist verheiratet. Sowohl bei Frauen als auch bei den Männern halten sich selbständig und unselbständig Beschäftigte ungefähr die Waage. Bei den unselbständig Beschäftigten herrschen Groß- und Superbetriebe vor, bei den Selbständigen Klein- und Ein-Mann/Frau-Betriebe. Auch die Interviewten in dieser Kategorie definieren Erfolg vor allem mit den Worten Zielerreichung, wirtschaftlich und persönlich, Ideenverwirklichung und Anerkennung oder Bekanntheit und Respekt in der Öffentlichkeit. Zufriedenheit, sich selbst treu zu bleiben und Freude an der Arbeit sind weitere Facetten. Auch Gesundheit und allgemeines Wohlbefinden werden hier genannt. Die Wichtigkeit der Mitarbeiter wird naturgemäß eher von Personen geäußert, die in großen oder auch kleinen Teams arbeiten. Erreichte Ziele werden dabei oft als Teamleistung dargestellt. Ohne Team kann der/die einzelne nichts erreichen. Wirtschaftliche Sicherheit und die Erreichung hoher Lebensqualität sind Themen, die alle beschäftigen, ersteres jedoch besonders selbständige KleinunternehmerInnen. Diese schätzen aber auch die flexible Zeiteinteilung, die mit der Selbständigkeit verbunden ist. Besonders in Berufen wie der Schauspiel- oder Ballettkunst ist es für die Befragten auch wichtig, ihr Wissen weiterzugeben. Sie sehen etwaigen Erfolg ihrer SchülerInnen dann auch als ihren eigenen an. Die Faktoren des Erfolges sind vor allem die Klärung von (Teil)zielen, Motivation, Talent, Kompetenz und Erfahrung, Beharrlichkeit und Disziplin, Risikobereitschaft sowie Nischen zu finden und diese zu besetzen, Teamgeist, Toleranz, Geduld und natürlich Ehrgeiz. Man muß den

Branchenprofil - Literatur

3%	Flexibilität	15%	Dauerhafte Höchstleistungen
36%	Man muß wissen, was man will	16%	Selbstbewußtsein
		25%	Fachwissen
46%	Kommunikationsfähigkeit	33%	Intelligenz
10%	Konfliktfähigkeit	10%	Pragmatismus
3%	Teamfähigkeit	100%	Originalität statt Imitation
13%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	8%	Planung und Steuerung
		25%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
40%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	5%	Loyalität und Ihre Grenzen
16%	soziale Fertigkeiten	26%	Organisationskulturen kennen
9%	Chancen erkennen & nutzen	80%	Spaß an der Tätigkeit
24%	Voller Arbeitseinsatz	61%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Print

44%	Flexibilität	25%	Dauerhafte Höchstleistungen
23%	Man muß wissen, was man will	16%	Selbstbewußtsein
		55%	Fachwissen
29%	Kommunikationsfähigkeit	18%	Intelligenz
17%	Konfliktfähigkeit	33%	Pragmatismus
35%	Teamfähigkeit	54%	Originalität statt Imitation
17%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	25%	Planung und Steuerung
		27%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
23%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	4%	Loyalität und Ihre Grenzen
16%	soziale Fertigkeiten	20%	Organisationskulturen kennen
21%	Chancen erkennen & nutzen	22%	Spaß an der Tätigkeit
24%	Voller Arbeitseinsatz	55%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Musik

22%	Flexibilität	66%	Dauerhafte Höchstleistungen
27%	Man muß wissen, was man will	30%	Selbstbewußtsein
		22%	Fachwissen
37%	Kommunikationsfähigkeit	28%	Intelligenz
13%	Konfliktfähigkeit	5%	Pragmatismus
42%	Teamfähigkeit	85%	Originalität statt Imitation
14%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	10%	Planung und Steuerung
		24%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
15%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	6%	Loyalität und Ihre Grenzen
12%	soziale Fertigkeiten	18%	Organisationskulturen kennen
25%	Chancen erkennen & nutzen	78%	Spaß an der Tätigkeit
25%	Voller Arbeitseinsatz	65%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Film, Funk, Fernsehen

47%	Flexibilität	16%	Dauerhafte Höchstleistungen
26%	Man muß wissen, was man will	18%	Selbstbewußtsein
		45%	Fachwissen
34%	Kommunikationsfähigkeit	16%	Intelligenz
21%	Konfliktfähigkeit	35%	Pragmatismus
31%	Teamfähigkeit	51%	Originalität statt Imitation
14%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	25%	Planung und Steuerung
		25%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
25%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	3%	Loyalität und Ihre Grenzen
25%	soziale Fertigkeiten	33%	Organisationskulturen kennen
14%	Chancen erkennen & nutzen	25%	Spaß an der Tätigkeit
16%	Voller Arbeitseinsatz	39%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Copyrighted material

Branchenprofil - Kulturmanagement			
39%	Flexibilität	15%	Dauerhafte Höchstleistungen
16%	Man muß wissen, was man will	16%	Selbstbewußtsein
		45%	Fachwissen
34%	Kommunikationsfähigkeit	26%	Intelligenz
24%	Konfliktfähigkeit	33%	Pragmatismus
18%	Teamfähigkeit	65%	Originalität statt Imitation
14%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	45%	Planung und Steuerung
		21%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
25%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	10%	Loyalität und Ihre Grenzen
19%	soziale Fertigkeiten	25%	Organisationskulturen kennen
24%	Chancen erkennen & nutzen	36%	Spaß an der Tätigkeit
28%	Voller Arbeitseinsatz	46%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Erfolg wollen und bei seinen Entscheidungen bleiben. Gradlinigkeit ist in einer schnellebigen Branche ein nicht zu unterschätzender Erfolgsfaktor. All das nützt gerade in Branchen wie diesen nichts, wenn man es nicht versteht, sich darzustellen. Man muß viele Leute kennen und es schaffen, überall eingeladen zu werden. Nur so kommt man an die nötigen Informationen heran. Zudem ist das Werbemittel der Mundpropaganda hier extrem wichtig. Das bedeutet auch, daß langfristig nur Qualität siegt. Das erfordert fehlerfreie Arbeit und unbedingten Einsatz sowie „harte Arbeit auch am Wochenende". Besonders wichtig sind Kreativität und Innovationsfähigkeit sowie ständige Lernbereitschaft in einer schnellebigen Branche wie Film und Journalismus. Aber auch in „langsameren" Branchen wie Grafik oder Verlag muß man immer auf der Höhe der Zeit sein, um KonkurrentInnen überflügeln zu können. Doch auch die Befragten dieser Gruppe betonen immer wieder die Wichtigkeit, seine eigenen (körperlichen) Grenzen zu kennen. Die Bodenhaftung nicht zu verlieren, ist ein weiterer wichtiger Faktor. Glück und Zufall sind ebenfalls nie wegzudenken – allerdings ist jeder seines eigenen Glückes Schmied: Wer die sich bietenden Chancen nicht ergreift, ist selbst schuld.

Zielverfehlungen werden als Niederlagen angesehen. Ebenso Ideen nicht verwirklichen zu können, etwas nicht zu verstehen oder von einer MitbewerberIn überflügelt zu werden. Derartige Erfahrungen werden meist als zum Erfolg gehörend akzeptiert. Man versucht, daraus zu lernen und sich neue Ziele zu stecken. Wichtig ist es, keine Angst vor Niederlagen zu haben. In sich selbst zu ruhen, ist eine wichtige Motivationsgrundlage. Daneben ist auch für viele Befragte dieser Kategorie die Darstellung der Familie als Rückzugsgebiet und ruhender Pol richtig. Freunde spielen ebenfalls eine wichtige Rolle. Spaß an der Arbeit und dem daraus resultierenden Erfolg sowie Anerkennung sind ebenfalls für viele Ansporn und Kraftquelle. Darüber hinaus sind sportliche Betätigung, die Natur zu genießen und eine grundlegend positive Lebenseinstellung sehr hilfreich. Es gilt den jeweils passenden Ausgleich zwischen Privat- und Berufsleben zu finden. Dabei helfen auch Hobbies wie Sport, Kunst, Musik und Natur. Vergleiche zu anderen Branchenprofilen entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Kommentar zum Branchenindex", der im Anschluß an dieses Kapitel folgt.

Werbung

Die Befragten der Werbebranche werden insofern extra behandelt, da sie recht zahlreich in unserer Stichprobe vertreten sind und daher eine gesonderte Analyse sinnvoll scheint. Integriert wurden hier Werbeagenturen, Kommunikationsplanung, Erlebnismarketing, Kongreß- und Messeservice sowie Pressebetreuung. Auch in diesen Branchen herrscht meist eine Alles- oder-Nichts-Kultur. Diese ist durch hohes Tempo, jugendliches und extravagantes Aussehen, (scheinbar) extrovertiertes und emotionales Auftreten, den stetigen Drang nach Neuem, „Stars", Einkommen, Macht und Prestige gekennzeichnet. Zum Zeitpunkt der Erhebung waren die meisten Interviewten zwischen 30 und 50 Jahren alt, wobei die Bandbreite insgesamt zwischen 24 und 68 Jahren liegt. Die Ausbildungswege sind sehr unterschiedlich und in keiner Weise zu verallgemeinern. Auffällig ist jedoch, daß eine größere Zahl den Hochschullehrgang für Werbung und Verkauf der Wirtschaftsuniversität Wien absolviert hat. Wieder sind Männer überrepräsentiert – hier etwa im Verhältnis 2:1. Die meisten sind verheiratet. Während die Männer aber durchaus auch mehr als zwei Kinder haben, hatten nur wenige der befragten Frauen überhaupt Kinder. Das Verhältnis zwischen Selbständigen und Unselbständigen liegt klar auf der Seite der Selbständigen, wobei die Frauen hier nicht schlechter abschneiden. Relativ zur Grundgesamtheit sogar besser, d.h. es sind prozentuell mehr Frauen selbständig als Männer, wenn man als Vergleich die jeweiligen GeschlechtsgenossInnen heranzieht. Insgesamt sind natürlich viel mehr Männer als Frauen selbständig. Was ist Erfolg? Einige Befragte geben hier an, daß dieser etwas sehr Persönliches und Subjektives sei, wie privates

Branchenprofil - Werbung			
48%	Flexibilität	8%	Dauerhafte Höchstleistungen
20%	Man muß wissen, was man will	18%	Selbstbewußtsein
		42%	Fachwissen
43%	Kommunikationsfähigkeit	12%	Intelligenz
12%	Konfliktfähigkeit	18%	Pragmatismus
33%	Teamfähigkeit	85%	Originalität statt Imitation
18%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	14%	Planung und Steuerung
		22%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
20%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	6%	Loyalität und Ihre Grenzen
42%	soziale Fertigkeiten	26%	Organisationskulturen kennen
25%	Chancen erkennen & nutzen	36%	Spaß an der Tätigkeit
18%	Voller Arbeitseinsatz	30%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Glück oder ein erfülltes, interessantes Leben zu führen. Die Realisierung persönlicher Träume und persönliche Freiheit passen hier ebenfalls dazu. Diese Definition unterscheidet sich zum Teil grundlegend von dem, was gesellschaftlich als erfolgreich angesehen wird. Zufriedenheit, die mit (wirtschaftlicher) Sicherheit in engem Zusammenhang steht, wird hier ebenfalls angeführt. Aber auch der richtige Umgang mit Niederlagen wie auch sich selbst treu zu bleiben, werden als Erfolg bewertet. Es geht darum, erfolgreich zu sein, allerdings nicht um jeden Preis. Damit geht die Definition von Erfolg als Spaß an der Arbeit einher, was natürlich auch für sich ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist. Daneben finden sich allgemein unter Erfolg verstandene Aspekte wie Zielerreichung und Realisierung von Ideen sowie Anerkennung und positives Feedback. Gefragt nach den Erfolgsrezepten geben die Befragten eine große Vielfalt von Antworten: Risikofreude, Fähigkeit, realistische Ziele zu formulieren, Neugier, der Drang, etwas bewegen zu wollen, und die Chancen zu erkennen und zu nutzen stehen ganz oben auf der Liste. Kompetent und innovativ beziehungsweise kreativ, kommunikativ, das heißt auch verhandlungsstark, belastbar, flexibel und teamfähig zu sein, sind Grundvoraussetzungen, um in der Werbebranche erfolgreich zu sein. Besonders das Team wird immer wieder betont. Daneben sind der Spaß an der Arbeit, perfekte Organisation und hundertprozentiger Service, absolute Verläßlichkeit, Korrektheit und

Copyrighted material

Berechenbarkeit unabdingbare Faktoren, die im Geschäftsablauf beachtet werden müssen. Die Qualität der Leistung muß stimmen. Dann funktioniert auch das beste Werbemittel für die Branche: die Mundpropaganda. Das bedeutet aber auch, daß es einer bestimmten Ausdauer und Zähigkeit bedarf, um langfristige Erfolge feiern zu können. Der unbedingte Wille zum Erfolg ist dafür unersetzbar. Etwas mit Gewalt erreichen zu wollen, wird allerdings auch nicht funktionieren – Geduld ist auch in dieser schnellebigen Branche die erste Tugend. Niederlagen werden auch hier als Verfehlung von gesteckten Zielen angesehen oder wenn KonkurrentInnen besser waren. Sie werden oft als persönliches Versagen angesehen, das selbstverschuldet ist. Sie gehören allerdings zum Erfolg dazu. Die meisten versuchen rational zu reagieren, das Problem zu analysieren und sich danach neue Handlungsoptionen zu überlegen. Es ist wichtig, aus Fehlern zu lernen. So können Niederlagen im Endeffekt durchaus motivierend wirken. Auch die Aktiven der Werbebranche schöpfen ihre Kraft aus dem Umgang mit Freunden und der Anerkennung im Beruf. Viele schöpfen vor allem Kraft aus ihrer Leistung im Betrieb und motivieren sich so selbst. Auch die Hobbies leisten hier einen Beitrag. Auffallend ist hier, daß, wenn Hobbies genannt werden, diese eher Tätigkeiten umfassen, die man zum Großteil alleine, aber vor allem in Ruhe tut, wie lesen, fischen, malen, Modellbauen, sammeln, Yoga, alleine sein, wandern, Tanz, kochen, gut essen, reisen, (Mannschafts)Sport, Tiere. Vergleiche zu anderen Branchenprofilen entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Kommentar zum Branchenindex", der im Anschluß an dieses Kapitel folgt.

Unternehmensberatung

In dieser Gruppe werden Personal- und Managementbüros sowie Consultingunternehmen zusammengefaßt. Controlling ist ein weiterer Aspekt. Unternehmensberatungsgesellschaften zeichnen sich meist durch eine unternehmerische Organisationskultur aus. Als Besonderheiten werden hier gutes Marketingmanagement, Innovationsbereitschaft, Kreativität, Risikofreude, jeden neuen Trend nutzen, ein manchmal übertriebener Hang zum Experiment genannt. Die zum Teil unübersichtliche Spektrum an Angeboten, Opportunismus und nicht sehr geordnetes Personalmanagement können allerdings zu Problemen führen.

Die Befragten dieser Gruppe waren zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 25 und 80 Jahre alt. Männer sind in diesem Tätigkeitsfeld extrem vorherrschend (5:1). Kaum eine Frau schafft hier den Einstieg. Rund zwei Drittel der Befragten der Stichprobe sind selbständig tätig. Bezüglich der Ausbildung herrschen PsychologInnen und KommunikationsberaterInnen sowie kaufmännische Berufe vor (Akademikeranteil 66%). Zielerreichung ist wieder ein zentraler Bestandteil der Definition von Erfolg. Es findet sich ebenfalls wieder eine Zweiteilung zwischen dem subjektiven, persönlichen Erfolg der Zufriedenheit und eines glücklichen Privatlebens und dem objektiv meßbaren Erfolg, ein ertragreiches Unternehmen zu führen. Ein Befragter definierte subjektiven Erfolg als Wechselspiel zwischen Erwartungen, Zielen und Zielerreichung, während objektiver Erfolg davon bestimmt sei, was die Mehrheit darunter versteht. Die Erfüllung eigener Träume ist sicherlich unter den subjektiven Erfolgsbegriff einzuordnen ebenso wie Anerkennung und Ausgeglichenheit. Das Erreichen von Verantwortung und eines angemessenen Einkommens kann als objektives Erfolgskriterium angesehen werden. Der Wille, etwas zu erreichen, sowie die konsequente Umsetzung der eigenen Ziele sind zwei der wichtigsten Erfolgsfaktoren. Man muß sich flexibel auf neue Herausforderungen einstellen können, Ideen entwickeln und phantasiereich seine Dienstleistung zu verkaufen verstehen. Dazu bedarf es der Ehrlichkeit, Gradlinigkeit, Beharrlichkeit, Disziplin, Genauigkeit und vor allem eines guten Teams. Besonders der letzte Punkt wird immer wieder betont. Motivation der eigenen Person und der MitarbeiterInnen ist ein nicht zu vernachlässigender Erfolgsfaktor. Um die KundInnen motivieren zu können, bedarf es darüber hinaus eines stark verkaufs- und kundenorientierten Verhaltens, das auf spezielle Anforderungen eingeht. Fachwissen ist hier unabdingbar. Glück gehört natürlich auch dazu. Niederlagen sind generell Zielverfehlungen, insbesondere unzufriedene Kunden oder einen Auftrag überhaupt nicht zu bekommen. Niederlagen wurden von den Befragten dieser Gruppe besonders stark lediglich auf das Berufsleben bezogen. Die Ursachenbehebung und Neuorientierung als Teil eines durch Niederlagen bedingten Lernprozesses werden als Strategien zur Bewältigung angeführt. Das Motto könnte sein: "I can´t direct the wind, but I can adjust the sails."

Familie und Freunde sind auch für viele in dieser Gruppe der Ort der Entspannung und des Krafttankens. Andere motivieren sich selbst durch ihre Ideen und Wünsche und manche entspannen sich beim Sport. Vergleiche zu anderen Branchenprofilen entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Kommentar zum Branchenindex", der im Anschluß an dieses Kapitel folgt.

Branchenprofil - Unternehmensberatung

44 %	Flexibilität	20 %	Dauerhafte Höchstleistungen
33 %	Man muß wissen, was man will	25 %	Selbstbewußtsein
		33 %	Fachwissen
46 %	Kommunikationsfähigkeit	38 %	Intelligenz
16 %	Konfliktfähigkeit	22 %	Pragmatismus
41 %	Teamfähigkeit	35 %	Originalität statt Imitation
15 %	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	36 %	Planung und Steuerung
		25 %	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
23 %	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	8%	Loyalität und Ihre Grenzen
32 %	soziale Fertigkeiten	14 %	Organisationskulturen kennen
24 %	Chancen erkennen & nutzen	33 %	Spaß an der Tätigkeit
25 %	Voller Arbeitseinsatz	25 %	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Öffentliche Verwaltung und assoziierte Institutionen

In dieser Kategorie wurden Angestellte folgender Institutionen zusammengefaßt: Ämter der Bundes- und Landesregierungen, Österreichische Nationalbibliothek, Geologische Bundesanstalt, ÖSTAT, gemeinnützige Genossenschaften, Kammern, Gewerkschaften u.ä. Das Alter der Befragten der Stichprobe liegt zwischen 21-79 Jahren, wobei über die Hälfte zwischen 51 und 60 Jahre alt sind, was auch als Hinweis auf die Hierarchiestruktur dieser Institutionen verstanden werden kann. In den betrachteten Institutionen ist die Unterrepräsentierung von Frauen in Führungspositionen frappierend. (Allgemeines Verhältnis 4:1)

Die Mehrzahl der Befragten ist verheiratet. Während aber Männer zumeist Kinder und durchaus auch mehrere haben, hat nur eine der befragten Frauen Kinder. Ein großer Teil der Befragten hat ein Studium abgeschlossen, alle anderen absolvierten einschlägige Ausbildungen. Alle Befragten sind unselbständig beschäftigt. Was ist Erfolg? Die Palette der Antworten ist auch hier wieder vielfältig. Zu allererst wird Erfolg als Zielerreichung gesehen und als Möglichkeit, Vorstellungen und Pläne umsetzen zu können und zum guten Ruf der Firma beizutragen. Damit gehört zum Erfolg auch die Fähigkeit, sich realistische Ziele zu setzen. Gute menschliche Beziehungen am Arbeitsplatz und Mitglied eines guten Teams zu sein, zählen ebenfalls dazu. Die gerechte Führung eines Teams ist ebenso ein Erfolg wie das Erreichen einer

Copyrighted material

Branchenprofil - Exekutive

8%	Flexibilität	15%	Dauerhafte Höchstleistungen
18%	Man muß wissen, was man will	20%	Selbstbewußtsein
		45%	Fachwissen
22%	Kommunikationsfähigkeit	22%	Intelligenz
21%	Konfliktfähigkeit	18%	Pragmatismus
15%	Teamfähigkeit	15%	Originalität statt Imitation
23%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	12%	Planung und Steuerung
		8%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
31%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	15%	Loyalität und Ihre Grenzen
18%	soziale Fertigkeiten	16%	Organisationskulturen kennen
12%	Chancen erkennen & nutzen	12%	Spaß an der Tätigkeit
15%	Voller Arbeitseinsatz	66%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Legislative

23%	Flexibilität	8%	Dauerhafte Höchstleistungen
31%	Man muß wissen, was man will	22%	Selbstbewußtsein
		35%	Fachwissen
17%	Kommunikationsfähigkeit	33%	Intelligenz
31%	Konfliktfähigkeit	22%	Pragmatismus
22%	Teamfähigkeit	33%	Originalität statt Imitation
33%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	28%	Planung und Steuerung
		18%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
20%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	28%	Loyalität und Ihre Grenzen
22%	soziale Fertigkeiten	33%	Organisationskulturen kennen
21%	Chancen erkennen & nutzen	12%	Spaß an der Tätigkeit
33%	Voller Arbeitseinsatz	36%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Assozierte Institutionen, Vereine, Sonst.

10%	Flexibilität	11%	Dauerhafte Höchstleistungen
32%	Man muß wissen, was man will	19%	Selbstbewußtsein
		28%	Fachwissen
23%	Kommunikationsfähigkeit	25%	Intelligenz
30%	Konfliktfähigkeit	12%	Pragmatismus
26%	Teamfähigkeit	22%	Originalität statt Imitation
29%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	15%	Planung und Steuerung
		28%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
15%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	12%	Loyalität und Ihre Grenzen
24%	soziale Fertigkeiten	15%	Organisationskulturen kennen
8%	Chancen erkennen & nutzen	18%	Spaß an der Tätigkeit
15%	Voller Arbeitseinsatz	56%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Führungsposition. Erfolg wird daher auch als Verpflichtung angesehen, die nächste Herausforderung mit gleichem Engagement zu lösen und das beste zu leisten. In diesem Fall sind Anerkennung und positives Feedback ebenfalls Teil des Erfolges. Auch der Erfolg der anderen wird als eigener angesehen, wenn man dazu beigetragen hat. Für manche ist Erfolg aber schlicht die Fähigkeit, glücklich zu sein und eine sinnvolle Tätigkeit zu verrichten. Klare und realistische Zieldefinitionen, Interesse und Neugierde, Fachkompetenz, Bereitschaft zu stetem Weiterlernen und rasche Auffassungsgabe, Kommunikations- und Motivationsfähigkeit, Teamgeist, Selbstvertrauen sind einige der wichtigsten Voraussetzungen für Erfolg. Hinzu kommen Disziplin,

Branchenprofil - Diplomatie

47%	Flexibilität	20%	Dauerhafte Höchstleistungen
11%	Man muß wissen, was man will	27%	Selbstbewußtsein
		65%	Fachwissen
48%	Kommunikationsfähigkeit	50%	Intelligenz
43%	Konfliktfähigkeit	10%	Pragmatismus
32%	Teamfähigkeit	75%	Originalität statt Imitation
18%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	16%	Planung und Steuerung
		33%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
10%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	40%	Loyalität und Ihre Grenzen
75%	soziale Fertigkeiten	65%	Organisationskulturen kennen
25%	Chancen erkennen & nutzen	21%	Spaß an der Tätigkeit
12%	Voller Arbeitseinsatz	42%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Beharrlichkeit, Verläßlichkeit, Entschlossenheit, Zielstrebigkeit, organisatorische Talente und wie immer etwas Glück und Freude an der Herausforderung. Es ist wichtig, Verantwortung übernehmen zu wollen und Probleme (rasch) lösen zu können. Taktieren ist eine schlechte Strategie, Geduld ist meist das Gebot der Stunde. Niederlagen sind vielfältiger Natur. Zum einen wiederum das Verfehlen von Zielen, aber auch fehlendes Feedback, fehlende Synergien und MitarbeiterInnen nicht motivieren zu können. Allgemein werden auch Unehrlichkeit, Mißtrauen und Intrigen anderer als Niederlage angesehen. Man muß dann vor allem Abstand gewinnen und daraus lernen, gegebenenfalls einen neuen Weg suchen oder auch sein Verhalten ändern. Es ist in jedem Fall wichtig, hier nicht stehenzubleiben. Kraft und Motivation schöpfen viele aus der Familie und durch den Kontakt mit Freunden. Aber auch eine allgemein positive Lebenseinstellung, mit sich selbst im Reinen zu sein und physische und psychische Belastbarkeit spielen hier eine Rolle. Der Erfolg selbst ist natürlich auch eine Antriebsfeder. Natur, Sport und andere Hobbies wie Lesen, Musik und Reisen üben ebenfalls positiven Einfluß auf viele aus. Manche schöpfen auch aus ihrem Glauben Kraft. Vergleiche zu anderen Branchenprofilen entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Kommentar zum Branchenindex", der im Anschluß an dieses Kapitel folgt.

Bildung

Hier wird ein breites Spektrum erfaßt. Zum einen die staatlichen Bildungsinstitutionen Schule und Universität/Fachhochschule, daneben aber auch private Sprach- und Nachhilfeschulen sowie Museen, die wegen ihres Selbstverständnisses als Teil der Volksbildung hier eingeordnet werden. Die Befragten waren zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 32 und 95 Jahre alt, es bestand allerdings ein deutliches Übergewicht der 51- bis 60jährigen. Auch hier sind die Männer gegenüber den Frauen mit 3:1 überrepräsentiert. Auch unter den Selbständigen dieser Gruppe finden sich mehr Männer, wobei der Anteil der unselbständig Beschäftigten eindeutig überwiegt. Die Mehrzahl der befragten Männer ist verheiratet und hat Kinder. Bei den Frauen ist ca. die Hälfte verheiratet und ebenso viele haben Kinder. Betrachtet man die Ausbildung der interviewten Personen, so ist festzustellen, daß die überwiegende Mehrheit einen Hochschulabschluß vorweisen kann – Nichtakademiker sind in diesem Aufgabenfeld eine Seltenheit. Erfolg wird von den Beschäftigten der verschiedenen Bildungsinstitutionen mit unterschiedlichen Gewichtungen definiert. Universitätsbedienstete und LehrerInnen betonen oft stark ihre Unabhängigkeit und Weisungsungebundenheit, was bei ersteren nicht selten mit dem Forschungsgebiet in Zusammenhang steht (z.B. Atomphysiker).

Copyrighted material

Branchenprofil - Bildungsservice

15%	Flexibilität	12%	Dauerhafte Höchstleistungen
11%	Man muß wissen, was man will	20%	Selbstbewußtsein
		33%	Fachwissen
21%	Kommunikationsfähigkeit	11%	Intelligenz
11%	Konfliktfähigkeit	22%	Pragmatismus
16%	Teamfähigkeit	25%	Originalität statt Imitation
8%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	24%	Planung und Steuerung
		10%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
35%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	2%	Loyalität und Ihre Grenzen
41%	soziale Fertigkeiten	17%	Organisationskulturen kennen
9%	Chancen erkennen & nutzen	16%	Spaß an der Tätigkeit
17%	Voller Arbeitseinsatz	45%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Grundbildung

13%	Flexibilität	13%	Dauerhafte Höchstleistungen
12%	Man muß wissen, was man will	22%	Selbstbewußtsein
		35%	Fachwissen
23%	Kommunikationsfähigkeit	12%	Intelligenz
13%	Konfliktfähigkeit	16%	Pragmatismus
7%	Teamfähigkeit	15%	Originalität statt Imitation
11%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	28%	Planung und Steuerung
		5%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
38%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	0%	Loyalität und Ihre Grenzen
48%	soziale Fertigkeiten	15%	Organisationskulturen kennen
5%	Chancen erkennen & nutzen	14%	Spaß an der Tätigkeit
16%	Voller Arbeitseinsatz	48%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Weiterbildung

15%	Flexibilität	12%	Dauerhafte Höchstleistungen
18%	Man muß wissen, was man will	25%	Selbstbewußtsein
		45%	Fachwissen
33%	Kommunikationsfähigkeit	14%	Intelligenz
23%	Konfliktfähigkeit	18%	Pragmatismus
12%	Teamfähigkeit	36%	Originalität statt Imitation
9%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	16%	Planung und Steuerung
		18%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
40%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	4%	Loyalität und Ihre Grenzen
38%	soziale Fertigkeiten	25%	Organisationskulturen kennen
11%	Chancen erkennen & nutzen	25%	Spaß an der Tätigkeit
18%	Voller Arbeitseinsatz	55%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Wissenschaftliche Institute, Forschung

13%	Flexibilität	15%	Dauerhafte Höchstleistungen
33%	Man muß wissen, was man will	8%	Selbstbewußtsein
		85%	Fachwissen
16%	Kommunikationsfähigkeit	45%	Intelligenz
7%	Konfliktfähigkeit	10%	Pragmatismus
24%	Teamfähigkeit	55%	Originalität statt Imitation
11%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	11%	Planung und Steuerung
		33%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
10%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	2%	Loyalität und Ihre Grenzen
22%	soziale Fertigkeiten	16%	Organisationskulturen kennen
19%	Chancen erkennen & nutzen	42%	Spaß an der Tätigkeit
25%	Voller Arbeitseinsatz	43%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Museen, Archive

11%	Flexibilität	8%	Dauerhafte Höchstleistungen
13%	Man muß wissen, was man will	12%	Selbstbewußtsein
		68%	Fachwissen
11%	Kommunikationsfähigkeit	8%	Intelligenz
6%	Konfliktfähigkeit	16%	Pragmatismus
9%	Teamfähigkeit	48%	Originalität statt Imitation
14%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	8%	Planung und Steuerung
		8%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
10%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	4%	Loyalität und Ihre Grenzen
12%	soziale Fertigkeiten	16%	Organisationskulturen kennen
12%	Chancen erkennen & nutzen	30%	Spaß an der Tätigkeit
10%	Voller Arbeitseinsatz	55%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Generell betonen sie, daß es ein Erfolg ist, das zum Beruf gemacht zu haben, was am meisten interessiert und zufriedenstellt. Der Spaß an der Arbeit steht im Vordergrund, aber auch gesellschaftliche und finanzielle Anerkennung werden als Teil des Erfolges genannt. Die Betreiber privater Bildungsinstitutionen und ihre Angestellten sowie jene, die in Museen arbeiten, definieren Erfolg wieder primär als Zielerreichung. Auch hier kommt dem Aspekt der persönlichen Zufriedenheit im Beruf und der gelungenen Kombination von Beruf und Privatleben große Bedeutung zu (Selbstverwirklichung). Hier kommt aber auch der Aspekt des Neuen stärker zur Geltung. Innovationsfähigkeit und seiner Zeit voraus zu sein, Trends zu setzen, sind wesentliche Bestandteile der Definition des Erfolges. Anerkennung in finanzieller und persönlicher Hinsicht ist ebenso wichtig. Wenn es um die Frage der Gründe für Erfolg geht, ist die zuvor geschilderte Teilung nicht mehr so stark zu beobachten. Die klare und frühzeitige Zieldefinition, Fleiß, Begabung und Talent, stete Weiterbildung sowie der Wille zum Erfolg, Engagement und Ausdauer sind für alle Befragten gleichermaßen wichtig. Auch das Gespür für Entwicklungen und die damit verbundene Innovationsfähigkeit, Kreativität und Phantasie sind bedeutend. Während bei den Universitätsbediensteten die eigene Arbeit und deren Ausgestaltung sowie deren Umfeld als Erfolgsfaktoren gesehen werden, was durch die dort herrschenden Arbeitsbedingungen zu erklären ist, messen die anderen Befragten dieser Kategorie der Frage des Teams und seiner Bildung zentrale Bedeutung zu. Glück und Zufall, aber auch sich bietende Chancen zu ergreifen, werden auch hier als wesentliche Faktoren des Erfolges betrachtet. Niederlagen werden je nach Arbeitsbereich sehr unterschiedlich aufgefaßt. Während für die einen politisch basierte Karrieren oder unbegründete politische Entscheidungen als Niederlage erfahren werden, ist es für andere die Verfehlung selbst gesteckter Ziele oder das Aufgeben der eigenen Träume. Niederlagen werden aber auch umfassender definiert, z.B. als verlorener Kampf um Natur und Kultur. Es ist hier sehr stark zu erkennen, daß Niederlagen einerseits sehr individuell und andererseits im gleichen Atemzug sehr umfassend gesehen werden. Der Verlust schützenswerter natürlicher sowie kultureller Umgebung ist, zumindest für alle direkt betroffenen Personen, eine Niederlage, allerdings nur selten im beruflichen Umfeld. Was den Umgang mit Niederlagen betrifft, herrscht wieder Einigkeit: sie gehören zum Erfolg dazu und sind als Lernprozesse positiv zu betrachten, da sie die Möglichkeit zum Überdenken der eigenen Ziele geben und Veränderungen möglich werden. Woher nehmen die Befragten ihre Kraft und Motivation für ihre erfolgreiche Berufslaufbahn? Zum Teil aus der Arbeit und dem ungebrochenen Interesse daran sowie aus der Faszination

Copyrighted material

selbst, zum Teil aus einer gesunden Lebensführung. Manche beziehen auch aus ihrem Glauben Kraft. Auch die Familie und die Freunde als Refugium zum Krafttanken werden hier genannt. Für Hobbies bleibt hier offenbar noch weniger Zeit als anderswo. Die befragten Personen geben aber am häufigsten verschiedene Sportarten, die Familie und auch sehr ruhige Tätigkeiten wie wandern, basteln oder schlafen an. Vergleiche zu anderen Branchenprofilen entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Kommentar zum Branchenindex", der im Anschluß an dieses Kapitel folgt.

Gewerbe

Gewerbebetriebe sind laut Gewerbeordnung Unternehmen, die mit Ausnahme der Urproduktion (Land- und Forstwirtschaft, Fischerei und Bergbau), der Freien Berufe, der rein künstlerischen und wissenschaftlichen Betätigung, der Hauswirtschaft, des Beamtendienstes und der Tätigkeit in öffentlichen oder gemeinnützigen Betrieben für den dauernden Erwerb tätig sind. Hier handelt es sich im engeren Sinn um Unternehmen, die im Gegensatz zur Industrie im Rahmen eines Handwerks oder Kleingewerbes Produkte be- und verarbeiten. Um die Übersichtlichkeit dieses Kapitels zu wahren, ist die Gruppe Gewerbebetriebe in verschiedene Untergruppen unterteilt worden. Sie wurden folgendermaßen zusammengefaßt:

Branchenprofil - Optiker

21%	Flexibilität	12%	Dauerhafte Höchstleistungen
12%	Man muß wissen, was man will	8%	Selbstbewußtsein
		65%	Fachwissen
36%	Kommunikationsfähigkeit	12%	Intelligenz
11%	Konfliktfähigkeit	32%	Pragmatismus
10%	Teamfähigkeit	14%	Originalität statt Imitation
34%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	10%	Planung und Steuerung
		8%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
10%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	8%	Loyalität und Ihre Grenzen
45%	soziale Fertigkeiten	10%	Organisationskulturen kennen
11%	Chancen erkennen & nutzen	15%	Spaß an der Tätigkeit
16%	Voller Arbeitseinsatz	62%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

- *für den Haus- und Heimbedarf.* Hier finden sich RahmenbildnerInnen, TürenherstellerInnen, GlaserInnen, TapeziererInnen, SchlosserInnen, LeuchtenherstellerInnen, Bürsten- und PinselerzeugerInnen, SchildermacherInnen, (Elektro-) InstallateurInnen, MechanikerInnen und WerkzeugmacherInnen sowie Kfz-MechanikerInnen und -SchlosserInnen.
- *für den körperlichen Bedarf.* Hier finden sich OptikerInnen, BandagistInnen, LederwarenherstellerInnen, KürschnerInnen, SchneiderInnen, FriseurInnen, KosmetikerInnen und FleischerInnen.
- *für den kulturellen Bedarf.* Hier finden sich DruckerInnen und PapierherstellerInnen, GoldschmiedInnen, MusikinstrumentenbauerInnen und KunstgießerInnen.

- Gewerbebetriebe für den Haus- und Heimbedarf

In diesem Bereich waren die für die Analyse berücksichtigten Frauen stark unterrepräsentiert. Sie finden sich als Schlosserinnen, Leuchtenherstellerinnen und Tapeziererinnen. Der Großteil der Befragten ist männlich. Das Alter der Interviewten zum Zeitpunkt der Erhebung bewegte sich zwischen 25 und 86 Jahren. Sie hatten alle in ihrem jeweiligen Bereich zumindest eine abgeschlossene Lehre beziehungsweise die Gesellenprüfung absolviert. Knapp die Hälfte von ihnen erwarb darüber hinaus den Meistertitel und vereinzelt hatten die Befragten auch eine höhere Schule (Allgemeinbildende Höhere Schule, Handelsakademie oder Höhere Technische Lehranstalt) abgeschlossen. Die meisten Interviewten in der Gruppe der 21- bis 40jährigen waren weder verheiratet noch hatten sie Kinder. Die darauf folgenden Generationen der 41jährigen und älteren hingegen lebten zumeist in Ehe und hatten Kinder. Meist sind die Befragten selbständige Unternehmer mit Klein- oder Mittelbetrieben. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere die Weiterbildung, lebensbegleitendes Lernen und Fachwissen in den Vordergrund rücken. Arbeitseinsatz, Disziplin, innere Kraft und Selbstmotivation (Ehrgeiz), Flexibilität, Selbstbeherrschung und -vertrauen, Risikobereitschaft, Fleiß, Kreativität, Konsequenz, positives Denken und Spaß am Beruf sowie Spezialisierung wurden als weitere Erfolgsindikatoren genannt.
Vergleiche zu anderen Branchenprofilen entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Kommentar zum Branchenindex", der im Anschluß an dieses Kapitel folgt.

- Gewerbebetriebe für den körperlichen Bedarf

Branchenprofil - Kosmetika, Dienstleister

23%	Flexibilität	22%	Dauerhafte Höchstleistungen
16%	Man muß wissen, was man will	18%	Selbstbewußtsein
		55%	Fachwissen
41%	Kommunikationsfähigkeit	24%	Intelligenz
18%	Konfliktfähigkeit	18%	Pragmatismus
10%	Teamfähigkeit	28%	Originalität statt Imitation
12%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	28%	Planung und Steuerung
		15%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
6%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	10%	Loyalität und Ihre Grenzen
45%	soziale Fertigkeiten	3%	Organisationskulturen kennen
4%	Chancen erkennen & nutzen	17%	Spaß an der Tätigkeit
25%	Voller Arbeitseinsatz	38%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

In diesem Bereich gab es unter den für die Analyse herangezogenen Interviewpartnern mehr Frauen als Männer. Sie finden sich als Friseurinnen, Kosmetikerinnen, Fußpflegerinnen und Schneiderinnen. Die Männer hingegen waren in der orthopädischen Produktion (Bandagisten) und Lederwarenmanufaktur oder als Optiker, Fleischer und Kürschner tätig. Das Alter der InterviewpartnerInnen bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 26 und 89 Jahren und war ziemlich gleich verteilt. Von der Ausbildung

Branchenprofil - Bekleidung, Dienstleister

21%	Flexibilität	15%	Dauerhafte Höchstleistungen
9%	Man muß wissen, was man will	5%	Selbstbewußtsein
		42%	Fachwissen
37%	Kommunikationsfähigkeit	16%	Intelligenz
20%	Konfliktfähigkeit	20%	Pragmatismus
10%	Teamfähigkeit	25%	Originalität statt Imitation
13%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	14%	Planung und Steuerung
		8%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
10%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	4%	Loyalität und Ihre Grenzen
33%	soziale Fertigkeiten	0%	Organisationskulturen kennen
5%	Chancen erkennen & nutzen	11%	Spaß an der Tätigkeit
17%	Voller Arbeitseinsatz	63%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Copyrighted material

her schlossen fast alle nach der Lehre die Meisterprüfung ab. Nur sehr wenige hatten ein Diplom oder die AHS-Matura. Der Großteil der Befragten war verheiratet und hatte auch Kinder. Fast alle Befragten waren Selbständige und hatten jeweils einen Kleinbetrieb. Die Betriebe der orthopädischen Produktion und der Ledermanufaktur wurden als Familienbetriebe von den Befragten übernommen. Das traf auch für einen Fußpflegesalon und eine Fleischerei zu. Alle anderen Unternehmen wurden von den Interviewten selbst gegründet. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie als wichtige Eigenschaften Bodenständigkeit, Menschlichkeit, Kommunikationsfähigkeit, Entschlossenheit, Sensibilität, Härte, Toleranz, Weitblick, Berufserfahrung, Geschäftstüchtigkeit, Ehrgeiz, Pflichtbewußtsein, Zielstrebigkeit, Selbstbewußtsein, Kreativität, Perfektion, Beständigkeit, Geduld, Fleiß und Fairneß anführten. Weiters sollte man/frau die Fähigkeiten besitzen, sich selbst Fehler einzugestehen, der Berufung zu folgen, positiv zu denken und eigene Ideen umzusetzen. Die Liebe zum Beruf wäre dabei das Um und Auf des Erfolgs. Das Spektrum war breit gefächert, wenngleich auffallend häufig nur soziale Fertigkeiten genannt wurden.

* Gewerbebetriebe für den kulturellen Bedarf

In diesem Bereich waren sowohl Frauen als auch Männer im Erhebungszeitraum für die Analyse herangezogen worden. Beispiele: Eine Frau befand sich im Gewerbe der Buchbinderei, die mit handgefertigtem und handgefärbtem Papier arbeitete. Die Männer waren als Drucker, Musikinstrumentenbauer und Kunstgießer tätig. Das Alter der Befragten bewegte sich zwischen 27 und 70 Jahren. Es hatten alle den Lehrabschluß und die meisten auch die Meisterprüfung für ihr Gewerbe abgeschlossen. Einige wenige absolvierten vorher auch die Matura. Fast alle waren verheiratet und hatten Kinder. Die Befragten waren fast alle Selbständige mit einem Kleinbetrieb.

Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie Risikobereitschaft, Ausdauer, Flexibilität, Ehrgeiz, Fachwissen, Durchsetzungsvermögen, Erfolgswillen, Verantwortungsbewußtsein, sympathisches Auftreten, Zähigkeit, Optimismus, Sparsamkeit, Liebe zum Beruf, Ehrlichkeit, Perfektion, Lernbereitschaft, Fähigkeit zu (Selbst-)Kritik und Konsequenz als wichtige Eigenschaften anführten. Auch die Fähigkeit, MitarbeiterInnen zu motivieren, wurde als Erfolgsindikator angegeben.

Gastgewerbe

Branchenprofil - Unterbringung, Hotels, Pensionen

20 %	Flexibilität	8 %	Dauerhafte Höchstleistungen
11 %	Man muß wissen, was man will	11 %	Selbstbewußtsein
		58 %	Fachwissen
30 %	Kommunikabonsfähigkeit	18 %	Intelligenz
11 %	Konfliktfähigkeit	25 %	Pragmatismus
25 %	Teamfähigkeit	25 %	Originalität statt Imitation
13 %	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	38 %	Planung und Steuerung
		33 %	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
20 %	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	9 %	Loyalität und Ihre Grenzen
26 %	soziale Fertigkeiten	16 %	Organisationskulturen kennen
8 %	Chancen erkennen & nutzen	23 %	Spaß an der Tätigkeit
22 %	Voller Arbeitseinsatz	57 %	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

* Hotelbetriebe

In dieser Sparte wurden im Rahmen der Erhebung für die Analyse drei mal so viele Männer wie Frauen interviewt. Der Anteil der AkademikerInnen war allerdings bei den Frauen dreimal höher. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 26 und 69 Jahren. Das Ausbildungsspektrum der NichtakademikerInnen reichte von der Koch/Kellnerlehre über die Handelsschule bis zur AHS-, HTL- oder HAK-Matura. Beinahe alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Die meisten derBefragten waren unselbständig Beschäftigte und in einem mittleren oder großen Hotelbetrieb angestellt. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Spaß an der Arbeit, gesteckte Ziele erreichen, Optimismus, Aufgeschlossenheit, guten Umgang mit Menschen, Beharrlichkeit, Humor, Konsequenz und Fachwissen als wichtige Erfolgskriterien anführen.

* Restaurantbetriebe

Branchenprofil - Speiselokale

26 %	Flexibilität	18 %	Dauerhafte Höchstleistungen
8 %	Man muß wissen, was man will	16 %	Selbstbewußtsein
		33 %	Fachwissen
29 %	Kommunikationsfähigkeit	15 %	Intelligenz
9 %	Konfliktfähigkeit	24 %	Pragmatismus
17 %	Teamfähigkeit	33 %	Originalität statt Imitation
12 %	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	18 %	Planung und Steuerung
		16 %	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
11 %	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	10 %	Loyalität und Ihre Grenzen
45 %	soziale Fertigkeiten	10 %	Organisationskulturen kennen
8 %	Chancen erkennen & nutzen	27 %	Spaß an der Tätigkeit
25 %	Voller Arbeitseinsatz	51 %	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

In dieser Sparte wurden im Rahmen der Erhebung für die Analyse wesentlich mehr Männer als Frauen interviewt (3:1). Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 29 und 58 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von der Koch/Kellner- oder Elektromechanikerlehre über die Gastgewerbe- oder Hotelfachschule bis zur AHS-Matura. Beinahe alle Befragten waren verheiratet, hatten Kinder und waren Selbständige mit einem kleinen, mittleren oder großen Restaurantbetrieb. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere hohen Arbeitseinsatz, Disziplin, Freude an der Arbeit, fundierte Ausbildung, Durchsetzungsvermögen, Verantwortungsbewußtsein, Kreativität, Ehrgeiz, Risikobereitschaft, guten Umgang mit Menschen und Ausdauer als wichtige Erfolgskriterien anführen.

Branchenprofil - Kaffee u. Kuchen

23 %	Flexibilität	15 %	Dauerhafte Höchstleistungen
11 %	Man muß wissen, was man will	19 %	Selbstbewußtsein
		8 %	Fachwissen
21 %	Kommunikationsfähigkeit	12 %	Intelligenz
2 %	Konfliktfähigkeit	15 %	Pragmatismus
15 %	Teamfähigkeit	18 %	Originalität statt Imitation
9 %	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	16 %	Planung und Steuerung
		8 %	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
5 %	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	15 %	Loyalität und Ihre Grenzen
42 %	soziale Fertigkeiten	5 %	Organisationskulturen kennen
8 %	Chancen erkennen & nutzen	25 %	Spaß an der Tätigkeit
15 %	Voller Arbeitseinsatz	42 %	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Copyrighted material

✱ Kaffee-Konditoreien

In dieser Sparte wurden im Rahmen der Erhebung für die Analyse mehr Männer als Frauen interviewt (3:1). Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 28 und 92 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von der Zuckerbäckerlehre bis zur Hotelfachschule. Alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Sie waren fast alle Selbständige mit einem kleinen Kaffee-Konditoreibetrieb. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere solide Ausbildung, Selbstdisziplin, Konsequenz, Kreativität, Ehrgeiz, Flexibilität und hohen Arbeitseinsatz als wichtige Erfolgskriterien anführen.

Technik

Um die Übersichtlichkeit dieses Kapitels zu wahren, ist die Gruppe der technischen Betriebe in verschiedene Untergruppen unterteilt worden. Sie gliedern sich auf in:

- ✱ Elektroanlagenbau/Lichttechnik,
- ✱ Computertechnik/Softwareentwicklung,
- ✱ Maschinenbau,
- ✱ Medizinische Geräteherstellung und
- ✱ Anlagenbau.

✱ Elektroanlagenbau/Lichttechnik

In dieser Sparte waren im Rahmen der Erhebung für die Analyse fast ausschließlich Männer (6% Frauen) herangezogen worden. Ihr Alter bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 23 und 82 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reicht von der Elektrikerlehre beziehungsweise -meisterprüfung über die HTL-Matura bis zum Studium der chemischen Verfahrenstechnik oder Elektrotechnik. Die Befragten waren fast alle verheiratet und hatten Kinder. Die Hälfte von ihnen sind Selbständige mit Klein- und Mittelunternehmen. Die andere Hälfte der unselbständig Beschäftigten sind als Geschäftsführer, Gruppenleiter oder Vorstandsvorsitzende in Groß- oder Superunternehmen tätig. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie Optimismus, Risikobewußtsein, innere Motivation, Natürlichkeit, Professionalität, Bescheidenheit, Menschlichkeit, Offenheit, Vertrauenswürdigkeit, Organisationsfähigkeit, Überzeugungskraft, Lernwilligkeit und -fähigkeit, Flexibilität, soziale Kompetenz und Verläßlichkeit als wichtige Eigenschaften anführen.

Außerdem wird auch das soziale Umfeld als prägender Faktor angegeben. Daß man/frau sich erreichbare Ziele stecken und sich selbst treu bleiben, sowie hohen Arbeitseinsatz leisten und Ideen mit MitarbeiterInnen verwirklichen soll, sind weitere Erfolgsindikatoren.

✱ Computertechnik/Softwareentwicklung

In dieser Sparte waren im Rahmen der Erhebung für die Analyse zum überwiegenden Teil Männer herangezogen, aber auch Frauen berücksichtigt worden. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 33 und 56 Jahren.

Das Ausbildungsspektrum reichte von einer kaufmännischen Lehre über die HBLA für Fremdenverkehrsberufe, HAK-, HTL-Matura bis zum Studium der technischen Physik, der Handelswissenschaften oder Betriebswirtschaft, der Mathematik, der Informatik, Jurisprudenz und Elektrotechnik. Fast alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Es gab fast ebensoviele Angestellte wie Selbständige. Die unselbständig Beschäftigten waren vor allem als Geschäftsführer und Prokuristen in Groß- und Superunternehmen tätig. Die

Branchenprofil - Computer/Systeme/Büromaschinen

30%	Flexibilität	8%	Dauerhafte Höchstleistungen
20%	Man muß wissen,	12%	Selbstbewußtsein
	was man will	55%	Fachwissen
13%	Kommunikationsfähigkeit	16%	Intelligenz
24%	Konfliktfähigkeit	32%	Pragmatismus
11%	Teamfähigkeit	12%	Originalität statt Imitation
16%	Entscheidungsfähigkeit &	24%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	14%	Motivation bzw.
25%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	5%	Loyalität und Ihre Grenzen
18%	soziale Fertigkeiten	21%	Organisationskulturen kennen
24%	Chancen erkennen & nutzen	18%	Spaß an der Tätigkeit
25%	Voller Arbeitseinsatz	65%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - EDV-Dienstleistungen

38%	Flexibilität	13%	Dauerhafte Höchstleistungen
22%	Man muß wissen,	20%	Selbstbewußtsein
	was man will	65%	Fachwissen
14%	Kommunikationsfähigkeit	25%	Intelligenz
21%	Konfliktfähigkeit	36%	Pragmatismus
16%	Teamfähigkeit	18%	Originalität statt Imitation
13%	Entscheidungsfähigkeit &	17%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	13%	Motivation bzw.
33%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	1%	Loyalität und Ihre Grenzen
28%	soziale Fertigkeiten	5%	Organisationskulturen kennen
27%	Chancen erkennen & nutzen	17%	Spaß an der Tätigkeit
25%	Voller Arbeitseinsatz	55%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Selbständigen hatten vor allem Klein- und Mittelbetriebe. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Konsequenz, Spaß an der Arbeit und am Lernen, Disziplin, Fleiß, Intelligenz, Glück, Ehrlichkeit, Umsetzungsfähigkeit, Optimismus, Offenheit, Anpassungsfähigkeit, Verläßlichkeit, Begeisterungsfähigkeit, Hartnäckigkeit, Überzeugungskraft, Kommunikationsfähigkeit, Kreativität und Menschlichkeit als wichtige Erfolgskriterien anführen. Desweiteren ist es unerläßlich, ein Zielsystem zu erarbeiten und diese Ziele zu erreichen. Dabei muß man/frau sich hundertprozentig mit der Arbeit identifizieren können und bereit sein, viel zu arbeiten.

✱ Maschinenbau

In dieser Sparte wurden fast ausschließlich Männer und nur eine Frau in der Erhebungsphase für die Analyse berücksichtigt. Das Alter aller Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 30 und 87 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von der Werkzeugmacherlehre und Meisterprüfung, über die TGM- oder HTL-Matura bis zum Maschinenbau- und der Betriebswirtschaftsstudium.

Fast alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Sie sind durchwegs Selbständige mit jeweils Klein- oder Mittelunternehmen. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Menschlichkeit, guten Umgang mit Menschen, viel Arbeit, Qualität und Service, hundertprozentige Leistung, Fachwissen, ständige Weiterbildung, Geschäftstüchtigkeit, solides wirtschaftliches Denken, Ehrlichkeit, Selbstdisziplin, Ethik und Rückgrat, Fleiß, Zähigkeit, innere Motivation,

Copyrighted material

Branchenprofil - Maschinenbau, Werkzeugbau			
15%	Flexibilität	24%	Dauerhafte Höchstleistungen
11%	Man muß wissen, was man will	12%	Selbstbewußtsein
		88%	Fachwissen
12%	Kommunikationsfähigkeit	33%	Intelligenz
12%	Konfliktfähigkeit	38%	Pragmatismus
12%	Teamfähigkeit	16%	Originalität statt Imitation
21%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	28%	Planung und Steuerung
		12%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
22%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	4%	Loyalität und Ihre Grenzen
25%	soziale Fertigkeiten	13%	Organisationskulturen kennen
18%	Chancen erkennen & nutzen	10%	Spaß an der Tätigkeit
24%	Voller Arbeitseinsatz	58%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Bau- u. Innenausbauunternehmen			
40%	Flexibilität	18%	Dauerhafte Höchstleistungen
16%	Man muß wissen, was man will	25%	Selbstbewußtsein
		65%	Fachwissen
15%	Kommunikationsfähigkeit	25%	Intelligenz
33%	Konfliktfähigkeit	36%	Pragmatismus
26%	Teamfähigkeit	12%	Originalität statt Imitation
28%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	35%	Planung und Steuerung
		15%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
33%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	4%	Loyalität und Ihre Grenzen
8%	soziale Fertigkeiten	15%	Organisationskulturen kennen
11%	Chancen erkennen & nutzen	12%	Spaß an der Tätigkeit
25%	Voller Arbeitseinsatz	50%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Ausgeglichenheit, Identifikation mit der Firma, guten Umgang mit MitarbeiterInnen, Kreativität, Phantasie, Härte, Glück, Zielstrebigkeit, Freude an der Arbeit, Kommunikationsfähigkeit und Verantwortungsbewußtsein als wichtige Faktoren anführen. Außerdem wurde hervorgehoben, daß es wesentlich sei, Profil zu zeigen und unbedingt von sich selbst überzeugt zu sein. Entscheidungen sollen selbst getroffen und dann durchgezogen werden, ohne sich dabei von außen beeinflussen zu lassen. Dabei soll man sich seiner Stärken und Schwächen bewußt sein. Erfolgsträchtig ist es, eine Marktlücke zu finden und zu versuchen, tiefer als andere in einen Bereich hineinzuschauen und mehr in Lösungen als in Problemen zu denken sowie bei der Arbeit an die eigenen Grenzen zu gehen und diese zu überwinden. Generell gilt, daß jeder das machen soll, wozu er/sie sich berufen fühlt.

* Medizinische Geräteherstellung

In dieser Sparte wurden im Rahmen der Erhebung für die Analyse ausschließlich Männer interviewt. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 28 und 64 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von einer Maschinenschlosserlehre bis zum Elektrotechnik- oder Maschinenbaustudium. Fast alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Sie sind fast alle Selbständige mit einem Kleinbetrieb. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Ehrgeiz, Intelligenz, Stehvermögen, Ausbildung, Begabung, breitgefächerte Interessen, ständigen Lernwillen, Verantwortungsbewußtsein, realistische Zielsetzung, gute MitarbeiterInnenauswahl, Beziehungen und Glück als wichtige Erfolgskriterien anführen.

* Anlagenbau

In dieser Sparte wurden im Rahmen der Erhebung für die Analyse vor allem Männer und eine Frau berücksichtigt. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 23 und 79 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von der TGM- oder HTL-Matura bis zum Studium der Tiefbautechnik, der Betriebswirtschaft, der Verfahrenstechnik und des Bauingenieurswesens. Die Befragten waren fast alle verheiratet und hatten Kinder. Den überwiegenden Teil bildeten Selbständige mit einem Klein- oder Mittelbetrieb. Die unselbständig Beschäftigten waren als Geschäftsführer oder Bereichsleiter in mittleren oder großen Unternehmen tätig. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Mut, Selbstvertrauen, Konsequenz, Aufgeschlossenheit Neuem gegenüber, guten Umgang mit Menschen, Risikobereitschaft, Problemlösungskapazitäten, Kommunikationsvermögen, Selbstdisziplin, Begabung, Willensstärke, Innovationsfähigkeit, Ausdauer, positive Grundeinstellung, Leistungsorientiertheit, Freude an der Arbeit, Menschlichkeit und Fachkompetenz als wichtige Erfolgskriterien anführen. Außerdem sollen Ziele nicht aus den Augen verloren werden.

Jurisprudenz - Rechtsanwälte - Notare

Branchenprofil - Rechtsanwälte, Notare			
48%	Flexibilität	15%	Dauerhafte Höchstleistungen
22%	Man muß wissen, was man will	33%	Selbstbewußtsein
		45%	Fachwissen
44%	Kommunikationsfähigkeit	33%	Intelligenz
39%	Konfliktfähigkeit	24%	Pragmatismus
11%	Teamfähigkeit	45%	Originalität statt Imitation
19%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	18%	Planung und Steuerung
		15%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
25%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	10%	Loyalität und Ihre Grenzen
30%	soziale Fertigkeiten	0%	Organisationskulturen kennen
22%	Chancen erkennen & nutzen	22%	Spaß an der Tätigkeit
12%	Voller Arbeitseinsatz	30%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Jurisprudenz *(Sample zu gering)*			
14%	Flexibilität	29%	Dauerhafte Höchstleistungen
29%	Man muß wissen, was man will	29%	Selbstbewußtsein
		71%	Fachwissen
14%	Kommunikationsfähigkeit	43%	Intelligenz
43%	Konfliktfähigkeit	14%	Pragmatismus
14%	Teamfähigkeit	14%	Originalität statt Imitation
29%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	29%	Planung und Steuerung
		14%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
43%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	0%	Loyalität und Ihre Grenzen
29%	soziale Fertigkeiten	0%	Organisationskulturen kennen
14%	Chancen erkennen & nutzen	14%	Spaß an der Tätigkeit
29%	Voller Arbeitseinsatz	52%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

In dieser Analysekategorie waren signifikant mehr Männer als Frauen vertreten, (5:1) vor allem unter den Befragten über 55 Jahren. Von der Altersstruktur her ist eine große Bandbreite zu verzeichnen. Durchschnittlich sind die Interviewten allerdings zwischen 40 und 70 Jahre alt (Höchstwert 82). Die Mehrzahl der

Copyrighted material

Befragten arbeitet in der eigenen Rechtsanwaltskanzlei. Fast alle InterviewpartnerInnen sind verheiratet, die meisten haben Kinder. Auf die Frage, was ausschlaggebend für den Erfolg war, antworteten alle, wenn auch mit unterschiedlichen Worten, daß es ihre Zielstrebigkeit gewesen sei. Es sei nötig Visionen und Ziele zu haben und neugierig zu sein. Harte Arbeit sei dann der Schlüssel – die Identifikation mit dem Job ist sehr groß. Frauen betonen darüber hinaus häufiger ihre geistige Unabhängigkeit und ihr Glück, von kompetenten Personen in ihrer Umgebung lernen zu können. Überhaupt scheint die Anerkennung für die erbrachten Leistungen viel zur Motivation beizutragen. Ein Interviewpartner meinte dazu: Er betrachte sich selbst als erfolgreich, „solange (er) das Vertrauen (seiner) Klienten genieße". Niederlagen werden natürlich als unangenehm empfunden, allerdings auch als Chance und Ansporn für zukünftige Aufgaben, die man dann noch besser erledigen will. Die älteren Interviewpartner scheinen schon ein etwas abgeklärteres Verhältnis zu ihrem Berufs- und Privatleben zu haben. Einer gibt an, daß er Kraft aus Stetigkeit, Konstanz und fehlender Hektik in seinem Leben zieht. Eine Rechtsanwältin antwortet auf diese Frage, daß sie ihre Kraft aus der Freude an der Arbeit und Leistung bezieht. Auf die Frage nach der Wirkung des eigenen Erfolges, gab nur ein befragter Rechtsanwalt an, daß Mitarbeiter oder Freunde „eigentlich nichts darüber sagen, weil (er) über seine Erfolge nicht offen (spricht)". Alle anderen geben an, daß sie aus unterschiedlichen Gründen anerkannt und als erfolgreich betrachtet würden und sich selbst auch als erfolgreich einstuften. Vergleiche zu anderen Branchenprofilen entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Kommentar zum Branchenindex", der im Anschluß an dieses Kapitel folgt.

Gesundheit

Branchenprofil - Ärzte, Fachärzte, Apotheken, Krankenhäuser			
38%	Flexibilität	33%	Dauerhafte Höchstleistungen
33%	Man muß wissen, was man will	16%	Selbstbewußtsein
		85%	Fachwissen
28%	Kommunikationsfähigkeit	22%	Intelligenz
26%	Konfliktfähigkeit	24%	Pragmatismus
29%	Teamfähigkeit	12%	Originalität statt Imitation
43%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	21%	Planung und Steuerung
		15%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
40%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	7%	Loyalität und Ihre Grenzen
20%	soziale Fertigkeiten	25%	Organisationskulturen kennen
11%	Chancen erkennen & nutzen	22%	Spaß an der Tätigkeit
22%	Voller Arbeitseinsatz	46%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Es gibt mehr Ärzte als Ärztinnen (2:1). Zum Zeitpunkt der Erhebung waren die Befragten zwischen 41 und 85 Jahre alt. Männer sind fast durchwegs verheiratet und haben Kinder. Die Mehrheit der in der Stichprobe erfaßten Personen hat eine eigene Praxis. Erfolg ist für die Interviewten zum großen Teil ein ideell besetzter Begriff, wie Krankheiten zu heilen, Ideen umzusetzen und positive Rückmeldungen zu erhalten. Stete Weiterbildung, Schnelligkeit, Ideenreichtum und Teamarbeit werden neben Disziplin als Erfolgsfaktoren genannt. Kraft schöpfen Ärzte vor allem aus ihrem Familienleben. Vergleiche zu anderen Branchenprofilen entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Kommentar zum Branchenindex", der im Anschluß an dieses Kapitel folgt.

Politik

Im Bereich der Politik ist es ein allgemein bekanntes und auch täglich sichtbares Phänomen, daß mehr Männer prestigeträchtige Positionen innehaben als

Branchenprofil - Politik			
33%	Flexibilität	8%	Dauerhafte Höchstleistungen
11%	Man muß wissen, was man will	24%	Selbstbewußtsein
		22%	Fachwissen
26%	Kommunikationsfähigkeit	25%	Intelligenz
38%	Konfliktfähigkeit	8%	Pragmatismus
21%	Teamfähigkeit	24%	Originalität statt Imitation
17%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	22%	Planung und Steuerung
		32%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
15%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	33%	Loyalität und Ihre Grenzen
43%	soziale Fertigkeiten	42%	Organisationskulturen kennen
26%	Chancen erkennen & nutzen	24%	Spaß an der Tätigkeit
25%	Voller Arbeitseinsatz	40%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Frauen. Das spiegelt sich auch in unserer Stichprobe wider, in der nur halb so viele Frauen wie Männer vertreten sind. Die Befragten waren zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 21 und über 76 Jahre alt. Diese ungewöhnlich große Spannweite ergibt sich auch aus den flexiblen Karriereverläufen. Es ist nie zu spät, in die Politik einzusteigen, aber auch nie zu früh. Die überwiegende Mehrheit ist verheiratet, aber nicht alle haben Kinder. Von der Ausbildung her findet man eine große Vielfalt, wenn auch ein großer Teil einen Hochschulabschluß vorweisen kann. In welcher Fachrichtung dieser absolviert wurde, ist für eine politische Karriere nur von sekundärer Bedeutung.
Trotzdem kann man erkennen, daß juristische und wirtschaftliche Studien vorherrschen. Freiheit, politische Ziele durchzusetzen, die eigene Organisation (Partei) voranzubringen und Zufriedenheit sind für PolitikerInnen wesentliche Aspekte des Erfolges. Selbstbewußtsein, Kompetenz, der Wille zur Macht und frühzeitiges Erkennen von Entwicklungen gehören zu den wichtigsten Faktoren für Erfolg. Glaubwürdigkeit und Kompetenz sind eng miteinander verbunden. Daneben stehen Verantwortungsbewußtsein, Kommunikationsfähigkeit sowie Teamfähigkeit ebenfalls ganz oben auf der Anforderungsliste. Loyalität zur eigenen Partei ist entscheidend, um vorwärts zu kommen. Jüngere Befragte meinten, daß Politik kein Weg zum Erfolg sei. Diese Einschätzung bezieht sich auf zwei Aspekte: Zum einen auf die Politikverdrossenheit der Öffentlichkeit und zum anderen auf die Organisationskultur von Parteien. Auch heute noch sind QuereinsteigerInnenkarrieren die Ausnahme. Das bedeutet, für den Erfolg als PolitikerIn braucht man besonders in den großen Parteien viel Ausdauer und Geduld. Vergleiche zu anderen Branchenprofilen entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Kommentar zum Branchenindex", der im Anschluß an dieses Kapitel folgt.

Handel

Im Handel kam es schon in den 1970er Jahren zu enormen Konzentrationsbewegungen und einem bis dahin nicht gekannten Einfließen von Auslandskapital, eine Entwicklung die sich zwar in den 1980er Jahren wieder abschwächte, in den 1990er Jahren aber wieder stark zunahm, vorwiegend mit Investitionen aus Deutschland und der Schweiz (Rewe übernahm den Billa-Konzern und Migros den Konsum). Um die Übersichtlichkeit dieses Kapitels zu wahren, ist die Gruppe Handel in verschiedene Untergruppen unterteilt worden.
So gibt es den Handel

* mit Spielzeug,
* mit Theaterkarten,

Copyrighted material

* mit Baustoffen und -zubehör: Die österreichische Bauwirtschaft war lange Zeit von einer Gruppe im internationalen Vergleich mittelgroßer Unternehmen dominiert, wobei ein sich beschleunigender Konzentrationsprozeß zu beobachten ist. Parallel dazu wurde die Branche auch von spektakulären Pleiten erschüttert (Maculan). Nach wie vor herrschen allerdings private österreichische Unternehmen vor, wobei sich im Zuge der Konzentration eine ständig sinkende Anzahl den Markt teilt (vgl. Übernahme von Era-Bau durch den Konzern von Peter Haselsteiner 1998).
Baustoffindustrie: Im Bereich Steine und Keramik sind viele kleinere und mittlere Erzeuger aktiv, aber auch Unternehmen, die den großen Banken zuzurechnen sind, prägen das Erscheinungsbild der heimischen Baustoffindustrie.
* mit medizinische Geräten,
* mit Textilien: Textil, Bekleidung und Leder – diese drei Branchen mußten in den letzten 15 Jahren erhebliche Schrumpfungsprozesse verkraften. Die überwiegend in österreichischem Privatbesitz befindlichen mittelgroßen Unternehmen der Branche waren stark exportorientiert. Viele der bekannteren Betriebe schlitterten in den letzten Jahren in die Krise oder wurden (teilweise) verkauft (z.B. Mäser und Vossen).
* mit Werbemitteln,
* mit Brennstoffen (inklusive Tankstellen),
* mit Schmuck,
* mit Massenwaren,
* mit Lieferungen (inklusive Speditionen): Das Speditionensgewerbe ist kleinstgewerblich strukturiert, nichtsdestotrotz waren unter den 50 größten Dienstleistungsunternehmen 1989 elf Speditionen. Mit dem Beitritt zur Europäischen Union kam es zu einer tiefgreifenden Umstrukturierung in der Branche, was zu hohen Arbeitsplatzverlusten und Konzentrationsbewegungen führte.
* mit Lebensmitteln: Nahrungs- und Genußmittelindustrie – dieser Sektor war bis zum Beitritt zur EU halböffentlich organisiert und infolge der Regulierung in der Landwirtschaft stark reglementiert. In vielen Teilbereichen gab es Monopole und Oligopole.
Die Branche ist überwiegend kleingewerblich geprägt, trotzdem war rund die Hälfte der Betriebe Ende der 1980er Jahre im Eigentum von Raiffeisen oder multinationalen Konzernen. Innovationen und Marketing setzen nur langsam Akzente. Durch den EU-Beitritt und die Öffnung dieses Marktes kam es zu vielen Betriebsschließungen. Aber es gibt auch positive Beispiele einer Exportsteigerung. Die Konsumentenpreise fielen jedenfalls und die Produktpalette wurde vielfältiger (Aiginger 1996, 115f.).
* mit chemischen Produkten,
* mit Blumen,
* mit (Miet-)Autos,
* mit Tabakwaren,
* mit Computern und -zubehör,
* mit Sportartikeln beziehungsweise Reisen,
* mit Wohnungseinrichtungen und -zubehör
* und mit (elektro-)technischen Geräten.

* Handel mit Spielzeug:

In dieser Sparte waren die für die Analyse erhobenen erfolgreichen Männer ebenfalls im Verhältnis 2:1 gegenüber den Frauen vertreten. Das Alter der Interviewpartner bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 26 und 73 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Lehre bis zur Matura, wobei die hier befragten Männer tendenziell höher qualifiziert waren als die Frauen.

Branchenprofil - Spielwaren, Büroartikel

9%	Flexibilität	12%	Dauerhafte Höchstleistungen
11%	Man muß wissen, was man will	12%	Selbstbewußtsein
		22%	Fachwissen
18%	Kommunikationsfähigkeit	21%	Intelligenz
13%	Konfliktfähigkeit	16%	Pragmatismus
5%	Teamfähigkeit	12%	Originalität statt Imitation
13%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	16%	Planung und Steuerung
		12%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
5%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	3%	Loyalität und Ihre Grenzen
26%	soziale Fertigkeiten	5%	Organisationskulturen kennen
15%	Chancen erkennen & nutzen	13%	Spaß an der Tätigkeit
45%	Voller Arbeitseinsatz	64%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Es waren fast alle verheiratet und sie hatten in der Regel auch Kinder. Sie waren durchwegs Selbständige mit Klein- oder Mittelbetrieben. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Einsatzwillen, Fleiß, Glück und ein Gespür für Zeitgeist anführen.

* Handel mit Theaterkarten

In dieser Sparte waren wesentlich mehr erfolgreiche Frauen als Männer unter den erhobenen Personen vertreten. Das Alter der Befragten zum Zeitpunkt der Interviews bewegte sich zwischen 31 und 61 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Lehre bis zur Matura. Es gab ebenso viele Verheiratete wie Unverheiratete beziehungsweise Befragte mit und ohne Kinder. Alle Befragten, deren Interviews in die Analyse einflossen, waren durchwegs Selbständige mit Kleinbetrieben. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß neben harter Arbeit Fachkenntnisse im wirtschaftlichen und im Kunstbereich notwendig seien. Positives Denken mit Blick nach vorne sowie Spaß an der Arbeit werden als weitere Erfolgskriterien genannt.

* Handel mit Baustoffen beziehungsweise -zubehör

Branchenprofil - Baustoffe u. Baumaterial

15%	Flexibilität	15%	Dauerhafte Höchstleistungen
26%	Man muß wissen, was man will	15%	Selbstbewußtsein
		75%	Fachwissen
11%	Kommunikationsfähigkeit	11%	Intelligenz
30%	Konfliktfähigkeit	32%	Pragmatismus
11%	Teamfähigkeit	18%	Originalität statt Imitation
20%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	15%	Planung und Steuerung
		8%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
25%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	5%	Loyalität und Ihre Grenzen
21%	soziale Fertigkeiten	5%	Organisationskulturen kennen
9%	Chancen erkennen & nutzen	8%	Spaß an der Tätigkeit
31%	Voller Arbeitseinsatz	60%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

In dieser Sparte waren auffallend mehr erfolgreiche Männer als Frauen unter den für die Analyse erhobenen Personen vertreten (10:1). Das Alter der InterviewpartnerInnen bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 23 und 68 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von der Lehre (Bauspengler, Zimmermann, Kfz-Mechaniker) bis zum abgeschlossenen Wirtschafts- und Tiefbaustudium. Männer waren tendenziell nicht höher qualifiziert als Frauen (zwei der Frauen hatten ein abgeschlossenes Studium). Die Befragten waren

Copyrighted material

fast alle verheiratet und hatten überwiegend auch Kinder. Der größere Teil der InterviewpartnerInnen war als GeschäftsführerInnen beziehungsweise als leitende Angestellte in Mittel- und Großbetrieben tätig. Zu den Erfolgskriterien zählen für die Befragten vor allem realistische Zielsetzungen, aber auch Visionen, Mut zum Risiko und seinen Weg ständig vor Augen zu haben. Ebenfalls angeführt wurde, die Balance zwischen Berufs- und Privatleben zu halten. Menschlichkeit, Humor, Ausdauer, Flexibilität, Gewissenhaftigkeit, Menschenkenntnis, Kreativität und Ehrlichkeit werden als weitere wichtige Erfolgseigenschaften angegeben. Aber auch das Elternhaus wurde immer wieder als ausschlaggebend für den Erfolg angesehen. Niederlagen wurden zumeist als Chance, daraus zu lernen, interpretiert: „Wer Niederlagen kennt, kennt den Sieg."

✱ Handel mit medizinischen Geräten

In dieser Sparte wurden im Erhebungszeitraum der Analyse ausschließlich Männer befragt. Ihr Alter bewegte sich zum Zeitpunkt der Interviews zwischen 28 und 64 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Lehre bis zur akademischen Ausbildung. Die Befragten waren fast alle verheiratet und hatten in der Regel auch Kinder. Die Selbständigen und unselbständig Beschäftigten hielten sich die Waage. Die Selbständigen hatten vor allem Klein- und Mittelbetriebe. Die unselbständig Beschäftigten waren in Mittel- und Großbetrieben in leitenden Positionen als nationale Manager oder Geschäftsführer tätig. Als Erfolgskriterien führen die Befragten hundertprozentigen Einsatz, starken Willen, Visionen, Konsequenz, eine eigene Linie haben, Loyalität, Mobilität, Vertrauenswürdigkeit, Offenheit für neue Ideen, Produkt- und Marktkenntnisse, überdurchschnittliche Leistungen, Spontaneität und Flexibilität sowie Sprachkenntnisse an.

✱ Handel mit Textilien

Branchenprofil - Bekleidung

14%	Flexibilität	8%	Dauerhafte Höchstleistungen
14%	Man muß wissen, was man will	11%	Selbstbewußtsein
		38%	Fachwissen
33%	Kommunikationsfähigkeit	11%	Intelligenz
13%	Konfliktfähigkeit	14%	Pragmatismus
8%	Teamfähigkeit	24%	Originalität statt Imitation
13%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	12%	Planung und Steuerung
		11%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
5%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	7%	Loyalität und Ihre Grenzen
30%	soziale Fertigkeiten	10%	Organisationskulturen kennen
15%	Chancen erkennen & nutzen	10%	Spaß an der Tätigkeit
18%	Voller Arbeitseinsatz	60%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

In dieser Sparte wurden 94 Männer und 95 Frauen innerhalb des Erhebungszeitraums der Analyse erhoben. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Interviews zwischen 25 und 79 Jahren. Das Ausbildungsspektrum der Männer und Frauen reichte von der abgeschlossenen Handelsschule bis zur akademischen Ausbildung. Fast alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Sie waren fast durchwegs Selbständige mit Klein- oder Mittelbetrieben. Auffallend dabei war, daß es sich in den meisten Fällen um eine Übernahme des Familienbetriebes handelte.
Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere die Qualität der Ware zu einem vernünftigen Preis gemeinsam mit fachkundiger und netter Bedienung anführen. Menschlichkeit, Toleranz, Fachwissen, Verhandlungsgeschick, Glück, Arbeitseinsatz, Risikobereitschaft, gutes Timing, Selbstbewußtsein, Durchsetzungsvermögen, Innovationspotential und die Liebe zum Beruf werden als weitere Erfolgsindikatoren genannt. Die Devise: „Alles ist möglich, wenn man will", zieht sich durch die Interviews.

✱ Handel mit Brennstoffen (einschließlich Tankstellen)

Branchenprofil - Brennstoffe

5%	Flexibilität	8%	Dauerhafte Höchstleistungen
6%	Man muß wissen, was man will	8%	Selbstbewußtsein
		25%	Fachwissen
11%	Kommunikationsfähigkeit	13%	Intelligenz
16%	Konfliktfähigkeit	23%	Pragmatismus
4%	Teamfähigkeit	8%	Originalität statt Imitation
20%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	20%	Planung und Steuerung
		13%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
15%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	4%	Loyalität und Ihre Grenzen
8%	soziale Fertigkeiten	17%	Organisationskulturen kennen
5%	Chancen erkennen & nutzen	23%	Spaß an der Tätigkeit
26%	Voller Arbeitseinsatz	56%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

In dieser Sparte fanden sich in der Analysephase überwiegend Männer(6:1). Ihr Alter bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 30 und 64 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Schlosserlehre bis zur akademischen Ausbildung (40%). Die Befragten waren fast alle verheiratet und hatten Kinder. Es gab mehr unselbständig Beschäftigte als Selbständige unter ihnen, wobei die unselbständig Beschäftigten als Geschäftsführer und Vorstandsdirektoren in Superbetrieben (über 500 MitarbeiterInnen) beschäftigt waren und die Selbständigen jeweils Kleinbetriebe hatten. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie Freude und Spaß an der Arbeit, sparsam und für Ideen offen sein, viel Einsatzbereitschaft und großes Durchhaltevermögen als wichtig erachten.

✱ Handel mit Schmuck

Branchenprofil - Accesoires / Schmuck

12%	Flexibilität	11%	Dauerhafte Höchstleistungen
14%	Man muß wissen, was man will	8%	Selbstbewußtsein
		62%	Fachwissen
38%	Kommunikationsfähigkeit	12%	Intelligenz
11%	Konfliktfähigkeit	12%	Pragmatismus
9%	Teamfähigkeit	26%	Originalität statt Imitation
12%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	10%	Planung und Steuerung
		13%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
8%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	6%	Loyalität und Ihre Grenzen
28%	soziale Fertigkeiten	28%	Organisationskulturen kennen
13%	Chancen erkennen & nutzen	13%	Spaß an der Tätigkeit
16%	Voller Arbeitseinsatz	57%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Das Alter der Befragten reichte von 27 bis 78 Jahren. Das Verhältnis Männer zu Frauen lag bei 2:1. Auffallend dabei ist die vier mal so hohe Akademikerquote bei Männern. Erfolgsrezepte lauten in diesem Bereich, das Talent des Einzelnen zu akzeptieren und zu fördern. „Nur durch die Identifikation mit seinem Tun kann man erfolgreich sein." Weitere Erfolgsindikatoren sind in diesem

Copyrighted material

Zusammenhang Fachwissen, Fleiß, Risikobereitschaft, Bescheidenheit, Sparsamkeit und Gesundheit sowie Durchsetzungsvermögen, Beharrlichkeit und internationale Kontakte.

✱ Handel mit Lieferungen (einschließlich Speditionen)

Branchenprofil - Transport und Verkehr			
34%	Flexibilität	15%	Dauerhafte Höchstleistungen
16%	Man muß wissen, was man will	13%	Selbstbewußtsein
		35%	Fachwissen
23%	Kommunikationsfähigkeit	21%	Intelligenz
19%	Konfliktfähigkeit	42%	Pragmatismus
20%	Teamfähigkeit	25%	Originalität statt Imitation
23%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	50%	Planung und Steuerung
		18%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
35%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	4%	Loyalität und Ihre Grenzen
15%	soziale Fertigkeiten	25%	Organisationskulturen kennen
27%	Chancen erkennen & nutzen	13%	Spaß an der Tätigkeit
25%	Voller Arbeitseinsatz	43%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

In dieser Sparte wurden im Erhebungszeitraum für die Analyse mehr erfolgreiche Männer als Frauen interviewt (7:1). Das Alter der Befragten bewegte sich dabei zwischen 21 und 71 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Speditionsbeziehungsweise kaufmännischen Lehre, HTL- und HAK-Matura bis zum Betriebswirtschaftsstudium. Der AkademikerInnenanteil bei den Frauen war allerdings deutlich höher. Die Befragten waren fast alle verheiratet und hatten Kinder. Selbständige und unselbständig Beschäftigte hielten sich die Waage. Die Funktionen der unselbständig Beschäftigten reichten vom Abteilungs- und Niederlassungsleiter bis zum Geschäftsführer und Aufsichtsrat in Mittel- und Großbetrieben. Die Selbständigen hatten ebenfalls jeweils Groß- und Mittelbetriebe. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Fleiß, Ehrgeiz, Offenheit, Kontaktfreudigkeit, Seriosität, Hartnäckigkeit, Identifikation mit der Tätigkeit, Fachwissen, Chancen erkennen und nutzen, Flexibilität, Qualität bieten, Durchhaltevermögen, Konsequenz, Verantwortungsbewußtsein, Glaube an sich selbst und Verläßlichkeit als Erfolgsindikatoren nennen.

✱ Handel mit Lebensmitteln

In dieser Sparte wurden mehr Männer als Frauen in der Analyse berücksichtigt (4:1). Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 23 und 83 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der kaufmännischen Lehre, über die Handelsakademie und Höhere Technische Lehranstalt bis zum Betriebswirtschafts- und Bodenkulturstudium. Die Befragten waren größtenteils verheiratet und hatten Kinder. Sie waren zum überwiegenden Teil unselbständig Beschäftigte, die als Geschäftsführer und Vorstandsdirektoren in Mittel- und Großbetrieben tätig sind. Die Selbständigen besitzen vor allem Kleinbetriebe. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere empfehlen, aus Fehlern zu lernen, niemanden zu imitieren sondern selbst das Original vorzugeben, Rückgrat und Stärke zu zeigen, konfliktfähig zu sein, Ideen zu entwickeln, mit Menschen umgehen zu können, Freizeit und Arbeit zu kombinieren, Fach- und Fremdsprachenkenntnisse aufzuweisen, wenige Kompromisse einzugehen, sich ständig weiterzubilden, Liebe zum Produkt beziehungsweise zum Beruf mitzubringen sowie Fleiß und Konsequenz zu zeigen.

Branchenprofil - Lebensmittel			
13%	Flexibilität	10%	Dauerhafte Höchstleistungen
16%	Man muß wissen, was man will	11%	Selbstbewußtsein
		42%	Fachwissen
8%	Kommunikationsfähigkeit	16%	Intelligenz
25%	Konfliktfähigkeit	14%	Pragmatismus
13%	Teamfähigkeit	10%	Originalität statt Imitation
14%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	16%	Planung und Steuerung
		11%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
10%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	6%	Loyalität und Ihre Grenzen
18%	soziale Fertigkeiten	14%	Organisationskulturen kennen
14%	Chancen erkennen & nutzen	10%	Spaß an der Tätigkeit
18%	Voller Arbeitseinsatz	51%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

✱ Handel mit chemischen Produkten

In dieser Sparte wurden wesentlich mehr erfolgreiche Männer als Frauen für die Analyse herangezogen (5:1). Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 32 und 64 Jahren. Fast alle Befragten hatten einen Hochschulabschluß mit technischer Ausrichtung bis auf eine Frau mit Hotelfach- und einen Mann mit HTL-Abschluß. Fast alle waren verheiratet und hatten in der Regel auch Kinder. Die Anzahl der unselbständig Beschäftigten war um ein Drittel höher als die der Selbständigen. Auffallend war, daß die unselbständig Beschäftigten ausschließlich in Superbetrieben - als Verkaufsleiter, Geschäftsführer, Generaldirektor und Vorstandsvorsitzender - angestellt waren, während die Selbständigen Klein-, Mittel- und Großbetriebe besaßen. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß insbesondere Konsequenz beim Setzen und Erreichen von Zielen, Hartnäckigkeit, Erfahrung, gute Kontakte, Flexibilität, Fachwissen, Ehrgeiz und Einsatzfreude, Kommunikationsfähigkeit, Intuition, Reagibilität und Nonkonformismus genannt wurden.

Branchenprofil - Chemie			
19%	Flexibilität	16%	Dauerhafte Höchstleistungen
29%	Man muß wissen, was man will	11%	Selbstbewußtsein
		73%	Fachwissen
13%	Kommunikationsfähigkeit	13%	Intelligenz
11%	Konfliktfähigkeit	16%	Pragmatismus
17%	Teamfähigkeit	40%	Originalität statt Imitation
14%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	33%	Planung und Steuerung
		16%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
12%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	5%	Loyalität und Ihre Grenzen
18%	soziale Fertigkeiten	22%	Organisationskulturen kennen
8%	Chancen erkennen & nutzen	18%	Spaß an der Tätigkeit
23%	Voller Arbeitseinsatz	52%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

✱ Handel mit Blumen

Auch in dieser Sparte wurden knapp mehr erfolgreiche Männer als Frauen für die Analyse herangezogen (1:1). Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 28 und 61 Jahren. Genannte Parameter des Erfolges waren in diesem Bereich: Flexibilität, die Fähigkeit, Kontakte herstellen zu können und die Gunst der Stunde zu nutzen. Niederlagen werden als Bestandteile des Erfolgs und als Anreiz, neue Ziele zu realisieren, gesehen. Anerkennung ist wichtig und Teil des Erfolges, der veranlaßt, weitere Ziele zu erreichen. Genannte Erfolgsrezepte lauten, nicht an sich selbst zu zweifeln, sondern geradewegs auf das gesteckte Ziel loszugehen.

Copyrighted material

Branchenprofil - Blumen und Pflanzen			
22%	Flexibilität	5%	Dauerhafte Höchstleistungen
15%	Man muß wissen, was man will	18%	Selbstbewußtsein
		58%	Fachwissen
23%	Kommunikationsfähigkeit	9%	Intelligenz
5%	Konfliktfähigkeit	22%	Pragmatismus
9%	Teamfähigkeit	25%	Originalität statt Imitation
13%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	12%	Planung und Steuerung
		16%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
11%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	15%	Loyalität und Ihre Grenzen
45%	soziale Fertigkeiten	22%	Organisationskulturen kennen
26%	Chancen erkennen & nutzen	20%	Spaß an der Tätigkeit
21%	Voller Arbeitseinsatz	61%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Computersysteme & Büromaschinen			
30%	Flexibilität	8%	Dauerhafte Höchstleistungen
20%	Man muß wissen, was man will	12%	Selbstbewußtsein
		55%	Fachwissen
13%	Kommunikationsfähigkeit	16%	Intelligenz
24%	Konfliktfähigkeit	32%	Pragmatismus
11%	Teamfähigkeit	12%	Originalität statt Imitation
16%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	24%	Planung und Steuerung
		14%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
25%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	5%	Loyalität und Ihre Grenzen
18%	soziale Fertigkeiten	21%	Organisationskulturen kennen
24%	Chancen erkennen & nutzen	18%	Spaß an der Tätigkeit
25%	Voller Arbeitseinsatz	65%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

✱ Handel mit und Vermietung von Kraftfahrzeugen

Branchenprofil - Fahrzeuge			
8%	Flexibilität	8%	Dauerhafte Höchstleistungen
16%	Man muß wissen, was man will	15%	Selbstbewußtsein
		25%	Fachwissen
28%	Kommunikationsfähigkeit	8%	Intelligenz
19%	Konfliktfähigkeit	26%	Pragmatismus
9%	Teamfähigkeit	12%	Originalität statt Imitation
12%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	8%	Planung und Steuerung
		6%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
16%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	3%	Loyalität und Ihre Grenzen
28%	soziale Fertigkeiten	12%	Organisationskulturen kennen
9%	Chancen erkennen & nutzen	16%	Spaß an der Tätigkeit
18%	Voller Arbeitseinsatz	40%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

In dieser Sparte wurden im Erhebungszeitraum für die Analyse überwiegend Männer befragt (12:1). Ihr Alter bewegte sich zum Zeitpunkt der Interviews zwischen 28 und 75 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte vom Handelsakademieabschluß bis zum Hochschulstudium. Die Befragten waren zum Großteil verheiratet und hatten Kinder. Selbständige und unselbständig Beschäftigte waren in gleicher Zahl vertreten. Die unselbständig Beschäftigten waren als Geschäftsführer oder Finanzdirektor in Mittel- und Superbetrieben angestellt. Die Selbständigen besaßen vor allem Klein- und Mittelbetriebe. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß insbesondere ein gewisses Maß an Sturheit, Markt- und Produktkenntnisse, Streben nach Neuem, Ausdauer und persönliches Engagement, strenge Disziplin und die Fähigkeit, Kontakte aufzubauen und zu pflegen, angeführt wurden. Außerdem soll das Geschaffene immer wieder neu in Bewegung gesetzt werden, denn der Erfolg „ist wie der Fluß, er kann nie stillstehen".

✱ Handel mit Computern und -zubehör

In dieser Sparte wurden großteils Männer im Rahmen der Erhebung für die Analyse berücksichtigt (6:1). Das Alter der Befragten bewegte sich zwischen 32 und 64 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Druckerlehre über die AHS-, HAK- und HTL-Matura bis zum Studium der Informatik, Völkerkunde, Arabistik und Mathematik. Von den Befragten, die unter 40 Jahre alt waren, waren die wenigsten verheiratet oder hatten Kinder. Diejenigen über 40 Jahre waren meist entweder verheiratet oder hatten eine LebensgefährtIn und in der Regel auch Kinder. Der Großteil der Befragten war selbständig mit einem Klein- oder Mittelunternehmen. Die unselbständig Beschäftigten waren als Geschäftsführer oder Abteilungsleiter in Mittel-, Groß- und Superbetrieben angestellt. Die Erfolgsrezepte der Interviewten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß man seiner Überzeugung folgen, viel Arbeit investieren und dabei an sich selbst glauben solle. Konsequenz, Mut, Aufgeschlossenheit, Kritikfähigkeit, Härte, Risikofreudigkeit, Kreativität, Kampfgeist, Optimismus, Verläßlichkeit und Wissensdurst seien zusätzliche wichtige Erfolgsindikatoren.

✱ Handel mit Sportartikeln beziehungsweise Reisen

Branchenprofil - Sportartikel und Sportgeräte			
9%	Flexibilität	6%	Dauerhafte Höchstleistungen
23%	Man muß wissen, was man will	8%	Selbstbewußtsein
		24%	Fachwissen
27%	Kommunikationsfähigkeit	10%	Intelligenz
18%	Konfliktfähigkeit	28%	Pragmatismus
8%	Teamfähigkeit	12%	Originalität statt Imitation
18%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	15%	Planung und Steuerung
		17%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
25%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	5%	Loyalität und Ihre Grenzen
28%	soziale Fertigkeiten	10%	Organisationskulturen kennen
11%	Chancen erkennen & nutzen	21%	Spaß an der Tätigkeit
18%	Voller Arbeitseinsatz	54%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

In dieser Kategorie wurden Reise- und Sportveranstalter zusammengefaßt. Bei der doppelt so hohen Anzahl berücksichtigter Interviews von Männern zeichnete sich eine deutlich höhere Bildungsstruktur ab als bei den interviewten Frauen. Wie überall im Verkauf findet sich hier meist eine „Brot-und-Spiele"-Kultur. Diese ist durch eine starke Außen- und Kundenorientierung, freundliches und ansprechendes Aussehen, einen unkomplizierten lebendigen Umgangston, ständige Aktivität und durch Incentives/Angebote charakterisiert. Ungefähr die Hälfte der hier aufgenommenen InterviewpartnerInnen ist selbständig, wobei dieses Bild gleichermaßen für Frauen wie für Männer gilt. Das Altersspektrum unter den Befragten reicht von 23 bis zu 75 Jahren, wobei mehr als die Hälfte zwischen 30 und 55 Jahren alt ist. Es sind jedoch ungleich mehr Männer verheiratet als Frauen und sie haben im Durchschnitt auch öfter Kinder. Die Ausbildung der Befragten ist zumeist ein Lehrabschluß als Einzelhandels- beziehungsweise Bürokaufmann/frau. Persönliche und berufliche Ziele zu erreichen und Ideen umsetzen zu können, sind hier wie in allen anderen Gruppen allgemein akzeptierte Definitionen von Erfolg. Aber auch den Freiraum für die

Copyrighted material

Branchenprofil - Reisebüros, Veranstalter			
17%	Flexibilität	8%	Dauerhafte Höchstleistungen
16%	Man muß wissen, was man will	15%	Selbstbewußtsein
		65%	Fachwissen
25%	Kommunikationsfähigkeit	16%	Intelligenz
14%	Konfliktfähigkeit	24%	Pragmatismus
25%	Teamfähigkeit	28%	Originalität statt Imitation
20%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	35%	Planung und Steuerung
		15%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
22%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	3%	Loyalität und Ihre Grenzen
35%	soziale Fertigkeiten	16%	Organisationskulturen kennen
14%	Chancen erkennen & nutzen	15%	Spaß an der Tätigkeit
13%	Voller Arbeitseinsatz	58%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Möbel u. Einrichtungsgegenstände			
19%	Flexibilität	14%	Dauerhafte Höchstleistungen
11%	Man muß wissen, was man will	16%	Selbstbewußtsein
		35%	Fachwissen
22%	Kommunikationsfähigkeit	15%	Intelligenz
13%	Konfliktfähigkeit	22%	Pragmatismus
20%	Teamfähigkeit	24%	Originalität statt Imitation
12%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	16%	Planung und Steuerung
		10%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
15%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	3%	Loyalität und Ihre Grenzen
25%	soziale Fertigkeiten	6%	Organisationskulturen kennen
8%	Chancen erkennen & nutzen	18%	Spaß an der Tätigkeit
22%	Voller Arbeitseinsatz	59%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

eigene Entwicklung zu bewahren, Unabhängigkeit, Zufriedenheit, Freude über das Erreichte und Anerkennung werden neben dem rein wirtschaftlichen Ziel einer guten Bilanz im Geschäft genannt. Familie und Beruf vereinbaren zu können, ist für einige mit dem Begriff des Erfolges verknüpft. Um erfolgreich zu sein, müsse man gerade als selbständige UnternehmerIn darauf achten, zwar Mut zum Risiko zu beweisen, allerdings dürfe man das nie mit finanziellen Abenteuern verwechseln. Eine ehrgeizige aber realistische und klare Zielsetzung sei daher unbedingt notwendig. Seriosität, Zuverlässigkeit und Durchsetzungsvermögen am Markt müssen mit Innovationsfähigkeit kombiniert werden. Aber auch hier sei es viel leichter, mit einem guten Team Erfolg zu haben, als auf sich selbst gestellt zu sein. Es sei sowohl gegenüber MitarbeiterInnen als auch gegenüber KundInnen besser, Schwächen zuzugeben. Das Verhalten müsse berechenbar und gradlinig sein. Damit binde man alle Beteiligten langfristig an sich und baue zum einen ein gutes Team und zum anderen einen stabilen Kundenstock auf. Motivation und kaufmännisches Talent gehören ebenso dazu wie Ehrgeiz und Freude am Job. Erfahrung sei ein ebenfalls ein hilfreicher Faktor. Wichtig sei, genügend Selbstbewußtsein und Durchsetzungskraft aufzubringen. Man müsse von sich und seinem Produkt überzeugt sein, Ausdauer und Geduld beweisen. Niederlagen seien eine Verfehlung der Ziele. Das sei zwar nicht angenehm, gehöre aber dazu und sei eine Möglichkeit, zu lernen. Man leme manchmal mehr aus Niederlagen als aus Erfolgen, zudem regten sie oft die Kreativität an, da man sich neue Ziele suchen müsse. Es gab hier allerdings zwei verschiedene Herangehensweisen. Für die einen waren Niederlagen alltägliche Erfahrungen, für die anderen wäre es erst eine Niederlage, das eigene Geschäft aufgeben zu müssen. Ihre Kraft schöpften die Befragten vor allem aus ihrem Verantwortungsbewußtsein gegenüber ihrem Geschäft und den MitarbeiterInnen einerseits und gegenüber der Familie andererseits, deren materielle Existenz vom Erfolg der Befragten abhängig war. Aber auch das Bild der Familie als ruhender, kraftspendender Pol fand sich wieder, ebenso wie die Tatsache, daß viele aus der Arbeit, dem Spaß daran und dem entstehenden Erfolg Kraft und Motivation zogen. Besonders die Selbständigen bezogen Kraft und Motivation aus dem geschäftlichen Erfolg, da bisweilen nur wenig Raum für das Privatleben blieb - die Firma wurde an die erste Stelle gerückt. Sport in all seinen Facetten war das am weitesten verbreitete Hobby. Daneben standen noch Kultur, Musik, Tiere und die eigene Familie.

* Handel mit Wohnungseinrichtungen und -zubehör

In dieser Sparte wurden im Erhebungszeitraum für die Analyse vorwiegend Männer herangezogen (6:1). Ihr Alter bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 24 und 78 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der abgeschlossenen Lehre als Kaufmann, Dreher oder Tischler über die AHS-, HTL- oder HAK-Matura bis zum abgeschlossenen Studium der Architektur oder Elektrotechnik. Die Befragten waren fast alle verheiratet und hatten Kinder. Der überwiegende Teil der Interviewten war selbständig mit einem Klein- oder Mittelbetrieb.

Die unselbständig Beschäftigten waren als Geschäftsführer, Direktor oder Abteilungsleiter in Großbetrieben tätig. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß insbesondere Organisationstalent, Vielseitigkeit, Flexibilität, Offenheit, Verantwortungsbewußtsein, Verläßlichkeit, Freude an der Arbeit, Ehrgeiz und Risikobereitschaft als wichtige Eigenschaften für den Erfolg gesehen wurden. Außerdem sollte man/frau rasche Entschlußkraft, Analysefähigkeiten, Beharrlichkeit und selbstverständlich auch Fachkenntnisse besitzen. Neben harter Arbeit müssen die Ziele realistisch gesetzt und auch Neues versucht werden. Vergleiche zu anderen Branchenprofilen entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Kommentar zum Branchenindex", der im Anschluß an dieses Kapitel folgt.

Branchenprofil - Durchschnittswerte über alle Branchen			
24%	Flexibilität	17%	Dauerhafte Höchstleistungen
18%	Man muß wissen, was man will	15%	Selbstbewußtsein
		50%	Fachwissen
22%	Kommunikationsfähigkeit	21%	Intelligenz
17%	Konfliktfähigkeit	28%	Pragmatismus
16%	Teamfähigkeit	28%	Originalität statt Imitation
19%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	22%	Planung und Steuerung
		19%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
19%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	8%	Loyalität und Ihre Grenzen
26%	soziale Fertigkeiten	15%	Organisationskulturen kennen
13%	Chancen erkennen & nutzen	23%	Spaß an der Tätigkeit
24%	Voller Arbeitseinsatz	54%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Kommentar zum Branchenindex

Über jeder Bewertung von Zahlen schwebt natürlich das Damoklesschwert der Fehlinterpretation. Die Aussagen der Interviewten wurden interpretiert, um festzustellen, welche Parameter für ihre Karrieren relevant waren oder sind. Widersprüchliche Aussagen wie: „Ich bin ein kollegialer Vorgesetzter, anders

Copyrighted material

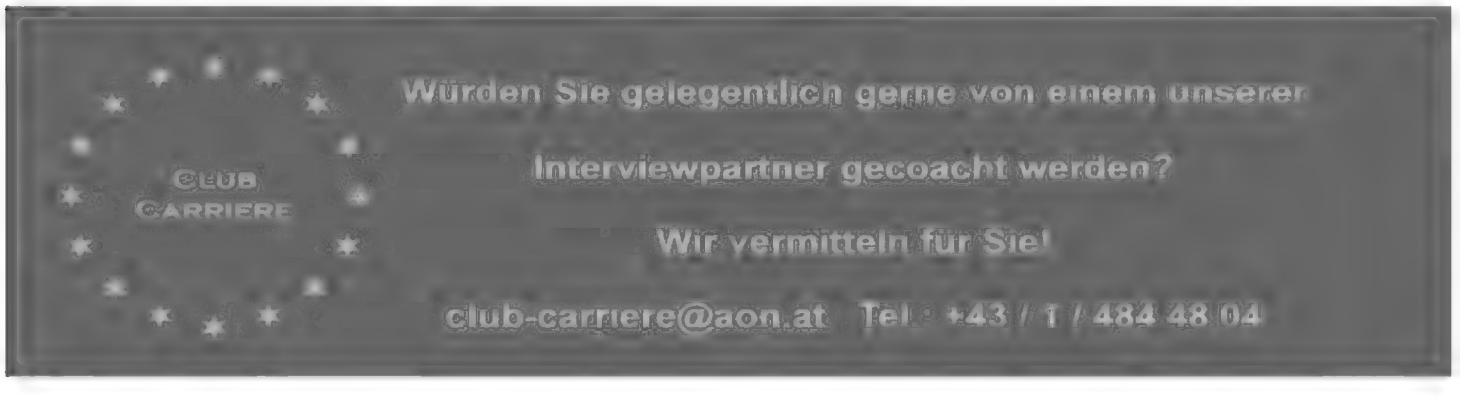
würde es auch gar nicht gehen, immerhin habe ich 35 Leute **unter** mir", wurden aufgrund der Semantik relativiert. Dieser gewährte Spielraum fördert aber natürlich auch Fehleinschätzungen der Interpretierenden.
Auch divergierende Auffassungen der Befragten zu den gefragten Begriffen sind bei der Interpretation zu berücksichtigen. Der Begriff „Loyalität" wurde zum Beispiel von Ärzten und Rechtsanwälten anders verstanden, als von Bankangestellten oder Klerikern. Ärzte und Rechtsanwälte verbanden den Begriff Loyalität mit ihrer Verpflichtung ihren Patienten beziehungsweise Klienten gegenüber, während Bankangestellte darunter die Verbundenheit mit ihrem Institut verstanden. Die Loyalität von Klerikern könnte die Verbundenheit zur Organisation der Glaubensgemeinschaft bedeuten, oder die Verbundenheit zu betreuten Mitgliedern der Glaubensgemeinschaft oder die Tiefe des Glaubens. Doch welche dieser Möglichkeiten hat die höchste Priorität? Also wird trotz logisch scheinender - da ein Arbeitgeberwechsel kaum in Frage kommt - hoher Loyalität der Begriff selten genannt.
Bei jenen Branchen, bei denen das Sample zu gering ist, sind die Auswertungen als nicht repräsentativ zu sehen.

Grundlegende Tendenzen

Klar in Führung: **„Ich bin nicht erfolgreich!"**
Persönlichkeiten, die diese persönliche Einschätzung äußerten, gewährten großteils kein Interview. Aber auch von vielen, die ein Interview gewährten, wurde diese Einschätzung vorgebracht. Es scheint, daß die Unzufriedenheit mit dem Erreichten die Erfolgsstrebenden zu immer neuen Erfolgen anspornt. Trotz unserer Einschätzung, daß das Erreichte anderen als Vorbild dienen könnte, gaben vor allem folgende Gruppen an, nicht erfolgreich zu sein: Sportler, Exekutivbeamte, Personen aus einigen Bereichen des Bauwesens und aus der Tabakbranche.

Platz 2 im Ranking: **„Fachwissen"**
Das Spezialistentum floriert also nach wie vor. Speziell in technischen, juristischen, medizinischen und gewerblichen Berufen wird Fachwissen als Basis, wenn auch nicht als allein verantwortlich genannt. Auch in serviceorientierten Handelsbereichen wurde Fachwissen überdurchschnittlich oft genannt. Herausragend: Bau, Technische Industrie, Pharmazie, Forschung, Wirtschaftsprüfer, Ziviltechniker und einige Sportbereiche.
Es folgen: **„Pragmatismus und Kreativität"**
Speziell in höheren leitenden Positionen hat Pragmatismus als gewünschte Kompetenz im letzten Jahrzehnt an Bedeutung gewonnen. Der Wert von abstrahierten Analysen vorherrschender Situationen und die Vorgabe von allgemeinen Richtlinien, wird immer mehr von konkret geplanten Lösungsansätzen abgelöst. Das Schlagwort „Problemlösungskompetenz", fokussiert auf die praktische Umsetzung, erobert das Personalwesen. Da zu lösende Probleme *per definitionem* weder Standardsituationen darstellen noch vorhersehbar sind, erfordert deren Lösung ein gewisses Maß an Kreativität. Bei den Interviews wurde hinterfragt, ob Imitation oder Originalität als erfolgversprechender wahrgenommen werden. Die meisten Befragten äußerten die Meinung, daß Originalität der Schlüssel zum Erfolg sei. Man dürfe jedoch nicht Erfahrungen und langjährige Erkenntnisse vernachlässigen oder nur deswegen nicht berücksichtigen, weil sie althergebracht sind. „Fremdes" darf „geklaut" werden, wenn es in etwas Neues, Eigenes gewandelt oder verbessert wird. Hervorstechend beim Parameter Pragmatismus: Sportler, technische Erzeugung, Bau, Medien und EDV. Beim Parameter Kreativität lagen im Ranking folgende Branchen(angehörige) erwartungsgemäß weit vorne: Design, darstellende, bildende und musische Künstler, Sportler aber auch Kulturmanagement, alte und neue Medien, Rechtsanwälte, Unternehmensberater, Werbung, Bauplanung und Diplomaten.

Es folgen:
„Soziale Fertigkeiten, voller Arbeitseinsatz, Flexibilität, Spaß an der Tätigkeit, Kommunikationsfähigkeit, Planung und Steuerung sowie Intelligenz."
Topbranchen bei **sozialen Fertigkeiten**: Tabak, Diplomatie, Handel mit Tieren, Handarbeiten und Basteln, Glaubensgemeinschaften, Abendunterhaltung, Finanzberater sowie Handel und Dienstleistung rund um das Lesen, das Schreiben, das Malen und das Sammeln. **Voller Arbeitseinsatz** wurde vor allem genannt: von Sportlern, in der bildenden Kunst, von Spielwaren- u. Büroartikelhändlern, Klerikern und Juristen, sowie von Finanz- und Immobilienberatern. In der Bau-, Land- und Forstwirtschaft galten diese Parameter ebenfalls als bedeutend. **Flexibilität** als Voraussetzung sehen vor allem folgende Gruppen: Sportler, Werber, Rechtsanwälte, Diplomaten sowie Personen aus den Bereichen der Medien, des Bauwesens und Unternehmensberater. **Spaß an der Tätigkeit** scheint besonders in folgenden Bereichen von Bedeutung zu sein: Sport, Kunst und Kultur. Bei allen anderen Branchen wurde Spaß von jedem dritten bis fünften genannt. Führend bei der Nennung von **Kommunikationsfähigkeit**: Kinder- u. Babyausstattung, Schwimmbad- und Teichbau, Diplomatie, Literatur, Unternehmensberater, Rechtsanwälte, Notare, Werbung, Kosmetik, Glaubensgemeinschaften. **Planung und Steuerung** wurde am häufigsten von folgenden Branchen genannt: Leichtathletik, Schwimmbad- und Teichbau, Transport und Verkehr, Camping-Safari-Expedition, Ballsport, Kulturmanagement, Tourismusunternehmen und Wassersport. **Intelligenz** als Voraussetzung für den Erfolg wurde am häufigsten genannt: von Ziviltechnikern, Diplomaten, Personen aus dem Rennsport, der technischen Industrie, von Mitarbeitern wissenschaftlicher Institute sowie Beschäftigten in der Forschung und der Jurisprudenz. Spitzenwert beim



Copyrighted material

Parameter Intelligenz, abgesehen von Gruppen, die unterrepräsentiert waren, war 64%; Durchschnittswert über alle Gruppen: 21%.

Sonstige Auffälligkeiten

Loyalität war das Schlußlicht der genannten Parameter und wurde zwar von den leitenden Kräften in den Betrieben als erwünschte Eigenschaft Ihrer Mitarbeiter genannt, aber selten als für den eigenen Erfolg verantwortlich. Fast immer genannt wurde als Erfolgsdefinition: Ziele erreichen. Seltener, aber dennoch häufig wurde der Parameter Zielsetzung genannt. Bei genauerem Hinterfragen, welche Ziele kurz-, mittel- und langfristig gesetzt wurden, wandelten sich die Antworten oft zu allgemeinen nicht meßbaren Wünschen. (Dies entgegen der weit verbreiteten Ansicht, Ziele würden aus meßbaren Größen in Verbindung mit Fristen bestehen.) In die Auswertung aufgenommen wurden die Nennungen also nur, wenn die praktische Umsetzung durch den Interviewten auch plausibel schien. Die Kenntnis von Organisationskulturen umfaßte teils die Kultur im eigenen Betrieb, teils aber auch die Kenntnis um die Funktionalität kleiner Abnehmermärkte und in manchen Branchen auch die soziale Funktionalität im Netzwerk der Lieferanten bei eingeschränkter Verfügbarkeit von Waren.

Signifikanzen - die häufigsten Antworten

„Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg?"

Obwohl naturgemäß die Karrieren der Befragten äußerst unterschiedlich verliefen, waren sich bei der Antwort auf die Frage: „Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg?" fast alle einig: Das Erreichen von Zielen; seien es selbst gesteckte oder durch dritte vorgegebene. Die generelle Begriffsdefinition umfaßte häufig die selbst gesteckten Ziele in Kombination mit der eigenen Zufriedenheit und der Anerkennung der dafür aufgebrachte Leistung von außen . Unterschiedlich hingegen waren die Ziele, die jeder Einzelne als erstrebenswert erachtete. Hier unterschied sich die Definition einerseits nach Altersgruppe und Geschlecht und andererseits nach Beruf und Branche. Häufig wurde auch zwischen persönlichen/privaten und beruflichen/wirtschaftlichen Zielen unterschieden, auch wenn generell beides als wesentlich gesehen wurde und der wahre Erfolg in einer geglückten Kombination von Privatleben und beruflichem Fortkommen gesehen wurde.
Während bei jüngeren Interviewpartnern der Aufbau der Existenz, die Gründung einer Familie, Aufbau eines Beziehungsnetzwerkes und die klassische Karriere (Erreichen von Positionen, welche Entscheidungen und freie Gestaltungsmöglichkeit zulassen, sowie Einkommenssteigerung) im Vordergrund standen, waren es bei älteren Befragten meist die Absicherung des Erreichten (auch für die Familie und Nachkommen), Weitergabe von Wissen, Hilfestellung bei der Karriere anderer (Mentoring – vor allem im Bereich Aus- und Weiterbildung) und Maximierung der Freizeit, besonders das Freispielen von Tagesgeschäften. Daß sich die Ziele im Laufe der Zeit ändern und nicht unumstößlich sind, wurde besonders von Befragten in der zweiten Lebenshälfte angesprochen. Naturgemäß unterscheiden sich die genannten Ziele besonders in unterschiedlichen Berufsgruppen und Branchen. Kaufleute konnten den Erfolg, den sie bei der Erreichung ihrer Ziele hatten, am ehesten an betriebswirtschaftlichen Kennzahlen wie Umsatz und Gewinn erkennen. Aber auch die Sicherung und Schaffung von Arbeitsplätzen, das Schaffen eines angenehmen betrieblichen Umfeldes oder die Zufriedenheit der Mitarbeiter, der Vorgesetzten und der Kunden wurde von zahlreichen Kaufleuten, besonders von Managern in Großbetrieben, als Erfolg angesehen. In der Dienstleistungsbranche steht Kundenzufriedenheit an oberster Stelle bei der Bewertung des eigenen Erfolges. Gastronomen waren darauf bedacht, daß sich ihre Gäste wohl fühlen, ihnen das Essen schmeckt und sie wiederkommen. Die Gewinnung zufriedener Stammkunden war auch in anderen Sparten persönlicher Dienstleistungen – vom Frisör bis zum Versicherungsbetreuer – der meist genannte Maßstab für Erfolg. Während Sportler meist erreichte Tagesziele nannten, sahen Künstler den Erfolg generell langfristiger angelegt. Ein Sportler kann seinen Erfolg objektiv an Geschwindigkeit, Höhe, Weite oder Genauigkeit etc. messen. Ob dieser Erfolg jedoch wiederholbar ist, wurde von den verschiedensten Faktoren abhängig gemacht, die zum Teil nicht im Einflußbereich des Interviewten lagen. Der schnellste Läufer des Vorjahres kann heuer erfolglos sein, wenn er sich den Fuß bricht, einen Muskel zerrt, oder wenn drei andere, neue Läuferstars antreten. Ob er dann im fortgeschrittenen Alter auch wieder in einem anderen Beruf (als Trainer, Sportartikelhändler, Hotelier oder Werbeträger) ebenso erfolgreich sein wird, ist fraglich. Für einen Künstler bedeutet es Erfolg, wenn sein Werk auch noch kommenden Generationen Erbauung ist. Ob das Bild eines Malers in zweihundert Jahren im Louvre hängt, das Werk eines Autors noch nach seinem Tod gelesen oder aufgeführt wird oder die Tonträger eines Musikschaffenden in hundert Jahren noch zu den meist gespielten Stücken im Radio zählen, ist heute noch nicht abschätzbar. (Van Gogh, heute der teuerste Maler, konnte zeitlebens nur ein einziges Bild verkaufen, auch Klimt und Schiele waren bis vor wenigen Jahren kaum gefragt.) Aber eben diese langfristig wirkenden Kriterien sind es, die für einen Künstler häufig den Erfolg ausmachen. Der einmalige Top Ten Hit und die Goldene Schallplatte für ein Musikstück, das der Künstler möglicherweise selbst nicht für epochal hält, wird kaum als Erfolg gewertet; auch dann nicht, wenn er mit diesem Hit zum Millionär wurde. Ein hierzulande sehr bekannter Wiener Maler, dessen Werke um große Summen gehandelt werden, hält sich persönlich deshalb für nicht erfolgreich, weil sein Werk in den USA trotz aller Bemühen kaum Beachtung fand und er in keinem der wesentlichen amerikanischen Museen ausgestellt wird. Während bei Künstlern der persönliche Erfolg, die Einzelleistung eindeutig im Vordergrund steht, wurden in anderen Branchen oft auch die Erfolge, die im Team erzielt werden, genannt. Der beste Stürmer im Fußball bleibt erfolglos, wenn er nie einen Paß bekommt. Im Team erzielte Erfolge wurden vor allem von Vertretern der Sozialberufe, der Wissenschaft, des Gesundheitswesens und der Politik häufig ungestützt genannt.

„Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?"

Diese Frage wurde häufig sehr zögerlich beantwortet. Mit einem eindeutigen Nein antworteten nur wenige der Befragten, schon deshalb, weil die Auswahl der Interviewpartner nach eindeutigen Erfolgskriterien erfolgte. Trotzdem war überraschend, wie oft sich erfolgreiche Mernschen selbst nur als teilweise erfolgreich sahen. Besonders Jüngere sahen sich häufig erst am Weg zum Erfolg, auch wenn sie bereits einen Gutteil dieses Weges zurückgelegt hatten. Ältere meinten oft, daß sie durchaus ihre beruflichen Ziele erreicht hätten, sich aber mittlerweile neue Ziele (soziale Vorhaben, Vermittlung von Wissen etc.) gesetzt hätten, bei deren Erreichen sie erst am Beginn stehen würden. Ob sich jemand selbst als erfolgreich sieht, ist meist von der Zieldefinition abhängig.

Copyrighted material

Sehr oft wurden von Beginn an sehr hohe Ziele gesteckt, manchmal bei Erreichen eines Zieles sofort neue Ziele ins Auge gefaßt. Traf eine dieser beiden Varianten auf den Interviewpartner zu, erhielten wir die Antwort: „Nein, ich sehe mich nicht als erfolgreich!" Erfolge muß man also auch genießen können, um sie als solche zu empfinden. Sich völlig unrealistische Ziele zu setzen, die nie erreicht werden können, wurde allgemein als nicht zielführend gesehen. Darüber, ob gesetzte Ziele wirklich erreichbar sein sollen, oder ob die Latte doch um ein kleines Stückchen höher gelegt werden sollte, herrschte allgemeine Uneinigkeit. Ein Schauspieler meinte, wenn er selbst der Meinung sei, daß er bei einer Aufführung auf der Bühne das Optimum erreicht hätte, wäre sein Anspruch zu gering gewesen. Viele gaben an, mit sich selbst kaum jemals zufrieden zu sein. Sie würden sich - sollten sie sich auch nur in die Nähe des Ziels vorgetastet haben - die Latte sofort höher legen. Andere wiederum hielten es für sinnlos, Zielen nachzujagen, die sie nie gänzlich erreichen könnten. Sie bräuchten die kleinen Erfolge und wären frustriert, wenn diese aufgrund der zu hohen Zielerwartung ausblieben. Ebenfalls auffallend war die sich ändernde Beurteilung von Taten als Erfolg oder Mißerfolg im Wechsel der Zeit. Manche Leistungen gelten in einem Jahr als Erfolg, einige Jahre später plötzlich als Mißerfolg. Die Beurteilung eines Werkes obliegt jedoch nicht nur der Zeitachse, sondern auch dem Fokus und dem Wertesystem des Betrachters. Besonders krasse Beispiele fielen bei Politikern auf. Das Anstreben oder das teilweise Erreichen eines Zieles wurde manchmal zu einer gleichzeitigen Niederlage, wenn beispielsweise die Verwirklichung eines ambitionierten Projektes letztlich zu einer Wahlniederlage führte oder umgekehrt ein Projekt aufgrund der Reaktion der Öffentlichkeit fallengelassen werden mußte, auch wenn damit ein klarer Wahlsieg verbunden war. Meist nur angedeutet wurde die Divergenz zwischen den erreichten beruflichen Erfolgen und den verfehlten privaten Zielen. Berufliche Ziele wie eine leitende Position oder ein gesichertes Einkommen wurden zwar erreicht, jedoch aufgrund ständiger Reisen oder überdurchschnittlicher Arbeitsleistung zu Lasten des Privatlebens. Die Folge waren Ehescheidungen, entfremdete Kinder, verlorene Freundschaften und ein Mangel an Freizeit und Hobbies. Auch hier wurden die Erfolge nur als relativ bewertet.

„Wie werden Sie von ihrem Umfeld gesehen?"
„Werden Sie von Außenstehenden als erfolgreich gesehen?"

Viel eindeutiger als die Frage nach der Selbsteinschätzung fiel die Frage nach der Fremdeinschätzung des Erfolges aus. Mehrheitlich wurde diese Frage mit einem klaren Ja beantwortet. Allerdings wurde hier auch angemerkt, daß Außenstehende nur den Erfolg, nicht aber den anstrengenden Weg dorthin und die damit verbundene Verantwortung sehen würden. Während der eigene Erfolg danach bewertet wird, ob man in seinem Beruf glücklich und zufrieden ist, welche Gestaltungsmöglichkeiten und Freiheiten man hat, beurteilen Außenstehende den Erfolg wohl meist nach Position, Macht, Einkommen und Statussymbolen. Darüber kann auch die fallweise Nennung des harmonischen Familienlebens, das vom Freundeskreis als Erfolg bemerkt wird, nicht hinwegtäuschen. Häufig wurde angemerkt, daß Geld, Titel und Statussymbole als „Insignien der Macht", wie es ein Befragter ausdrückte, für die eigene Person absolut unwichtig seien. Auch Neid wurde in diesem Zusammenhang häufig erwähnt. „Mitleid bekommt man geschenkt, Neid muß man sich hart erarbeiten" – unter diesem Aspekt wird Neid durchaus als Anerkennung und Zeichen des Erfolges bewertet. Weshalb wurden die Befragten beneidet? Angestellte in Spitzenpositionen vor allem wegen ihrer Position (in einer angesehenen Firma) und des damit verbundenen sozialen Ansehens, der Macht und wegen ihres gehobenen Einkommens. Große Verantwortung, harte Arbeit und das Risiko, auf einem Schleudersitz zu sitzen, an dem bereits andere sägen, wurden vom Umfeld kaum wahrgenommen. Auch Titel gaben gern und oft Anlaß zu Neid. Ob diese Titel durch jahrelange Ausbildung oder als Auszeichnung für Leistungen erworben wurden, wurde kaum differenziert. Selbständige werden meist schon aufgrund der Tatsache, daß sie selbständig sind, als erfolgreich gesehen. Man schreibt ihnen offensichtlich ein hohes Maß an Selbstbestimmungsmöglichkeit zu, auch wenn dies oft nicht der Fall ist. Von den Befragten wird impliziert, daß folgende Meinung von einer großen Zahl der Bevölkerung vertreten wird: „Wer eine eigene Firma hat, hat auch eine eigene Kassa, in die er jederzeit ungestraft greifen kann." Freiberufler und Künstler werden meist aufgrund ihrer Unabhängigkeit von Arbeitsort und -zeit beneidet, bei Schauspielern, Schriftstellern und Sportlern kam noch ihr Bekanntheitsgrad aufgrund der mit ihren Berufen verbundenen Medienpräsenz hinzu. Von den Betroffenen wurde Medienpräsenz jedoch als Medaille mit zwei Seiten betrachtet: Während sie zu Beginn einer Karriere durchaus als hilfreich gesehen wurde, entwickelte sie sich später oft zur Plage. Ein Schauspieler merkte an, wie lästig es ihm sei, in einem Lokal als seine Rollenfigur einer Fernsehserie behandelt zu werden, er könne kaum noch ungestört ausgehen. „Die Tatsache, daß ich Menschen durch das Fernsehen vertraut bin, quasi schon in ihren Schlafzimmern war, nehmen viele zum Anlaß, mich zu duzen. Manche setzen gar voraus, daß ich sie auch kenne." Auch in anderen Positionen sah man mediale Beachtung ausschließlich in negativem Zusammenhang. Aus diesem Grund wollten manche Interviewpartner anonym bleiben oder zu ihrem Textbeitrag kein Bild veröffentlichen. „Ich möchte auf der Straße nicht von jedem erkannt werden", war der verständliche Wunsch eines hochrangigen Richters. Neben Zeitmangel war dies auch der häufigste Grund, weshalb uns manche Persönlichkeiten nicht für ein Interview zur Verfügung standen. Von der eigenen Branche fühlten sich die meisten Befragten als realistischer eingeschätzt und auch als weniger erfolgreich angesehen als von gänzlich Außenstehenden: „Bankiers unter sich reden über Kunst, Künstler unter sich über Geld." Ein Großteil der Befragten unterschied auch danach, ob sie von ihrer Familie und ihnen nahestehenden Personen oder von gänzlich Außenstehenden bewertet wurden. Häufig wurde angemerkt, daß (beruflicher) Erfolg im Familien- und Freundeskreis eine untergeordnete Rolle spiele beziehungsweise dort gänzlich andere Kriterien genügen würden: „Ob ich beruflich erfolgreich bin, ist für meinen kleinen Sohn egal, für ihn zählt nur die Zeit, die ich mit ihm verbringen kann." Was einerseits beruflichen Erfolg ausmachen kann, wird fallweise von anderen als Mißerfolg wahrgenommen.

„Bei welchen Schlüsselentscheidungen haben Sie erfolgreich entschieden?"

Häufig wurde nicht eine einzige Entscheidung, sondern eine Kette von Weichenstellungen auf der „Erfolgsschiene" genannt. Meist wurden sämtliche Entscheidungen als wichtig erachtet. Kaum jemand gab an, daß er heute gänzlich anders entscheiden würde. „In dem Moment, als die Entscheidung getroffen wurde, war sie richtig, und dazu hat man auch zu stehen", ist die einhellige Meinung. Daß man im Nachhinein oft gescheiter ist, ändert nichts daran, daß die Entscheidung zum jeweiligen Zeitpunkt richtig war. „Nur keine Entscheidung ist eine falsche Entscheidung, und nur wer nichts entscheidet, macht auch keine Fehler." Entscheidungsschwäche war eindeutig ein Hindernis für Erfolg, die Bereitschaft Risken einzugehen war mit Erfolg untrennbar verbunden. Sehr oft wurden grundlegende Entscheidungen bereits in der Jugend getroffen, oft jedoch nicht ganz selbstbestimmt oder auch ohne klares Endziel.

Copyrighted material

Für Selbständige war meist der (riskante) Schritt in die Selbständigkeit und die Wahl der Geschäftspartner die wichtigste Weichenstellung, spätere Entscheidungen wie die Anschaffung neuer Maschinen, die Ausweitung des Tätigkeitsbereiches oder die Erschließung neuer Möglichkeiten wurden häufig als Teil des täglichen Business gesehen, auch wenn sie oft enorme Tragweite hatten. Solche Veränderungen wurden zumeist von jenen Befragten als einschneidend bewertet, die den Betrieb von einem Vorgänger (z.B. Eltern oder früherem Chef) übernommen hatten. Sehr häufig wurden Auslandsaufenthalte aufgrund der damit verbundenen Erfahrung und der Möglichkeit, Sprachkenntnisse zu erweitern und fremde Kulturen kennenzulernen, genannt. Oft war dies auch ein „Abnabelungsprozeß" von den Eltern, den eingefahrenen Wegen und vorgegebenen Schablonen. „Dabei lernt man, über den Tellerrand zu schauen", waren sich fast alle Personen mit Auslandserfahrung einig. Als wesentliche Entscheidung wurde auch der Abschluß eines nebenberuflichen *Post-Graduate*-Studiums gesehen. Vor allem Unselbständige und Beamte, die es in eine Spitzenposition schaffen wollten, nannten dies als wichtige Voraussetzung für ihre Karriere, die jedoch viel Überwindung koste, wenn man bereits eine Familie habe. Fallweise wurde die Trennung von Mitarbeitern, Partnern oder Firmen als wichtig erachtet. Auch die Ablehnung von (durchaus attraktiven) Posten, wenn diese in eine Sackgasse zu führen drohten, waren teilweise wichtige Entscheidungen. Allerdings waren diese mit einem Risiko verbunden, da das Ablehnen von Aufgaben oder Vorgesetzten meist nicht goutiert wird. Die Wahl des Lebenspartners wurde nur selten als wichtigste Entscheidung genannt, wenn doch, war sie meist die einzig wichtige Weichenstellung. Diese Ansicht wurde vor allem von älteren Befragten, die bereits seit 20 oder 30 Jahren verheiratet waren, angegeben und spielte vor allem in Familienbetrieben, in denen gemeinsam gearbeitet wurde, eine wichtige Rolle.

„Wie treffen Sie Entscheidungen?"

Die überwiegende Antwort lautete: „intuitive, ‚aus dem Bauch'". Meist stand das Interesse an einer Sache eindeutig im Vordergrund, auch wenn Entscheidungen nicht immer rational zu erklären und manchmal auch nicht sinnvoll waren. Auch wenn eine Entscheidung in dem Moment, in dem sie getroffen wurde, einen Rückschritt bedeutete, wurde zugunsten einer reizvollen Herausforderung und des Interesses entschieden. Bei Berufsentscheidungen wurde häufig auch der „Familienrat" einberufen, vor allem, wenn es Entscheidungen zu treffen galt, die die gesamte Familie betrafen (Auslandsjobs, Übersiedlungen, drastische Einschränkungen der Freizeit, finanzielle Einbußen, etc.).

„Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?"

Meist galt das Interesse nur der Branche im allgemeinen sowie einer Führungsposition, in der sich Gestaltungsmöglichkeiten ergaben. Führungseigenschaften zeichneten sich oft bereits sehr früh ab, sei es als Klassensprecher, Pfadfinder oder in der Fußballmannschaft. „Ich wußte, daß ich Menschen führen und motivieren kann", war eine häufige Aussage von Spitzenmanagern. Eine konkrete Karriere mit einem fixen Ziel oder Unternehmen vor Augen wurde hingegen von wenigen angestrebt. In vielen Branchen war dies auch nicht möglich, da sich die Geschäftsfelder in den letzten Jahrzehnten enorm verändert und erweitert haben. Manche der heutigen Positionen und Branchen existierten vor zehn Jahren beispielsweise noch gar nicht. Speziell in der Informationstechnologie, der Computer- und Telekommunikationsbranche sowie damit verwandten Sparten war die Entwicklung noch vor wenigen Jahren nicht absehbar. Die Zeiten, in denen man seine Karriere in einem einzigen Unternehmen generalstabsmäßig planen konnte, sind damit endgültig vorbei. „Man muß Chancen erkennen und sie nutzen", waren sich die Befragten überwiegend einig. Wenn sich Aufgaben ergeben, sollte man zupacken und auch über das Verlangte hinaus Leistung erbringen. Dadurch könne man positiv auffallen und betriebsintern als Kandidat für weitere Karriereschritte vorgeschlagen beziehungsweise von Personalentwicklern oder -beratern für Posten in anderen Unternehmen angeworben werden. Die Ausnahme bildeten Familienbetriebe, in denen die Karriere durch die Betriebsübernahme oft klar vorgezeichnet war.

„Was war/ist für ihren Erfolg ausschlaggebend?"

Wichtiger als Fachkenntnisse schienen vor allem soziale und persönliche Fähigkeiten zu sein, sie wurden am häufigsten genannt. Je nach Branche und Beruf waren diese natürlich unterschiedlich wichtig. Generell gelten Kommunikations- und Teamfähigkeit, Konsequenz, Kreativität, Flexibilität, Offenheit gegenüber Neuem und das Erkennen von Chancen als nötige Eigenschaften, um erfolgreich zu sein (Siehe Kapitel „Welche Kriterien werden von den befragten Erfolgreichen für Erfolg als wichtig erachtet?") Unternehmer nannten darüber hinaus vor allem Risikobereitschaft, überdurchschnittlichen Arbeitseinsatz, Beharrlichkeit, Entscheidungsfreudigkeit, richtigen Kundenumgang sowie die Fähigkeit, Mitarbeiter zu führen und zu motivieren, als wichtigste Eigenschaften. Besonders das Zuhören und Erkennen von Kundenwünschen waren die Grundlagen jeder betrieblichen Innovation. Um ein Unternehmen erfolgreich zu leiten, waren auch wirtschaftliches Denken, der richtige Umgang mit finanziellen Ressourcen und das Erkennen und Verstehen von betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen notwendig. Eine gute Idee allein reicht nicht aus, man muß auch in der Lage sein, das nötige Kapital aufzubringen und das Produkt richtig zu vermarkten. Auch „Steherqualitäten" wurden immer wieder als Voraussetzung für die Selbständigkeit genannt. Man darf „die Flinte nicht gleich ins Korn werfen" und sollte sich auf einen „rauhen Wind" gefaßt machen. Firmengründungen gingen nur in seltenen Fällen problemlos über die Bühne, die Startphasen waren oft von Entbehrungen und Enttäuschungen gekennzeichnet. „Wer sich leicht verunsichern läßt und nicht bereit ist, Durststrecken in Kauf zu nehmen, wird als Selbständiger bald scheitern."
Spitzenmanager sahen ihre Aufgabe häufig darin, Teams richtig zusammenzustellen, Menschen auf dem richtigen Platz einzusetzen und Mitarbeitern betriebliche Ziele vor Augen zu führen. Das Verständnis für die Probleme anderer, Toleranz, aber auch Entscheidungsfreudigkeit im rechten Moment werden dazu als Voraussetzung betrachtet. Dabei müßten Mitarbeiter den Manager seiner natürlichen Autorität wegen, nicht aber aufgrund seiner Position als Führungskraft anerkennen. Wer sich nur aufgrund der ihm verliehenen Machtposition behaupten könne, würde letzten Endes die Unterstützung seines Umfeldes und somit seine Effizienz verlieren. Hier kam auch der Vorbildrolle eine wichtige Funktion zu. Ein Manager, der „die Ärmel aufkrempelt" und beispielsweise auch Autos im Schauraum aufpoliert, wenn Not am Mann ist, wird deshalb nicht belächelt, sondern man traut ihm zu, mit jeder Situation fertig zu werden. Anstatt in Problemen zu denken, müßten Lösungsvorschläge zur Diskussion gestellt und gemeinsam beschlossen werden. Zu den getroffenen Entscheidungen müsse ein Manager allerdings allein stehen und seinen Mitarbeitern auch dann den Rücken freihalten, wenn diese Entscheidungen falsch waren. Dann könne man auf eine loyale Mannschaft

Copyrighted material

zählen, die sich auch trauen würde, eigene und neue Vorschläge einzubringen. „Man muß in der Lage sein, eigene Fehler einzugestehen und anderen Fehler zuzubilligen, um ein schlagkräftiges Team um sich zu scharen, das für den Erfolg unerläßlich ist", gaben die meisten der befragten Spitzenmanager an. Eine besondere Stärke scheint es zu erfordern, neben sich auch andere Spitzenkräfte zuzulassen, ohne zu befürchten, daß diese die eigene Autorität untergraben und einem den Rang ablaufen könnten. Diese Angst nannten viele als Grund dafür, weshalb in manchen Unternehmen die Erfolge nur mäßig ausfallen würden. Als ebenso wichtig erschien analytisches Denken und das Verstehen umfassender Zusammenhänge für die Führung großer internationaler Unternehmen. Bei Künstlern und Sportlern war es vor allem Unbeirrbarkeit, die letztlich zum Erfolg führte. Kaum in einem anderen Beruf wurde Konsequenz so hoch bewertet. Wenn man von der Richtigkeit des eigenen Tuns felsenfest überzeugt sei, würde sich Erfolg aufgrund von Hartnäckigkeit und harter Arbeit auch einstellen. Politiker führten ihre Erfolge häufig auf ihr Team zurück, das in der Lage war, komplizierte Sachverhalte aufzubereiten und allgemein verständlich darzustellen. Zuhören, das Erkennen wesentlicher Punkte und eine präzise Artikulation zählten hier zu den wesentlichsten Eigenschaften. Neben rhetorischen Fähigkeiten, Verhandlungsgeschick und Konsensbereitschaft wurde vor allem persönliche Integrität als wichtiges Merkmal genannt. Zu hohe Intellektualität, die als Überheblichkeit und mangelnde Basisnähe ausgelegt werden könnte, wäre für den politischen Erfolg eher hinderlich. „Handschlagqualität" wurde hier, wie auch in vielen andern Berufen als eine Qualität genannt, die man „heute leider viel zu selten antrifft", die in diesem Metier aber als besonders wesentlich gewertet wurde. Als Politiker müsse man auch Situationen „aussitzen" können. Während man in der Privatwirtschaft leicht von einer zur anderen Firma wechseln könne, sei in der Politik ein Parteiwechsel nicht denkbar. Hier müsse man auf seine Chance warten, sie erkennen und ergreifen. Es wurde jedoch betont, daß die die Gefahr, in eine politische Sackgasse zu geraten, groß sei. Oft sei es sinnvoller, auf eine - wenn auch ehrenhafte - Aufgabe in der Gemeinde- oder Landespolitik zugunsten einer geringer bewerteten Position in der Bundespolitik zu verzichten. In der Politik gelte der Grundsatz "They never come back", betonte ein Interviewpartner; das heißt, man dürfe sich keinen Fehler leisten. Diese Gefahr sei besonders groß, wenn man sich durch die Macht eines öffentlichen Amtes zu Arroganz und Überheblichkeit hinreißen ließe, weiß ein anderer Befragter, der als Erfolgsgeheimnis anführte, sich immer darüber im klaren zu sein, daß eine Position nur auf Zeit geborgt, keinesfalls aber ein dauerhaftes Privileg sei. Demut zu üben und sich der Vergänglichkeit dieser Art von Erfolg stets bewußt zu sein, wurde als wesentlicher Faktor des Erfolges gesehen. Ein anderer Stolperstein sei die Verknüpfung von politischen Funktionen und privatwirtschaftlichen Tätigkeiten (zahlreiche Politikerkarrieren beweisen dies). Es wurde jedoch oft bedauert, daß in der Politik keine privatwirtschaftlichen Zusammenhänge geschult und einige politische Funktionen ein Unternehmertum ausschließen würden. Dadurch würden immer mehr „Nur-Politiker" die Geschicke des Landes leiten, die von der Praxis keine Ahnung mehr hätten und nie vor der Aufgabe gestanden seien, selbst für die Gehälter ihrer Angestellten aufkommen zu müssen. Diese Erfahrung würde jedem Politiker guttun, meinten zahlreiche Befragte. Im diplomatischen Dienst waren es Toleranz sowie Interesse an anderen Kulturen und Denkweisen, die neben einer hohen Bereitschaft zu Mobilität als Voraussetzung genannt wurden. Am Beispiel vieler Diplomaten aus den Reformländern zeigt sich, daß die Eigenschaft, selbst unter widrigen Umständen zu seiner persönlichen Meinung zu stehen, letztlich zum Erfolg führt. Nicht wenige wurden inhaftiert, des Landes verwiesen oder mit Berufsverbot belegt, ehe sie unter einer neuen Regierung in ihre heutige Funktion berufen wurden. Ausgeprägtes Rechtsempfinden stand meist am Anfang einer Laufbahn in der Exekutive oder der Jurisprudenz. Anderen zu helfen und Lösungsvorschläge zu finden war vor allem bei Anwälten häufig eine treibende Kraft. Nicht ein gewonnener Prozeß sei Erfolg, sondern diesen schon im Ansatz zu verhindern, indem man Verträge so abfaßt, daß es zu keinem Streit kommt, sei der wirkliche Erfolg eines Wirtschaftsjuristen. Als Arzt oder in Sozialberufen dürfe man vor Mitleid nicht blind werden, waren sich die meisten Interviewten einig. Wer seine Patienten zu sehr bedauern würde, könnte leicht Chancen und Möglichkeiten übersehen. Es sei jedoch kein leichtes Unterfangen, sich nicht vereinnahmen zu lassen und trotzdem nicht kaltschnäuzig und unmenschlich zu wirken. Diese Jobs wurden zudem meist als Berufung gesehen. Für Wissenschaftler, Ärzte oder Forscher wirkt sich das Publizieren der eigenen Erkenntnisse fast immer positiv aus. Allerdings wurde genau darauf geachtet, in welchen Medien man zitiert wurde und wo die Gastkommentare oder Beiträge veröffentlicht wurden. Wirklich zählen würde nur, in den internationalen Top-Publikationen Beachtung zu finden. Die Erwähnung in der Klatschspalte der lokalen Presse sei für das internationale Ansehen eines Arztes wertlos, könne auf die Anzahl seiner Patienten jedoch sehr wohl Einfluß haben. Die Bekanntheit außerhalb des Kollegenkreises könne auch bei der Beschaffung von finanziellen Mitteln (Sponsoring, Spenden für soziale Hilfsprojekte etc.) von enormer Bedeutung sein. Besonders bei Aufgaben wie dem Auftreiben finanzieller Mittel für Forschungs- und Sozialprojekte würden auch soziale Talente und die Fähigkeit, sich und sein Projekt bestmöglich zu verkaufen, zählen. Die Vorstellung des Forschers, der allein in seinem Kellerlabor arbeitet, sei in der heutigen Zeit, in der Budgetmittel immer mehr gekürzt werden und man sich um die Finanzierung seiner Arbeit eigenständig kümmern muß, überholt. Nur wer eine Idee gut kommunizieren kann, würde Chancen haben, diese auch finanzieren zu können. Ein befragter Atomphysiker gab an, für seine Forschungsarbeit lediglich 7.500,- EUR zur Verfügung gehabt zu haben. Diese Summe habe für sein Vorhaben - den Test eines Radiodensiometers zur Feststellung radioaktiver Strahlung im All - bei weitem nicht ausgereicht. Die NASA hätte für sein Forschungsvorhaben einen mehr als sechsstelligen Dollarbetrag veranschlagt. Er gab jedoch nicht auf und wandte sich an die Russen, mit denen er im Laufe der Zeit ein so gutes Verhältnis aufbauen konnte, daß dieses Instrument nun seit mehr als einem Jahrzehnt *de facto* kostenlos im Orbit getestet wird. Heute interessiert sich auch die NASA für die Forschungsergebnisse, die nur aufgrund der Kommunikationsfähigkeit des Erfinders zustande kamen. Im persönlichen Dienstleistungsbereich nannten die Befragten vor allem Offenheit, Freundlichkeit, Umgänglichkeit, Humor - dieser wurde generell als wichtig erachtet - und den Willen, mit Würde zu dienen, als Hauptkriterien ihres Erfolges. In der Werbe- und Medienbranche wurde naturgemäß Kreativität an oberster Stelle der Wertigkeit gereiht. Viele der Befragten gaben an, daß sie vom Drang befallen wären, stets etwas Neues machen zu müssen. In der Werbung sei ihnen dies möglich, da sie es ständig mit anderen Aufgaben, neuen Produkten und Kunden zu tun hätten, andernfalls würden sie sich vermutlich schnell langweilen. Obwohl viele Vertreter dieser Branche Einzelgänger waren, wurde dennoch Teamfähigkeit nicht außer Acht gelassen. Zu den wichtigsten Aufgaben des Werbemanagers zähle es, die unterschiedlichen Einzelcharaktere von Grafikern, Textern, Fotografen und anderen kreativ Tätigen so zu managen, daß aus den verschiedenen Einzelleistungen der Beteiligten, die als Individuum behandelt werden wollten, letztlich eine homogene Kampagne entstehen könne, ohne daß sich einzelne Künstler in ihrer kreativen Leistung beschnitten fühlten. Wesentlich schien jedoch stets der Wille zu Erfolg und überdurchschnittlicher Leistung, durch den man sich von anderen unterscheiden könne.

Copyrighted material

„Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?"

Meist wurden die bereits erzielten Erfolge im eigenen oder einem anderen Unternehmen als Grund genannt, weshalb jemand in eine höhere Position berufen wurde. Der Werdegang wurde von den Vorgesetzten, der Konkurrenz oder Headhuntern beobachtet. Aufgefallen wären die meisten durch Leistung, darüber hinaus konnten sie sich im Vorstellungsgespräch gut präsentieren. Oftmals waren es auch die Ideen, die jemand bereits beim Vorstellungsgespräch einbringen konnte, die ihn von den übrigen Bewerbern unterschieden. Sich selbst gut verkaufen zu können, wurde grundsätzlich als wesentliches Erfolgskriterium genannt.

„Was ist für den Erfolg hinderlich?"

Am häufigsten wurden Selbstüberschätzung, übertriebener Egoismus, Eitelkeit, mangelnder Lernwille, die Unfähigkeit, sich auf neue Situationen einzustellen, mangelndes Kommunikationsvermögen und das Unvermögen von Artikulation und Präsentation genannt. „Wer Schuhe trägt, die zwei Nummern zu groß sind, wird Schiffbruch erleiden", war fast die einhellige Meinung. Wenn man eine Position innehabe, der man (noch) nicht gewachsen ist, würde man sich darin nicht wohl fühlen, nicht akzeptiert werden und in der Folge an der Aufgabe scheitern. Zu große Verbissenheit wurde häufig als K.-o.-Kriterium angesehen, man sollte seine Karriere locker und unverkrampft angehen und auch in der Lage sein, sich eine Auszeit zu gönnen. Obwohl Egoismus bis zu einem gewissen Grad durchaus hilfreich sei, dürfe man nicht übertreiben. Über Leichen zu gehen und rücksichtslos Ellenbogentechniken einzusetzen könne schnell zu einem Bumerang werden. „Wenn man dann selbst auf dem linken Fuß steht, erwischt es einen eiskalt." Man solle auch anderen ihre Erfolge gönnen anstatt sich stets ins Rampenlicht zu drängen. Extrovertiertheit, die in Penetranz ausartet, könne den Erfolg ebenso hemmen wie allzu große Introvertiertheit, Angst oder die Hemmung, sich selbst zu präsentieren. Entsprechende Ausbildung, Kenntnisse, Erfahrung und Begabung galten als Voraussetzung. Ebenso wurden natürlich alle Formen des Lasters sowie eine extreme und exzessive Lebensführung für eine steile Karriere meist als abträglich gesehen. Selbst in der Showbranche würden hemmungslose Ausschweifungen nur selten einen dauerhaften Erfolg begründen, auch wenn dies bei manchen Popstars den Anschein hätte. Häufig wären dies nur geschickt lancierte Meldungen, die im Rahmen des Marketingkonzeptes nötig seien. Wer sich ständig auf Entziehungskur befinde, könne nicht an seiner Karriere arbeiten. Auch Schulden waren für viele Befragte - besonders Selbständige - Hemmschuhe für den Erfolg. Ausschließlich mit Fremdkapital zu beginnen und in die Abhängigkeit von Banken zu geraten sei nicht ratsam, denn wer nicht mehr Herr seiner Entscheidungen sei, würde leichter unter der Zinsenlast zusammenbrechen. Das bedeute jedoch nicht, daß man keine Risken eingehen müsse, diese müßten nur kalkulierbar und überschaubar bleiben, waren sich die meisten einig. „Ein Mann mit einer neuen Idee gilt solange als verschroben, bis er Erfolg hat." (Mark Twain)

„Spielt/e Ihr Umfeld eine Rolle für ihren persönlichen Erfolg?"

Diese Frage wurde fast generell bejaht. Ohne ein soziales Umfeld, das die Leistungen beurteilt, sei auch für einen Einzelkämpfer kein Erfolg möglich. Dem Umfeld wurde von allen ein hoher Stellenwert zugeschrieben, auch wenn die Leistung ganz allein im stillen Kämmerlein erbracht wurde. Selbst Maler benötigten Galeristen und Kunden, mit denen sie in Interaktion treten konnten. Ohne gesellschaftliche Interaktion war Erfolg für alle unvorstellbar.

„Welche Rolle spielt das private und familiäre Umfeld für den persönlichen Erfolg?"

Es spielte zweifellos eine Rolle, auch wenn es nicht von allen Befragten als wichtig für den beruflichen Erfolg bezeichnet wurde. Man könne mit und ohne Familie erfolgreich sein, auch wenn ein geordnetes Familienleben (das nicht zwangsläufig einen Ehepartner und Kinder impliziert) als förderlich bezeichnet wurde. Von Männern wurde diese Frage häufig ausweichend und sehr allgemein beantwortet. Frau und Familie spielten für viele Manager eine wichtige Rolle, diese beschränkte sich aber sehr häufig auf den passiven Part als Ruhepol und Rückzugsmöglichkeit. Die Frau wäre Managern wichtig, um ihnen lästige Aufgaben im Haushalt, bei der Kindererziehung und zum Teil auch bei gesellschaftlichen Verpflichtungen (Auswahl der Theaterkarten, Einladungen etc.) abzunehmen. Von anderen Befragten wurde die Familie dann als förderlich bezeichnet, wenn sie einem keine zusätzlichen Aufgaben aufbürdete und problemlos funktionierte. Verständnis für die Arbeit des Mannes und den damit meist verbundenen hohen Zeitaufwand für den Beruf wurde vorausgesetzt. Ein offenes Ohr für die Probleme des Partners zu haben sei wichtig, oft wurde bedauert, daß dafür aufgrund des hohen Arbeitspensums nur beschränkt Zeit zur Verfügung stehe, um so größer müsse die Toleranz des Partners sein. Anders verhielt es sich in kleinen Familienbetrieben, in denen die Frau mitarbeitete. Hier wurde der Familie auch beim beruflichen Fortkommen ein höherer Stellenwert zugebilligt. Anders als bei vielen Unselbständigen, die oft angaben, Beruf und Privat strikt trennen zu können, war die Grenze zwischen Beruf und Privatleben bei Selbständigen und Freiberuflern meist sehr verschwommen. Hier war die PartnerIn häufig untrennbar in den Beruf involviert und dementsprechend wichtig für die Karriere. Von den männlichen Befragten, die angaben, daß ihre Frau einen wesentlichen Stellenwert in ihrem Leben einnehmen würde und auch für ihr berufliches Fortkommen wichtig wäre, wurde oft betont, daß die Partnerin auch um ihre eigene Entwicklung bemüht wäre. Würde man eine Frau wählen, die nicht ebenfalls mit den Aufgaben des Mannes wächst, würde entweder die Ehe scheitern oder die berufliche Entwicklung darunter leiden. Diese Botschaft war eindeutig zu interpretieren. Frauen - falls diese als berufstätige Karrierefrauen Familie und Kinder haben - messen diesem Aspekt einen weitaus höheren Stellenwert bei. Als Frau - trotz der Doppelbelastung mit Kindern und Beruf - erfolgreich zu sein, erfüllte viele zu Recht mit Stolz. In wirkliche Spitzenpositionen schafften es Frauen mit Kindern jedoch oft nur deshalb, weil sie im eigenen oder im Familienbetrieb arbeiteten und die Babypause nicht gleichzeitig zu einem eminenten Karriereknick führte. Besonders Frauen betonten auch häufiger, daß sie nicht nur die „logische Nachfolgerin" wären, sondern auch Erfahrung in anderen Betrieben oder sogar im Ausland gesammelt hätten, ehe sie in den Familienbetrieb einstiegen. Als Frau müsse man sich zwischen Karriere und Kindern entscheiden, meinten einige Karrierefrauen nicht ohne Bedauern. Während es für Männer fast selbstverständlich war, daß Frau und Kinder bei einem beruflich bedingten Ortswechsel mitübersiedelten oder akzeptierten, daß der Mann nur fallweise daheim sein könne, war dies im umgekehrten Fall nicht selbstverständlich, vor allem, wenn der Mann eine leitende Position bekleidete. Daß der Mann zugunsten der Karriere seiner Frau auf sein berufliches Fortkommen verzichtete, ist nur in seltenen Ausnahmen der Fall, oft sind Frauen in Spitzenpositionen daher unverheiratet und kinderlos. Daran schien sich auch trotz Emanzipation nichts geändert zu haben. Unabhängig von Alter, Geschlecht und Familienstand waren

Copyrighted material

sich alle Befragten darin einig, daß ein persönliches Umfeld, das Probleme bereitet, für den Werdegang mehr als nur hinderlich sei: man kann einen „Zweifrontenkrieg" nicht erfolgreich führen. Im Zuge dieser Frage wurde auch der persönliche Freundeskreis angesprochen, der für den Erfolg nicht unwesentlich zu sein schien. Die Meinungen dazu waren jedoch unterschiedlich. Manche schworen auf wenige, jedoch sehr enge Freunde, deren sozialer Status nicht unbedingt dem eigenen entsprechen mußte und in deren Gesellschaft das persönliche Verhalten des einzelnen absolut keine Rolle spielte. Ob dies wirklich der Fall sein konnte, war nicht klar erkennbar, da die Befragten diese Behauptung meist in den Raum stellten, ohne sie mit Fakten zu untermauern. Häufiger befreundeten sich jedoch Erfolgreiche mit ebenfalls Erfolgreichen. Generell scheint die Interpretation zulässig, daß das geistige und soziale Niveau des Umfeldes durchaus dem eigenen Stand angemessen sein sollte, da auch ein gewisser Image-Transfer stattfindet. Daß sich im vornehmen Golf-Club keine Punks unter die Bankiers mischen, liegt nahe. Auch findet man in Likörstuben selten einen Topmanager (und wenn, dann eher nach einer langen Ballnacht denn als Stammgast). Nicht klar war, inwieweit hier eine Trennung zwischen der Berufswoche und dem privaten Wochenende vollzogen wurde. Der erfolgreiche Topmanager, der unter der Woche ausschließlich im Hotel Sacher und im Wiener Musikverein verkehrt, wäre vielleicht am Wochenende in legerer Freizeitkleidung am Stammtisch seines Dorfwirtshauses anzutreffen. Ob die Wochenend-Freundschaften aus dem Feierabenddomizil jedoch über die Ortstafel hinaus wirklich Bestand haben, könnte bezweifelt werden.

„Welchen Beruf übten Ihre Eltern aus?"
(Soziale Herkunft)

Die Frage nach dem Beruf der Eltern wurde vom Redaktionsstab erst beim persönlichen Steckbrief am Ende des Interviews gestellt, oft wurde jedoch die soziale Herkunft schon zuvor im Zuge anderer Fragen oder sogar zu Beginn des Interviews beim Karriereverlauf erwähnt. Das war vor allem dann der Fall, wenn schon Vater und Großvater im selben Beruf (z.B. in traditionsreichen Familienbetrieben) tätig gewesen waren, die Familie einen Jahrhunderte zurückreichenden (adeligen) Stammbaum hatte oder wenn es besondere Umstände waren, unter denen der Befragte aufgewachsen war, die ihm besonders erwähnenswert schienen (Flüchtlinge, Heimatvertriebene, Kinder von Bergbauern mit kilometerlangen Schulwegen, Kriegswaisen, besonders kinderreiche Familien u.ä.). Die soziale Herkunft schien jedoch keinen absoluten Einfluß auf die Karriere der Befragten gehabt zu haben, denn unter den Erfolgreichen finden sich adelige Millionärssöhne ebenso wie Flüchtlinge und Kinder aus ärmlichen Verhältnissen, die schwere Schicksale zu meistern hatten. Der Großteil der Befragten stammte jedoch aus ganz normalen „Durchschnittsfamilien", die ihren Nachkommen eine glückliche Kindheit und eine gute Ausbildung bieten konnten. Daß dieses Umfeld für die Entwicklung förderlich war, wurde kaum bestritten, sie war aber nicht unabdingbar, wie zahlreiche Karrieren beweisen. Oft waren es sogar widrige Kindheitserlebnisse, die eine besondere Triebfeder darstellten. „Ich wollte es einmal besser haben als meine Eltern," „Ich wußte, daß ich nie wieder arm sein will." „Nachdem wir im Krieg alles verloren hatten, wollte ich mir wieder alles zurückerobern." „Um meinen Kindern eine bessere Kindheit zu ermöglichen, arbeitete ich besonders hart." Diese und ähnliche Aussagen waren häufig zu hören. Manche der Befragen gaben an, daß sie wohl mehr erreicht hätten, wenn sie sich aufgrund finanzieller Notwendigkeiten mehr anstrengen hätten müssen. Aber auch eine gehobene Herkunft war oft eine starke Triebfeder: „Ich mußte meinen erfolgreichen Eltern beweisen, daß ich es auch schaffen kann." „Die Hoffnung, die meine Eltern in mich setzten, durfte ich nicht enttäuschen."
Der Beruf des Vaters (beziehungsweise eines anderen engen Familienangehörigen) wurde häufig als Vorbild genommen, ein Studium in diese Richtung begonnen, oft wurde dieser Beruf jedoch nicht weiter ausgeübt oder entsprechend modifiziert. Fallweise begannen Kinder auch im selben Betrieb, in dem bereits der Vater oder die Mutter gearbeitet hatten, meist jedoch nicht in derselben Funktion. Hierzu zählen nicht nur die Familienbetriebe, in denen die Familientradition vorschrieb, daß zumindest ein Nachkomme den Beruf des Vaters erlernte, um den Betrieb weiterführen zu können, sondern durchaus auch Betriebe, die mehrere Generationen als unselbständig Erwerbstätige beschäftigen. Häufig ist diese Tendenz bei (staatlichen) Großbetrieben (ÖBB, Post, Austrian Industries) zu beobachten.

„Welche Rolle spielt/e Ihr berufliches Umfeld
(Mitarbeiter, Kollegen, Vorgesetzte) für Ihren Erfolg?"

Dem beruflichen Umfeld wurde offensichtlich ein größerer Anteil am Erfolg zugeschrieben als dem familiären. Unsere Frage lautete stets gleich: „Welche Rolle spielte das Umfeld für Ihren Erfolg, einerseits das private, andererseits das berufliche?". Die Befragten billigten ihrer Umwelt generell einen hohen Stellenwert zu, legten jedoch ihren Fokus auf das berufliche Umfeld, auch wenn dieses in der Fragestellung nur zweitgereiht war. Mit Ausnahme echter Einzelkämpfer und Solisten (Künstler, Sportler oder betriebliche „One-Man-Shows") sahen fast alle in der Teamarbeit einen wesentlichen Schlüssel zum beruflichen Erfolg. Besonders wichtig war dieser Faktor naturgemäß im Dienstleistungsgewerbe, wo die Leistung jedes einzelnen Mitarbeiters für den Erfolg des gesamten Unternehmens essentiell ist. Aber auch in allen anderen Berufen wurde den Mitarbeitern eine wesentliche Rolle zugeschrieben. Nachdem die Faktoren Grund und Boden, Kapital und reine Arbeitskraft heute im Überfluß zur Verfügung stehen (da moderne Produktionsbetriebe immer weniger Raum beanspruchen, Kapital zur Genüge verfügbar ist und auch immer leichter zugänglich wird und es ausreichend Arbeitssuchende gibt, abgesehen davon, daß die fortschreitende Automatisierung immer weniger rein manuelle Arbeit erfordert), sind vor allem Know-how, Kreativität und menschliche Fähigkeiten gefragt. Etwa die Hälfte der Befragten aus allen Bereichen gab an, daß die „Human Ressources" über Erfolg oder Mißerfolg in ihren Unternehmen entschieden. Einen dementsprechend hohen Stellenwert hatten auch die Mitarbeiter. Sie wurden als das wertvollste Gut fast jedes Unternehmens gesehen und wurden dementsprechend gehegt und gepflegt. Insofern haben sie wohl Einfluß auf den persönlichen Erfolg, für eine Karriere dürften sie aber nur bedingt und indirekt ausschlaggebend sein. Viel wichtiger schienen hier Vorgesetzte und Mentoren zu sein, die auf Karriereverläufe Einfluß nahmen. Häufig wurden ehemalige Chefs, welche die Fähigkeiten und Talente der Befragten erkannten und richtig einsetzten, als Steigbügelhalter genannt. Diejenigen, die ihre Mitarbeiter coachten und ihnen weitere Karrieresprünge ermöglichten, sahen diese Aufgabe als Selbstverständlichkeit an. Mehr Personen gaben an, von einem konkreten Vorgesetzten unterstützt worden zu sein, als einem konkreten Untergebenen bei dessen Karriere zu helfen. Dies scheint für Manager zu den selbstverständlichen Aufgaben zu zählen, die nicht explizit erwähnt werden müssen. Daß man die Wahl des Teams sorgfältig durchführen sollte, überraschte nicht, hingegen erstaunte die hohe Zahl der Befragten, die meist indirekt angaben, daß es mindestens ebenso wesentlich sei, seine Vorgesetzten sorgfältig zu wählen. Unter einem herrschsüchtigen Chef, der keine andere Meinung als seine eigene gelten ließe und alle Erfolge sich selbst, die Mißerfolge aber seinen Untergebenen zuschreibe, könne man

Copyrighted material

keine Karriere machen. Ein Chef, der neben sich keine anderen Spitzenkräfte dulde, verdeutliche damit persönliche Defizite und damit Führungsschwäche und könne daher auch nur schwache Mitarbeiter haben. Unter solch einem Vorgesetzten sei es schwer, selbst erfolgreich zu werden. Es sei besser, sich rasch von diesem zu trennen, auch wenn dies mit persönlichen Zäsuren verbunden sei. Hier wäre Loyalität fehl am Platz. Der einsame Wolf, der von der Spitze herab diktiert, scheint also ausgedient zu haben. Mentoren und Förderer sind nicht nur in der Politik wichtig, auch innerhalb von Konzernen wurde ihnen eine große Bedeutung beigemessen, auch wenn man uns stets versicherte, daß Positionen ohne Protektion erreicht worden wären, da dieser Begriff negativ - im Sinne der Vetternwirtschaft - besetzt ist. Ebenso wichtig wie der fördernde Mentor für Unselbständige war für Selbständige der richtige Geschäftspartner, sofern dieser vorhanden war. Besonders in kleinen und mittleren Firmen wurde häufig die Wahl des richtigen Teilhabers, der dieselben Visionen teilt, als wichtiges Erfolgskriterium genannt. Optimal schien es zu sein, wenn sich zwei grundsätzlich gegensätzliche Charaktere, deren emotionale Ebenen harmonierten, zu einer Unternehmung zusammenschlossen. Zwei visionäre Chaoten würden gemeinsam leicht im Chaos versinken. Stehe dem kreativen Visionär jedoch ein kaufmännisch denkender Realist zur Seite, wäre diese Konstellation eher erfolgversprechend. Für Freiberufler (Ärzte, Architekten, Anwälte etc.) und Wissenschaftler spielten meist Kollegen, mit denen fachlicher Austausch möglich war, eine nicht zu unterschätzende Rolle. Als ebenso wichtig wurden ausländischen Freunde erachtet, die halfen, den eigenen Horizont zu erweitern.

„Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?"

Dieser Frage widmeten wir im Hinblick auf die zahlreichen Leser, denen ihr persönliches Fortkommen wichtig ist, besondere Aufmerksamkeit, da diese Information sowohl in der aktiven, als auch in der passiven Rolle von Bedeutung sein kann. Es wurden meist dieselben Kriterien genannt, die auch für den eigenen Erfolg ausschlaggebend waren. Fachkenntnisse wurden vorausgesetzt, sie waren jedoch nur untergeordnet wichtig.
Den Ausschlag gaben meist persönliche und soziale Fähigkeiten. Am wesentlichsten waren Lernwille und Lernfähigkeit, welche den Erwerb von Fachkenntnis ohnehin ermöglichen, während persönliche und soziale Qualitäten - als Charaktereigenschaften - nur schwer zu erlernen seien, waren sich fast alle Befragten einig. Besonders in „jungen" Unternehmen (IT-Branche, Werbung u.dgl.) schien es wichtiger, daß „die Chemie stimmt" und neue Bewerber ins Team passen. Auch Loyalität wurde immer wieder genannt. In der Tat sind es zu einem überwiegenden Teil Bauchentscheidungen, die den Ausschlag für die Einstellung eines Bewerbers geben. Auch wenn der Auswahl komplizierte Methoden vorangingen, war es letztendlich Sympathie, die zählte. Die meisten Personalisten lassen sich nicht vorschreiben, wie ihre Mitarbeiter geartet sein sollten. Die engsten Mitarbeiter wurden stets genau ausgewählt. Opportunisten und Jasager wurden meist absolut nicht geduldet. Will man in den Kreis der Erlesenen aufgenommen werden, sind offensichtlich neben fundierten Fachkenntnissen vor allem die richtigen Netzwerke oder sogenannte Seilschaften ausschlaggebend. Wer diese nicht hat, ist oft verloren.

„Wenn überhaupt, wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?"

Geld als (einzige) Motivation wurde meist sofort disqualifiziert. Darüber, ob man Mitarbeiter überhaupt motivieren kann, waren sich die Befragten nicht sofort einig. „Ein lahmes Pferd kann man zu keinem Sprinter erziehen, ein lauffreudiges Pony noch eher." Die häufigsten Motivationskriterien waren das Übertragen von interessanten Aufgaben und Eigenverantwortung, das gemeinsame Festlegen von Zielen und die Mitbestimmung der Mitarbeiter bei Entscheidungen. Mitarbeiter waren am ehesten zu motivieren, indem man sie ernst nahm, sie um ihre Meinung fragte und diese beim Entscheidungsprozeß auch berücksichtigte beziehungsweise klar argumentierte, warum man dies nicht tat. Transparenz und Klarheit bei allen Entscheidungen und auch über die Stellung des Unternehmens und jedes einzelnen Mitarbeiters waren wichtig, um die Angestellten auf das Unternehmensziel hin auszurichten und ihnen die nötige Sicherheit zu geben. Viele Chefs gaben an, daß Motivation ihre Hauptfunktion, wenn nicht sogar ihre einzige Managementfunktion sei. Das Schaffen eines angenehmen Arbeitsklimas, das richtige Zusammenstellen von Teams, in denen die Zusammenarbeit ohne Intrigen und Mobbing funktioniere, das Definieren der Ziele und die Kontrolle der Zielerreichung betrachteten viele Spitzenmanager als ihre Führungsaufgabe. Was in kleinen Teams und flachen Hierarchien durch die häufig erwähnte persönliche Vorbildfunktion einfach zu erreichen scheint, wird in großen Unternehmen zunehmend schwieriger, da Motivation oft indirekt über den Umweg weiterer Führungsebenen erfolgen muß. Besonders in kleinen Unternehmen wurde Motivation häufig durch gemeinsame Freizeitaktivitäten (vom Bier nach der Arbeit bis zu gemeinsamen Urlauben) erzielt. Diese Aktivitäten geben Gelegenheit zum zwanglosen Gespräch, in dem jeder seine Ideen einbringen kann. So erfährt der Chef von kleinen und großen Sorgen seiner Mitarbeiter, darüber hinaus wird dadurch soziales Zusammengehörigkeitsgefühl geschaffen. Neben dem reinen Teamgedanken steht oft auch das Schaffen eines prozeßorientierten Gemeinschaftsdenkens über die Belange einzelner Abteilungen hinaus im Vordergrund. Wettbewerbe, die mit Incentives oder Prämien belohnt werden, sollen häufig zusätzliche Anreize schaffen. Aber nicht nur Teamgeist sollte die Motivation - und damit die Produktivität - erhöhen, hoch im Kurs stand auch das Fördern einzelner Mitarbeiter in deren persönlichem Fortkommen. Seminare, Schulungen, Auslandsaufenthalte und persönliches Coaching zählten ebenso zum Instrumentarium der Motivationspendenden. Es wurde nicht nur fachliches Wissen vermittelt, sondern auch an den persönlichen Fähigkeiten gefeilt. Letztlich ist die Chance, im Unternehmen Karriere zu machen und sich (nicht nur finanziell) weiterzuentwickeln, eine starke Triebfeder. Immer mehr Unternehmen (Palmers, Hartlauer) erkennen, wie wichtig Motivation und Schulung der fachlichen und persönlichen Fähigkeiten sind. Sie unterhalten dazu sogar eigene Schulungszentren mit Psychologen, Motivationstrainern und persönlichen Betreuern. Franz-Josef Hartlauer gründete 1996 die Hartlauer-Akademie und bestätigte uns damals in einem Interview: „Meine Mitarbeiter sollen lernen, ihr Leben auch als Ehemann, Vater, Mutter etc. besser zu meistern. Wenn sie als Mensch dadurch um zehn Prozent besser werden, dann sind sie auch im Beruf um ein Vielfaches produktiver. Umgelegt auf meine 700 Mitarbeiter kann das über Erfolg oder Mißerfolg entscheiden".

„Welche Rolle spielen Niederlagen für Sie?"

Vorerst war nötig, den Begriff Niederlage zu definieren, da jeder Mensch (je nach persönlicher Frustrationsgrenze) etwas anderes darunter versteht. Während für den einen ein Kratzer im Autolack eine persönliche Katastrophe darstellt, kann für den anderen ein Konkurs, eine Scheidung oder selbst eine ausgebrannte Wohnung nichts weiter als eine Befreiung von Altlasten bedeuten. Niederlagen wurden hauptsächlich als das Verfehlen und die damit verbundene

Copyrighted material

Verwerfung eines Zieles definiert. Wie schwerwiegend diese empfunden wurden, war meist in der eigenen Wertvorstellung und dem Ausmaß der Bemühungen zu ihrer Abwendung begründet. Als echte Niederlagen wurden meist nur Konkurse, schwere Krankheiten, fristlose Entlassungen, Tod eines Partners oder ähnliche Elementarereignisse gewertet. Davon schienen viele der Befragten weitgehend verschont geblieben zu sein. Kleinere Niederlagen wie das einstweilige Verfehlen einer angestrebten Position, den Verlust eines Auftrages, etwaiger Umsatzrückgang wurden meist nur als Mißerfolg, nicht aber als tragische Niederlage erlebt. Generell wurden Niederlagen als Lernmöglichkeiten und Chancen für einen Neuanfang bezeichnet. Dazu müsse man bereit sein, sich selbst und anderen Niederlagen einzugestehen und diese zu analysieren. „Niederlagen haben auch dann etwas Positives an sich, wenn sie schmerzliche Erfahrungen sind", meinten die meisten. Man müsse allerdings in der Lage sein, positive Lehren daraus zu ziehen. „Hinfallen ist keine Schande, liegenbleiben hingegen schon" - unter diesem Aspekt sahen die meisten Befragten dieses Thema und bezeichneten sich häufig als „Stehaufmännchen", da sie überzeugt waren, Niederlagen recht gut zu verkraften. Niederlagen wären auch notwendig, um einerseits Demut zu üben und um Erfolge als solche zu empfinden - wo viel Licht da auch viel Schatten - kein Erfolg ohne Niederlagen. In diesem Zusammenhang wurden immer wieder Vergleiche mit dem Sport angeführt.

Durch Niederlagen könne man lernen: „Wer immer nur gegen schwächere Gegner antritt, kann sich nicht verbessern. Von Niederlagen gegen stärkere Gegner kann man hingegen profitieren und vielleicht bekommt man später die Chance auf eine Revanche." Unterschieden wurde auch zwischen Niederlagen, die man selbst verschuldet hatte (durch Unachtsamkeit, schlechte Vorbereitung, falsche Vorstellungen, Fehlinterpretation einer Situation, zu hoch gesteckte Ziele etc.) und solchen, die von außen bewirkt wurden (unvorhersehbare Ereignisse, Mißgunst, allgemeine wirtschaftliche Umstände, Konkurs eines Geschäftspartners etc.). Fallweise verbanden sich auch interne und externe Faktoren zu komplexen Sachverhalten. Besonders bei solchen Niederlagen wurde der Fehleranalyse größte Bedeutung beigemessen. Enttäuschend war für die Interviewten, wenn sie trotz aller Anstrengungen ein Ziel aus eigenem Verschulden nicht erreichen konnten, wenn sie sich beispielsweise auf einen Auftrag optimal vorbereitet , umfangreiche Unterlagen dafür erstellt und den besten Preis veranschlagt hatten, bei der Präsentation aber nicht in der Lage waren, die Vorzüge ihrer Arbeit klar zu verdeutlichen. Betroffen reagieren viele Befragte auch auf Niederlagen, die mit einem Vertrauensbruch im Zusammenhang standen.

Ein Mitarbeiter, der unter Mitnahme des halben Kundenstockes zur Konkurrenz wechselt, gibt zu denken, was man in der Einschätzung des Menschen und der Mitarbeiterführung falsch gemacht hat. Niederlagen, die von außen gesteuert sind, wurden hingegen weniger tragisch gesehen. Sie wären vielmehr ärgerlich, aber man könne aus ihnen kaum etwas lernen, außer, daß man künftig auch mit dem *Worst-Case*-Szenario rechnen müsse. An einem Feuer nach Blitzschlag trifft einen keine Schuld. Schuldig ist man nur, wenn man verabsäumt hat, sich ausreichend zu versichern.

Auch den Mitarbeitern wurden häufig Fehler zugestanden, da sie aus ihnen lernen könnten. Denselben Fehler dürfe man aber nicht mehrmals machen. „Wer unter dem Druck steht, keine Fehler machen zu dürfen, kann nicht kreativ sein und wird neue Ideen, die stets ein gewisses Risiko beinhalten, lieber für sich behalten", war häufig zu hören. „Gesteht man Mitarbeitern Fehler zu, werden Kreativität gefördert und Innovationen möglich gemacht." Allerdings müsse der Vorgesetzte auch hinter den Fehlern seiner Mitarbeiter stehen und ihnen im Notfall den Rücken stärken.

„Wie gehen Sie mit Niederlagen um?"

Niederlagen nach ihrer Analyse wegzustecken, ist die häufigste Form der Verarbeitung. „An der Vergangenheit kann man nichts ändern, man muß positiv in die Zukunft blicken!" Besonders die Art des Krisen- und Konfliktmanagements zeichnet Führungspersönlichkeiten aus. Wer zu lange an Niederlagen zu kauen hat, vergißt voranzugehen. Sich fallweise nach einer Niederlage zurückzuziehen, seine Wunden zu lecken und sich zu einem neuen Angriff zu sammeln, wurde als zulässig angesehen, solange die Phase der Depression nicht zu lange dauerte. Häufig sind es Partner, Mitarbeiter oder Kollegen, die in dieser Zeit Rückhalt bieten und aufmuntern.

„Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?"

Gleich nach der Familie und dem persönlichen Freundeskreis wurden häufig die bereits erzielten Erfolge als Triebfeder genannt, da sie in einer nach oben drehenden Erfolgsspirale weitere generieren. Ob die strikte Trennung zwischen Beruf und Privatleben zum Krafttanken nun gut oder schlecht sei, wurde für uns nicht ersichtlich und war vor allem von Persönlichkeit, Beruf und dem privaten Umfeld abhängig. Abschalten zu können, gaben viele der Befragten ebenso als Kraftquelle an, wie sich in der Freizeit nicht mit beruflichen Problemen zu belasten und umgekehrt. Andere wiederum schätzten den Gedankenaustausch auch im privaten Kreis. Zu letzterer Gruppe zählen vor allem Selbständige, Freiberufler und Künstler, die aus Gesprächen mit dem Partner, Freunden und Kollegen neue Ideen generieren. Besonders wenn der Lebenspartner in derselben Firma, in ähnlicher Funktion oder als beruflicher Partner arbeitet, klappt die Abgrenzung selten und wird auch nicht angestrebt. Spitzenmanager hingegen scheinen die strikte Trennung zwischen Beruf und Privatleben vorzuziehen. Ein gemeinsames Credo war jedoch, daß man private und berufliche Probleme keinesfalls überlagern dürfe, da sonst beide nur verstärkt, keinesfalls aber gelöst würden. Berufliche Probleme mit dem Partner zu besprechen scheint nur dann sinnvoll, wenn dieser davon entweder auch selbst fachlich etwas versteht oder direkt davon betroffen ist und konstruktiv zu einer Lösung beitragen kann. Ansonsten ist es besser, sich Energie im Gespräch mit den Kollegen und Mitarbeitern, die am selben Strang ziehen, zu holen. Sehr häufig wurden Hobbies (allen voran Sport) genannt, die als Ausgleich zum Beruf dienen und helfen, die Balance zwischen Beruf und Privatleben herzustellen. Für manche Befragte war auch die Religion eine Kraftquelle. Die Religiosität wurde jedoch nicht nur auf den sonntäglichen Kirchgang bezogen, auch Nächstenliebe oder buddhistische und andere fernöstliche Glaubenslehren wurden als Kraftquellen angeführt.

„Welche sind Ihre Hobbies?"

An erster Stelle standen diverse Sportarten, gefolgt von Lesen, Kultur (Theater, Musik, Ausstellungen) und Reisen. Häufig wurden auch die Familie, Kinder, Haus- und Gartenarbeiten sowie der Beruf und direkt damit zusammenhängende Tätigkeiten genannt. Auffällig ist, daß viele Topmanager in ihrer Jugend Spitzensportler (Skilehrer, Schwimmer, Fußballspieler, Basketballer, Ruderer, Leichtathlet, Bergsteiger,...) gewesen waren. Diesem Umstand wurde auch meist eine große Bedeutung für die weitere Karriere beigemessen, da bereits damals Teamarbeit und der Umgang mit Niederlagen wesentlich waren. Auch wenn es das Alter oder mangelnde Freizeit nicht mehr erlauben, den Sport wettkampfmäßig auszuüben, so betätigen sich viele auch heute noch körperlich als Ausgleich zur oft sitzenden beruflichen Tätigkeit.

Copyrighted material

Fitneß wird stets als wichtiger Aspekt genannt. In fortgeschrittenem Alter führen Schwimmen, Radfahren, Wandern, Joggen, Tennis, Golf und Reiten die Liste der Hobbies an. Erstaunlich war der Anteil der Marathonläufer in den Chefetagen. Die Herausforderung, die eigenen Grenzen bei der Königsdisziplin der Läufer zu erforschen, wird von allen Altersgruppen angenommen. Eine willkommene Abwechslung zur Alltagsroutine bieten auch zahlreiche Extremsportarten (Paragliding, Fallschirmspringen, Rafting etc.). Diese Sportarten wurden jedoch oft nur *off records* genannt, da man nicht als risikoreicher Mitarbeiter eingestuft werden wollte. Briefmarken- und Bierdeckelsammler sind unter den Erfolgreichen kaum zu finden. Wenn schon sammeln, dann Eindrücke von fernen Ländern, Kunst oder Antiquitäten. Aber vielleicht haben sich die Sammler von Kronenkorken, Telefonwertkarten und Plastiktüten auch nur nicht deklariert. Nicht deklarieren wollen sich meist auch Jäger, da dies Anlaß zu Angriffen geben könnte. Besonders im städtischen Bereich, in dem die meisten der Interviews geführt wurden, wurde nur unter vorgehaltener Hand zugegeben, daß man Weidmann (oder gar Großwildjäger) wäre. Lesen war neben Sport das häufigste Hobby. Häufig wird dies auch als Weiterbildung betrachtet, auch wenn kaum jemand ausschließlich Fachliteratur konsumiert. Kultur zu konsumieren gehört zu den gesellschaftlichen Gepflogenheiten, neben dem Kunstgenuß ist hier auch die Pflege sozialer Kontakte von Bedeutung. „Sehen und gesehen werden" bei verschiedenen Vernissagen, beim Neujahrskonzert, auf dem Opernball oder bei den Salzburger Festspielen ist die Devise. Die berufliche Position erfordert oft die Anwesenheit bei solchen Ereignissen und oft entstand der Eindruck, dies würde eher der unliebsamen Pflichterfüllung zugeordnet denn als echtes Hobby betrachtet werden. Ein wirkliches Hobby ist meist Musik, die selbst ausgeübt wird. Viele erfolgreiche Persönlichkeiten hatten in ihrer Kindheit ein Instrument gelernt, zu dem sie noch immer eine innere Zugehörigkeit fühlten. „In der Kindheit ein Instrument zu erlernen, erfordert (während andere Kinder im Hof spielen) große Disziplin, die für eine spätere Karriere förderlich ist", war die überwiegende Meinung. Reisen wurde oft als eines der wichtigsten Hobbies genannt und vor allem für die Entwicklung der Persönlichkeit, zum Kennenlernen von Sprachen und Kulturen sowie als Chance, neue Erfahrungen zu sammeln, hoch eingestuft. Manuelle Arbeit in Haus und Garten sahen zahlreiche Befragte als etwas an, bei dem sie am Ende des Tages etwas Greifbares vor sich hätten. In ihrem Beruf wäre das häufig nicht der Fall und durch ihr Hobby könnten sie dies kompensieren. Ist die Familie ein Hobby? Anscheinend schon, denn viele Befragte gaben an, daß den Kindern etwas beizubringen, mit der Familie einen Ausflug zu unternehmen oder gemeinsam zu spielen entspannend und erfüllend wäre. Auch ob der Beruf ein Hobby sein kann, wurde von uns hinterfragt. Letztlich ist er das, was man tagtäglich zum Broterwerb macht. Meist waren es Künstler, Freiberufler und Selbständige, denen ihre Tätigkeit so unbändigen Spaß machte, daß sie diese als Hobby ansahen. Sie waren es auch, die häufig meinten, sie würden für ihr Hobby bezahlt. Für einen Fotografen gehört es einerseits zum Job, sich fotografische Arbeiten anderer anzusehen, andererseits wurde es als Hobby bezeichnet, eine Fotoausstellung zu besuchen oder in der Freizeit die Kamera stets griffbereit zu haben.

„Welche Ziele haben Sie?"

Gesundheit und ein erfülltes, langes Leben standen auf der Wunschliste naturgemäß ganz oben. „Wenn ich sterbe, will ich wissen, daß ich stets mein Bestes gab und keinen Tag unnütz verstreichen ließ." Die Ziele wurden jedoch meist nicht in Positionen ausgedrückt, weit wichtiger war es, eine Aufgabe zu haben, die Freude bereitet, in der man Verantwortung zu tragen hat und in der Lage ist, etwas zu bewegen. Die reizvolle, herausfordernde Aufgabe oder eine operative Funktion, stand meist vor Positionen, Titeln oder Macht. Auch Geld und Reichtum waren kaum als Ziel angeführt, diese könnten nur ein Resultat, nicht aber ein Ziel sein, waren sich die Befragten einig. „Wer nur nach Geld strebt, sonst aber kein Ziel vor Augen hat, wird nichts erreichen, da sein Ziel keinem anderen nützlich ist. Ein Ziel kann nur dann honoriert werden, wenn es auch andere als Ziel erkennen und belohnen". Meist wurden kurzfristige Ziele genannt, die man in der jeweiligen Position erreichen wollte: täglich das Beste zu geben und die (meist von außen oder gemeinsam definierten) gesetzten Ziele zu erreichen. Positionen wurden meist nicht direkt angestrebt, sondern man wurde dazu eingeladen, nachdem man seine Leistungsbereitschaft unter Beweis gestellt hatte. Karrieren zu planen wurde überwiegend als nicht zielführend angesehen, da die Zeit hierfür zu schnellebig geworden sei und man heute kaum mehr einen Lebensjob finden könne. Darüber waren sich die meisten Befragten einig. Man müsse sich bietende Chancen einfach ergreifen. An die Zeit nach dem Job wollte kaum jemand denken. Ältere Interviewpartner sahen ihr Ziel vor allem darin, ihr Wissen als Konsulent oder Berater weiterzugeben. In vermehrter Freizeit, der Loslösung vom Tagesgeschäft, der Zeitgewinnung für kreative Ideen, Freizeit und Familie sahen viele begehrenswerte Ziele.

„Erhalten, oder erhielten Sie Anerkennung?
Wenn ja, in welcher Form?"

Der Bogen der Anerkennung spannte sich vom Schulterklopfen des Kollegen bis zum Ritterschlag durch die Queen. Die meisten Befragten waren der Meinung, Anerkennung zu erhalten. Am wichtigsten war die Anerkennung, die vom unmittelbaren Umfeld, der Familie und den Mitarbeitern, Vorgesetzten und Kollegen kam. Solange von dieser Seite Zuspruch vorhanden war, schien alles in Ordnung zu sein. Von Personen in Führungspositionen wurde Anerkennung meist als nicht ausreichend empfunden. Einerseits wird von unten nach oben nur selten gelobt, andererseits ist der Druck, den die Aktionäre ausüben, besonders groß. Es wird wohlwollend zur Kenntnis genommen, wenn ein Quartalsergebnis gut war, das nächste Quartal muß dann aber noch besser werden, ein Zurückfallen wäre ein Mißerfolg. Spitzenmanager scheinen sich längst damit abgefunden zu haben, daß ihre Leistung nur noch pekuniär gewürdigt wird. Anerkennung durch Vorgesetzte (verbales Lob, Auszeichnungen) wird als angenehm empfunden, man erwartet sie aber nicht mehr. Anders wird Anerkennung von Schauspielern empfunden. Die Anerkennung des Publikums durch Standing Ovations ist oftmals die einzige Triebfeder. Eine gute Kritik wird als Bestätigung der eigenen Leistung bewertet, auch wenn viele Schauspieler der Meinung von Kritikern nur eine untergeordnete Rolle zubilligen. Wichtig ist die Reaktion des Publikums, nicht was ein Kritiker schreibt.
Die Meinung Außenstehender hat häufig kein Gewicht. In der Branche als Fachmann anerkannt zu werden, ist eine höhere Auszeichnung als die Ehrennadel einer Gemeinde, in der man als Prominenter einmal übernachtet hat. Unwesentlich sind auch Formen der Anerkennung, die einem gewissen Automatismus unterliegen. Obermedizinalrat u.ä. Titel wurden meist als eine Alterserscheinung gewertet, die nicht auf die Tätigkeit bezogen ist. Auch Regierungsmitglieder legten kaum Wert auf Medaillen. („Als Minister bekommt man automatisch alljährlich goldene Orden."). Wirklich wesentlich empfanden unsere Interviewpartner nur Auszeichnungen, die sie aufgrund persönlicher überdurchschnittlicher Leistungen erhielten. Trotzdem dürfen diese Ansichten nicht darüber hinwegtäuschen, daß Anerkennung generell als Ermutigung

Copyrighted material

gesehen wird. Besonders in Österreich sind Titel und Orden eine historisch gewachsene Form des Lobes. Manche Menschen lassen sich Titel (Honorarkonsul u.ä.) auch viel Geld kosten und auch wer nur „am Standesamt promoviert" hat, liebt es, hierzulande mit Frau Doktor angesprochen zu werden. In anderen Staaten ist diese Anerkennungsform nicht nur unüblich, sondern oft auch verpönt. Ein Schweizer Diplomat darf beispielsweise ausländische Orden nicht annehmen, da dies ein Ausdruck der Bestechlichkeit wäre. So unterschiedlich können Bräuche sein.

„Ihr Lebensmotto?"

Die Frage nach dem Lebensmotto war meist durch die vorangegangenen Aussagen bereits beantwortet worden. Slogans wie „*Carpe Diem*", „*Pantha rei*", „Leben und leben lassen", „*The sky is the limit*", kamen häufig vor. Meist wurde jedoch nur das zuvor Gesagte bestätigt.

„Haben Sie Vorbilder?"

Diese Frage wurde unterschiedlich beantwortet. Manche gaben ein lange Liste von Personen an, von denen sie beeinflußt worden waren, andere meinten, bewußt nie Vorbilder gesucht zu haben. Vorbilder wurden aus den unterschiedlichsten Bereichen gewählt, wobei solche aus dem unmittelbaren Bekannten- und Berufskreis häufiger konkret genannt wurden als Personen, die der Betreffende nicht kannte. Trotzdem gab es eine Gruppe historischer Persönlichkeiten, die immer wieder erwähnt wurden: Mahatma Gandhi, Albert Schweitzer, Thomas Edison, Johann Wolfgang von Goethe und Leonardo da Vinci führen die Liste an. Sie wurden gewählt, weil sie sich durch absolute persönliche Integrität auszeichneten, auch unter den widrigsten Umständen zu ihrer Meinung standen und weil man ihnen universelle Begabung gepaart mit einem absoluten Erfolgswillen und Durchhaltevermögen, zuschrieb. Columbus wurde interessanterweise nie erwähnt - wohl deswegen, weil er sein Ziel eher durch Zufall erreicht hatte als durch gezielte Planung. Hätte er den Seeweg nach Indien gefunden und nicht zufällig Amerika entdeckt, wäre er wohl eher ein Vorbild. Von den zeitgenössischen Unternehmern wurden Lee Iacocca, General-Electrics-Boss Jack Welch und Lou Gerstner von IBM oft noch vor Bill Gates genannt, der eher als Glückskind, nicht aber als Vorbild gesehen wurde. Von den Politikern wurden Bruno Kreisky, Leopold Figl, Willy Brandt, Helmut Schmidt, Henry Kissinger, John F. Kennedy, der Dalai Lama, Martin Luther King und Michail Gorbatschow genannt. Sie wurden bewundert, weil sie in der Lage waren, die Welt durch ihre Ideen zu verändern. Als persönliche Integrationsfiguren scheinen hierzulande Kardinal Franz König und Dr. Rudolf Kirchschläger zu gelten. Meist waren es aber nicht einzelne Personen, sondern eine Vielzahl von Charaktereigenschaften unterschiedlicher Menschen, die zum Vorbild genommen wurden. Am prägendsten schienen generell die Eltern, Verwandten und Lehrer gewesen zu sein, auch wenn diese häufig zuletzt genannt wurden.

„Haben Sie zum Thema Erfolg noch weitere Anmerkungen?"

Häufig wurden – auch schon im Zuge früherer Fragen - Glück, Zufall oder günstige Konstellationen genannt, die den Erfolg ermöglichten. Was verstehen die Befragten aber unter diesen Begriffen? Ist es Glück, wenn man im Lotto gewinnt oder geht auch diesem Gewinn eine Aktion des Gewinners voraus (und sei es nur die Tatsache, einen Lottoschein auszufüllen, ihn in die Trafik zu tragen und den Wetteinsatz zu riskieren)? Oder ist es Glück, wenn man einfach nur kein Pech hat? Meist gaben die Befragten an, daß sie dem Glück durchaus etwas nachgeholfen hatten, wenn auch nicht immer bewußt. Meist war das Glück dem Tüchtigen hold. Ein Beispiel: Häufig wurde jemand in eine Position erhoben, da sein Vorgänger aus dem Unternehmen ausschied, in Pension ging oder verstarb. Für den Interviewten war das Glück oder Zufall. Tatsächlich wären jedoch meist auch andere Aspiranten im Unternehmen für den vakanten Posten in Frage gekommen, einer war dafür aber am besten geeignet, da er schon durch frühere Erfolge auf sich aufmerksam gemacht hatte oder die Aufgaben seines Vorgängers schon früher freiwillig übernommen hatte, wenn dieser abwesend war. Das „Glück", daß der Vorgänger entlassen wurde, war also nicht allein ausschlaggebend. Auch manche Mechanismen waren bereits absehbar. Unter einem fast gleichaltrigen Vorgesetzten zu arbeiten, ist weniger aussichtsreich als unter einem Vorgesetzten, der um zehn oder 20 Jahre älter ist und voraussichtlich bald in Pension gehen wird. Dieser Konstellation kann man durchaus nachhelfen, indem man versucht in eine Abteilung zu kommen, in welcher der Chef knapp vor der Pensionierung steht, man aber noch ausreichend Zeit hat, sich in seine Agenden einzulernen. Auch wenn diese Versetzung in die entsprechende Abteilung zu Beginn ein Rückschritt ist, wäre man in einiger Zeit zur rechten Zeit, im richtigen Alter und am rechten Ort zur Stelle. Dann wäre nur noch zu überlegen, ob man von der neuen Position aus auch noch weitere Aufstiegschancen hätte oder ob diese Abteilung generell eine Sackgasse ist. Fallweise wurde eingeräumt, daß Aussehen, Körpergröße, Stimme, Auftreten und das generelle optische Erscheinungsbild eine wesentliche Rolle spielen würden - nicht nur bei Frauen und in Berufen wie Schauspieler, Moderator oder ähnlichen, sondern generell in allen Bereichen. „Mit meinen schlanken zwei Metern bin ich eher eine natürliche Autorität als jemand, der um 40 cm kleiner und dick wäre", gab ein groß gewachsener Interviewpartner zu. Als ebenso wichtig wurden körperliche Vitalität und ein angenehmes Äußeres erachtet. Wer aufrecht mit einem gewinnenden Lächeln in einem Maßanzug den Raum betritt hat seinem Konkurrenten, der griesgrämig mit hängenden Schultern und im Trainingsanzug erscheint, sicher einiges voraus. Auch Statussymbole spielen in diesem Zusammenhang eine gewichtige Rolle. Einem Verkäufer, der mit Mercedes, Maßschuhen, Rolex und Mont Blanc beim Kunden erscheint, traut man eher zu, erfolgreich zu sein. Offensichtlich hat dieser Verkäufer ein Produkt, das von vielen anderen so geschätzt wird, daß er sich diesen Lebensstandard leisten kann. Allerdings sollte man es nicht übertreiben: ein Installateur, der mit Rolls Royce und Armani-Anzug auf die Baustelle kommt, könnte leicht als „teurer Schaumschläger" eingestuft werden, solange sein Unternehmen nicht so groß ist, daß man von ihm nur eine Managementfunktionen erwarten könnte. In unmittelbarem Zusammenhang mit diesem Aspekt steht auch die jeweilige Unternehmenskultur, in der man sich bewegt und die nicht nur von der Branche abhängig ist. Ein Bankier oder Börsenmakler an der Wall Street ist ohne dezentem Nadelstreifanzug undenkbar, den Kreativen aus der Werbebranche erkennt man an seiner schwarzen, legeren Kleidung und so weiter. Während jedoch ein IBM-Mitarbeiter, der ohne Anzug und ohne Krawatte ins Büro kommt, mit einem Verweis rechnen muß, geht es bei Microsoft oder anderen Computerunternehmen weitaus legerer zu. Will man Karriere machen, tut man gut daran, sich dieser Unternehmenskultur anzupassen. Verschiedenartige Unternehmenskulturen mit sämtlichen Vor- und Nachteilen wurden in Bezug auf Karriereplanung immer wieder angesprochen. Kleine und mittelgroße Firmen verfügten meist über ein familiäreres Betriebsklima, flachere Hierarchien und ein ausgeprägteres Mitbestimmungsrecht der Mitarbeiter. Ausnahmen waren einzig die von sehr autoritären Persönlichkeiten geführten Betriebe. Die Aufgaben in kleinen

Copyrighted material

Betrieben sind in der Regel vielfältiger und lassen mehr Kreativität zu als in Konzernstrukturen. Im Gegensatz dazu ist es innerhalb internationaler Unternehmen mit zahlreichen Tochterfirmen möglich, die Aufgabengebiete, Abteilungen und Dienstorte zu wechseln, ohne dabei das Unternehmen selbst verlassen zu müssen. Dies eröffnet andere Möglichkeiten und Chancen. An der Spitze von internationalen Konzernen finden sich häufig Mitarbeiter, die schon lange in diesem Unternehmen tätig waren und sich von Abteilung zu Abteilung, von Land zu Land nach oben arbeiten konnten. Ein Firmenwechsel war für diese Befragten nicht nötig, da sie Herausforderungen innerhalb der Firma gefunden hatten und alle zwei oder drei Jahre in eine andere Abteilung oder in ein anderes Land wechseln konnten. Wäre diese Jobrotation im Unternehmen nicht möglich gewesen, hätten viele das Unternehmen gewechselt, um neue Aufgaben zu finden. Eben dies taten zahlreiche Spitzenkräfte in mittelgroßen Unternehmen besonders oft. Häufiger Jobwechsel, der durch die Suche nach neuen Aufgaben begründet ist, wird in Firmen dieser Größenordnung nicht nur toleriert, sondern wirkt sich aufgrund der damit verbundenen zusätzlichen Erfahrung scheinbar auch positiv auf den Karriereverlauf aus. Besonders in jungen Jahren „darf" man das Unternehmen häufiger wechseln, um unterschiedliche Branchen und Firmenstrukturen kennenzulernen. Was jungen Mitarbeitern als Lernwille, Erfahrungsaufbau und Flexibilität, die Fähigkeit, Chancen zu erkennen und zu nutzen zugute gehalten wird, wird bei älteren jedoch weit differenzierter gesehen und ruft Skepsis hervor. Wer noch mit 45 Jahren oft das Unternehmen wechselt, weiß immer noch nicht, was er will und scheint sich nicht integrieren zu können. In diesem Alter werden Jobhopper bereits argwöhnisch betrachtet, weil man eigentlich nach den Lernjahren in verschiedenen kleinen und mittleren Firmen bereits einen festen Platz (vorzugsweise in einem größeren Unternehmen mit dementsprechenden Aufgabengebieten) gefunden haben sollte. Diese Meinung herrscht immer noch vor, auch wenn häufig erwähnt wird, daß der klassische Lebensarbeitsplatz bereits ausgedient hat und man sich künftig darauf einstellen muß, eher projektbezogen eingesetzt zu werden und Dienstgeber, Branche und Arbeitsgebiet in seinem Leben mehrfach zu wechseln. Typisches Beispiel dafür sind (mit Werksvertrag) angeheuerte Berater unterschiedlichster Provenienz oder Sanierungsmanager, die nach getaner Arbeit den Dienstgeber wechseln. Besonders letztere Berufsgruppe lebt scheinbar im Spannungsfeld einer eigenartigen Schizophrenie und muß neben Fähigkeiten im Konflikt- und Krisenmanagement vermutlich auch eine besonders dicke Haut mitbringen. Sie müssen das Unternehmen meist durch rigorose Maßnahmen sanieren und sind dadurch in der Belegschaft nicht sehr beliebt. Darüber hinaus rationalisieren sie sich auch selbst mit jedem erfolgreich abgeschlossenen Projekt weg. Es erfordert nicht nur viel Einfühlungsvermögen, Verhandlungsgeschick und soziales Fingerspitzengefühl, um ein Werk zu schließen und hunderte Angestellte zu entlassen, man muß auch die nötige Autorität, rhetorische Fähigkeiten und persönliche Härte mitbringen, um seinen Job erfolgreich zu beenden. Wenn es einem aber mit persönlichem Ehrgeiz gelingt, einen von einer Betriebsschließung bedrohten Standort doch zu retten und das unrentable Werk mit einer minimal invasiven Operation am Leben zu halten, kann man auf die absolute Loyalität der Belegschaft zählen. Eine wichtige Aufgabe wurde (meist unausgesprochen) auch der ganz persönlichen Öffentlichkeitsarbeit zugemessen. Wir trafen sogar auf Anwälte und Ärzte, die eine eigene PR-Abteilung beschäftigen und ohne persönlichen Pressesprecher keine Aussagen tätigen. Die Erkenntnis, daß die öffentliche Meinung enorm wichtig ist, scheint sich also auch in anderen Berufen als der Politik und der Schauspielerei durchzusetzen. Man muß die enorme Wichtigkeit des persönlichen Auftritts, des eigenen Images und der getroffenen Aussagen für das persönliche Weiterkommen anerkennen. Natürlich ist es ein Unterschied, ob man als Fachmann im „Wall Street Journal" - oder im „Ottakringer Bezirksblatt" zitiert wird und ob man zur Weltwirtschaft unter dem Aspekt der bevorstehenden US-Präsidentenwahl und der aktuellen Entwicklung im Nahostkonflikt oder zur Beißkorbpflicht für Rehrattler befragt wird. Im Zusammenhang mit Niederlagen ist vielleicht noch zu erwähnen, daß diese in unterschiedlichen Kulturkreisen völlig unterschiedlich bewertet werden. Wer in Österreich einen Konkurs hinter sich hat, kommt kaum mehr auf die Beine, denn man traut ihm nicht mehr. Ganz anders in den USA: Dort gilt die Devise „Wer einmal Schiffbruch erlitten hat, wird denselben Fehler kein zweites Mal machen. Wenn jemand sogar zweimal pleite gegangen ist, wird er zu einem Geschäftspartner, der genügend Erfahrung sammeln konnte (auf Kosten anderer). Jetzt darf man ihm Geld anvertrauen - er wird damit verantwortungsbewußt und kaufmännisch umgehen, da er seine Lektion bereits gelernt hat." Ein Konkurs gilt dort im Gegensatz zu Westeuropa vor allem als eine Erfahrung, hierzulande ist man damit meist ein Leben lang gebrandmarkt.

„Wie lautet Ihr Ratschlag zum Erfolg?"

„Sich selbst sowie seine Talente und Neigungen zu erkennen und ständig an ihnen zu arbeiten (laufende Weiterbildung) und sich selbst in wichtigen Fragen treu zu bleiben, ohne stur zu sein", so könnte das Resümee lauten. Einige Interviewpartner zogen es vor, keinen Ratschlag zu geben, da sie sich dazu nicht befähigt und berufen fühlten. Sie begründeten dies meist damit, daß jeder seine eigenen Erfahrungen machen müßte und die Jugend heute wie auch früher nicht auf Ratschläge erpicht sei. In einer so schnellebigen Zeit wie der unseren wären Ratschläge, die auf früheren Erfahrungen basieren, bereits hoffnungslos überholt. Andere meinten, ihre persönliche Erfahrung und Meinung sei für andere Personen und Karrieren nicht anwendbar. Das mag zum Teil stimmen, trotzdem denken wir, daß die in diesem Werk gesammelten Informationen eine kleine Hilfestellung bei der Planung der Karriere bieten können. Ob jemand ein guter, anerkannter und erfolgreicher Maler wird oder nicht, hängt sicher von einer Vielzahl von Faktoren wie Talent, Einfühlungsvermögen, Farbgefühl, Fähigkeit zur Komposition und zum Erkennen des Zeitgeistes, der Wahl des Galeristen, Kontaktfähigkeit etc. ab. Sehr wahrscheinlich kann ein Blinder kein guter Maler werden. Wenn er es trotzdem schafft, seine Bilder teuer zu verkaufen, ist er wahrscheinlich eher ein guter Kaufmann denn ein begnadeter Maler. Wenn man gern Bankdirektor werden möchte, weil die Bank um 15 Uhr schließt und man glaubt, um 16 Uhr bereits zuhause sein zu können, sollte man die Interviews mit leitenden Bankangestellten lesen und anschließend seine Einstellung ändern oder ein neues berufliches Ziel suchen, da man sonst lebenslang todunglücklich sein wird, weil man entweder nie Bankdirektor oder aber nie um 16 Uhr zuhause sein wird. Sehr unterschiedlich war die Meinung darüber, ob es besser sei, ausschließlich seine Stärken zu trainieren oder ob man auch auf die eigenen Schwächen eingehen sollte. Während eine Mehrzahl dazu tendierte, die bereits vorhandenen Fähigkeiten auszubauen, gab es auch Meinungen, die besagten, daß man besonderes Augenmerk auf seine schwächeren Seiten legen und diese gezielt trainieren sollte. Entscheidend ist, wie gravierend die Schwächen sind und ob sie für den gewählten Beruf überhaupt eine Rolle spielen. Für einen im Abschluß unsicheren Verkäufer wird das Training der Abschlußfragen vermutlich wichtig sein, ob er jedoch nicht gut kopfrechnen kann, ist nebensächlich. Wenn er den Abschluß einmal getätigt hat, darf er ruhig den Taschenrechner zücken. Ein Mathematikstudium würde sich für ihn vermutlich nicht bezahlt machen. Ein Tennisspieler mit einer phantastischen Rückhand

Copyrighted material

schwört hingegen darauf, diese Fähigkeit weiter zu verbessern und mißt einer schwachen Vorhand weniger Bedeutung bei, wenn er mit seiner trainierten Rückhand jeden Gegner an die Wand spielen und jedes Match gewinnen kann.

„Welche Mitgliedschaften sind Ihnen wichtig?"

Außer rein berufsbedingten Mitgliedschaften in Kammern, Innungen und dergleichen waren soziale und humanitäre Organisationen und Vereine wie die Krebshilfe oder das Rote Kreuz ebenso die Heimat der Erfolgreichen wie Sportverbände, Lions oder Rotary Club. Unter tausenden Interviewpartnern fand sich jedoch nur ein einziger bekennender Freimaurer, obwohl wir um die Logenbruderschaft einiger Interviewpartner wußten. Auch dieser eine wollte die Tatsache seiner Mitgliedschaft nicht veröffentlicht wissen. Auch die Zugehörigkeit zu Jagdvereinen wurde meist mit Veröffentlichungsverbot belegt. (Schlagende Verbindungen und Swingerclubs wurden ebenfalls nicht genannt.) Tatsächlich sind aber solche Beziehungsnetzwerke enorm wichtig für den beruflichen Aufstieg. Sie sind jedoch insofern stigmatisiert, als davon Vetternwirtschaft abgeleitet werden könnte.

„Wie wichtig ist Erfolg?"

Eine philosophische Frage, die immer wieder auftauchte war, ob Erfolg überhaupt wichtig sei und ob es gerechtfertigt sei, darüber eine eigene Studie zu machen. Erfolg und Gedanken darüber sind sicherlich wichtig, liegt es doch in der menschlichen Natur, erfolgreich sein zu wollen. Unabhängig davon, wie man Erfolg sieht: ob im beruflichen, monetären, privaten, persönlichen oder familiären Bereich, bezogen auf die Beliebtheit, Bekanntheit, soziale Stellung oder einfach nur auf die persönliche Zufriedenheit. Daß der Mensch stets danach strebt, besser zu sein als andere, mehr zu erreichen, sich mehr leisten zu können, weiser, abgeklärter oder anerkannter zu sein, hat sich mittlerweile auch bis in die letzten Bastionen des Kommunismus herumgesprochen. Der Niedergang des Weltkommunismus zeugt davon, daß jeder Mensch nach individuellem Erfolg strebt und sich nicht mit kollektivem Erfolg zufrieden geben will. Mit der Einstellung „Die Regierung tut so, als ob sie mich bezahlen würde - daher tue ich so, als ob ich für sie arbeiten würde", war auch im Kommunismus niemand zufrieden. Nach der offiziellen Arbeitszeit zeigte man seinen Erfolgswillen in Nebenjobs oder in der „Beschaffung". Erfolg braucht jeder, nur ist er heute etwas komplizierter in seiner Defininition und im Mechanismus geworden. Vor 15.000 Jahren wäre Erfolg wohl damit beschrieben worden, zu überleben, 25 Jahre alt zu werden und sich fortzupflanzen. Dazu mußte man wissen, welche Pflanzen giftig waren, wo Wasser zu finden war, wie man Feuer macht und wie man jagt. Wer schneller als ein Bär war und diesen erlegen konnte, war erfolgreich. War der Bär schneller, war dieser erfolgreich und man selbst erfolgloses Bärenfutter. Diese Weisheit wurde jahrtausendelang von einer Generation zur nächsten weitergegeben. Heute geht es letztlich wohl um dasselbe, nur der Mechanismus ist weitaus komplizierter geworden. Die Menschen lernten, ihre auf unterschiedlichen Gebieten besonders ausgeprägten Fähigkeiten entsprechend zu nutzen, damit war die Spezialisierung geboren. Heute ist sie so weit fortgeschritten, daß kaum jemand sofort weiß, wofür er eigentlich geeignet ist. „Wir kommen als hoch spezialisierte organische Maschinen auf die Welt - leider ohne eine entsprechende Gebrauchsanweisung". Um herauszufinden, welche unsere eigentliche Berufung ist und wofür wir uns nicht eignen, benötigen wir heute oft mehr als ein Drittel unseres Lebens. Diese Zeit geht uns ab, wenn wir erfolgreich sein wollen. Wenn dieses Werk helfen kann, diese Zeitspanne um einige Jahre zu verkürzen, so hat es seine Aufgabe wohl schon erfüllt. Ist Erfolg überhaupt wichtig? Ist Erfolgsstreben eine Notwendigkeit oder nur eine abstruse Ausgeburt unserer persönlichen Eitelkeit? Fast wäre einer der Redakteure von einem Gesprächspartner hinausgeworfen worden, nachdem er seine ersten beiden Fragen „Was ist für Sie Erfolg?" und „Sehen Sie sich als erfolgreich?" gestellt hatte. Erst nachdem wir geklärt hatten, daß Erfolg nicht ausschließlich Geld, Macht, Statussymbole und Äußerlichkeiten umfassen muß, konnten wir eines der interessantesten Interviews (mit dem früheren Rektor der Akademie der bildenden Künste, Dr. Carl Pruscha) führen, das letztlich fast drei Stunden dauerte. Hier kamen die Unterschiede, die verschiedene Menschen mit dem Begriff „Erfolg" verbinden besonders deutlich zum Ausdruck. Um in der westlichen Welt als erfolgreich zu gelten, muß man häufig „gewinnen, was bedeuten kann andere besiegen und niederdrücken zu müssen - das ist hier eine weit verbreitete Meinung. Der wahrlich Große braucht keinen Kleinen, auf den er sich stellen kann, um groß zu erscheinen". Unsere Gespräche mit den wahrlich Großen haben uns in dieser Meinung bestärkt. Manchmal wurde dieser Mangel an Konkurrenzdenken (der nicht mit fehlendem Ehrgeiz zu verwechseln ist) definitiv angesprochen. Man kann auch erfolgreich sein, ohne andere niederzudrücken, im Gegenteil, nur wer auch mit den „Kleinen" umzugehen weiß, sie akzeptiert und ihre Sorgen und Probleme versteht, kann wirklich groß werden. (Letztlich sind ja auch sie und nicht die Gruppe der Opinion Leader die Mehrheit). In anderen Kulturkreisen - wie in manchen fernöstlichen Ländern - hat Erfolg nicht nur einen anderen Stellenwert als im Abendland, es werden auch völlig andere Situationen als Sieg oder Niederlage verstanden. Letztendlich bleibt jedoch eines allen Anschauungen gemein: am

Club Carriere

Würden Sie gelegentlich gerne von einem unserer Interviewpartner gecoacht werden?

Wir vermitteln für Sie!

club-carriere@aon.at Tel.: +43 / 1 / 484 48 04

Copyrighted material

Ende eines Lebensweges möchte man zurückblicken und mit der Art und Weise, wie man gelebt hat, zufrieden sein und vielleicht sogar behaupten können: Ich habe erworben, was mir vererbt wurde.

[1] Dies ist natürlich nur bedingt richtig, da man gerade heute immer auch vom Risiko der Arbeitslosigkeit bedroht ist.
[2] Vgl. für diesen Abschnitt: Gross 1997.
[3] Allerdings kommt bei variierenden Aufgabenbereichen z.T. das Problem mangelnder Qualifikation zum Tragen, die zu zehn Prozent für Ineffizienz am Arbeitsplatz verantwortlich ist (Der Standard, 9.7.1998, 20).

Schlußwort der Analyse

Es ist wichtig, einen Rat zu hören, ihn zu verstehen, ihn im Falle der Umsetzung als förderlich zu akzeptieren, seine Umsetzung in Angriff zu nehmen und schließlich die erfolgreiche Umsetzung abzuschließen. Es erfordert nicht nur die Fähigkeit, Gelesenes aufnehmen zu können, sondern auch die Bereitschaft, Neues, das nicht in Einklang mit der bisherigen Meinung steht, vorurteilsfrei zu prüfen und sich zu überlegen, warum man in dem einen oder anderen Fall anderer Meinung ist. Denkt der Autor jener Zeilen nicht richtig? Denkt man selbst nicht richtig? Oder ist es einfach so, daß unterschiedliche Inputs unterschiedliche Outputs verursachen? Und wenn ja, welche Unterschiede gibt es? Leidet man selbst unter Informationsmangel oder der Autor? Gibt es andere Personen, mit denen man für sich selbst die Richtigkeit der Aussagen durch ein Gespräch weiter plausibel machen kann? Und wenn man beschließt, diesen Rat nun in die Tat umzusetzen und entdeckt, daß eben diese Umsetzung das Aufgeben geliebter Gewohnheiten zur Folge hätte, stellt man sich die Frage: Ist einem die Umsetzung dies wert? Überwindet man die eigene Bequemlichkeit und verändert Verhaltensweisen oder sogar Wertvorstellungen? Wozu? Ist es einem schließlich gelungen, auch diese Frage zur eigenen Zufriedenheit zu beantworten, ereilt einen plötzlich die Erkenntnis, den erhaltenen Rat zunächst abstrahieren zu müssen, um ihn dann für eigene Zwecke konkretisieren und daraus echten Nutzen ziehen zu können. Einfacher gesagt: „Danke für den allgemeinen Ratschlag, aber was soll ich jetzt konkret tun? Heute!? Morgen!?"

Karriereplan

Bringen Sie Ihren persönlichen Karriereplan zu Papier. Notieren Sie ihre kurz-, mittel- und langfristigen Ziele, ihre Motivation, diese zu erreichen sowie ihre Stärken und Schwächen. Versuchen Sie anhand dieser Analyse festzustellen, welche Parameter des Erfolges Sie bereits jetzt zu ihrer Zufriedenheit erfüllen, und an welchen Sie noch arbeiten müssen. Erstellen Sie einen Zeitplan, in dem Sie penibel festhalten, wie Sie welche Schwächen auszumerzen gedenken, wer Ihnen dabei helfen könnte, wann Sie beginnen werden, wie lange es dauern wird und welche Alternativen es gäbe, wenn der vorerst eingeschlagene Weg sich als nicht richtig erweisen sollte. Suchen Sie sich aus einem der vierzehn bisher erschienenen Bände der Enzyklopädie des Erfolges Ihnen als geeignet erscheinende Vorbilder, die Sie akzeptieren können, weil Sie glauben, über die gleichen Voraussetzungen zu verfügen. Versuchen Sie abzuschätzen, ob sich Rahmenbedingungen wie Mitbewerb oder das allgemeine wirtschaftliche Umfeld verändert haben und prüfen Sie, ob sie in den Fußstapfen Ihrer „Vorbilder" Ihrem Erfolg näher kommen können. Suchen Sie auch in branchenfremden Interviews nach Ideen, die sich vielleicht für Ihr Ziel verwenden oder modifizieren lassen. „Die Menschen lernen genauso wie Schimpansen. Sie schauen sich alles von anderen ab." (Prince Charles)
Nichts ist in der heutigen Informationsgesellschaft so einfach und im Vergleich zum möglichen Nutzen so billig zu erhalten wie Wissen. Entscheidend ist nur Ihr Wille, Neues zu erfahren, Neues zu lernen, Neues anzunehmen, Ihr Verhalten zu überdenken und die Intensität Ihres Wunsches, ein Ziel erreichen zu wollen.
Viel Erfolg wünschen Algoprint und Club Carriere!

EIN SCHÜLER FRAGTE DEN GRIECHEN SOKRATES:
„WIE, MEIN LEHRER, KANN ICH ES SCHAFFEN, WISSEN ZU ERLANGEN?"

SOKRATES, DER EIN SEHR KRÄFTIGER MANN WAR,
SPAZIERTE MIT SEINEM SCHÜLER ZUM MEER,
PACKTE IHN UND HIELT SEINEN KOPF FÜR LANGE ZEIT UNTER WASSER.

ALS ER DEN SCHÜLER SCHLIESSLICH LOSLIESS UND SICH DIESER NACH LUFT RINGEND AUFBÄUMTE, SAGTE SOKRATES ZU SEINEM SCHÜLER:
„WENN DU DIR IN DEINEM LEBEN ETWAS SO SEHR WÜNSCHT,
WIE JETZT EBEN LUFT ZUM ATMEN, DANN WIRST DU ES ERLANGEN."

Copyrighted material

Teil B

Personenteil

Erfolgreiche Vorbilder
aus Wirtschaft, Politik, Kultur und Sport
erzählen ihre Erfolge und deren Ursachen

Copyrighted material

✱ Abfalter Josef Dr.

● Zur Person

Beruf: Lehrer. Funktion: Direktor. Tätig bei: Höhere Lehranstalt für wirtschaftliche Berufe der Schulschwestern von Unserer Lieben Frau., 4240 Freistadt, Schmiedgasse 2. Geboren - Datum, Ort: 17. November 1955, Lasberg. Familienstand: Verheiratet mit Gerlinde. Kinder: Thomas (1987) und Isabella (1989). Eltern: Josef und Friederike. Besondere Vorfahren: Dipl.-Kfm. Heribert Apfalter, 1977 bis 1985 Generaldirektor des Voest Alpine-Konzerns. Schöpferische Akte: Die ganzheitlich verstehende Betrachtung der sozialen Leistungsordnung, Springer-Verlag 1985; Der erfolgreiche Brief, Seehamer Verlag 2000; Rechnungswesen heute, Trauner Verlag, Erstauflage 2003. Hobbies: Schach, Schwimmen, Wandern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Steuerberatungs-büro in Lasberg, Einzelunternehmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich die Handelsakademie in Freistadt, an der ich auch die Reifeprüfung ablegte. Anschließend studierte ich an der Johannes-Kepler-Universität in Linz Betriebswirtschaftslehre und Wirtschaftspädagogik. Darüber hinaus schnupperte ich auch in andere Bereiche hinein, wie zum Beispiel Rechtswissenschaften. Im Februar 1982 begann ich meine berufliche Tätigkeit bei der Voest-Alpine AG in Linz in der Abteilung Betriebswirtschaft, wo ich für die Erstellung von Wirtschaftlichkeitsrechnungen zuständig war. Neben meiner beruflichen Tätigkeit erwarb ich noch das Doktorat der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften. Für mich war der Beruf des Lehrers schon immer eine Berufung, weil ich jungen Menschen hinsichtlich Wissensvermittlung und Wertorientierung etwas fürs Leben mitgeben möchte. Aus diesem Grund wechselte ich mit September 1982 als Lehrer an die Höhere Lehranstalt für wirtschaftliche Berufe der Schulschwestern von Unserer Lieben Frau nach Freistadt. Ich hatte nun einige Jahre sehr viele Unterrichtsstunden (bis über 30 Stunden) zu absolvieren und unterrichtete neben den kaufmännischen Fächern auch Stenotypie und Textverarbeitung, Volkswirtschaft und EDV. Um mein praktisches Wirtschaftswissen zu erweitern, arbeitete ich mehrere Jahre neben meiner schulischen Tätigkeit als Berufsanwärter zum Steuerberater in der Elter Wirtschaftstreuhand-GmbH. Nach den erfolgreich abgelegten Prüfungen wurde ich im Dezember 1993 von Herrn Landeshauptmann Dr. Josef Ratzenböck als Wirtschaftstreuhänder und Steuerberater angelobt. Meine berufliche Laufbahn umfaßte darüber hinaus die Tätigkeit als Lektor am Institut für Personal- und Finanzwesen der Johannes-Kepler-Universität bei Herrn Univ.-Prof. Dr. Josef Kolbinger und im Anschluß am Institut für Rechnungswesen bei Herrn Univ.-Prof. Dr. Walter Sertl. Während dieser Zeit reduzierte ich auch die Anzahl der Unterrichtsstunden an der Schule. Ich habe meine Tätigkeit an der Universität sehr genossen. Das Interesse der Studenten und die Diskussionen mit ihnen forderten mich immer sehr, was ich als sehr angenehm empfand. Im November 1995 übernahm ich die Leitung der Höheren Lehranstalt für wirtschaftliche Berufe der Schulschwestern von Unserer Lieben Frau in Freistadt. Durch mein neues Führungskonzept und durch Umstrukturierungen und Neuerungen war es möglich, die Schülerzahl an der Schule mehr als zu verdoppeln. 1999 setzte ich die Initiative zur Entwicklung des neuen Ausbildungszweiges Kommunikations- und Mediendesign, der im Herbst 2001 startete. Diese zukunftsorientierte Ausbildung hat großes Interesse in der Bevölkerung und in den Medien hervorgerufen. Seit 2001 bin ich neben meiner schulischen Tätigkeit Schulbuchautor für Bücher aus dem Bereich Rechnungswesen beim Trauner Verlag in Linz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich sinnhafte Lebensgestaltung - alles, wozu man als einzelner dazu beitragen kann, das Leben für sich und andere lebenswert zu machen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin sehr glücklich, daß ich mich beruflich für junge Menschen engagieren kann, und bin gerne bereit, meinen Beitrag in der Gesamtorganisation zu leisten, um einen Teil zum Erfolg beizutragen. In diesem Sinne fühle ich mich mit meinem Team erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren meine Ruhe und Beharrlichkeit, mein Arbeitseinsatz und Fleiß, darüber hinaus auch das Lehrerteam, das meine Ideen mitgetragen hat. Wichtig war, ein Klima zu schaffen, in dem sich die Dinge entfalten und wachsen können. Die nötige Bescheidenheit und Vorbildwirkung waren zudem auch von Vorteil. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die schönste Anerkennung ist, wenn man beobachten kann, daß die Absolventen ihr Leben beruflich und privat gut meistern. Ich habe auch schon erfahren dürfen, daß manche Absolventen, oft sogar nach Jahren, vorbeikommen und ihre Dankbarkeit zum Beispiel mit einem Strauß Blumen zum Ausdruck bringen. Aber auch seitens des Ordens, des Lehrkörpers, der Eltern und der Schüler erfahre ich immer wieder Anerkennung. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle, da man nur als Team erfolgreich sein kann. Nur mit der Unterstützung des Lehrkörpers und der Schulschwestern ließen sich Neuerungen tatsächlich realisieren. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter werden motiviert, indem sie eigenverantwortlich arbeiten, eigene Ideen einbringen und das Geschehen mitgestalten können. Ein offenes Gesprächsklima erachte ich ebenfalls als wichtig. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärke ist, daß wir den Menschen in den Mittelpunkt stellen. Unsere Schule bietet eine besondere Atmosphäre und die Möglichkeit zur Entfaltung. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das Privatleben darf nicht zu kurz kommen, und ich nehme mir daher bewußt Zeit für meine Familie. Ich bin sehr glücklich, daß unsere Kinder die Werte und Prinzipien unserer Familie hochhalten und weitertragen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist ganz wichtig, trotz seiner Selbstverwirklichung und seiner Erfolge nie auf seine Mitmenschen zu vergessen. Wichtig ist auch ein verantwortungsbewußter Umgang mit der Erde, denn die Erde ist eine Leihgabe an uns Menschen und nicht unser Eigentum. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte noch einige Jahre jungen Menschen und Mitarbeitern das mitgeben und vorleben, was ich als sinnvoll erachte. Ein anderes Ziel ist auch meine persönliche Weiterentwicklung - man darf nie in seiner Entwicklung stehenbleiben. **Ihr Lebensmotto?** Urteile nie über einen Menschen, bevor du nicht mindestens einen halben Mond lang seine Mokassins getragen hast!

✱ Ableidinger-Schachinger Christine

● Zur Person

Beruf: Diplomsozialarbeiterin, Psychotherapeutin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Praxis Christine Ableidinger-Schachinger., 4470 Enns, Mühlenstraße 15. Geboren - Datum, Ort: 29. September 1963, Vorchdorf. Familienstand: Verheiratet mit Heribert. Kinder: Matthias (1992) und Severin (1995). Eltern: Ferdinand und Berta. Schöpferische Akte: Artikel in Fachzeitschriften, eigene Skripten. Hobbies: Lesen, Sport, Sprachen, Gartengestaltung, Freundeskreis pflegen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Unterrichtstätigkeit, Consulting-Netzwerkarbeit.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wechselte 1978, nach Abschluß der Pflichtschule, an die Fachschule für wirtschaftliche Frauenberufe der Kreuzschwestern in Bad Ischl. Von 1981 bis 1983 besuchte ich den Aufbaulehrgang für wirtschaftliche Berufe in Linz. Nach der Reifeprüfung absolvierte ich ab 1984 die Landesakademie für Sozialarbeit in Linz. Ausbildungen in Systemischer Paar- und Familientherapie sowie in systemischer Supervision und Coaching folgten. 1993 wurde ich in die Liste der Psychotherapeuten eingetragen. Mehr als 15 Jahre lang arbeitete ich im Linzer Kinderschutz-Zentrum mit von Gewalt und/oder sexuellem Mißbrauch betroffenen Menschen. Seit 2003 bin ich ausschließlich freiberuflich tätig: Zu meinem Tätigkeitsfeld gehören die therapeutische Arbeit mit dem Schwerpunkt posttraumatische Belastungsstörungen, Aufstellungsarbeit mit verschiedenen Systemen, Teamentwicklung, verschiedenste frauenspezifische Angebote, Arbeit mit Pflege- und Adoptiveltern, Selbsterfahrungsseminare, Leitung themenspezifischer Seminare wie Zeit- und Streßmanagement, Burn-Out-Syndrom, Psychohygiene, Kommunikation, Konfliktlösung, Grundlagen systemischen Denkens und Handelns, Methodenseminare, Kinderschutzthemen und eine Reihe pädagogischer Themen. Meine Unterrichtstätigkeiten an der Fachhochschule für Sozialarbeit und an der Altenpflegefachschule des Landes Oberösterreich und meine Vortragstätigkeit runden meine Arbeit ab.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß sich durch mein Zutun positive Entwicklungen abzeichnen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Bildungshunger, meine Lernbereitschaft, meine hohe soziale Kompetenz und der sensible Umgang mit verschiedensten Gruppen. Auch war mein starkes soziales Engagement ein wesentlicher Faktor. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Zu Frau Margarethe Fehlinger, die ich bei einer Ausbildung kennengelernt habe, halte ich noch heute Kontakt. Ich konnte viel von ihr annehmen. Auch aufgrund der Tatsache, daß mich meine Eltern frei entscheiden ließen - eigentlich hatten sie andere Berufswünsche für mich -, konnte ich meinen Weg gehen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich genieße meinen guten Ruf als Therapeutin sowie das Vertrauen anderer Menschen und Institutionen in meine Arbeit. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Man sieht mich als ehrgeizigen Menschen, konsequent, aber nicht streng, und lösungs- statt problemorientiert. Ich selbst bin sehr kritisch mit mir selbst, zuerst suche ich meine eigenen Anteile und reflektiere das Erlebte. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich bin in ein starkes Netzwerk eingebunden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Im Moment gelingt dies recht gut. Es gab jedoch Zeiten, in welchen die Arbeit stark im Vordergrund stand. Damals konnte ich auf das Verständnis und die Unterstützung meiner Familie zählen, wofür ich sehr dankbar bin. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich habe immer sehr viel Zeit, Energie und Geld in Fort- und Weiterbildung investiert, es war und ist mir sehr wichtig, mein Wissen und meine Kompetenzen ständig zu ergänzen und zu erweitern. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich halte es für wichtig, stets offen für Neues zu sein, seine Erkenntnisse und Ideen auszuprobieren und den Menschen mit Respekt und Toleranz zu begegnen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Im Therapiebereich denke ich an eine Praxisgemeinschaft, ich arbeite schon heute an zwei Standorten, in Enns und in Linz. Den Einsatz von Hypnose und Trance innerhalb der Therapie halte ich für sinnvoll und hilfreich. Diesen Zweig möchte ich noch mehr ausbauen und verfolgen - möglicherweise auch im klinischen Kontext. Ein Ziel ist es, noch vermehrt im Aus- und Weiterbildungsbereich tätig zu sein, um mein Wissen und meine Erfahrungen anderen zur Verfügung stellen zu können, zum Beispiel in der Ausbildung von PsychotherapeutInnen. Ein ganz persönliches Lebensziel besteht darin, zufrieden, gesund und gelassen alt zu werden. **Ihr Lebensmotto?** Ich wünsche mir für den Beruf und für mein privates Leben die Gelassenheit, die Dinge zu akzeptieren, die ich nicht ändern kann, den Mut, die Dinge zu ändern, die ich ändern kann, und die Weisheit, den Unterschied zu erkennen.

✱ Abpurg Walter Mag.

● Zur Person

Beruf: Koch, Volkswirt. Funktion: Leiter der Personalabteilung Ausland, Administration und HR-Controlling. Tätig bei: Austrian Airlines AG., 1107 Wien, Fontanastraße 1. Geboren - Datum, Ort: 9. Juli 1950, Bad Ischl. Hobbies: Fernreisen (Kreuzfahrten), Gartenarbeit, Bildende Kunst, Musik, Bergwandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1967 schloß ich die Lehre zum Koch im Österreichischen Hof in Salzburg ab. Da es mein Wunsch war, mehr aus meinem Leben zu machen, absolvierte ich von 1967 bis 1972 die Höhere Lehranstalt für Fremdenverkehrsberufe im Schloß Kleßheim bei Salzburg. Nebenher übte ich diverse Jobs in der Gastronomie aus. Ab 1974 studierte ich Volkswirtschaftslehre an der Wirtschaftsuniversität Wien, und 1980, nach meiner Sponsion zum Mag. rer. soc. oec., trat ich als Referent im Bereich Unternehmensplanung in die Austrian Airlines AG ein. Von 1983

bis 1986 leitete ich die Abteilung für Kundendienstgestaltung, wo es um die systematische Erfassung von Qualitätskriterien auf Basis von Passagierbefragungen ging. Die Umsetzung dieser empirischen Daten (Kundenwünsche) kam dem Image der Gesellschaft zugute. Von 1986 bis 1994 leitete ich das Personalreferat für kommerzielles und kaufmännisches Personal und war mit der Einführung von Gleitzeit und SAP betraut. Seit 1994 bin ich für ca. 1.000 Auslandsmitarbeiter und für das Personalcontrolling verantwortlich. Austrian Airlines ist in 60 Ländern mit eigenem Personal vertreten. Es ist spannend für mich, mich mit unterschiedlichen Mentalitäten und Rechtskulturen zu beschäftigen. Seit 2002 leite ich auch die Bereiche Gehaltsverrechnung in Österreich sowie die Reisestelle und bin gewerberechtlicher Geschäftsführer für Arbeitskräfteüberlassung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ob man erfolgreich wird, hängt von der Leistungsbereitschaft und bestimmt auch von einem Quentchen Glück ab. Erfolg hat für mich nichts mit materiellen Aspekten zu tun, das Wichtigste ist der Spaß an der Tätigkeit. Ich habe in meinem Beruf das Glück, anderen Menschen helfen zu können. Anerkennung gehört dazu - ich freue mich über die Wertschätzung, die mir von meinem Umfeld entgegengebracht wird. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin mit dem Erreichten zufrieden und übe meinen Beruf gerne aus. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Bandbreite meiner Ausbildung kommt mir im Beruf sehr zugute. Ich kenne sowohl die Praxis als auch die Theorie. In meinem Beruf sind Offenheit und Sensibilität für unterschiedliche Probleme wichtig. Ehrlichkeit im Umgang mit Mitarbeitern spielt eine große Rolle für mich. Die direkte Kommunikation wird von den meisten Mitarbeitern geschätzt, und manchmal ist ein klares „Nein" besser als ein fauler Kompromiß. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mein Arbeitsbereich ist sehr vielfältig, da von unterschiedlichen Seiten Anliegen an mich herangetragen werden. Natürlich tauchen immer wieder neuartige Problemstellungen auf, die es zu lösen gilt. In Zeiten, in denen man quantitativ überfordert ist, ist ein geordneter Rückzug erforderlich, um sich mit Problemen in Ruhe auseinandersetzen zu können und sie strukturiert abzuarbeiten. Wenn ich eine Entscheidung fälle, stehe ich dazu und nehme Fehler in Kauf, auch wenn ich darauf bedacht bin, keinen Fehler zweimal zu machen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Eine gewisse Vorbildwirkung auf mich hatten Richard von Weizsäcker und Sir Karl Popper, wobei mir bei letzerem besonders gefiel, daß er vor seiner großartigen Karriere eine Tischlerlehre absolviert hatte. Auch wenn man viel von anderen lernen kann, sollte man keinen anderen Menschen nachahmen wollen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich schätze Ehrlichkeit und Handschlagqualität. Ich möchte mich darauf verlassen können, daß meine Mitarbeiter ihre Aufgaben ordnungsgemäß erledigen und den ihnen zugestandenen Freiraum verantwortungsbewußt zu nützen verstehen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Balance beider Bereiche erachte ich als essentiell. Viele scheitern, wenn sich ein Ungleichgewicht über längere Zeit einstellt. Ich habe gelernt, rasch von einem Bereich auf den anderen umzuschalten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Um Erfolge zu erzielen, muß man bereit sein, Leistung zu erbringen und - wenn nötig - auch eine Weile auf gewisse Dinge zu verzichten. Neben einer fundierten Ausbildung sollten auch die Persönlichkeitsentwicklung und der Aufbau eines guten internen wie externen Netzwerks Beachtung finden. Auch halte ich es für wesentlich, seine Karrieremöglichkeiten realistisch einschätzen zu können. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Als Verfechter der Flexibilisierung beschäftige ich mich mit modernen Arbeitszeit- und Gehaltsmodellen. Auch möchte ich weiterhin auf das Gleichgewicht zwischen Privat- und Berufsleben achten.

✱ Adamovich Ludwig o. Univ. Prof. Dr. DDr. h.c.

● Zur Person

Beruf: Jurist. Funktion: Pensionist (vormals Präsident des Verfassungsgerichtshofes). Geboren - Datum, Ort: 24. August 1932, Innsbruck. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede. Eltern: Univ. Prof. Ludwig und Emma. Schöpferische Akte: Zahlreiche Fachpublikationen, Mitautor des Lehrbuches des Österreichischen Staatsrechtes (zusammen mit Prof. Funk und Doz. Holzinger). Ehrungen: 1992 Berufstitel o. Univ. Prof., 1995 Wilhelm-Hartel-Preis der Österreichischen Akademie der Wissenschaften, Goldene Medaille der Masaryk-Universität Brünn, 1996 Ehrendoktorat der Josef Strossmayer-Universität in Osijek, Franz Gschnitzer-Wissenschaftspreis der Universität Innsbruck, 1997 Ehrendoktorat der Karl-Franzens-Universität Graz, 1998 Ehrenmitglied der philosophisch-historischen Klasse der Österreichischen Akademie der Wissenschaften. Hobbies: Musik, Landschaft, Reisen, fremde Kulturen kennenlernen, bildende Kunst, Philosophie, Psychologie, Erkenntnistheorie, Yoga.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bei jedem Werdegang spielt das Elternhaus eine große Rolle. Mein Vater war Universitätsprofessor für Verfassungs- und Verwaltungsrecht und der letzte Justizminister vor dem Anschluß. Nach dem Krieg wurde er zuerst Vizepräsident und dann Präsident des Verfassungsgerichtshofes. Seine Persönlichkeit hat mich sehr geprägt, obwohl es auch zu Spannungen kam, weil unsere Naturelle sehr unterschiedlich waren. Mein Vater war ein Pedant und autoritärer Mann, ich war eher chaotisch. Trotz dieser Ambivalenz war er für mich ein Vorbild. Meine Mutter stammt aus einer Arztfamilie und auch ich wollte Medizin studieren. Ich war jedoch schlecht in Mathematik und Physik und hätte am Beginn des Studiums Schwierigkeiten gehabt, was mich demotivierte und den Anstoß gab, Rechtswissenschaft zu studieren. Nach kurzer Gerichtspraxis, in der ich mich nicht sehr wohl fühlte, begann ich im Verwaltungsdienst des Landes Niederösterreich zu arbeiten und trat danach in den Verfassungsdienst des Bundeskanzleramtes ein, wo ich zunächst 18 Jahre lang tätig war. 1973 erfolgte meine Habilitation in Verfassungsrecht und Verfassungspolitik an der Universität Wien, 1974 wurde ich zum Ordinarius für öffentliches Recht an der Universität Graz ernannt. Mir fehlte allerdings die bis dahin gewohnte Hektik. Als Dr. Willibald Pahr, der damals den Verfassungsdienst des Bundeskanzleramtes leitete, Außenminister wurde, wurde ich mit der vorläufigen Leitung des Verfassungsdienstes betraut. 1977 wurde ich Sektionschef und leitete den Verfassungsdienst bis 1984, als ich Präsident des Verfassungsgerichtshofes wurde. Damals war diese Institution im Bereich

der Justizverwaltung reformbedürftig. In Zusammenarbeit mit meinen Kollegen gelang es mir, positive Umwandlungen zu vollziehen und eine gute Atmosphäre zu schaffen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet Forderung auf beruflicher Ebene, die man in Einklang mit dem privaten Bereich bringen kann. Wie man das macht, ist sehr individuell, dafür gibt es kein Rezept. Man ist dann erfolgreich, wenn man im beruflichen Bereich das Maximum erreicht, ohne dabei das Privatleben zu vernachlässigen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Talent, ein beträchtliches Maß an Arbeit und eine Portion Glück waren ebenso ausschlaggebend wie emotionale Intelligenz und die Fähigkeit, gewisse Chancen als solche zu erkennen. Es ist wichtig, einen Blick dafür zu haben, wo Chancen liegen, ob sie realisierbar sind und wie weit man bereit ist, sich mit diesen Chancen auseinanderzusetzen. **Was bedeutet für Sie eine Niederlage?** Eine Niederlage ist für mich ein Mißerfolg, an dem man zumindest zum Teil schuld ist. Niederlagen sind da zu da, um daraus zu lernen und zu versuchen, den gleichen Fehler nicht noch einmal zu machen bzw. den eigenen Anteil am Mißerfolg zu reduzieren. **Was sind die Gründe für eine Niederlage?** Das Setzen von unrealistischen Zielen und Fehleinschätzungen der Situation und der eigenen Person. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Bei meiner Tätigkeit muß man zwischen Kollegen und Mitarbeitern, für die ich Vorgesetzter bin, unterscheiden. Jeder meiner Kollegen hat eine individuelle Persönlichkeitsstruktur, die ich zur Kenntnis nehme. Mit meinen Mitarbeitern versuche ich einen Kooperationsstil zu pflegen, manchmal muß man aber auch autoritär auftreten können. Dazu gehört Mut, weil dieser Weg nicht der einfachste ist. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfahre ich durch Medieninteresse und diverse Auszeichnungen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte Wertvorstellungen bilden und in deren Rahmen Entscheidungen in Eigenverantwortung treffen.

✱ Aigner Walter Dr.

● Zur Person

Beruf: Betriebswirt. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: HiTec Marketing, Vereinigung High Tech Marketing., 1030 Wien, Lothringerstraße 14/6. Geboren - Datum, Ort: 11. November 1960, Wien. Schöpferische Akte: Aigner, Walter: Roles of Hybrid Organisations in the Triple Helix - Successful University-Industry and University-Government Interaction in Cooperative Research and Development Projects and Programmes. Proceedings of the 5th Triple Helix Conference, Turin, 2005; Aigner, Walter: Researching Location-based Services' Business Aspects - between Vision, Signalling and Markets, in: International Symposium on Location Based Services for Cellular Users - LOCELLUS, München 2002; Aigner et al (Hrsg.): Marketingfallstudien für Klein- und Mittelbetriebe. Hobbies: Innovation, Technologie, Austriaca, Fechten, Naturfotografie, Astronomie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1980 in Wien an der Handelsakademie Hammerlingplatz studierte ich Handelswissenschaften an der Wirtschaftsuniversität Wien, wo ich ab 1985 14 Jahre als Assistent tätig war. Schon vor meiner Promotion gründete ich 1988 ein Markt- und Meinungsforschungsunternehmen für innovative Dienste und Softwaremärkte und war 1997 Mitbegründer der Vereinigung High Tech Marketing, einem außeruniversitären Forschungsinstitut mit dem Schwerpunkt der Wirtschaftsaspekte neuer Technologien und Innovationen. Seit 2002 kümmere ich mich alleine um die Geschäftsführung. Wir arbeiten in einigen der wichtigsten Innovationsprojekte in Europa und beurteilen innovative Ideen schon in der Proposal-Phase, um ihre Marktrealisierung ehestmöglich sicherzustellen, dabei sind 20 Prozent unserer Projekte auf Österreich bezogen, der restliche Anteil bezieht sich auf Projekte in Europa. Wir haben ein starkes Netzwerk zu europäischen Innovations-Champions geknüpft und verfolgen einen für Innovationserfolg zentralen ressourcenorientierten Ansatz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Es bedeutet mir viel, daß meine elf Mitarbeiter, die viele Stunden in der Woche arbeiten und wenig verdienen, gerne und über lange Zeit für unsere Vereinigung tätig sind, denn bei ihrer Qualifikation könnten sie als Unternehmensberater viel mehr verdienen und durch Jobwechsel viel Wissens- und Humankapital zerstören. Hinsichtlich der Mitarbeiter spielen Kontinuität, hohes Commitment und ausreichend Zeit für Entwicklung eine große Rolle für meinen und deren Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In der heutigen Wissensgesellschaft ein kaufmännisch tragfähiges Netzwerk mit Top-Experten und Innovations-Champions aufzubauen heißt erfolgreich sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Als Marketingunternehmen können wir Menschen helfen, den Markterfolg von echten Neuheiten besser zu verstehen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Im Bereich Innovationen kann der Erfolg eines Projektes oft nur auf lange Sicht gemessen werden. Das dauerhafte Vertrauen weit vorausblickender Schlüsselpersonen im österreichischen Innovationssystem ist die schönste Anerkennung. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich habe noch nie einen Mitarbeiter gekündigt und achte besonders darauf, welche Mitarbeiter gerade zu Projekten passen. Wir beschäftigen zu zwei Drittel Akademikerinnen. Das Motto heißt „Keep me employable in a knowledge society". **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Im Grunde muß ein Forscher „protokollsicher in Englisch" sein. Damit ist gemeint, daß Mitarbeiter bei Meetings auch zwischen den Zeilen lesen können und die komplexen Sachverhalte und nonverbalen Botschaften unterschiedlichster Experten in englischer Sprache authentisch wiedergeben können. Unsere Forscher haben Kontakt zu Führungskräften der Innovations-Champions und helfen deren soziale Netzwerke aktiv zu gestalten; sie sollen unvoreingenommene Zuhörer sein und die Regeln der informellen Kommunikation beherrschen, um Mißverständnisse möglichst auszuschließen. Ein akademischer Abschluß ist eine Grundbasis. Wichtig ist mir auch die Bereitschaft, sich langfristig empathisch mit Schlüsselpersonen und analytisch mit einem Technologiethema auseinanderzusetzen, auch wenn das eine oder andere Thema oder Projekt anfangs noch wenig verständlich ist. Meist verdichten sich die Informationen erst über einen längeren Zeitraum. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Bezogen auf unsere Projekte

Copyrighted material

erlangten wir einen beeindruckenden Track Record, was bedeutet, daß überproportional viele unserer Forschungs- und Entwicklungsprojekte reale Erfolgschancen haben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein Beruf, der die Zeit bietet, sich selbst zu entwickeln und rasch viel dazuzulernen, ist ideal. Man muß natürlich seine Außenorientierung prüfen und mit ins Kalkül ziehen, wie wichtig einem der Erwerb materieller Werte, die Gründung einer Familie, Machtorientierung und so weiter bereits in einem frühen Karrierestadium sind, ehe man ein berufliches Commitment eingeht. Bloßes „Learning on the Job" oder Leute kennen ist heute und in Zukunft sicherlich zu wenig.

✱ Aigner Wolfgang Dr.

● Zur Person

Beruf: Rechtsanwalt. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Aigner und Fischer Rechtsanwaltspartnerschaft.. 4910 Ried im Innkreis, Gartenstraße 38. Geboren - Datum, Ort: 13. Juni 1961, Ried im Innkreis. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Franziska (1996), Antonia (1998) und Stefanie (2003). Eltern: Berta und Georg. Schöpferische Akte: Veröffentlichung oberstgerichtlicher Entscheidungen in Fachzeitschriften. Hobbies: Sport, Oper, Musical, Operette, Rockmusik, Volksmusik, Gstanzl-Singen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1979 maturierte ich und begann anschließend das Studium der Rechtswissenschaften. Da mein Vater bereits verstarb, als ich zehn Jahre alt war, war es für meine Mutter eine große Aufgabe, mir eine gute Ausbildung zu ermöglichen, wofür ich ihr sehr dankbar bin. 1987 beendete ich mein Studium und promovierte 1988 zum Dr. jur. an der Universität Salzburg. Nach Ableistung des Präsenzdienstes und dem Gerichtspraktikum folgte der eigentliche Ausbildungsweg zum Rechtsanwalt. Ich begann meine Rechtsanwaltsanwärterzeit in der Kanzlei Dr. Rudolf Watschinger in Ried im Innkreis. Seit 1993 bin ich als selbständiger Rechtsanwalt in Ried im Innkreis tätig. Da ich stets mehr als die gängigen Leistungen einer Einzelkanzlei bieten wollte, ging ich eine Rechtsanwaltspartnerschaft mit einem Kollegen ein und habe das Ziel, mit der Kanzlei auch weiter zu expandieren.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, einen Beruf auszuüben, der mir tägliche Herausforderung ist und in dem Routinetätigkeiten im Hintergrund stehen. Ich liebe es, mit Menschen verschiedenster Schichten in Kontakt zu kommen und in einem Team zu arbeiten, mit dem ich berufliche Problemstellungen diskutieren kann. Erfolg liegt auch darin, aufgrund meiner Kompetenz und Autorität akzeptiert zu werden. Jeden Tag in die Arbeit zu gehen, muß Spaß machen, und das Geldverdienen spielt dabei eine untergeordnete Rolle. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich im großen und ganzen meine Ziele erreicht habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Mutter war ein wesentlicher Faktor meines beruflichen Erfolges. Sie hat mir charakterliche Eigenschaften zum Erreichen meiner Ziele anerzogen und mir trotz ihres geringen Einkommens als Raumpflegerin eine sehr gute Ausbildung ermöglicht. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich stelle mich mit Interesse und Kraft den Herausforderungen und versuche mir für die Probleme jedes Klienten ausreichend Zeit zu nehmen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Mit Beginn meiner Selbständigkeit als Rechtsanwalt 1993. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich im Jahr 2000 die Entscheidung traf, ein neues Bürogebäude zu errichten und somit die räumlichen Voraussetzungen zu schaffen, ein Rechtsanwaltsteam aufzubauen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich bin überzeugt davon, daß Originalität eine wichtige Voraussetzung für den Erfolg ist, weil man sich nur durch originelle Entscheidungen und Lösungen von der Konkurrenz abheben kann. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Onkel, Herr Dipl.-Ing. Anton Pixner, war mir als Kind ein Vorbild in beruflichen Dingen. Er hat, obwohl aus sehr einfachen Verhältnissen stammend, ein Hochschulstudium absolviert und in einem großen Unternehmen eine Führungsposition erreicht. Dies fand ich immer schon beeindruckend, und es hat sicher meinen Ehrgeiz geweckt. Später, während meiner Rechtsanwaltsanwärterzeit, war mir mein Chef, Dr. Rudolf Watschinger, ein Vorbild. Er gab mir sowohl die Möglichkeiten als auch die nötige Freiheit, meinen eigenen beruflichen Weg zu finden. In dieser Kanzlei durfte ich auch erleben, wie wichtig ein gutes Arbeitsklima ist. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfahre glücklicherweise täglich Anerkennungen; auf der einen Seite durch zufriedene Klienten, die mir schon ab dem ersten Beratungsgespräch größtes Vertrauen entgegenbringen, und auf der anderen Seite durch meine Mitarbeiter, die selbständig und mit Überzeugung an unserem gemeinsamen Ziel arbeiten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Viele Klienten haben immer noch Scheu, die Hilfe eines Rechtsanwaltes zu suchen. Es sollte in der Bevölkerung publik werden, daß eine erste anwaltliche Beratung kostenlos ist, denn je früher anwaltliche Hilfe in Anspruch genommen wird, desto leichter lassen sich schädliche Folgen abwenden. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde als korrekter, engagierter Rechtsanwalt mit Handschlagqualität betrachtet. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen die wichtigste Rolle. Nur wenn alle Mitarbeiter an einem Strang ziehen, können unsere beruflichen Ziele erreicht werden. Da der Erstkontakt des Klienten in jedem Fall mit einem meiner Mitarbeiter stattfindet und bekanntlich der erste Eindruck zählt, muß ich mich voll auf mein Team verlassen können. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Zum ersten möchte ich durch gezielte Fortbildung und Weiterentwicklung eine Rechtsanwaltskanzlei aufbauen, die Generationen überdauert, und zum zweiten möchte ich einen Beitrag leisten, das Ansehen der Rechtsanwälte in der Bevölkerung zu stärken. **Ihr Lebensmotto?** Strebe danach, glücklich und zufrieden zu sein, anstatt nur erfolgreich.

✱ Al-Sayegh Mohammed Abbas OMR Dr.

● Zur Person

Beruf: Arzt für Allgemeinmedizin. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gemeindearzt OMR Dr. Mohammed Abbas Al-Sayegh., 2802 Hochwolkersdorf, Dorfstraße 5. Geboren - Datum, Ort: 10. Juni 1937, Karbala/Irak. Familienstand: Verheiratet

mit Helga. Kinder: Basil (1963) und Adil (1974). Ehrungen: Verleihung der Titel Medizinalrat (Dezember 1990) und Obermedizinalrat (Februar 2002), Ehrenringe der Gemeinden Hochwolkersdorf und Schwarzenbach (1997). Mitgliedschaften: Ortsansässige Vereine. Hobbies: Kultur, Natur.

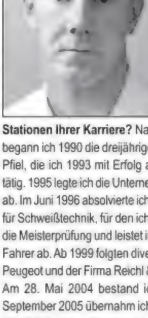
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde als Sohn eines Goldschmieds in Karbala im Irak geboren, wo ich auch die Volks- und Mittelschule absolvierte. Nach meinem Schulabschluß, vergleichbar mit der Matura, kam ich im Februar 1958 nach Österreich, um ein Medizinstudium zu beginnen. Ich immatrikulierte im Herbst 1958 an der Medizinischen Fakultät der Universität Wien. Seit 1962 bin ich mit meiner Frau Helga, einer Wienerin, verheiratet. Im April 1969 promovierte ich zum Doktor der Medizin und absolvierte anschließend den dreijährigen Turnus am Krankenhaus Oberpullendorf. Seit Juli 1972 bin ich als Arzt für Allgemeinmedizin im Sanitätssprengel Hochwolkersdorf-Schwarzenbach niedergelassen. Meine beiden Söhne haben mittlerweile auch erfolgreich das Studium der Medizin absolviert. Der ältere Sohn ist Oberarzt im Krankenhaus Wiener Neustadt und Internist. Der zweite Sohn will meine Stelle als Arzt für Allgemeinmedizin übernehmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, zielstrebig und konsequent meine Ziele zu verfolgen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren mein Fleiß, mein Durchhaltevermögen und mein persönlicher Einsatz. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Während meiner Zeit am Krankenhaus Oberpullendorf diente mir mein Kollege Dr. Sommer als großes Vorbild. Er war wie eine Vaterfigur für mich, war auch immer für seine Patienten da und stets verständnisvoll und freundlich. Ich habe sehr viel von ihm gelernt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich habe sehr viele Freunde und Bekannte und werde von meinem Umfeld sehr geschätzt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wesentliche Kriterien neben der fachlichen Qualifikation sind Verläßlichkeit und die Bereitschaft, vollen Einsatz zu erbringen, ohne auf die Uhr zu schauen. Absolute Schweigepflicht, was die Probleme der Patienten betrifft, gehört natürlich auch dazu. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter, indem ich ihnen Eigenverantwortung übertrage. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich bin für meine Patienten rund um die Uhr da, ob wochentags oder am Wochenende, ob an einem Arbeitstag oder an einem Feiertag. Ich bin der Meinung, daß ein Mensch, der mich braucht, in Not ist und meine Hilfe benötigt. Einem Hilfesuchenden muß man Hilfe gewähren, andernfalls begeht man eine Sünde gegenüber Gott und gegenüber unserem Glauben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau und ich sind sehr genügsam geworden. Wenn es nicht so wäre, wäre ein glückliches Zusammenleben bei meinem Beruf nicht möglich. Ich verdanke meiner Frau sehr viel - ohne sie wäre ich nicht dort, wo ich jetzt bin. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel und Wunsch ist, daß mein Sohn meine Stelle als Gemeindearzt in diesem Sanitätssprengel übernimmt und ich mich mit meiner Frau zur Ruhe setzen und meinen Hobbies nachgehen kann. Dazu gehören für mich auch die Alternativmedizin und die Goldschmiedekunst. **Ihr Lebensmotto?** Hilf, soviel du kannst, und schau nicht nur auf dich selbst. Du hast deine Hände nicht nur für dich alleine, sondern auch für die anderen.

✱ Albenberger Karl



● Zur Person

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Reichl & Pfiel Kraftfahrzeughandel & Reparatur GmbH., 1140 Wien, Pfadenhauergasse 10. Geboren - Datum, Ort: 9. Oktober 1974, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Marion Winter. Eltern: Gertrude und Johann. Hobbies: Schifahren, Motorradfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß des Polytechnischen Lehrgangs begann ich 1990 die dreijährige Lehre zum Karosseur bei der Firma Reichl & Pfiel, die ich 1993 mit Erfolg abschloß. In diesem Betrieb bin ich bis heute tätig. 1995 legte ich die Unternehmerprüfung bei der Wirtschaftskammer Wien ab. Im Juni 1996 absolvierte ich einen zweiwöchigen Kurs in der Zentralanstalt für Schweißtechnik, für den ich ein Zertifikat erhielt. Im Juni 1997 bestand ich die Meisterprüfung und leistet in der Folge 1998 meinen Wehrdienst als LKW-Fahrer ab. Ab 1999 folgten diverse Kurse und Weiterbildungsschulungen von Peugeot und der Firma Reichl & Pfiel, die ich heute noch laufend frequentiere. Am 28. Mai 2004 bestand ich die Kfz-Techniker-Meisterprüfung. Ab 1. September 2005 übernahm ich die Firma Reichl & Pfiel, nachdem die beiden Chefs in Pension gegangen waren. Die Übernahme war nicht ganz einfach und kam erst nach etlichen Gesprächen mit Behörden und der Bank zustande. Meine Lebensgefährtin, Frau Marion Winter, begann bereits im Februar 2005 stundenweise in der Firma zu arbeiten, seit September ist sie hier ganztägig mit Büroarbeiten und Kundenbetreuung beschäftigt. Wir reparieren sämtliche Automarken, vertraglich sind wir jedoch mit Peugeot verbunden, deren Neuwagen wir auch verkaufen. Wir betreiben auch einen Gebrauchtwagenhandel. Zur Zeit beschäftige ich drei Mitarbeiter, davon zwei Mechaniker, die bereits langjährig hier arbeiten. Einer der Mechaniker hat mit 23 Berufsjahren hier bereits meine Lehrzeit miterlebt. Im Jahr 2006 wurde ein Lehrling aufgenommen. Die Werkstatt beinhaltet fünf Arbeitsplätze mit zwei Hebebühnen, im Hof stehen Gebrauchtwagen, und im Schauraum die neuen Autos. Neben der Abwicklung sämtlicher Versicherungsschäden, dem Abschleppdienst, sämtlicher Reparaturen, Lackierungen und Überprüfungen nach § 57a KFG ist der Neu- und Gebrauchtwagenverkauf ein wichtiger Teil meines Betriebes.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg Zufriedenheit und Freude im Beruf. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Nach 15 Jahren arbeite ich immer noch gerne in meinem Beruf. Ich fühle mich erfolgreich, weil ich viel erreicht habe und meine Chancen, die ich bekam,

genutzt habe: Ich bin knapp über 30, und nun gehört mir das Unternehmen, in welchem ich vor 15 Jahren zu lernen begonnen habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Arbeitsleistung war immer gut, und ich konnte immer alle Kunden zufriedenstellen. Meine Freundlichkeit und Verläßlichkeit beeindruckten meine Kunden, was sicherlich für meinen Erfolg ausschlaggebend war. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Sowohl Herr Reichl als auch Herr Pfiel waren meine großen Vorbilder. Sie bauten die Firma vor 26 Jahren auf und förderten mich - mit dem Ziel, daß ich ihr Lebenswerk fortführen werde. Meinen Eltern gehört meine Bewunderung. Ich habe noch drei Geschwister, und meine Eltern schafften es, aus uns allen wertvolle Menschen mit guten Berufen zu machen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich würde mir einen einfacheren Umgang mit den Institutionen, die man zur Firmengründung bzw. -übernahme braucht, wünschen. Förderungen sollten vereinfacht werden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Der erste Eindruck ist für mich wichtig. Der neue Mitarbeiter muß interessiert an meinem Betrieb und der Arbeit sein, ich versuche das bei einem Gespräch und einem Rundgang durch das Unternehmen zu beurteilen. Der Bewerber sollte über ein gepflegtes Äußeres verfügen, die Zeugnisse sind für mich nicht ausschlaggebend. Eine Probezeit ist sowohl für mich als auch für den neuen Mitarbeiter wichtig und soll eingehalten werden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Momentan ist es schwierig, abends abzuschalten. Wir haben viel zu tun und dehnen unsere Arbeitszeit immer mehr aus. Einen Tag pro Woche gönnen wir uns, um von der Firma Abstand zu gewinnen und uns zu erholen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Im ersten Jahr der Übernahme hatte ich überhaupt keine Zeit für Weiterbildungskurse oder Seminare. Zukünftig werde ich jedoch wieder Kurse und Seminare bei Peugeot absolvieren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jeder Berufsanfänger soll zunächst seine Interessen ausloten, das ist heute durch Internet und Schnupperkurse nicht schwer. Sprachen sind heute sehr wichtig, in erster Linie Englisch. Um etwas zu erreichen, muß man Zeit und Kraft investieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Firma soll weiterhin florieren. Wir planen einige Umbauarbeiten, aber im wesentlichen soll das Unternehmen wie bisher bestehen. Trotz meiner Verpflichtung als Geschäftsführer möchte ich weiterhin in meinem Beruf als Spengler arbeiten. Das Wichtigste ist allerdings, die Stammkunden zufriedenzustellen und neue Kunden zu akquirieren.

✱ Altenrieder Elisabeth Ing.

● Zur Person

Beruf: Angestellte. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Dinstlgut Loiben reg. Gen. mbH., 3601 Unterloiben 51. Geboren - Datum, Ort: 29. Mai 1971, Krems. Familienstand: Verheiratet mit Heinrich. Kinder: Katharina (2006). Eltern: Erich und Angela. Hobbies: Lesen, Spazierengehen, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Weinseminare.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs in einer Winzerfamilie auf, maturierte an einer AHS und besuchte anschließend die Höhere Bundeslehr- und Versuchsanstalt für Wein- und Obstbau sowie die Weinbauschule Klosterneuburg mit Praktika im In- und Ausland. In der Folge begann ich als Assistentin der Geschäftsführung im Stiftsweingut Klosterneuburg und absolvierte gleichzeitig ein zweijähriges Kolleg für Exportwirtschaft an der Wirtschaftsuniversität Wien. Bereits vor Abschluß dieser Ausbildung erhielt ich das Angebot eines taiwanesischen Chemiekonzerns, einen Weinhandel aufzubauen, sodaß ich meine Abschlußarbeit auf englisch verfaßte. Für diesen Konzern war ich dann fünf Jahre tätig und lernte während dieser Zeit auch die Sprache Mandarin. Geschäftsreisen führten mich unter anderem nach Amerika. Ich erhielt schließlich das Angebot, als Exportleiterin für das Dinstlgut Loiben zu arbeiten, das ich - auch aus privaten Gründen - im Dezember 2000 gern annahm. In weiterer Folge übernahm ich 2002 die Geschäftsleitung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Arbeit gern zu machen, auch wenn sie sich bergeweise auf meinem Schreibtisch türmt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, es war mir immer sehr wichtig, auf eigenen Beinen zu stehen. Ich hätte gerne noch weiterstudiert, hatte mich jedoch gegen die traditionellen Ansichten meines Vaters zu behaupten. Hier im Betrieb wollte ich nicht nur die beste Trockenbeerenauslese produzieren, sondern generell die besten Weine der Region. 2005 konnten wir zum Beispiel mit einem Grünen Veltliner in Japan punkten. Persönlich möchte ich noch vieles erreichen, denn ich bin nie ganz zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Beharrlichkeit, meinen eigenen Weg zu gehen, war ausschlaggebend für meinen Erfolg. Ich wußte schon als Kind, daß ich Winzerin werden wollte. Ferner bin ich der Ansicht, daß man die fremden Kulturen, mit denen man zu tun hat, erfassen und teilweise auch leben sollte. Die Menschlichkeit und das soziale Gefüge in Asien haben mich sehr fasziniert, und heute genieße ich die Lebensqualität in Österreich. Dazu kommt noch meine Hochachtung für die Heimat, die ich im Ausland besonders schätzen lernte. Ich möchte in der Position, in der ich mich befinde, etwas bewirken, daher prüfe ich Angebote genau. Ich bin bekannt für meine neuen Ideen. Ein weiterer Punkt war das Finden der Balance mit meinen Kollegen, denen ich nun vorstehe. Mein Mann hat mich dabei sehr unterstützt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin der Ansicht, daß alle Probleme lösbar sind, auch solche, von denen viele sagen, das schaffen wir nie. Voriges Jahr haben wir sogar die IFS-Zertifizierung (International Food Standard) mit Bravour bestanden. Aus der Fassung bringen kann mich nur etwas, das ich nicht beeinflussen kann. Boshaftigkeit von Konkurrenten oder Kollegen treffen mich sehr, man wird mir jedoch nach außen hin nie etwas anmerken. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Für mich gab es im Berufsleben und vor allem hier in der Firma nie einen Unterschied. Ich habe meine jeweilige Position immer mit Selbstverständnis erfüllt. Frauen sind in Führungspositionen deshalb so selten, weil sie schwer kalkulierbar sind. Sie denken, handeln und agieren sensibler als Männer. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater prägte mich insofern, als ich immer das tat, was er nicht wollte. Viel gelernt habe ich von einem Lehrer, der extrem streng geprüft hat, uns jedoch zur Streßresistenz erzog. Erst in gemeinsamer Bierlaune bin ich viel später dahintergekommen, daß er eigentlich ein netter

Mensch war. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Innerhalb der Branche wird mit den niedrigen Verkaufspreisen gekämpft. Weltweit herrscht ein Weinüberschuß, sodaß es jetzt schon dazu kommt, daß unsere Winzer einem Nebenerwerb nachgehen müssen, weil die Deckungsbeiträge zu niedrig sind. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Eine große - ich habe es in der Zwischenzeit geschafft, daß wir eine große Familie sind. Ich lege Wert auf motivierte Mitarbeiter. Die Freude am Beruf muß vorhanden sein und ich versuche das auch vorzuleben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Praktikanten sind die Mitarbeiter von morgen, und ich entscheide bei deren Aufnahme hauptsächlich aus dem Bauch heraus. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Bilanz während meiner Dienstzeit ist eine äußerst positive. Ich möchte weiterhin mit der Qualität unserer Weine punkten, wobei wir bei nationalen und internationalen Verkostungswettbewerben hervorragend abschneiden. Persönliche Kundenberatung ist wichtig, jedoch spricht immer das Produkt für sich. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Weiterbildung findet ständig statt. Ich besuche mindestens zwei Seminare pro Jahr, lese einschlägige Fachliteratur und höre immer aktiv zu. Man darf nie aufhören zu lernen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jeder soll auf seinen Instinkt und seine Intuition hören und den Blick nach vorne richten. Ohne Ziele und Aufgaben ist ein Mensch sehr arm. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele sind immer klar definiert, denn ich bin ein Mensch, der alles bis ins letzte Detail plant. Ich möchte weiterhin durch Qualität und Leistung des Unternehmens auffallen.

✱ Altersberger Simone

● Zur Person

Beruf: Managerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Woman-Fitneß-Treff Inh.: Simone Altersberger., 9500 Villach, Tirolerstraße 19. Geboren - Datum, Ort: 28. Februar 1965, Bleiberg. Kinder: Daniel (1986). Eltern: Else und Franz. Hobbies: Tanzen, Konzerte, Theater.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich eine Gärtnerlehre, die ich 1983 abschloß. Mit dieser Ausbildung machte ich meinen Traumberuf, den ich schon seit der Kindheit hatte, wahr. Ich führte danach ein paar Jahre ein Blumengeschäft in Bleiberg. Aufgrund einer schweren Erkrankung mußte ich jedoch im Jahr 1986 meinen großen Traum begraben. Nach einer gravierenden Lungenentzündung, die ich nur mit Hilfe einer Operation überwinden konnte, war für mich die feuchte Luft im Geschäft nicht mehr tragbar, ohne wieder zu erkranken. Daher wechselte ich nach einigen Überlegungen von der Floristik ins Dekorationsmetier, da für mich nur ein kreativer Beruf in Frage kam. Während ich als Dekorateurin im Möbelhaus Rutar beschäftigt war, begann meine Laufbahn im Gesundheits- und Fitneßbereich. Bedingt durch meine lange und schwere Erkrankung hatte ich große Sorge, wieder krank zu werden. Ich begann mich auf meinen Körper und meine Fitneß zu konzentrieren, machte viel Aerobic und Sport im Freien. Aus diesem Eigeninteresse wurde bald ein berufliches Interesse, und ich absolvierte diverse Aus- und Fortbildungen. Bald wurde ich selbst Aerobic- und Fitneßtrainerin in verschiedenen Studios, machte zwischendurch für eine Saison die Animation im Parkhotel in Velden und begann dann im Oktober 2000 als Trainerin im Damenfitneßstudio Villach. Im April 2002 traten die damaligen Betreiber mit der Frage an mich heran, das Studio zu übernehmen. Da ich in jener Zeit bereits die „heimliche Chefin" war und ich über alle Abläufe Bescheid wußte, entschloß ich mich nach reiflichen Überlegungen dazu, den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen und bin seit dieser Zeit Besitzerin des Womens Fitness Treff in Villach.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn meine Kundinnen gerne zu mir kommen und sich wohl fühlen, empfinde ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Nähe zum Kunden. Wir hören gut zu und setzen Anregungen so rasch als möglich um. Ich selbst bin ein unkomplizierter Mensch und setze mich mit Engagement und Leidenschaft für das Studio und meine Kunden ein. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Sicher Originalität. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt Studios, in denen die Gesundheit und die körperlichen Schwachstellen der einzelnen Kunden viel zu wenig beachtet werden. Da kann viel Negatives zurückbleiben. Darüber hinaus sollte die Zusammenarbeit mit den Ärzten verstärkt werden, um mehr für die Vorsorge im Gesundheitsbereich zu tun. Eine zehnmalige Therapie bei einer gravierenden Erkrankung kann keinen nachhaltigen Erfolg zeigen, Gesundheitsvorsorge muß zur Lebenseinstellung werden. Dabei könnten die Fitneßstudios sehr hilfreich sein. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter sind sehr wichtig, denn wir können nur als Team stark sein. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich lebe meinen Mitarbeitern vor, was ich von ihnen verlange. Darüber hinaus gibt es einmal im Monat ein Mitarbeitermeeting, bei dem über alles gesprochen wird. Mir liegt viel daran, daß alle Mißverständnisse ausgeräumt werden. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir versuchen immer wieder neue Wege zu gehen. So sind wir momentan dabei, Müttern das Training gemeinsam mit den Kindern zu ermöglichen. Bei uns dürfen die Kleinen in den Räumen dabei sind. So sehen die Kinder die Mütter und umgekehrt, und alles läuft bestens. Die Frauen selbst betrachte ich immer ganzheitlich und individuell und versuche ein optimales Programm zu erstellen, das einerseits alle Schwachstellen berücksichtigt, andererseits eine nachhaltige Wirkung hat. Von kurzfristigen Erfolgen, die nach wenigen Wochen wieder vergessen sind, halte ich nichts. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Man muß das Beste aus dem Mitbewerb machen. Mir persönlich wäre es lieber, wenn wir alle mehr miteinander reden und versuchen, zusammenzuarbeiten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe nicht viel Privatleben. Mein Sohn ist mit dem Studio aufgewachsen und betreibt selbst Sport. Ab und zu vermisse ich etwas Zeit für meine eigene Freizeitgestaltung, wie etwas das Wandern. Aber diese Zeit wird wieder kommen. Momentan ist das Studio einfach das Zentrum meiner Beschäftigung. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ständige Fortbildung ist für mich selbstverständlich. Schon zu Beginn meiner Laufbahn als Trainerin habe ich im Jahr einige Wochenenden in Wien verbracht, um die besten Ausbildungen zu erhalten. So erwarb ich im Laufe der Zeit das AISA-Aerobic-Diplom, den Gesundheitstrainer der Bundeswirtschaftskammer-Österreich bei Prof. Paul Haber, das Nike Fighting Fit Diplom, den Trainer der Sportunion Villach und zuletzt den Pilatestrainer. Im Schnitt mache ich alle zwei Jahre

eine Ausbildung, die nebenberuflich am Wochenende zwischen drei und sechs Monate beansprucht. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Jugend soll an die eigenen Ziele glauben und diese dann konsequent verfolgen. Egal, was ich mache: es ist wichtig, zu wissen, wohin ich will und welche Schritte dazu notwendig sind. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es gibt noch Ausbildungen, die ich absolvieren möchte. **Ihr Lebensmotto?** Zufriedenheit.

✱ Althuber Friedrich

● Zur Person

Beruf: Lüftungsspenglermeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: LSA - Luft-Systeme Althuber GmbH., 4223 Katsdorf, Linzer Straße 3. Geboren - Datum, Ort: 27. Juli 1977, Freistadt. Familienstand: Verheiratet mit Michele. Kinder: Lena (2000), Sophie (2002) und Tommy (2005). Eltern: Friedrich und Ingrid. Mitgliedschaften: Wirtschaftskammer. Hobbies: Familie, Sport, Snowboarden. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Wirtschaftskammerausschuß, Vortragstätigkeit am WIFI Linz, Fachkammerbeisitzender SV Linz, Lehrlingsausbildner.

„Erfolg bedeutet für mich, Freude an meiner beruflichen Tätigkeit zu haben."

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule in Gallneukirchen absolvierte ich eine Lehre zum Lüftungsspengler in einem Unternehmen in Steyregg, wo mir schon früh dazu geraten wurde, die Meisterprüfung abzulegen. Nach dem Abschluß der Lehre wurde mir von einem Unternehmer in Wels eine Stelle angeboten. Ich nahm sein Angebot an, verbrachte drei Jahre in Wels und half beim erfolgreichen Aufbau der Niederlassung mit. Nachdem ich im Alter von gerade einmal 21 Jahren die Meisterprüfung abgelegt hatte, war ich weiterhin als Werkstättenleiter in Wels tätig. In weiterer Folge erhielt ich die Möglichkeit, als Geschäftsführer ein neu übernommenes Unternehmen - wieder in Oberösterreich - zu leiten. Nach drei Jahren wollte ich jedoch noch mehr erreichen und wagte den Schritt, mein eigenes Unternehmen - LSA Luft-Systeme Althuber GmbH - zu gründen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Freude an meiner beruflichen Tätigkeit zu haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich erachte mich als erfolgreich, da ich meine Ziele sogar noch übertroffen habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein gutes Netzwerk war entscheidend, ebenso meine Fachkompetenz. Weiters waren die Erkenntnis, was am Markt benötigt wird, und die Tatsache, von meinen Kunden weiterempfohlen zu werden, wichtige Erfolgsfaktoren. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war eine erfolgreiche Entscheidung, mein eigenes Unternehmen zu gründen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Man muß das Rad nicht immer neu erfinden. Ich sehe große Vorteile im Schaffen von Synergien mit Netzwerken und Partnerfirmen, denn gemeinsam kann man viel bewirken und so zusammen die Früchte ernten. Eine Win-Win-Situation ist stets mein oberstes Ziel. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die positiven Rückmeldungen und das Wachstum unseres Unternehmens stellen für mich eine große Anerkennung dar und bestätigen mich in meinem Tun. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Zusammenhalt in unserer Branche sollte größer sein, man sollte seinen Mitbewerbern mit größerer Wertschätzung begegnen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich lege einen offenen Führungsstil an den Tag und räume meinen Mitarbeitern Entscheidungsfreiheit ein. Klare Vorgaben, die jedoch noch Spielraum für eigenständige Ideen meiner Mitarbeiter ermöglichen, ließen uns erfolgreich werden. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Eine optimistische Haltung und offene Kommunikation sind mir sehr wichtig. Probleme dürfen sich nicht aufstauen, sondern müssen sofort besprochen werden. Gemeinsame Freizeitaktivitäten - so gehen wir zum Beispiel gemeinsam schifahren - stärken das Miteinander. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Unternehmen beschäftigt sich mit Lüftungsanlagen mit oder ohne Wärmerückgewinnung, mit Klimaanlagen, Be- und Entfeuchtung und Luftreinigungsgeräten für Private, Gewerbe und Industrie. Für alle Aufgabenstellungen, die mit Luft - Klima - Wohlbefinden - Wohlfühlen zu tun haben, sind wir die richtigen Ansprechpartner. Wir setzen die Wünsche der Kunden so um, daß Preis und Leistung in Einklang zueinander stehen. Unser Wissen und unsere Energie werden in jedes einzelne Projekt eingebracht und für den Kunden bestmöglich umgesetzt. Bei der Beratung, der Planung, der Montage, dem Service und der Wartung stehen wir unseren Kunden gerne zur Seite und helfen ihnen auch nach Auftragsabschluß immer gerne weiter. Durch unsere hochwertigen Produkte von hervorragenden Lieferanten können wir auch bei schwierigen Aufgabenstellungen noch mit Lösungen aufwarten. Natürlich haben wir auch Partnerfirmen, die es uns ermöglichen, ganzheitliche Projekte für unsere Kunden zu erstellen (zum Beispiel bei Elektro, Heizung und Einrichtung). **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich gehe kooperativ auf meine Mitbewerber zu und versuche, Synergien zu schaffen. Das ist ein Punkt, der mir sehr am Herzen liegt, denn jeder hat seine Stärken, und bei einem Zusammenschluß lassen sich diese zum Nutzen aller einsetzen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Trotz meiner Liebe zum Beruf steht meine Familie im Mittelpunkt, die für mich meine größte Kraftquelle darstellt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Der Prozeß des Lernens hört nie auf, und so werden immer wieder aktuelle und zukunftsorientierte Weiterbildungsangebote genutzt, um für die Zukunft bestens gerüstet zu sein. Sooft es meine Zeit zuläßt, besuche ich selbst Fortbildungsseminare, und meinen Mitarbeitern biete ich hauseigene Schulungen an. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte den Betrieb weiter ausbauen und die Kundenstruktur weiter festigen. Auch bin ich gerade mit dem Bau unseres Eigenheims beschäftigt - ich möchte meiner Familie und mir ein schönes Zuhause schaffen. Ich möchte auch weiterhin jeden Tag mit Optimismus meinen beruflichen Herausforderungen begegnen.

✱ Altmann Angelika

● Zur Person

Beruf: Übersetzerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Übersetzungsbüro Angelika Altmann., 4240 Freistadt, Seilergasse 7. Geboren - Datum, Ort: 25. Februar 1968, Hall in Tirol. Eltern: Ingrid und Adolf Wagner. Hobbies: Lesen, Reisen, Sport, Tiere. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Sprachinstitut, Englischunterricht an der Krankenpflegeschule in Freistadt.

Copyrighted material

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Studium zur Übersetzerin an der Universität Innsbruck mit den Schwerpunkten Französisch und Italienisch, das ich 1992 abschloß, gründete ich die Übersetzungsfirma in Freistadt. Mein Angebot umfaßt Übersetzungen aus und in folgende Sprachen: Englisch, Französisch, Italienisch, Spanisch und Tschechisch. Im Jahr 1998 gründete ich zudem das Power Learning Sprachinstitut, wo Sprachkurse für Kleingruppen abgehalten werden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich grundsätzlich, ausgelastet, aber trotzdem stabil und ausgeglichen zu sein. Darüber hinaus ist es für mich ein Erfolg, daß ich mir trotz beruflicher Teilzeit den gewünschten Lebensstandard finanzieren kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Anfangs nicht. Besonders in meiner Branche braucht man eine lange Startphase, bis ein ausreichend großer Kundenstock vorhanden ist. Die Akquisition von Neukunden erfolgt in den meisten Fällen durch Mundpropaganda. Seit etwa drei Jahren bin ich mit der Auftragsanzahl zufrieden und kann gut davon leben, und seit diesem Zeitpunkt sehe ich mich auch als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Geduld, Hartnäckigkeit und Kontakte waren sicherlich vorrangig ausschlaggebend. Zudem war ein weiterer wichtiger Faktor für meinen Erfolg meine Auslandserfahrung in Frankreich und Italien. Sehr wichtig ist schließlich natürlich die Übersetzungsqualität, das heißt genaues und sorgfältiges Arbeiten. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich arbeite gewissenhaft und zuverlässig. Wenn ein Auftrag nicht zu erfüllen ist, wenn jemand beispielsweise 40 Seiten bis zum nächsten Tag verlangt, nehme ich diesen nicht an und verhindere Probleme damit im vorhinein. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ja, eigentlich schon. Es gibt männliche Kunden, die mich als etwas bessere Sekretärin sehen und nicht als eigenständige Unternehmerin mit einem Dienstleistungsangebot. Durch die jahrelange Erfahrung weiß ich jedoch mittlerweile, wie man mit solchen Kunden umgehen muß und trete ihnen mit umso größerem Selbstbewußtsein entgegen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfahre ich vor allem durch positive Rückmeldungen meiner Kunden und durch zahlreiche Stammkunden, deren Zufriedenheit mich in meiner Arbeit bestätigt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Probleme gibt es durch die Preistreiberei der vielen Konkurrenten in Österreich. Das ist vor allem dadurch bedingt, daß das Übersetzen ein freies Gewerbe ist und sich jeder, der Fremdsprachen beherrscht, Übersetzer nennen darf. Für die Kunden ist es natürlich schwierig, den Unterschied zu erkennen und qualitativ hochwertige Übersetzungen zu erhalten. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Grundsätzlich als realistische Frau mit starken Prinzipien. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärken meines Unternehmens sind Flexibilität, Verläßlichkeit, Arbeitsgeschwindigkeit und Genauigkeit. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn jemand in meiner Branche Fuß fassen möchte, ist es wichtig sich bereits während des Studiums richtig zu orientieren. Das Berufsfeld muß klar sein. So ist es ein wesentlicher Unterschied, ob man sich für das Dolmetschen oder das Übersetzen entscheidet. Das Dolmetschen ist mit sehr vielen Reisen verbunden, und es wird dabei direkt das gesprochene Wort übersetzt. Der Beruf des Übersetzers behandelt geschriebene Sprache wie beispielsweise Geschäftsbedingungen, Betriebsanleitungen, Verträge und verschiedene Unterlagen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein Ziel ist, als gerichtlich beeidete Übersetzerin zu arbeiten, wozu ich 2006 eine Prüfung ablegen werde. Weiters möchte ich den Einsatz von Übersetzungsprogrammen mehr in meinen Arbeitsalltag integrieren. **Ihr Lebensmotto?** Carpe diem.

✱ Amashaufer Susanne

● Zur Person

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Gesellschafterin. Tätig bei: Karl Amashaufer GmbH Holzindustrie., 3252 Petzenkirchen, Kendl 6. Geboren - Datum, Ort: 11. April 1964. Familienstand: Verheiratet mit Thomas. Kinder: Sandra (1988) und Katrin (1990). Eltern: Karl und Anna. Ehrungen: Österreichischer Innovationspreis, Auszeichnung „Sehr gut" des ÖKO-TEST-Magazins für das Bergland-Parkett. Hobbies: Mentaltraining.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mit weiteren 16 Mädchen besuchte ich unter 350 Burschen die Sägefachschule und schloß dort meine Ausbildung ab. Ich durchlief im elterlichen Betrieb, der Karl Amashaufer GmbH Holzindustrie, sämtliche Stationen und übernahm danach die Leitung des Personalbüros. Im Jahr 1994 vertraute mein Vater meinem Gatten und mir die Leitung des Betriebes an. Der traditionsreiche Name Amas-haufer steht seit dem Jahre 1906 als Garant für hochwertige Holzverarbeitung und den damit verbundenen Handel. In den ersten Jahrzehnten seines Bestehens konzentrierte sich das Unternehmen Amashaufer auf das Sägewerk und den Laubholzhandel. Mittlerweile ist auch Bergland-Parkett hinzugekommen, das dank innovativster Technik als einziger Erzeuger ein dreischichtiges Massivparkett in dieser Qualität aus ein- und demselben Laubholz fertigt. Mit dieser Technik vereint Bergland-Parkett alle Vorteile von Massiv- und Fertigparkett in einem Produkt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe als Erfolg, meine Familie mit meinem Beruf bestens in Einklang zu bringen. Ich kann mit Freude meinen beruflichen Aufgaben nachkommen und auch mein Privatleben voll genießen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In vielen verschiedenen Bereichen sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine positive Einstellung, mein vielseitiges Interesse, mein Ehrgeiz und mein guter Umgang mit unseren Kunden und Mitarbeitern sind ausschlaggebend für meinen Erfolg. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Aufgrund meiner positiven Lebenseinstellung sehe ich die Herausforderungen des Alltags als Schule für das Leben. Es ist wichtig, immer

neue Erfahrungen zu sammeln. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich persönlich hatte diesbezüglich keine Schwierigkeiten. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als damals mein Vater großes Vertauen in mich setzte und uns mit der Leitung des Betriebes betraute, war das eine große Freude. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es sind die kleinen, aber wichtigen Entscheidungen des Lebens, die zum Erfolg führen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Man bleibt am Puls der Zeit, wenn man kreative Leistungen erbringt, um erfolgreich zu sein. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater ist mir auch heute noch, nach seinem Tod, in familiärer und beruflicher Hinsicht ein sehr großes Vorbild. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Unser Betrieb wurde durch Ehrungen und Auszeichnungen aus der Wirtschaft gewürdigt und prämiert. Mir persönlich sind jedoch die Danksagungen meiner Mitarbeiter und Kunden die wichtigste Anerkennung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Am internationalen Markt herrscht ein starker Preiskampf, den wir akzeptieren und bestens bestehen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ein zufriedener und glücklicher Mitarbeiter trägt wesentlich zum Erfolg des Unternehmens bei. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich achte speziell auf die Teamfähigkeit des Bewerbers. Der erste Eindruck beim Vorstellungsgespräch ist ein ausschlaggebendes Kriterium. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Unser familiäres Betriebsklima und die Freude an der Arbeit motivieren unser Team. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Da ich immer in persönlichen Kontakt zu unserem gesamten Team stehe, werde ich als gerechte und sympathische Geschäftsführerin gesehen an die man mit jedem Anliegen gerne herantritt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind ein flexibler Mittelbetrieb, der neuen Ideen aufgeschlossen gegenübersteht und mit altbewährter Qualität seine Auftraggeber betreut. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir beobachten die Konkurrenz. Unser Plus ist es, daß wir für unsere Kunden da sind und ihre Wünsche bestmöglich erfüllen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Für mich stehen diese beiden Bereiche im Einklang. Mein Mann leitet gemeinsam mit mir den Betrieb, unsere Töchter sind damit aufgewachsen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Auf Fachmessen, Seminaren und Spezialkursen erneuern wir unser Wissen. Auch Fremdsprachenkurse gehören zum Weiterbildungsprogramm. **Welchen Rat möchten die an die nächste Generation weitergeben?** Meinen Töchtern rate ich, das zu verwirklichen, was ihnen ihr Gefühl sagt. Wichtig ist, daß sie „Freude am Tun" haben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Natürlich ist es mir ein Anliegen, die Firma weiterhin erfolgreich zu führen. Für meine Familie wünsche ich mir, weiterhin Gesundheit und Freude am Leben zu haben. **Ihr Lebensmotto?** In allem die positiven Seiten sehen.

✱ Ambichl Alfred

● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Alfred Ambichl Verfugungen KEG., 3100 St. Pölten, Mariazellerstraße 6d. Geboren - Datum, Ort: 4. Juli 1955, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Irmgard. Kinder: Christoph (1983) und Andrea (1986). Eltern: Johann und Franziska. Hobbies: Heimwerken, Arbeiten mit Holz, Bergwandern, Sport, Ausdauertraining, Tanzen.

● Karriere

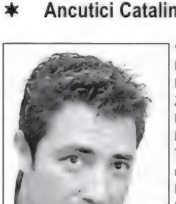
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Volks- und Hauptschule absolvierte ich eine einjährige Handelsschule in Wien und begann in der elterlichen Fleischerei eine Lehre zum Fleischer und Einzelhandelskaufmann. Nach vier Jahren Lehrzeit leistete ich den Präsenzdienst ab und stieg wiederum in den elterlichen Betrieb ein. Als ich meine Frau kennenlernte, wechselte ich in ihre Fleischerei und übernahm nach der Geburt unserer Kinder die Firma. Da uns der enorme Konkurrenzdruck der Supermarktketten schwer zu schaffen machte, suchte ich nach einer beruflichen Veränderung. Der Geschäftsführer der auf Tiefkühlbasis produzierenden Firma „Gourmet Fertigmenü" machte mir das Angebot, unter Beachtung höchster Qualitätskriterien und hohem persönlichen Einsatz eine Fleischerei aufzubauen, was mir sehr erfolgreich gelang. Im April 2001 fiel ich unter einem neuen Geschäftsführer Einsparungsmaßnahmen zum Opfer und war gezwungen, im Alter von 45 Jahren neue Wege einzuschlagen. Eine über die „Initiative 50" vermittelte Tätigkeit bei der Firma Nemec, bei der ich mir aufgrund die Kälte ein Ischiasleiden zuzog, mußte ich nach wenigen Monaten wieder beenden. Als ich von meiner Schwägerin erfuhr, daß eine jugoslawische Frau ihre auf Silikonverfugungen zwischen Betonfertigteilen spezialisierte Firma verkaufen wollte, nutzte ich die Gelegenheit, hier einzusteigen. Ich übernahm die Firma und eignete mir das notwendige Know-how an. Wir begannen mit drei bis vier Angestellten und hatten ebensoviele Stammkunden. Nach mittlerweile drei Jahren beschäftige ich zehn Mitarbeiter und arbeite österreichweit für 50 bis 60 Auftraggeber - mit dem Ziel, jedes Monat einen weiteren dazuzugewinnen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit einer positiven Lebenseinstellung an meine Tätigkeit heranzugehen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich definiere meine Erfolgsziele jährlich neu, und es gelingt mir, diese auch zu erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich gebe niemals auf und verfüge über Hartnäckigkeit, Beharrlichkeit, Zielstre-bigkeit sowie großes Pflichtbewußtsein. Auf die Pflege meiner Kundenkontakte lege ich größten Wert. Ich plane strategisch, setze mir Ziele und erreiche sie. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Meine Mitarbeiter und ich setzen uns monatlich mindestens einmal gemeinsam an einen Tisch. Hierbei diskutieren wir aufgetretene Probleme und suchen gemeinsam nach Lösungswegen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erstmals erfolgreich fühlte ich mich in meiner Tätigkeit bei der Firma Gourmet. Hier meinte ich, endlich einen sicheren und regelmäßigen Verdienst zu erzielen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine wichtigste berufliche Entscheidung lag in der Übernahme meiner jetzigen Firma. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Für meine derzeitige Tätigkeit ist beides wichtig. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Frank Stronach ist für mich ein großes Vorbild. Seine Firmenphilosophie ist genial. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Meine Anerkennung gebe ich mir vorwiegend selbst, indem ich mir beispielsweise einen Winterurlaub

vergönne. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich kenne keine ungelösten Probleme, sondern bin ein Mensch, der danach trachtet, allen Anforderungen gerecht zu werden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter tragen zu 100 Prozent zu meinem Erfolg bei. Ich vermittle ihnen, daß wir gemeinsam umso mehr bewegen können, je besser sie arbeiten. Jeden Morgen wird die Arbeitseinteilung vergeben, und jeder kennt seine Aufgabenstellung genau. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege Wert auf ein gepflegtes Äußeres, da jeder meiner Mitarbeiter das Unternehmen nach außen vertritt. Weiters sind mir Ehrlichkeit und Arbeitsfreude wichtig. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Mittels Transparenz. Jeder weiß, daß ich es ehrlich mit meinen Mitarbeitern meine und ich ihre Arbeit schätze. In unserem Betrieb wird jeder Geburtstag gefeiert. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich werde von meinen Mitarbeitern sehr geschätzt. Einer von ihnen fertigte sogar eine Zeichnung von mir an. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Durch unsere überschaubare Größe sind wir in der Lage, sehr flexibel zu arbeiten. Wir reagieren trotz großer Auslastung auf kurzfristig gewünschte Zusatzaufträge und liefern hohe Qualität. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich beschäftige mich kaum mit dem Mitbewerb, da ich mich voll und ganz auf meine Leistung und meine Qualität konzentriere. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die letzten drei Jahre waren sehr arbeitsintensiv. Meine Frau bringt größtes Verständnis für meinen Arbeitseinsatz auf, wofür ich ihr sehr dankbar bin. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich besuche jährlich einige Seminare und lese Bücher über Motivation. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Meinen eigenen Kindern sage ich klar, daß sie ihr Berufsziel selbst wählen sollen. Um erfolgreich zu sein, müssen sie jedoch danach trachten, immer besser zu sein als die anderen.

✱ Ancutici Catalin



● Zur Person

Beruf: Zahntechniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ancutici KEG Zahntechnisches Labor., 1040 Wien, Prinz Eugenstraße 70/1A. Geboren - Datum, Ort: 25. Februar 1970, Temesvar. Familienstand: Verheiratet mit Daniela. Kinder: Donatella (1999). Eltern: Cornelia und Catalin. Hobbies: Motorrad, Tennis, Tanzen, Musik, Malerei.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mit 20 Jahren begann ich mit der Ausbildung zum Zahntechniker. Mein Vater ist Zahnarzt und meine Schwester Zahntechnikerin, auch deshalb entwickelte ich schon früh eine Affinität zu dieser Branche. Mein Lehrbetrieb war ein sehr kleines Zahntechnikerlabor, in dem ich anfangs nicht sehr viel lernen konnte, allerdings änderte sich das sehr rasch, nachdem mein Chef einen schweren Autounfall erlitten hatte, sodaß ich ab dem zweiten Lehrjahr das Labor gänzlich allein betreute. In dieser Zeit lernte ich naturgemäß sehr viel - sowohl fachlich als auch durch die Notwendigkeit, bei hoher Verantwortung selbständig zu arbeiten. Parallel zur Lehrausbildung absolvierte ich zahlreiche zusätzliche Fachkurse. Schon nach drei Jahren, ein Jahr früher als normal, konnte ich meine Lehrabschlußprüfung mit Auszeichnung ablegen. Anschließend leistete ich meinen Präsenzdienst innerhalb des Heeresspitals in Wien- Floridsdorf ab. Mein beruflicher Weg setzte sich danach als Angestellter eines renommierten Wiener Zahntechniklabors fort. Zweieinhalb Jahre später, 1999, machte ich mich mit der Gründung meines zahntechnischen Labors selbständig. Ich arbeitete anfangs vor allem mit der Praxis meines Vaters zusammen. In den ersten Jahren war ich alleine tätig. Nach drei Jahren beschäftigte ich drei Mitarbeiter. Derzeit beschäftige ich nur mehr einen Zahntechniker, werde aber wieder eine zusätzliche Kraft einstellen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die Anerkennung meiner Arbeit und meines Labors ist ein Erfolg für mich. Auf der anderen Seite bedeutet Erfolg mittlerweile auch, genügend Freizeit zu haben, um mich auch anderen Dingen widmen zu können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In jede Tätigkeit, die ich gerne und mit Freude verrichte, investiere ich hohen persönlichen Einsatz. Diese Eigenschaft stellt den Schlüssel zu meinem Erfolg dar, denn ich bin sehr gerne Zahntechniker. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater hat mich sicherlich geprägt, denn wurde durch seinen Beruf schon seit meiner Kindheit intensiv mit dem Thema Zähne konfrontiert. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Im Zuge der EU- Erweiterung haben sich die Wettbewerbsbedingungen derart verändert, daß ein regelrechtes Laborsterben in Österreich einsetzte. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter sind sehr wichtig, da man ohne sie größere Auftragsmengen nicht bewältigen kann. Darüber hinaus habe ich immer Mitarbeiter ausgewählt, mit denen ich ein sehr gutes persönliches Verhältnis aufbauen konnte. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich sind das Gefühl, daß ich jemandem trauen kann und fachliche Kompetenz wesentliche Voraussetzungen, wobei man sich fehlende Kenntnisse bis zu einem gewissen Grad auch später aneignen kann. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Mein Labor hat sich auf einige Techniken spezialisiert, die im hochqualitativen Bereich angesiedelt sind. Dort zeichnen wir uns durch hohe Kompetenz aus, die in dieser Qualität nur von wenigen Mitbewerbern geboten werden kann. Perfekte Arbeit ist uns allerdings nur möglich, wenn die Vorarbeit des behandelten Arztes, der den Abdruck nimmt, präzise ist. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Zu Beginn meiner Selbständigkeit hatte ich sehr wenig Zeit für meine Familie, doch mittlerweile hat sich diese Situation etwas entschärft. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich schicke meine Mitarbeiter ein bis zweimal pro Jahr auf Kurse. Diese Maßnahmen gelten auch für mich und stellen einen Motivationsschub für alle dar. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate einem jungen Menschen, der sich selbständig machen möchte, nur sehr gut vorbereitet in die Selbständigkeit zu gehen, auch was den betriebswirtschaftlichen Bereich betrifft. Weiters sollte genügend Eigenkapital vorhanden sein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mein Labor noch ein wenig besser organisieren, um ein viel besseres Zeitmanagement zu erreichen. Große Expansionsgedanken hege ich nicht.

✱ Angerer Philipp

● Zur Person

Beruf: Versicherungskaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Angerer GmbH., 8330 Feldbach, Franz-Josef-Straße 12. Geboren - Datum, Ort: 14. Juli 1980, Graz. Eltern: Gerhard und Elfriede. Mitgliedschaften: ÖVP. Hobbies: Tennis, Golf, Schifahren, Laufen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich war ein recht aufgewecktes Kind, und als ich vom Kindergarten in die Volksschule in Feldbach wechselte, eilte mir dieser Ruf bereits voraus. Nach der Volksschule besuchte ich die Sporthauptschule und absolvierte im Anschluß daran die Handelsschule, beides in Feldbach. Bereits als Kind hatte mich mein Vater, der damals schon langjährig in der Versicherungsbranche tätig war, immer wieder zu Kundengesprächen mitgenommen. Für mich war der Beruf des Versicherungskaufmanns bald interessant und abwechslungsreich, was die Arbeitsgestaltung betraf. Da ich schon immer gut mit Menschen umgehen konnte und sehr kontaktfreudig war, beschloß ich, in die Fußstapfen meines Vaters zu treten. Meine erste Tätigkeit im Versicherungsbereich nahm ich 1997 bei der Interunfall Versicherungs AG auf. Ich war dort im Innendienst in der Schadensabteilung tätig und erhielt bald kleinere Schadensfälle zur Bearbeitung übertragen. Anfang 1998 wechselte ich zur Generali Versicherung AG, wo ich zwei Monate lang im Innendienst tätig war. Nach Ableistung des Präsenzdienstes entschloß ich mich 1999, für drei Monate nach Los Angeles zu gehen, um Auslandserfahrungen zu sammeln, aber auch, um meine Sprachkenntnisse zu verbessern. Zurückgekehrt nach Österreich nahm ich in Feldbach meine Tätigkeit im Stadtbüro der Generali Versicherung AG wieder auf, wo damals auch mein Vater beschäftigt war. Im Juni 2001 beschlossen mein Vater und ich, uns als Versicherungsmakler mit der Angerer GmbH selbständig zu machen. In diesem Unternehmen habe ich die Funktion des Geschäftsführers inne. Nebenbei absolviere ich derzeit auch den Universitätslehrgang zum Versicherungskaufmann an der Universität Graz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Es gibt einerseits den privaten und andererseits den beruflichen Erfolg. Beruflicher Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn ich mir ein Ziel setze und dieses auch erreiche. Jedes Geschäft ist für mich grundsätzlich ein Erfolg. Privater Erfolg bedeutet für mich, wenn ich ein harmonisches Familienleben führen und meinen Kindern eine gute Erziehung angedeihen lassen kann, wenn meine Familie stolz auf mich ist, wenn ich nach der Arbeit gerne nach Hause komme und mich dort fallenlassen kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin noch nicht am Ziel, doch ich habe mich bisher in großen Schritten dem Erfolg genähert. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war einmal ganz bestimmt mein Vater. Er ist mir eine Leitfigur, zu der ich in vielerlei Hinsicht aufschauen kann, und er ist immer für mich da. Mein Vater in seiner Routine und ich mit meiner technischen Versiertheit, wir ergänzen einander hervorragend. Sicherlich war auch die Tatsache, daß mir meine Tätigkeit Spaß macht und ich gerne mit Menschen zu tun habe, ausschlaggebend für meinen Erfolg. Meine Arbeit wird nie langweilig, und es gibt immer neue Herausforderungen. Schließlich bin ich sehr engagiert und bilde mich ständig weiter, um erfolgreich zu sein. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Vor allem im sportlichen Bereich empfand ich mich bereits in meiner Jugendzeit immer wieder als erfolgreich. Unter anderem spielte ich lange Fußball und konnte mit meiner Mannschaft immer wieder gute Erfolge erzielen. Auch im Tennis gab es wiederholt Momente, wo ich mich als erfolgreich empfand. Den beruflichen Erfolg werde ich erst in einigen Jahren feststellen können. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als besonders erfolgreich sehe ich die Entscheidung, gemeinsam mit meinem Vater den Schritt in die berufliche Selbständigkeit zu wagen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Um erfolgreich zu sein, muß man nicht immer etwas Neues erfinden. Für meine Branche gilt das ganz besonders: Man nimmt Bestehendes und entwickelt es weiter. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ein besonderes Vorbild ist mir, wie schon vorher erwähnt, mein Vater. Ich bewundere seine Art, mit Leuten umzugehen, seine Ruhe und die Fähigkeit, sich auf unterschiedliche Menschentypen einzustellen. In seinem ganzen Wesen entspricht er einem Ruhepol, der Konflikte erst gar nicht aufkommen läßt. Er vertritt sein Recht mit Bestimmtheit, aber nicht mit Gewalt, und findet Lösungen für jedes Problem. Mein Vater und ich arbeiten auch sehr gut zusammen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfahre ich, wenn die Kunden zufrieden sind und meine Arbeit schätzen. Auch meine Familie erkennt meine Leistungen an. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Das Umfeld sieht mich als sehr selbstbewußten Typen, manche halten mich auch für arrogant. Das mag daran liegen, daß ich sehr groß bin. Wenn ich einen Raum betrete, „erscheine" ich. Meine Familie kennt mich als sehr lieben und familienbewußten Menschen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Seriosität sowie die Konsequenz im Auftreten und in der Abwicklung sind unsere besonderen Stärken. Unsere Produktpalette reicht von Kraftfahrzeug- und Eigenheimversicherungen über Finanzierungen bis hin zu Lebensversicherungen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Dem Mitbewerb gegenüber verhalte ich mich kritisch. Ich versuche natürlich auch, meine Mitbewerber anzuerkennen, was jedoch nicht immer leichtfällt. Wenn Kunden vom Mitbewerb falsch beraten wurden, weise ich sachlich darauf hin, und wenn der Mitbewerb ein besseres Produkt hat, muß ich es anerkennen. Außerdem kann man nicht immer jedes Geschäft machen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte als junger Mensch darauf vertrauen, daß Eltern aufgrund ihrer Erfahrungswerte in der Lage sind, einen positiven und guten Weg vorzugeben, und ihre gut gemeinten Ratschläge beherzigen, auch wenn man in jungen Jahren immer bestrebt ist, das Gegenteil dessen zu tun, was einem die Eltern raten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte Respekt und Anerkennung als Person erfahren. Ich werde erst im nachhinein sehen können, ob Entscheidungen, die ich getroffen habe, gut waren. Ich möchte noch umfangreiche Erfahrungen machen und diese beruflich erfolgreich umsetzen. Privat habe ich das Ziel, mir ein eigenes Heim aufzubauen und mit meiner Familie ein glückliches Leben zu führen.

✱ Antel Franz Prof.

● Zur Person

Beruf: Regisseur. Funktion: Regisseur. Geboren - Datum, Ort: 28. Juni 1913, Wien. Familienstand: Sybille. Hobbies: Fußball (FC Antel und Vienna), Frauen, Film, Kochen (Österreichischer Hobbykoch 1997).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Geburt und der 20. Mai 1941, als mein Schiff vor Kreta von den Engländern versenkt wurde und ich als einer von wenigen überlebte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, etwas zu schaffen, das vom Publikum anerkannt wird. Den Absolutheitsanspruch der Kritiker lehne ich jedoch ab, Kritik erkenne ich nur von jemandem an, der sich wirklich auskennt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe das Filmen von der Pike auf gelernt. Schon als Bub hatte ich eine Schmalfilmkamera, und in der Schule habe ich Drehbücher unter dem Pult geschrieben. In Zeiten dauernden Umbruchs bin ich nie stehengeblieben. Film ist umgesetzte Erfahrung, Regie hat mit Technik zu tun. Als Improvisationstalent ersetzte ich durch einen Ast, den ich an einem von Arbeitern gerüttelten Lastwagen vorbeitrug, teure Fahraufnahmen. Ich hatte immer den Willen, mich durchzusetzen - ich will dabeisein, ich will hinauf! Glück gehört natürlich auch dazu. Man braucht aber vor allem den richtigen Riecher, was gerade beim Publikum ankommt. Nach dem Krieg, als die Leute ausgehungert nach Natur und Frieden waren, habe ich den Heimatfilm erfunden. In der Aufbauzeit, der Zeit der Nostalgie, waren die Kaiserfilme gefragt. Die ersten österreichischen Sexfilme schuf ich mit den Wirtinnen-Filmen. Wichtig ist das rege Interesse daran, was in der Welt passiert - ein Instinkt für Trends. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich habe seit 50 Jahren mit über 100 Filmen Dauererfolg. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Schwierigkeiten bin ich immer ausgewichen, ich lebe gern bequem. Ich schöpfe jedoch Kraft aus schlechten Kritiken und aus der Tatsache, daß ich Feinde habe. Natürlich mußte auch ich Niederlagen hinnehmen, zum Beispiel meinen Strauß-Film. Ich hatte das Publikum falsch eingeschätzt, der Film wurde ein Flop. Niederlagen muntern auf, es besser zu machen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat. Willi Forst, als dessen würdiger Nachfolger ich mich sehe.

✱ Anwander Edith

● Zur Person

Beruf: Gastronomin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: KUB Cafe Edith Anwander., 6900 Bregenz, Karl-Tizian-Platz. Geboren - Datum, Ort: 18. Juli 1964, Lustenau. Kinder: Christian (1984). Eltern: Lore Gosch. Hobbies: Schifahren, Golf, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Inhaberin des Kiosk im Hirschen in Dornbirn.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Schon während meiner Schulzeit war ich als professionelles Model tätig, und nach dem Abschluß der Handelsschule im Jahre 1982 übte ich diesen Beruf weiterhin aus. Auch nach der Geburt meines Sohnes 1984 war ich noch bis 1990 als Model beschäftigt und machte mich anschließend im Bereich der Kinder- und Umstandsmode beruflich selbständig. Leider schloß die Kette, für die ich tätig war, 1993 sämtliche Filialen in Deutschland und Österreich, woraufhin ich mich für einen erneuten Wechsel in meinem Berufsleben entschied. So übernahm ich den Kiosk im Dornbirner Stadtzentrum, den ich noch heute führe. Durch meinen damaligen Lebensgefährten Klaus Spiegel, den Besitzer des In-Cafés Steinhauser in der Dornbirner Innenstadt, sammelte ich die ersten Berufserfahrungen in der Gastronomie. Neben meiner Tätigkeit im Kiosk wickelte ich für das Lokal den Einkauf, das Personalwesen und die Buchhaltung ab. Nach unserer Trennung übernahm ich die Pacht für das Kunsthauscafé in Bregenz, genannt KUB Café. Seit Jänner 2005 führe ich nun mein eigenes Lokal.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Unter wahrem Erfolg verstehe ich, mit dem täglichen Dasein zufrieden zu sein und Spaß und Freude an der Ausübung seiner Tätigkeit zu verspüren. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Da ich jede Herausforderung durch vollen Einsatz und Eifer gut bewältigt habe, sehe ich mich als erfolgreich. Daß ich meinem Sohn eine gute Erziehung angedeihen ließ, ohne die Mithilfe seines Vaters, ist allerdings mein größter und wertvollster Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ungeheuer fleißig und habe über Jahre hinweg tage- und nächtelang für meine Karriere gearbeitet, worunter mein Privatleben leider auch sehr gelitten hat. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Früher war ich der Meinung, daß ich in allen Belangen perfekt und schnell agieren muß. Heute trete ich Problemen mit Gelassenheit und Ruhe entgegen und treffe so aus der Distanz meist sehr gute Entscheidungen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Diese Frage kann ich eindeutig mit Ja beantworten. Vor allem zu Beginn meiner Karriere machte ich oft die Erfahrung, daß mich Männer zwar als Person ernst genommen haben, jedoch nicht als Geschäftspartnerin. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die erfolgreichste Entscheidung in meiner Karriere war bestimmt jene, das KUB Café zu übernehmen. Dies war ein positiver und wichtiger Schritt in meinem Leben, den ich nie bereut habe. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich möchte niemanden kopieren und niemandem nacheifern, deswegen sehe ich in der Originalität den besseren Weg zum Erfolg. Ich bin meinen Weg schon immer auf meine Weise gegangen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Herr Klaus Spiegel, mein ehemaliger Lebensgefährte, hat meinen beruflichen Lebensweg wesentlich geprägt, da ich in seinem Lokal die Arbeit im Gastgewerbe kennen- und lieben lernte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die häufigste und gleichzeitig wertvollste Anerkennung erfahre ich von meinen Gästen. Sie teilen mir vermehrt mit, daß sie sich in meinem Lokal wohl fühlen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen in dieser Hinsicht die wesentliche Rolle. Wenn sie ihre Arbeit nicht erstklassig verrichten, dann kann auch mein Lokal nicht erstklassig sein. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Bei der Auswahl meiner Mitarbeiter lege ich das Hauptaugenmerk auf deren Gemüt. Wenn jemand Freundlichkeit ausstrahlt, ein ruhiges Gemüt hat und mit Freude an die Arbeit geht, paßt er perfekt in unser Team. **Wie motivieren Sie Ihre**

Mitarbeiter? Ich lasse sie selbständig arbeiten und gebe ihnen, wenn nötig, Hilfestellung. Auch lobe ich meine Mitarbeiter bei entsprechender Leistung gerne. Grundsätzlich bin ich aber der Meinung, daß man niemanden motivieren kann, der nicht arbeiten will. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärken meines Cafés sind insbesondere die Ausgefallenheit und Qualität des Angebots. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Entgegen den Vorarlberger Verhältnissen beachte ich die Konkurrenz nicht, da sie mich in keinster Weise interessiert oder beeindruckt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Viele Jahre stand der Beruf eindeutig im Vordergrund, weswegen ich mir die Zeit für mein Privatleben stehlen mußte. Mittlerweile gelingt es mir ganz gut, diese beiden Bereiche zu trennen. Ich habe gelernt, daß nur privat ausgeglichene Menschen auch im Beruf hervorragende Leistungen erbringen können. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte einen großen Teil der Arbeit an meine Mitarbeiter abgeben, damit ich mein Privatleben in Zukunft noch besser gestalten kann.

✱ Ardelt Rudolf G. o. Univ. Prof. Dr.

● Zur Person

Beruf: Universitätsprofessor. Funktion: Rektor. Tätig bei: Johannes-Kepler-Universität Linz., 4040 Linz, Schloß Auhof. Geboren - Datum, Ort: 27. Mai 1944, Bad Hall. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Margit. Kinder: Nastasja (1975) und Joachim (1980). Eltern: Rudolf und Irmgard. Schöpferische Akte: Zahlreiche wissenschaftliche Publikationen. Hobbies: Wandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das humanistische Gymnasium in Linz und studierte anschließend Geschichte und Germanistik in Wien und Salzburg. 1969 schloß ich mein Studium mit dem Doktorat ab. Ab 1969 arbeitete ich als Universitätsassistent am Institut für Geschichte der Universität Salzburg. 1982 erfolgte meine Habilitation zum Universitätsdozenten für Allgemeine Geschichte der Neuzeit an der geisteswissenschaftlichen Fakultät der Universität Salzburg. 1986 wurde ich zum ordentlichen Professor für Neuere Geschichte und Zeitgeschichte an die Sozial- und Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät der Universität Linz berufen. Seit dem Jahr 2000 bin ich Rektor an Johannes-Kepler-Universität Linz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich hatte das Glück, stets in günstigen Zeitfenstern spannende neue Aufgaben gestellt zu bekommen. Erfolg bedeutet, die Ziele, die man mit einem Karriereschritt verbindet, auch umsetzen zu können und hängt für mich sehr stark mit Veränderung von Strukturen und wissenschaftlichen Vorgangsweisen zusammen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich kann das selbst schwer beurteilen, aber wahrscheinlich betrachten viele Menschen meine Laufbahn als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Stiefvater war Direktor in der Brau AG. Er hatte eine große Vorbildwirkung auf mich. Ich hatte das Glück, immer wieder auf Bezugspersonen, Mentoren und Mentorinnen zu treffen, die mir in entscheidender Weise Vorbild waren, mir Spielräume gaben und mich motivierten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Bereits unser Klassenvorstand im Gymnasium, Prof. Dr. Alois Sonnleitner - er unterrichtete Deutsch und Geschichte - prägte mich sehr. An der Universität war mir meine Vorgesetzte, Universitätsprofessorin Dr. Erika Weinzierl, eine Historikerin, ein großes Vorbild in ihrem Führungsstil und gesellschaftspolitischem Engagement. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich finde, daß das Finden und Fördern von exzellenten jungen Leuten im Schulwesen und in den Universitäten viel zu wenig als Hauptaufgabe betrachtet wird. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich gelte als sehr stark integrativer Typ. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Universität Linz ist eine junge Universität. Sie besteht erst seit 40 Jahren. Daher verfügt sie über ein sehr stark gesellschafts-, wirtschafts- und technologiebezogenes Profil. Sie ist in das regionale gesellschaftliche Umfeld sehr stark eingebunden und war stets sehr reformorientiert, brachte neue Studienrichtungen heraus, baute neue Forschungsfelder auf und ist stark auf eine begrenzte Anzahl von Schwerpunkten konzentriert. Zudem ist die Universität Linz eine Campusuniversität. Die Konzentration auf dem Campus bringt ein sehr dichtes Zusammenleben von Lehrern und Studierenden mit sich. Die Kommunikationswege sind sehr kurz. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Als meine Kinder herangewachsen sind, funktionierte es nur dank der Hilfe meiner Schwiegermutter, da meine Exgattin ebenfalls an der Universität tätig war. Damals nahm ich bewußt Karriereverzögerungen in Kauf. Der Begriff „Work-Life-Balance" war für mich stets Lebensprinzip. Ich bin wieder verheiratet und meine Frau arbeitet in Wien, ich in Linz. Die Wochenenden sind für unser Familien- und Privatleben reserviert. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich verwende viel zu wenig Zeit für meine Fortbildung, versuche mich aber durch Teilnahme an Tagungen und Workshops zu verschiedensten Themen des internationalen Universitätslebens auf dem laufenden zu halten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich halte es für wichtig, entdeckungsfreudig und neugierig zu sein und keine Angst vor Unbekanntem zu haben. Man soll seinen beruflichen Aufstieg nicht krampfhaft planen. Je mehr Begeisterung man in eine Sache legt, desto leichter wird eine Karriere gelingen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte die tiefgreifende Universitätsreform in einem breiten Konsens und unter Minimierung von Konfliktposten zukunftsweisend auf die Schienen bringen. Bis zum Ende meiner Amtszeit möchte ich eine stabile Reorganisation von einer öffentlichen, vielfach behördenmäßig strukturierten Anstalt der Forschung und Lehre zu einer modernen, unternehmensähnlichen Institution, in der Wissen generiert wird und Wissenstransfer erfolgt, erreicht haben. **Ihr Lebensmotto?** Arbeit soll Lebensfreude sein!

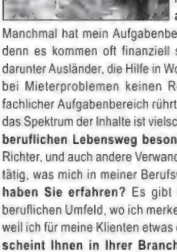
✱ Aron Romana Dr.

● Zur Person

Beruf: Juristin. Funktion: Obfrau. Tätig bei: MIG - Mieter-Interessens-Gemeinschaft Österreichs., 1100 Wien, Antonsplatz 22. Geboren - Datum, Ort: 22. Mai 1962, Wien. Eltern: Katharina und Dr. Ernst. Hobbies: Lesen, Theater, Musik, Kino, Reisen, Qi Gong.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich 1980 die AHS-Matura mit gutem Erfolg absolviert hatte, studierte ich von 1980 bis 1985 Rechtswissenschaften und promovierte im März 1985. Von 1985 bis 1986 absolvierte ich die notwendige Gerichtspraxis an vier Gerichten in Wien und war in der Folge von 1986 bis 1987 im Bundesministerium für Finanzen im Bereich Bankenaufsicht tätig. Seit November 1987 bin ich bei der Mieter-Interessens-Gemeinschaft (MIG) beschäftigt. 1994 wurde ich zur Obmann-Stellvertreterin und 1997 schließlich zur Obfrau der MIG gewählt.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit der Tätigkeit, die man ausübt, zufrieden zu sein. Erfolg hat nichts mit Geldwerten zu tun, sondern mit der persönlichen Einstellung und der individuellen Fähigkeit, innerlich zufrieden zu sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich übe meinen Beruf gern aus und bin zufrieden mit meinem Aufgabenbereich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Manchmal hat mein Aufgabenbereich etwas mit Sozialarbeit zu tun, denn es kommen oft finanziell schlechtgestellte Menschen zu mir, darunter Ausländer, die Hilfe in Wohnungsfragen brauchen und die sich bei Mieterproblemen keinen Rechtsanwalt leisten können. Mein fachlicher Aufgabenbereich rührt an viele verschiedene Fachgebiete, das Spektrum der Inhalte ist vielschichtig. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater war Richter, und auch andere Verwandte waren im juristischen Fachbereich tätig, was mich in meiner Berufswahl prägte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Es gibt immer wieder Anlässe in meinem beruflichen Umfeld, wo ich merke, daß sich mein Einsatz gelohnt hat, weil ich für meine Klienten etwas erreichen konnte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die sich ständig ändernde Rechtslage ist ein Problem. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wir sind ein kleines, wendiges Team pflegen einen fast familiären Kontakt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ein abgeschlossenes Studium und der Wille für soziales Engagement sind entscheidend, zu hohe Ansprüche an das Gehalt darf man nicht stellen, und außerdem muß man sich bei uns mit verschiedenen Kulturen zurechtfinden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich trenne die beiden Bereiche und versuche, mich in meiner Freizeit mit anderen Themen zu beschäftigen, wobei dies allerdings nicht immer vollständig gelingt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jeder muß zunächst einmal definieren, was Erfolg für ihn persönlich bedeutet. Es ist wichtig, sich selbst immer treu zu bleiben und jene Dinge zu tun, die einem wirklich Spaß machen, um jeden Tag gerne zur Arbeit zu gehen. Die Rahmenbedingungen, seine persönlichen Neigungen umzusetzen, werden aber leider immer schwieriger, und oft muß man nehmen, was einem beruflich angeboten wird. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich hoffe, daß meine Arbeit weiterhin Erfolge mit sich bringt und alles gut verläuft.

✱ Artner Franz

● Zur Person

Beruf: Leitender Angestellter. Funktion: Produktionsleiter. Tätig bei: Masterfoods Austria OHG., 7091 Breitenbrunn, Eisenstädterstraße 80. Geboren - Datum, Ort: 23. Oktober 1952, Eisenstadt. Familienstand: Verheiratet mit Erika. Kinder: Petra (1979) und Michael (1987). Eltern: Anna und Johann. Hobbies: Schifahren, Laufen (Marathon).

● Karriere

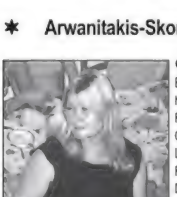
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich brach meine Ausbildung am Gymnasium, einem kirchlichen Internat, ab. Trotzdem habe ich von dieser Zeit sehr viel für mein späteres Leben mitgenommen und gelernt, etwa Eigenschaften wie Disziplin oder die Fähigkeit, in einer Gemeinschaft auf engem Raum zusammenzuleben. Anschließend absolvierte ich von 1968 bis 1971 eine Kellnerlehre im Hotel Imperial. Während dieser Zeit konnte ich den Lehrlingswettbewerb der Stadt Wien gewinnen. Nach dem erfolgreichen Abschluß meiner Lehre leistete ich meinen Präsenzdienst ab und ging anschließend bis 1975 als Kellner in verschiedenen Tourismusgebieten wie Köln, Kitzbühel und Rust auf Saison. 1975 wurde ich schließlich für das Unternehmen Masterfoods Austria in Breitenbrunn als Schichtleiter tätig. Masterfoods Austria, eine Tochtergesellschaft der weltweiten Mars-Gruppe, produziert und vertreibt Süßwaren, Nährmittel und Heimtiernahrung. Breitenbrunn ist das Kompetenzzentrum der Mars-Gruppe für Waffelprodukte und die Produktionsstätte im Bereich Süßwaren in Österreich. Nach einer sechsmonatigen Probezeit blieb ich als Schichtleiter weiterhin dort beschäftigt und war für die Bereiche Produktionsablauf, Einhaltung der Qualitätsstandards, Mitarbeiterentwicklung und Sicherheit verantwortlich. Später wechselte ich in die Entwicklungsabteilung, wobei mein Einsatzgebiet die Technologische Produktionsumsetzung (Temperaturverlauf, Verweilzeiten, Ablaufdiagramme, etc.) war. Nach zwei Jahren wurde ich in den Bereichen Planabstimmung und Mitarbeiterentwicklung eingesetzt, und seit 1998 fungiere ich nun als Produktionsleiter dieser Niederlassung und trage die Verantwortung für 150 Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg heißt für mich die Verwirklichung sowohl privater als auch beruflicher Ziele. Ganz wichtig ist mir dabei, daß ich mich bei allem, was ich tue, mit gutem Gewissen in den Spiegel schauen kann. Aber Erfolg bedeutet für mich auch, gemeinsam mit meinem Mitarbeiterteam nach mehr zu streben und Anerkennung für alle Beteiligten zu erreichen. Natürlich passieren hin und wieder Fehler und Rückschläge, man muß aber die Größe haben, sich diese auch einzugestehen, und es gilt daraus zu lernen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein hoher persönlicher Einsatz und meine Kompetenz waren von großer Bedeutung, ebenso die Tatsache, zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein. Ein wesentlicher Punkt war, daß ich konstant nach Verbesserungen strebe und mich mit dem Erreichten nie zufrieden gebe. Ich bin stets bemüht, von anderen zu lernen, und es bereitet mir auch große Freude, mit Menschen zu arbeiten. Mir kam in dieser Hinsicht auch der Umstand zugute, daß die Unternehmensleitung weniger auf

Ausbildungskriterien achtet, sondern auf Engagement und das erkennbare Potential für das Unternehmen. Die Unternehmensprämissen lauten: Erstens: Der Kunde ist König und hat Anspruch auf hochqualitative Ware. Zweitens: Gegenseitiger Nutzen ist ein gemeinsamer Nutzen. Drittens: Die Eigenverantwortung des Mitarbeiters ist zu unterstützen, und das Unternehmen soll frei und unabhängig als Familienbetrieb agieren können. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich bin mir schon lange dessen bewußt, daß man als Einzelkämpfer auf einsamem Posten steht, darum lege ich großen Wert auf ein gut funktionierendes Mitarbeiterteam. Es gilt, die Mitarbeiter auf den Weg mitzunehmen, um die gesteckten Ziele gemeinsam zu erreichen. **Ihr Lebensmotto?** Was du nicht willst, das man dir tu, das füg' auch keinem andern zu!

✱ Arwanitakis-Skorbier H. Christine Dr.



● Zur Person

Beruf: Klinische Psychologin, Gesundheitspsychologin, Psychotherapeutin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Dr. H. Christine Arwanitakis-Skorbier., 3550 Langenlois, Promenadensiedlung 17. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Ing. Dr. Michael. Kinder: Michael (1976) und Anna (1978). Eltern: Franz und Hermine. Schöpferische Akte: Anstrengungsvermeidungsmotivation und die Einflußvariablen auf Zeit und Zukunft und internale Kontrollüberzeugung (Doktorarbeit). Ehrungen: Medaille in Bronze der Wirtschaftskammer Niederösterreich, Sektion: Lebens- und Sozialberatung, 15 Jahre Konzession. Hobbies: Malen, Lesen, griechische Musik, Reisen, Griechenland. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Institut für psychosoziale Fragen AGIS 2005: ‚Sexueller Mißbrauch von Kindern" (EU-Projekt); Akutteam Waldviertel, Psychotraumatologie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte das Doktoratsstudium in Psychologie und Pädagogik, davor besuchte ich kurzfristig die Akademie der Bildenden Künste in Wien. Nach der Geburt meiner beiden Kinder und einem darauffolgenden langjährigen Aufenthalt in Athen absolvierte ich in Österreich die Ausbildung zur Klinischen Psychologin und zur Gesundheitspsychologin und in weiterer Folge die Ausbildung in Psychotherapie. Neben vielen anderen Ausbildungsschritten schließe ich zur Zeit die Tiefenpsychologische Transaktionsanalyse ab und arbeite ausschließlich als Psychotherapeutin und in der ersten psychischen Akutversorgung bei Notfällen im Waldviertel.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Um erfolgreich sein zu können, ist für mich eine innere Balance und Zufriedenheit notwendig. Erst wenn ich dies verspüre, kann ich mich für etwas begeistern. Das bedeutet, die Basis ist, in Einklang mit mir selber zu sein. Die Gefühlsebene muß hier mit der kognitiven Ausrichtung, mit den ethischen Werten und dem Triebhaften im Menschen übereinstimmen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, es ist mit sehr viel Mühe, Disziplin, Verzicht und mit einer Metamorphose des eigenen Ich geschehen. Ich muß mich ständig meiner eigenen Veränderung stellen, wo ich nicht stehenbleiben, ängstlich werden und den Mut verlieren darf, sonst würde ich wieder in alte Verhaltensmuster hineinfallen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Ausbildungen haben mir immer Freude bereitet. Gerade die Psychologie ist eine Gratwanderung zwischen Geistes- und Naturwissenschaft. Ich habe das Studium mit Überzeugung absolviert, eine gehörige Portion Durchhaltevermögen war aber notwendig, um alle Ausbildungen durchzustehen. Das Gebiet der Psychoanalyse stellt für mich auch ein Kunstwerk dar. Ich sehe den Menschen nicht als krank an, sondern die Psychotherapie zielt auf psychische Veränderung ab und schließt von Beginn an den Heilungserfolg mit ein. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ja, wir Frauen sind sehr lange von einer gewissen Männerdominanz bestimmt worden, auch auf der Universität. Heute weiß ich aber, daß Männer und Frauen nur verschieden mit Gefühlssachen umgehen. Die Kränkung der Frauen resultiert aus dem geschichtlichen Hintergrund, ich muß zu meinem Frausein stehen, darf die physischen Voraussetzungen nicht vergessen und muß die Verschiedenheit der Geschlechter anerkennen. Hilfreich bei alledem ist, wenn man seine eigenen Grenzen kennt und zu ihnen steht. Rivalität in einer Partnerschaft ist etwas sehr Anstrengendes und schadet nur. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Für mich ist in grundsätzlichen Dingen Originalität vorzuziehen. Imitation wäre wahrscheinlich der leichtere Weg, bringt mich aber schlußendlich nicht weiter, weil ich da etwas Fremdes übernehme, das ich für mich erst modifizieren muß - was mit unnötiger Energie verbunden ist. Wenn ich immer nur nach den anderen schiele, kreiere ich mein Eigenes zu wenig, was aber nicht heißt, daß man nicht auch Dinge von außen nehmen und mit seiner eigenen Handschrift zu etwas Neuem formen darf. Ich gebe auch gerne etwas von mir weiter. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Mann hat mich dabei sehr unterstützt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Beruflich bin ich erfolgreich, weil ich normal und natürlich geblieben bin. Ich kann mich auf meine Klienten wunderbar einstellen und komme ihnen, wenn nötig, auch finanziell entgegen. Es ist mir möglich, mich völlig auf den Patienten einzulassen und vorurteilsfrei mit ihm umzugehen. Ferner muß ich nicht überall dabei sein und vergeude meine Zeit nicht mit Dingen, die mir nichts geben oder mich nicht weiterbringen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Als meine Kinder klein waren, übte ich keinen Beruf aus, worüber ich sehr froh bin. Ansonsten habe ich immer versucht, Berufliches und Privates miteinander zu verflechten. Heute noch bin ich fast uneingeschränkt für meine Kinder da. Außerdem meine ich, daß alles eine Sache der Planung und Einteilung ist. Allzu viel plane ich jedoch nicht, weil ich aus Erfahrung weiß, daß sich viele Dinge von alleine lösen. Wenn ich wertschätzend und bewußt bin, so passieren selbst Absagen an Klienten im guten Einvernehmen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich möchte den jungen Menschen das tiefe Verstehen für den Mensch an sich weitergeben. Ich warne vor Rivalität, Konkurrenz oder großer Eifersucht, sondern plädiere für gegenseitiges Annehmen und die Liebe, die ja viele Gesichter haben kann, weiterzutragen. Wenn wir das schaffen, werden wir keine Kriege und keine Kämpfe mehr haben. Das Elternhaus prägt ganz wesentlich die Entwicklung eines Kindes. Vermehrt muß hier das Bewußtsein entstehen, wie wichtig die ersten Kindheitsjahre für die Entwicklung eines Menschen sind. Zeit und Geduld den Kindern gegenüber sind hier von äußerster Wichtigkeit. Diesbezüglich Verlorenes läßt sich zwar nicht nachholen, doch mit einer guten Psychotherapie

korrigieren. Liebevolle Beziehungserfahrungen mit anderen Menschen wirken heilend - nicht unbedingt muß es ein Therapeut sein, der unterstützend wirkt. **Ihr Lebensmotto?** Liebe unter den Menschen.

✱ Asamer Johann

● Zur Person

Funktion: Vorstand. Tätig bei: Asamer & Hufnagl Kies- und Betonwerke GmbH., 4694 Ohlsdorf, Unterthalham Straße 2. Geboren - Datum, Ort: 12. Jänner 1936, Ohlsdorf. Familienstand: Verheiratet mit Adelheid, geb. Schacherreiter. Kinder: Manfred (1962), Kurt (1964) und Andreas (1966). Eltern: Rudolf und Elisabeth. Schöpferische Akte: Zahlreiche Artikel in Fachzeitschriften und Tagesmedien. Ehrungen: Mehr als 35 Auszeichnungen; angefangen bei Ehrungen von örtlichen Vereinen über die Ehrenbürgerschaft von Ohlsdorf bis hin zur Goldenen Verdienstmedaille des Landes Oberösterreich, dem Großen Silbernen Ehrenzeichen der Republik Österreich, der größten Wirtschaftsauszeichnung der Slowakei sowie der Ernennung zum Senator der Universität Salzburg. Mitgliedschaften: ÖVP (seit 1950), Wirtschaftskammer (in verschiedenen Sparten). Hobbies: Beruf, Musik, Gesundheitssport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Aufgewachsen bin ich am elterlichen Hof und habe dann, nach der Pflichtschule, neun Jahre lang in der Landwirtschaft mitgearbeitet. 1956 gewann ich den Tierbeurteilungswettbewerb der Landjugend am Welser Volksfest. Um mein Einkommen zu verbessern, gründete ich 1960, im Zuge des Westautobahnbaues, als Nebenerwerb ein Transportunternehmen. Bald darauf kaufte ich eine Kiesgrube und baute ein Betonwerk. 1973 wurde ich zum Bürgermeister von Ohlsdorf gewählt. 1982 zog ich mich aus der Gemeindepolitik zurück und widmete mich wieder mit ganzer Kraft meiner Firma. Heute beschäftigt sich das Unternehmen mit Kies, Stein, Beton, Zement, Fertigteilen, Abfallwirtschaft und Tourismus und ist in elf Ländern mit eigenen Niederlassungen vertreten. Alleine in Österreich besitzt die Gruppe fünfzehn Kiesgruben, international sind es mehr als dreißig. Ein Ende der Expansion ist noch lange nicht in Sicht. Das Unternehmen besteht derzeit aus 97 Betrieben, und ich stehe der Firmengruppe als Vorstand zur Verfügung. Der Immobilienbereich zählt auch noch zu meinen Aufgaben.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist etwas Schönes. Ab einem gewissen Punkt geht es nicht mehr um Geld. Hätte ich heute 100 Stück Vieh in meinem Bauernhof, ich könnte mir den gleichen Lebensstandard leisten wie heute. Erfolg ist für mich positiver Streß, und der führt zu mehr Gesundheit und Glück auf dieser Welt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Bedingt. Das Unternehmen handelt im öffentlichen Interesse und ist daher ständig in den Medien präsent. Vielleicht wird das alles ein wenig überbewertet. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich wollte ganz einfach mehr. Auch mein Vater hatte immer versucht, nebenbei etwas zu verdienen. Alles was man gerne tut, ist Freizeit, alles was man tun muß, ist Arbeit. Mir hat alles immer Freude gemacht, und aus Fehlern habe ich immer gelernt. Wer sich schon fürchtet, bevor er etwas tut, wird feig bleiben und nie etwas erreichen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ein Problem wird von mir in kleine Teilbereiche zerlegt und analysiert. Daraus entstehen dann mehrere kleine Probleme, und die sind fast immer lösbar. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich mit 16 Jahren die Milchleistung einer Kuh von 2.500 auf 3.200 Liter steigern konnte, fühlte ich mich das erste Mal erfolgreich. Der Anfangserfolg ist immer der schönste. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine Entscheidung, in die Rohstoffbranche einzusteigen und meine Finger vom Fernverkehr zu lassen, war eine sehr erfolgreich. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist der bessere Weg, denn „was es wiegt, das hat es." **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Alt-Landeshauptmann Dr. Erwin Wenzl war ein Mensch, der mich sehr stark geprägt hat. Mein Freund Wenzl hatte noch echte Handschlagqualität. Beruflich ist auch Dr. Ludwig Scharinger ein Vorbild für mich. Andere Banken kündigen 5.000 Mitarbeiter, und er stellt sie bei Raiffeisen mit Erfolg wieder ein. Das gefällt mir. Er ist ein Mensch, der etwas bewegt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt nicht viele ungelöste Probleme, denn der Baustoff Beton ist heute ein High-Tech-Produkt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde überbewertet. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die wesentlichste. Unsere Mitarbeiter kämpfen für uns. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir haben sehr viele Stammitarbeiter, deren Kinder auch schon bei uns arbeiten. Der Familiengedanke ist eine tragende Säule des Unternehmens und erstreckt sich über alle Ebenen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Mir ist wichtig, daß die Mitarbeiter auch Aufstiegschancen in der eigenen Firma haben. Aus- und Weiterbildung ist uns etwas wert und wird vom Unternehmen zur Gänze bezahlt. Nur wer gerne arbeitet, arbeitet auch wirklich gut. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärke ist die hohe Qualität unserer Produkte. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wenn möglich, freundschaftlich. In meiner Branche kennt jeder jeden, aber es geht immer um sehr viel Geld, und Geschäft ist Geschäft. Es ist aber am besten, miteinander zu reden und Stil zu bewahren. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es gibt für mich keine klare Trennung der beiden Bereiche. Eine Geschäftsreise ist für mich gleichzeitig auch Urlaub und umgekehrt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich persönlich verwende nicht mehr viel Zeit für Fortbildung, aber für meine Söhne und die Mitarbeiter sie eine wichtige Sache. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Der nächsten Generation rate ich, leistungsbereit zu sein und den Wohlstand zu beherrschen, der für viele Menschen schon heute zur Belastung wird. Die Rahmenbedingungen richtig zu definieren, ist gar nicht so einfach. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein derzeitiges Ziel ist es, eines meiner größten Projekte in Ungarn (Eurovegas) ohne große Probleme über die Bühne zu bringen. 300 Hektar Land sind schon fertig aufgeschlossen, und 550 Millionen Euro sollen investiert werden. **Ihr Lebensmotto?** Das Wichtige vom Unwichtigen trennen und Notwendiges sofort erledigen.

✱ Aschenbrenner Peter Studienrat Dipl.-Päd. Ing.

● Zur Person

Beruf: Lehrer. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeinde Traunkirchen., 4801 Traunkirchen, Ortsplatz 1. Geboren - Datum, Ort: 20. Juli 1947, Sierninghofen. Familienstand: Verheiratet mit Marianne, geb. Dorner. Kinder: Klaus (1972). Eltern: Barbara und Walter. Ehrungen: Ernennung zum Studienrat. Mitgliedschaften: Präsident des Segelclubs Traunkirchen, Vorstand der Raika Traunsee West. Hobbies: Bergsteigen, Tourengehen, Arbeiten am eigenen Haus, die eigene Plätte am Traunsee. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: HTL-Lehrer.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volksschule und die Hauptschule in meinem Heimatort und im Anschluß an diese Grundausbildung die Fachschule für Hochfrequenz und Nachrichtentechnik im nahe gelegenen Steyr. Nach deren erfolgreichem Abschluß und einigen Jahren Praxis als Nachrichtentechniker im Bau von Fernsehkabelanlagen legte ich als einer der jüngsten Prüflinge die Meisterprüfung in Graz ab. Bedingt durch meinen Beruf kam ich gemeinsam mit meiner Frau und meinem Sohn erstmals ins Salzkammergut, vorerst nach Ebensee, und es entstand sehr bald der Wunsch, in dieser wunderschönen Gegend seßhaft zu werden. Mein erster Kontakt zur pädagogischen Arbeit entstand durch meine Tätigkeit für das WIFI Oberösterreich, wo ich im Steuerungsbereich im ganzen Bundesland unterrichtete. Zwischenzeitlich legte ich an der HTL in Steyr auch noch die Ingenieursprüfung ab. Als 1986 in Leoding eine HTL gegründet wurde, war ich an diesem Projekt von der ersten Stunde an beteiligt. Da ich wußte, daß mir das Unterrichten Freude bereitet und ich in diesem Beruf nicht erfolglos war, entstand ein neuer Berufswunsch, nämlich als Lehrer zu arbeiten. Neben meiner Tätigkeit absolvierte ich also in meiner Freizeit die dafür nötige Ausbildung in der Pädagogischen Akademie in Linz, die ich 1991 mit Auszeichnung abschließen konnte. Seit 1980 wohne ich mit meiner Familie in Traunkirchen. Als nicht Einheimischer ist es nicht immer leicht, Akzeptanz in der Bevölkerung zu erlangen, doch es fiel mir noch nie schwer, Kontakt zu Menschen herzustellen. Eher durch mein persönliches Interesse an kommunalen Entscheidungsfindungsprozessen als durch politische Ambitionen kam ich 1985 in die Vorwahlliste für den Gemeinderat des Ortes. 1991 wurde ich Gemeindevorstand und übernahm die Agenden der Kulturobmannschaft, die ich bis heute mit großer Freude ausübe. Schließlich wurde ich 1993 zum Vizebürgermeister gewählt, übernahm 2002 das Bürgermeisteramt von meinem Vorgänger NR Matthias Ellmauer und wurde 2003 in einer Persönlichkeitswahl mit 70 Prozent Stimmenanteil in meinem Amt bestätigt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg habe ich dann, wenn ein Großteil meiner Vorstellungen tatsächlich eintrifft. Es wäre vermessen und unrealistisch zu erwarten, daß alle meine Vorstellungen in die Wirklichkeit umzusetzen sind. Entscheidend ist, daß die Richtung des Weges stimmt, dann sind die Dauer bis zur Zielerreichung und kleine Abweichungen unwichtig. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Den Weg, den ich bisher gegangen bin, betrachte ich als erfolgreich. Ich habe im Rahmen meiner Möglichkeiten mehr erreicht, als ich mir hätte träumen lassen - sowohl in meinem Beruf als Lehrer als auch in meinem Amt als Bürgermeister. So gehören die Einrichtung eines Schülerhortes genauso zu den Errungenschaften der letzten Zeit wie die Renovierung unseres 400 Jahre alten Klosters mitten im Ort und nicht zuletzt die Fertigstellung des sehr wichtigen Umfahrungstunnels für Traunkirchen rechtzeitig zur Landesausstellung 2008. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wichtig, um erfolgreich sein zu können, ist grundsätzlich, sich auch einmal etwas zu trauen und nicht zu zaghaft zu sein. Nur wer etwas probiert, hat auch die Möglichkeit, zu Erfolg zu gelangen. Ausschlaggebend für meine persönliche Arbeitsweise ist meine Einstellung, alles rechtzeitig zu erledigen. Mit meinen zwei Berufen zurechtzukommen gelingt mir nur durch eine sehr geplante Vorgehensweise und durch eine sehr klare Aufteilung der einzelnen Tätigkeiten. Ich würde mich schon auch als ehrgeizig bezeichnen, wobei ich Ehrgeiz im Sinne von Zielstrebigkeit verstanden wissen will. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die schönste Anerkennung ist die positive Rückmeldung seitens der Bürger. Besonders freut mich die geglückte Renovierung unseres Kloster, die niemand in der kurzen Zeit für machbar hielt. Dies zu schaffen, war eine besondere Leistung die auch entsprechend gewürdigt wird. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, positiv. Als nicht Einheimischer ist es in vielen Regionen nicht leicht, in eine bestehende Gemeinschaft integriert zu werden, hier im Salzkammergut ist es jedenfalls auch keine Selbstverständlichkeit. Es gelang mir durch mein eigenes Interesse und mein eigenes Bemühen um Kontakt. Als „Zuagroaster" empfinde ich es als große Ehre, Bürgermeister sein zu dürfen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche, so oft es geht, gemeinsam mit meiner Frau offizielle Termine wahrzunehmen. Meine Frau engagiert sich glücklicherweise ebenfalls sehr in örtlichen Vereinen, und so kann sie den Zeitaufwand, den ich für das Bürgermeisteramt habe, gut verstehen und tolerieren. Der Rückhalt in der Familie ist ein sehr wichtiger Faktor des Erfolges. Jemanden zu haben, mit dem man Schwierigkeiten oder Gedanken austauschen kann, läßt vieles leichter werden. Ich bin dankbar, daß ich eine Familie habe, die mir diesen Rückhalt bietet. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Kulturarbeit war immer schon ein sehr wichtiger Bereich meiner kommunalen Arbeit. Durch den glücklichen Umstand, in unserer Gemeinde etliche prominente Mitbürger zu haben, haben wir die Möglichkeit zu Kontakten zu kommen, die uns sonst verwehrt blieben. Gerade in den Bereichen Kulturarbeit und wissenschaftliche Veranstaltungen kann ich mir für den Ort noch eine Weiterentwicklung vorstellen. **Ihr Lebensmotto?** Ich halte mich hier an den Grundsatz der Tante Jolesch von Friedrich Torberg, die er sagen ließ: „Die Guten Dinge müssen immer eine Idee zu wenig sein, um erst richtig geschätzt zu werden." Ein gutes Beispiel bilden hier unsere Kammermusikveranstaltungen in Traunkirchen, die im Vorfeld immer rasch ausverkauft sind.

✱ Aspan Karin

● Zur Person

Beruf: Pharmareferentin. Funktion: Sales and Marketing Managerin. Tätig bei: LEO Pharma GmbH., 1060 Wien, Mariahilfer Straße 123. Geboren - Datum, Ort: 30. Jänner 1976, Graz. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit René Baumgartner. Eltern: Sieglinde und Franz. Ehrungen: Global Sales Award. Hobbies: Reisen, Kochen, fremde Kulturen, Sprachen, Schifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1994 am BORG Monsbergergasse in Graz. Ich schnupperte kurz in die Studienrichtungen Pharmazie und Psychologie hinein, begann dann aber 1995 - da ich über gute Italienischkenntnisse verfüge - als Reisebegleiterin bei Arena Club Reisen zu arbeiten, wo ich auf Provisionsbasis auch für Verkäufe zuständig war. Nach dem Konkurs dieses Unternehmens absolvierte ich die einjährige Ausbildung zur staatlich geprüften Pharmareferentin bei Meducation Dr. Pongratz. Es war schwierig, unmittelbar danach eine Anstellung zu bekommen, weil ich bei Vorstellungsgesprächen als zu jung für diesen Beruf galt. Ich absolvierte daraufhin eine Ausbildung zur Gesundheitstrainerin in bioenergetischer Körperarbeit und zur Heil- und Bademeisterin. 1998/99 arbeitete ich im Physikalischen Institut Dr. Dennig in Graz im Bereich Heilmassage, Kosmetik- und Fußpflege. Die Arbeit als Masseur ist eine sehr intensive, der Verdienst hingegen sehr niedrig. Im Februar 2000 trat ich als Pharmareferentin in den dänischen Pharmakonzern LEO Pharma ein und gewann noch im ersten Berufsjahr für meine hervorragenden Verkaufsaktivitäten den Global Sales Award. Es machte mir von Beginn an großen Spaß, im Verkauf mit Menschen zu arbeiten. Im Mai 2003 absolvierte ich die Ausbildung zur Befähigung für den Großhandel mit Arzneimitteln, weil der Nachweis gewerberechtlicher Geschäftsführer firmenintern von Bedeutung war. 2003 übernahm ich den Bereich Sales und Marketing Management für ganz Österreich und führe nun acht Außendienstmitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg verbinde ich mit der Anerkennung seitens meiner Mitarbeiter. Ich wurde von einer Kollegin zur Vorgesetzten, und insofern ist die gegenseitige Akzeptanz sehr wichtig für mich. Erfolg bedeutet aber auch, etwas zu erreichen oder zu erwirken. Umsatzsteigerungen sind zum Beispiel ein Kennzeichen von Erfolg. Meine berufliche Tätigkeit muß mir Spaß machen und mich zufrieden stimmen. Ich muß mich mit meinen Aufgaben, den Produkten und den Mitarbeitern um mich herum identifizieren können. Zusätzlich ist mir ein zufriedenstellendes Privatleben wichtig. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In meinem Sinne sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin eine gute Zuhörerin und offen für die Sorgen der Mitarbeiter. Ich stehe manchmal für alle ein, und hin und wieder ist es gar nicht so leicht, sich aus dieser Rolle wieder zu lösen. Als Ausgleich brauche ich meine fixe tägliche Stunde für Sport. Prinzipiell gehe ich gerne mit unterschiedlichen Menschen um und kann auch sehr gut und freundschaftlich mit Ärzten kommunizieren. Im Verkauf muß man die Gabe beherrschen, etwas von sich selbst zu erzählen, um dann das Gespräch wieder auf den Punkt zurückzuführen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Persönlich habe ich bisher als Frau im Berufsleben keine schlechten Erfahrungen gemacht. Ich kann mir aber vorstellen, daß es für Frauen in größeren Firmen nicht so einfach ist. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern prägten mich mit ihrer Leistungsorientierung bis zu einem gewissen Grad. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Gesundheitsreform stellt für Ärzte, Patienten und die Pharmaindustrie eine große Schwierigkeit dar. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Als ich aus der Mitarbeiterreihe zur Vorgesetzten aufstieg, klärte ich die neue Beziehung zu den Mitarbeitern rasch, um geordnete Verhältnisse zu haben. Es ist wichtig, in einem Team über alles reden zu können. Wir sitzen alle gemeinsam in einem Boot. Jeder hat seine Ziele, und in gemeinsamen Gesprächen finden sich Wege, um diese Ziele zu erreichen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind im dermatologischen Produktbereich sehr gut positioniert und betreuen niedergelassene Ärzte im Raum Österreich. Seriosität und Kontinuität in der Betreuung werden bei uns großgeschrieben. Wir sind keine Aktiengesellschaft, sondern eine Stiftung, und dieser Unterschied ist ein wesentlicher. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Partner arbeitet unter der Woche in Deutschland, wir führen aber eine gute Wochenendbeziehung. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Fortbildung, insbesondere im Marketing- und Managementbereich, nimmt für mich einen hohen Stellenwert ein. Derzeit besuche ich einen Kurs in Business Englisch. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Auch wenn man manchmal glaubt, etwas nicht zuwege zu bringen, kann sich die Auseinandersetzung damit lohnen. Man kann schließlich alles schaffen, wenn man es wirklich will. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Wunsch nach Weiter-entwicklung ist groß. Ich möchte gerne später einmal in einem größeren Konzern arbeiten. **Ihr Lebensmotto?** Es ist wichtig, sich immer Zeit ganz für sich selbst zu nehmen und das Schöne im Leben zu genießen. Man muß auf sich selbst schauen, aber wenn es einem gut geht, kann man auch anderen etwas abgeben!

✱ Assam Adolf

● Zur Person

Beruf: Gastwirt. Funktion: Pächter. Tätig bei: Das neue Gösserbräu Familie Assam Adolf., 9800 Spittal an der Drau, Villacher Straße 5. Geboren - Datum, Ort: 3. August 1955, Radenthein. Familien-stand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Anita (1975) und Andrea (1980). Eltern: Hermine und Franz. Hobbies: Alm-Wandern, Städtereisen, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte zunächst die Handelsakademie in Spittal, brach diese Ausbildung aber ab und absolvierte stattdessen die Lehre zum Fleischhauer. 1976 legte ich die Meisterprüfung ab und arbeitete einige Jahre in diesem Beruf - zunächst in einem herkömmlichen Angestelltenverhältnis, von 1980 bis 1984 selbständig als Pächter der Fleischerei Riepl in Völkermarkt. Im Laufe der Zeit mußte ich mir eingestehen, daß dieser Beruf nicht das Metier ist, in dem ich auf Dauer glücklich werden kann. Da ich mich sehr für die Gastronomie interessierte, sattelte ich 1984 um und pachtete in Radstadt einen kleinen Gasthof, der für den Einstieg in diese Branche das ideale Objekt war. Zufällig verkehrte einer der Direktoren von Gösser ab und zu

in unserem Lokal. Mehr aus Jux und Interesse, wieviel ein Wirtshaus wie das Gösserbräu in Spittal wohl kosten könnte, bewarb ich mich um die Pacht. Aus dem Spaß wurde Ernst, und nach einigen Verhandlungen war der Preis auf einem akzeptablen Niveau. So übernahm ich 1990 den Gasthof Gösserbräu. Es war nichts geplant, sondern reiner Zufall - eine von jenen Geschichten, die das Leben schreibt. Diesem Zufall bin ich noch heute dankbar, denn das Lokal läuft sehr gut, auch wenn in nächster Zeit eine Renovierung fällig wird. Wir verfügen über einen der schönsten Biergärten Kärntens mit einem großen Kinderspielplatz und bieten sechs verschiedene Sorten Gösser-Bier vom Faß und eine bodenständige, regionale Küche.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn Familie und Berufsleben im Einklang sind, wenn privat und geschäftlich alles ohne gröbere Probleme funktioniert, kann man dies durchaus als Erfolg werten. Natürlich gibt es immer wieder kleinere Schwierigkeiten, aber wenn ich morgens ohne Kopfschmerzen und Zukunftssorgen aufwache, bin ich zufrieden. Ich messe Erfolg nicht in Zahlen, es ist viel mehr ein individuelles Gefühl der Lebensfreude, das ich auf mein Umfeld ausstrahle und das auch wieder zurückkommt. Es muß eben alles perfekt zusammenpassen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin ein positiv denkender Mensch und empfinde mich als erfolgreich. Ein väterlicher Freund sagte einmal zu mir: „Wenn die Leute auf deinen Erfolg neidisch sind, bist du auf dem richtigen Weg. Du mußt nur aufpassen, wenn sie mitleidig werden." **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ehe ich den Pachtvertrag für das Gösserbräu unterschrieb, verpflichtete ich eine Unternehmensberatung, sprach mit den Beratern meine Ideen durch und holte mir professionellen Rat. Das war sicherlich sehr hilfreich, und dazu sollte man sich niemals zu stolz sein, wenn man sich selbständig machen möchte. Ich habe mich auch immer wieder bei Seminaren weitergebildet und versucht, mich weiterzuentwickeln. Wir waren zum Beispiel vor 16 Jahren eines der ersten Gasthäuser mit Datentransfer von der Kassa zur Schank. Das war damals eine riesige Investition und ein enormer technischer Aufwand. Das System hat sich aber rasch amortisiert und läuft heute noch. Man muß auch Visionen haben und bereit sein, Risiken einzugehen. Das wichtigste ist, seinen Weg konsequent zu gehen. Besonders im Gastgewerbe spielt Kontinuität bzw. gleichbleibende Qualität eine große Rolle. Der Gast muß einschätzen können, was ihn erwartet. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich belaste mich nicht mit Dingen und Umständen, auf die ich ohnehin keinen Einfluß habe. Ich konzentriere mich auf die tatsächlichen, greifbaren Probleme und reagiere dementsprechend. Früher machte ich den Fehler, mich selbst zu wichtig zu nehmen. Ich konnte mir nicht zwei oder drei Tage frei nehmen, ohne fünf Mal täglich im Betrieb anzurufen und zu fragen, ob alles gut läuft. Heute vertraue ich den Mitarbeitern und weiß, daß alles klappt, solange ich keinen Anruf bekomme. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich bin ein umgänglicher, freundlicher und kommunikativer Mensch. Diese Eigenschaften sollte man als Wirt mitbringen, sonst ist es vernünftiger, in einem Büro zu arbeiten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie haben genauso viel Anteil am Erfolg wie ich selbst. Ich halte aber nichts von allzu freundschaftlichen Verbrüderungen mit den Mitarbeitern. Es muß ein gewisser Respekt vorhanden sein. Trotzdem beziehe ich sie in manche Entscheidungen, etwa bei der Auswahl neuer Lehrlinge, ein, auch wenn ich das letzte Wort habe. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Fachliche Qualifikation vorausgesetzt, entscheide ich nach meinem persönlichen Eindruck. Dabei spielen durchaus Faktoren wie ein kräftiger Händedruck, saubere Fingernägel oder geputzte Schuhe auch eine Rolle. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das funktioniert sehr gut. Meine Lebensgefährtin Elisabeth ist ebenfalls im Gösserbräu tätig, sodaß wir praktisch die gesamte Zeit zusammen verbringen. Für manche Menschen ist das vielleicht undenkbar, ich sehe es als Vorteil, da man sich sehr gut kennenlernt. Die meisten Leute führen berufsbedingt eine Wochenendbeziehung und kennen sich gar nicht richtig. Das kann dann beispielsweise im Urlaub oder in der Pension böse enden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wählt einen Beruf, in dem ihr mit dem Herzen dabei seid! Ist das Herz dabei, sind auch der Kopf und der Bauch dabei. Geld sollte nie die Motivation bei der Berufswahl sein. Wer mit Freude bei der Arbeit ist, wird auch wirtschaftlichen Erfolg haben. **Ihr Lebensmotto?** Stillstand ist Rückschritt. Laß dein Leben nicht dahinplätschern, sondern verwirkliche deine Visionen.

✶ Aufischer Max Mag.

● Zur Person

Funktion: Obmann und Geschäftsführer. Tätig bei: Kulturvermittlung Steiermark Kunstpädagogisches Institut., 8010 Graz, Wielandgasse 9. Geboren - Datum, Ort: 1. Juni 1953, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Doris. Kinder: Helmar (1977), Simon (1980) und Birgit-Anna (1990). Eltern: Katharina Elisabeth und Maximilian. Schöpferische Akte: Rund 30 Publikationen, darunter: Max Aufischer, Gerhard Gross: fünfzehn plus eins - 15 Jahre Kulturvermittlung Steiermark. Ein dokumentarischer Querschnitt über 15 Jahre grenzüberschreitende Kulturarbeit. Verlag der Kulturvermittlung Steiermark, Graz 2004. Einzelausstellungen u.a. in Graz, Wien, Salzburg, Klagenfurt, Budapest, Szombathely, Ljubljana, Marburg, Novo Mesto, Belgrad, Zagreb, München und Bremen. Projekte im öffentlichen Raum: 1995 Toleranzweg, Schloßberg Graz; 1996 Lehmhaus Sudan, Hauptplatz Graz; 1997 Empörungssegel, Jakominiplatz Graz; 1998 Klagemauer, Tummelplatz Graz; 2000 Unique Sign - Unique Location, Mostar; 2001 Hello Graz, Jakominiplatz Graz. Ehrungen: 1983 Preis des Landes Steiermark für zeitgenössische Bildende Kunst; 1985 Förderungspreis für Fotografie des Landes Steiermark - Humanikpreis; 1985 Arbeitsstipendium für Fotografie des Landes Steiermark; 1985 Förderungspreis für künstlerische Fotografie der Landeshauptstadt Graz; 1986 Förderungspreis für Fotografie des Landes Steiermark - Preis der Neuen Zeit; 1986 Förderungspreis für Fotografie des Bundesministeriums für Unterricht und Kunst; 1994 Romstipendium des Bundesministeriums für Unterricht und Kunst. Mitgliedschaften: Forum Stadtpark Graz. Hobbies: Wandern, Bergsteigen, Seefahrt. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Leiter Cultural City Network und Internationales Haus der Autoren Graz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das BRG Keplerstraße in Graz, wo ich 1972 maturierte. Von 1972 bis 1981 absolvierte ich die Akademie der Bildenden Künste in Wien bei Prof. Hollegha und Prof. Mikl. Als überzeugter Pazifist verweigerte ich den Wehrdienst und wurde 1975 zum ersten Zivildiener Österreichs. 1976 legte ich die

Lehramtsprüfung ab und erwarb das Diplom für Kunst- und Werkerziehung. Von 1976 bis 1987 war ich als Kunsterzieher am BG/BRG Lichtenfelsgasse in Graz tätig. 1981 erwarb ich auch das Diplom für Malerei. 1980 gründete ich am BG/BRG Lichtenfelsgasse die Galerie Lichtenfels, die ich bis 1986 auch leitete. 1987 erarbeiteten wir für die Landesausstellung „Hexen und Zauberer" auf der Riegersburg - übrigens die meistbesuchte Landesausstellung in der Steiermark - eine „Schülertrigonale" (Steiermark, Ungarn, Jugoslawien) zum Thema. Im Jahr 1987 schließlich initiierte und gründete ich gemeinsam mit Kollegen den Verein Kulturvermittlung Steiermark - Kunstpädagogisches Institut Graz, den ich seit 1988 leite. Von 1987 bis 1994 lehrte ich Bildnerische Erziehung, Werbung und Design an der Bundeshandelsakademie Grazbachgasse in Graz. Seit 1982 bin ich Mitglied des Forums Stadtpark Graz. Neben der Kulturvermittlung Steiermark leite ich seit 1991 die Clearingstelle des Cultural City Networks Graz sowie seit 1996 das Internationale Haus der Autoren. Seit 1994 bin ich zudem im Kulturamt der Stadt Graz beschäftigt, seit 1996 Mitglied des Executive Comittee des Netzwerkes der Europäischen Kulturhaupt- und Monatsstädte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, für mich interessante Vorhaben zu verwirklichen und zu hoffen, daß sie auch auf das Interesse anderer stoßen. Ironischerweise stellt es auch einen Erfolg für mich dar, die „postnatale Depression" möglichst im Griff zu halten, das heißt, die depressive Phase zwischen Abschluß eines Projektes und Initiierung des nächsten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich kann auf einige interessante Projekte zurückblicken, die ich durchaus erfolgreich umgesetzt habe. Als erfolgreich sehe ich zum Beispiel das Projekt KultRent an, wo Künstlern, welche die erforderlichen finanziellen Mittel selbst nicht aufbringen können, die Möglichkeit gegeben wird, sich die für die Ausstellung benötigten Materialien auszuleihen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin seit jeher sehr vielseitig interessiert und habe immer relativ wenig Schlaf gebraucht. Dadurch hatte ich auch mehr Zeit für meine verschiedenen Aktivitäten zur Verfügung. In meiner Jugend war die Aussicht, mein Leben lang ausschließlich als Lehrer tätig zu sein und immer das gleiche zu tun, nicht besonders reizvoll. Dieser Druck bewirkte bei mir die Intention, meine Bemühungen im Kulturbereich zu verstärken. Ich erwarb immer mehr strukturelles Wissen, zum Beispiel, wo was günstig zu erwerben war, um Projekte kostengünstig umzusetzen. Auch hatte ich nie Scheu im Umgang mit der Politik und konnte aufgrund meiner verschiedenen Kontakte sinnvolle Netzwerke aufbauen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Es reicht nicht, eine Eingebung zu haben. Die Kunst liegt darin, nicht gleich die Flinte ins Korn zu werfen. Im Grunde habe ich noch nie eine Idee weggeworfen, höchstens einige Perspektiven verändert. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich habe jedes Projekt kritisch hinterfragt, da ich nicht leichtsinnig werden möchte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Im künstlerischen Bereich und in der Ausbildung wurde ich von Drago Prelog geprägt. Auch mein Vater und mein Großonkel waren sehr einflußreich, da sie mir Praxisbezug vermittelten und eine duale Ausbildung ermöglichten, was mir bei meiner späteren Tätigkeit zugute kam. Im öffentlichen Bereich war mir insbesondere Hans Koren - den ich persönlich kennenlernen durfte - in seinem langsam-bedächtigen Umgang in der Diskussion und der Erörterung der Phänomene des 20. Jahrhunderts ein Vorbild. Und schließlich hat mich Prof. Erich Kees im Bereich der Fotografie besonders geprägt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Tatsache, daß meine Ideen willkommen sind und ich angestrebte Projekte verwirklichen kann, sehe ich als eine Form der Anerkennung an. In der Vergangenheit habe ich auch verschiedene Kunstpreise erhalten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein Problem ergibt sich dann, wenn Kunst und Kultur gesellschaftlich und politisch immer mehr als ausgrenzende oder belehrend-manipulative Mittel eingesetzt werden. Es ist darauf zu achten, wie die Gesellschaft damit umgeht. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Wenn mich mein Umfeld nicht positiv wahrnehmen würde, hätte ich keine Chance, meine Ideen erfolgreich umzusetzen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter sind Träger des Erfolges. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Um es ironisch überspitzt zu formulieren: jene, die mit geputzten Schuhen kommen, sind die idealen Bewerber, denn ich selbst liebe das Schuheputzen nicht sonderlich, und ich benötige Mitarbeiter, die das können, was ich nicht kann. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich kann nicht den Arbeitsplatz verlassen und einfach abschalten, aber dieses Phänomen betrifft auch Selbständige in anderen Bereichen, wie zum Beispiel in der Forschung oder in der Wirtschaft. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn es nicht mehr geht, zehn Prozent gehen immer noch. Mein Appell lautet: nie zu früh aufgeben. Oft kommt der Erfolg, wenn man ihn schon gar nicht mehr vermutet. **Ihr Lebensmotto?** Eine Spur kann man nur dann hinterlassen, wenn man etwas gestaltet.

✱ Augustin Georg

● Zur Person

Beruf: Bankkaufmann. Funktion: Geschäftsleiter. Tätig bei: Raiffeisenbank Region Ried im Innkreis, Bankstelle Pattigham., 4910 Pattigham, Hauptstraße 56. Geboren - Datum, Ort: 18. Juni 1950, Lohnsburg. Familienstand: Verheiratet mit Edith. Kinder: Markus (1975) und Karin (1978). Eltern: Franziska und Franz. Mitgliedschaften: Örtliche Vereine. Hobbies: Sport (Triathlon), Reisen, Kultur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach acht Jahren Volksschule in Lohnsburg absolvierte ich eine dreijährige Lehre im landwirtschaftlichen Betrieb meiner Eltern. Sofort nach dem Bundesheer trat ich im Jahr 1970 in die Raiffeisenlandesbank Linz als Kassenleiteranwärter ein. Nach der entsprechenden bankinternen Ausbildung hatte ich schnell meine heutige Position als Bankstellenleiter erreicht. Ich übe diesen Beruf sehr gerne aus, denn er stellt täglich neue interessante Herausforderungen an mich.

● Zum Erfolg

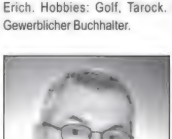
Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich hatte schon mein ganzes Leben lang einen Hang dazu, mich bei verschiedensten Wettbewerben unter Beweis zu stellen. Innerhalb von fünf Jahren habe ich in den Bewerben, bei denen ich teilnahm - etwa bei Redewettbewerben, Berufswettbewerben etc. - 33 Siege errungen. Auch später im Beruf hatte

ich und habe ich immer den Ehrgeiz, im oberen Drittel mit dabei zu sein. Erfolg bedeutet die Befriedigung, gute Arbeit geleistet zu haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich denke schon. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Auf jeden Fall eine Menge Knochenarbeit. Ohne Wissen kann sich kein Erfolg einstellen. Eine gründliche Ausbildung ist unerläßlich, da man sonst keine Chance hat, sich gegenüber dem Mitbewerb zu positionieren. Das Eingehen auf die Bedürfnisse des Kunden ist sicher ein wesentlicher Schlüssel zu meinem persönlichen Erfolg. Für mich steht der Mensch mit seinen Bedürfnissen im Vordergrund. Ich bin auch auf jeden Kunden stolz, den ich im Rahmen meiner Tätigkeit begleiten und unterstützen durfte. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich versuche die Dinge ruhig zu erfassen, zu analysieren und dann nach einer Lösung zu suchen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erfolg sind bei mir immer kleine Schritte gewesen. Wenn ich nicht täglich an meinem Erfolg arbeite, kann es schon morgen mit ihm vorbei sein. Da ich aktiv Sport betreibe, verwende ich hier eine Aussage aus dem Training: Wer sechs Wochen nicht trainiert, steht bei Null, und im Beruf ist es genauso. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Man trifft täglich zahllose kleine Entscheidungen, und es ist mein Ziel, so viele als möglich richtig zu treffen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gibt in meinem Leben zwei Personen, die mich vor allem in meiner Jugendzeit sehr geprägt haben. Einerseits war dies mein Bruder Johann Augustin, der mich dazu animierte, an den Bewerben teilzunehmen, die mein Grundwissen verbesserten und mich prägten, andererseits war dies ein Kollege von mir, Herr Karl Schwarz. Er war grundsätzlich ein Gegner in verschiedenen Wettkämpfen, machte mich aber auf die Möglichkeit aufmerksam, zu Raiffeisen zu kommen, da er bereits dort arbeitete. Ihn konnte ich im Laufe meines Berufslebens stets um Rat fragen, und dies schätzte ich sehr. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich bin nicht der Mensch, der Anerkennungen anstrebt. Wenn man Besonderes leistet, fällt diese Leistung ohnehin auch den anderen auf, aber ich habe nicht das Bedürfnis, mich künstlich in den Mittelpunkt zu stellen. Stolz bin ich auf mich, wenn ich beispielsweise bei einem Triathlon einen Platz auf dem Podest erreiche und mit jungen Mitbewerbern mithalten kann. Am Anfang jeden Erfolges steht die Arbeit, und bei entsprechender Leistung kann man am Ende die Früchte der Arbeit ernten. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, daß so manchen Menschen mein Erfolg im sportlichen und beruflichen Bereich auffällt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Es gibt ständig neue Produkte, und es ist nötig, immer auf dem laufenden zu bleiben. Wichtig ist außerdem das Wissen, wo man sich die nötige Information holen kann, wenn man etwas selbst nicht weiß. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Für mich gilt als Grundlage ein harmonisches Familienleben. Meine Frau ist auch voll berufstätig und sportlich ebenfalls sehr aktiv. Gutes Zeitmanagement ist eine sehr wichtige Sache, um für gemeinsame Aktivitäten Zeit zu haben. Da ich außerhalb meines Berufes sportlich sehr aktiv bin und für den Leistungsbereich trainiere, habe ich gelernt, mit meiner Zeit hauszuhalten. Sport ist aus meiner Sicht überhaupt eine wichtige Schule für das Leben insgesamt. Man lernt, Vertrauen in seine Leistungsfähigkeit zu gewinnen, und außerdem gilt doch immer wieder die Erkenntnis, daß in einem gesunden Körper auch ein gesunder Geist steckt. Die Fähigkeit, die eigenen Leistungen richtig einzuschätzen, ist aus meiner Sicht eine wichtige Eigenschaft. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meinen beruflichen Weg so fortsetzen wie bisher, viel Sport ausüben, gesund bleiben und mit meiner Familie schöne Stunden verbringen.

✱ Austerhuber Alfred

● Zur Person

Beruf: Programmierer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Austerhuber Alfred EDV-Beratung und Software., 4400 Steyr, Schlöglwiese 15; 1090 Wien, Liechtensteinstraße 107. Geboren - Datum, Ort: 25. August 1961, Steyr. Kinder: Ines (1981), Martin (1984) und Felix (1986). Eltern: Ernestine und Erich. Hobbies: Golf, Tarock. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gewerblicher Buchhalter.



● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Gymnasium und wechselte nach vier Jahren an die Handelsakademie. Nach erfolgreich bestandener Matura begann ich mit dem Studium der Wirtschaftspädagogik an der Universität Linz, doch aus familiären Gründen sah ich mich gezwungen, ins Berufsleben einzusteigen. Mein Studium lief - allerdings auf Sparflamme - weiter. Ab 1982 war ich als Programmierer für die Firma BMD Systemhaus in Steyr tätig, wo ich in hohem Maße eigenverantwortlich arbeiten und somit wertvolle Erfahrungen sammeln konnte. Schließlich brach ich das Studium ab, löste 1997 den Gewerbeschein und gründete mein Unternehmen Austerhuber Alfred, EDV-Beratung und Software. Parallel dazu war ich bis zum Jahr 2001 noch für die Firma BMD beschäftigt, für die ich insgesamt 18 Jahre tätig war. Seit 2001 steht mein eigenes Unternehmen im Mittelpunkt meines Interesses, doch eine für beide Firmen fruchtbare Zusammenarbeit blieb bestehen. Mein Unternehmen fungiert als Partner von BMD und vertreibt die gesamte Produktpalette dieser Firma: kommerzielle Standardsoftware, Computerprogramme für Steuerberater, Wirtschaftstreuhänder und Wirtschaftsbetriebe. Darüber hinaus bieten wir auch Schulungen in den einzelnen Sparten an. Mein Unternehmen ist vor allem auf die Erstellung spezieller Software für einige Branchen spezialisiert und möchte all deren Bedürfnisse im Verwaltungsbereich abdecken. Die von uns entwickelten und vertriebenen Produkte sind Auftragsbearbeitung (für Bau- und Baunebengewerbe), Hausverwaltung, Fahrschulverwaltung, Reisebüroverwaltung und Sägewerk-Programme (für Ein- und Verkauf von Rund- und Schnittholz). Ebenso sind wir in den Bereichen Homepagegestaltung und Netzwerkbetreuung tätig. 2002 erfolgte die Gründung einer Filiale in Wien, und 2005 baute ich mir ein zweites Standbein auf und löste den Gewerbeschein als gewerblicher Buchhalter. Seit etwa einem Jahr übe ich diese Tätigkeit in einer Steuerberatungskanzlei aus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe Erfolg bereits im kleinen Rahmen, wenn ich etwa ein von mir erstelltes EDV-Programm verkaufe. Wenn der Kunde eine wesentliche Arbeitserleichterung realisiert, stellt dies den wesentlichen Erfolg meiner Arbeit dar. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich versuche, meine Fähigkeiten permanent zu nutzen, um neue Erfahrungen und Kenntnisse zu erlangen, und in diesem Sinne sehe ich mich durchaus als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mir ist es gelungen, meine Fähigkeiten zum richtigen Zeitpunkt

am richtigen Ort zum Einsatz zu bringen. Dieser Umstand war von großer Bedeutung, um meinen heutigen Erfolg zu erreichen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** In unserer Branche nimmt Originalität einen unbestreitbaren Stellenwert ein. Da ich EDV-Lösungen von Mitbewerbern nicht einem eingehenden Studium unterzogen habe, habe ich auch keine Zeit verloren. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Der Geschäftsführer der Firma BMD hat Anteil an meiner beruflichen Entwicklung, indem er mir großes Vertrauen entgegenbrachte und mich eigenständig arbeiten ließ. Aber auch meine Kompetenz und mein persönlicher Einsatz ließen mich diese positiven Ergebnisse erzielen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich freue mich, wenn meine Kunden zufrieden sind und meine Tätigkeit weiterempfehlen. Diese Form der Anerkennung ist eine sehr wichtige. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt keine unlösbaren Probleme. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, als kompetenter Fachmann gesehen zu werden. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Mein Unternehmen produziert innerhalb verschiedenster Branchen Softwarelösungen, die genau auf das gewünschte Anforderungsprofil des Kunden zugeschnitten sind. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mein Verhalten dem Mitbewerb gegenüber ist neutral. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Partnerin zeigt selbst hohes Engagement in ihrem Beruf und bringt daher für meinen beruflichen Zeitaufwand großes Verständnis mit. Für unser Privatleben haben wir hauptsächlich an den Abenden und an den Wochenenden Zeit. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Meine Weiterbildung findet mittlerweile vor allem über das Internet statt und erfolgt meist während der Umsetzung eines Projektes. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte Initiative, Engagement und Vielseitigkeit an den Tag legen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, die Zahl der Wartungsaufträge der von mir erstellten Programme zu erhöhen und mehr Zeit für mein Privatleben zu haben.

✱ Avedikian Norah

● Zur Person

Beruf: Optikerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Norah Brillen Design GmbH., 1090 Wien, Universitätsstraße 12. Geboren - Datum, Ort: 29. März 1962, Graz. Eltern: Roswitha und Dr. med. Hrant. Hobbies: Tiere.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volksschule in Graz und durchlief meine weitere Schulbildung in Vorarlberg, wo ich auch die Optikerlehre bei der Firma Kuner in Bregenz und der Firma Müller in Feldkirch absolvierte. Nach Beendigung meiner Lehrzeit zog ich nach Tirol, wo ich meinen erlernten Beruf ausübte. Nach meiner einjährigen Auslandstätigkeit in Deutschland zog ich 1985 nach Wien. Zunächst war ich als Angestellte in mehreren Betrieben tätig, bevor ich mich 1994 mit Norah Design Brillen in der Universitätsstraße in Wien selbständig machte. In meinem Sortiment befinden sich Fassungen, Sonnenbrillen, Kontaktlinsen, Schmuck, Amy Brown Elfen und jegliches Zubehör. Die Fassungen und Sonnenbrillen stammen von kleinen Designerfirmen, welche durch ihre Einzigartigkeit und Originalität bestechen, und wo das Preis-Leistungs-Verhältnis noch groß geschrieben wird. Neben den optischen Artikeln führe ich exklusiven Kristallschmuck von verschiedenen Schmuckdesignern aus Italien, Deutschland und Österreich, der mit Kristallen von Swarovski verarbeitet ist.

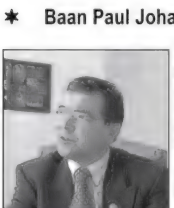
● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich die Gewißheit, einfach das Richtige zu tun, jeden Tag aus dem Geschäft hinauszugehen und sagen zu können, ich habe das Richtige getan. Erfolg bedeutet aber auch, von meiner Arbeit leben zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Jein, da der wirtschaftliche Kampf manchmal schon sehr groß ist. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Durchhaltevermögen war entscheidend, ich gebe nicht so leicht auf. Ich habe mich für den Weg der beruflichen Selbständigkeit entschieden und ziehe das auch durch. Ich führe mein Geschäft mittlerweile schon seit zwölf Jahren, da es immer mein Wunsch war, eigenständig zu arbeiten und keinem Vorgesetzten Rechenschaft abzulegen. Da man in meinem Beruf nicht freiberuflich tätig sein kann, mußte ich mich selbständig machen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich gehe jeden Tag positiv an und motiviere mich jeden Tag aufs neue. Ich nehme auch den beruflichen Frust, der sich bisweilen einstellt, nicht mit nach Hause, sondern versuche, Beruf und Privatleben zu trennen, soweit das möglich ist. Bei der aktuellen schlechten Wirtschaftslage ist jeder Tag eine Herausforderung. Ich habe immer meine Fixkosten, auch wenn ich kein Geschäft mache, und obwohl ich fast nur Stammkunden habe, ist es oft schwierig. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Es ist nicht schwieriger, es wird uns Frauen schwer gemacht. Als Frau muß ich wesentlich mehr leisten als ein Mann, die Voraussetzungen sind für uns Frauen immer ungünstiger, da wir oft einfach nicht ernst genommen werden. Ich bin nicht nur einmal in meinem Geschäft gefragt worden, wo denn der Chef ist. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nachdem ich mich selbständig gemacht habe. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich halte Originalität für den besseren Weg, denn eine Kopie wird irgendwann als solche enttarnt. Es hängt auch von mir selbst ab, die Dinge am Laufen zu halten. Nicht, weil ich mich auf mein Personal nicht verlassen könnte, sondern weil ich das Geschäft an meine Person gebunden habe. Ich vertrete den Standpunkt, daß ich das Geschäft bin - und umgekehrt -, und somit soll der Kunde auch mein Geschäft mit mir identifizieren, weil auch ich mich damit identifiziere. Das ist natürlich auch ein Problem, weil es meine Urlaubsvertretung sehr schwer hat. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Nach außen hin wirke ich als harte Geschäftsfrau, doch ich bin ein sozialer und hilfsbereiter Mensch. Ich besuche im Sonderkrankenhaus alte und pflegebedürftige Menschen, die nicht mehr in ein Geschäft gehen können und führe z.B. Reparaturen an ihren Brillen durch. Das mache ich nicht des Geschäftes wegen, sondern ich sehe dies als meinen sozialen Dienst an der Gesellschaft. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Bei mir bekommt jeder die Brille, die er sich aussucht, nicht das teuerste oder das älteste Stück im Laden. Ich versuche, meine Kunden ehrlich und objektiv zu beraten. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Der am lautesten schreit, wird auch gehört. Meines Erachtens ist es nicht richtig, daß einige Firmen ganze Branchen demontieren, und dann erst, wenn eine Branche brachliegt, gibt es den Aufschrei der Bevölkerung: es gibt keinen Greißler mehr, kein Papierfachgeschäft, keine Parfümerie, und der Elektro- und Fotofachhandel ist auch so gut wie kaputt. Irgendwann werden amerikanische Verhältnisse herrschen, wo es nur noch mit dem Auto erreichbare Shoppingmalls geben wird, und davor graut mir. Für mich ist dieser Zustand nicht erstrebenswert, doch ich allein kann es nicht ändern. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Wenn es sich mit meinen Geschäftszeiten vereinbaren läßt, besuche ich Fortbildungen. Leider werden diese meist für solche Chefs gemacht, die ihr Geschäft jederzeit verlassen. Ich halte mich strikt an meine

Copyrighted material

Öffnungszeiten, außer an den Fenstertagen, da habe ich geschlossen. Ich brauche diese Zeit, um aufzutanken, wovon meine Kunden letztlich wieder profitieren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate dazu, sich die berufliche Selbständigkeit gut zu überlegen und sich wirklich im klaren zu sein, daß man sich nicht selbständig macht, um reich zu werden, sondern um sich zu verwirklichen. Mann muß viele Entbehrungen auf sich nehmen, hat keinen geregelten Urlaub, keine 14 Gehälter und keine finanzielle Sicherheit mehr, und die geschäftlichen Belastungen liegen nun auf den eigenen Schultern. Die Zeiten sind nicht mehr so wie früher, wo man eben ein paar Jahre die Zähne zusammengebissen hat und dann hat „Frau" es geschafft. In der heutigen Zeit würde ich mich wahrscheinlich nicht mehr selbständig machen. **Ihr Lebensmotto?** Optimismus.

✱ Baan Paul Johan George



● Zur Person

Beruf: Management Steward. Funktion: Chairman. Tätig bei: Baan Business Systems Austria., 6850 Dornbirn, Schlachthausstraße 15. Geboren - Datum, Ort: 1951 in Rijssen/NL.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1968 bis 1972 besuchte ich die Höhere Technische Lehranstalt. 1978 erfolgte mein Universitätsabschluß in Ökonomie. Meine beruflichen Stationen waren von 1972 bis 1981 die Firma Nijhuis Rijssen B.V., wo ich vom Trainee zum Vice President aufstieg. Von 1981 bis 1989 war ich General Manager, von 1989 bis 1994 President der Baan Info Systems B.V., ab 1995 Chief Operational Officer der Baan Holding B.V. sowie President der Baan Company N.V., ab 1996 Vice Chairman & General Manager der Baan Company N.V.. Seit 11. April 1996 fungiere ich als Chief Executive Officer der Baan Investment B.V. und als Chairman of the Supervisory Board of Directors of Baan Company N.V.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Meine Tochter ist mein Erfolg - nicht das Geld. Sie bedeutet mir mehr als alles Geld. Geld ist kein guter Maßstab für Erfolg, nicht einmal im Business. Wo steht beispielsweise in einer Bilanz das Risiko eines Unternehmens? Ein gutes Unternehmen hat auch Kooperationen und Beziehungen sowohl mit Lieferanten als auch mit Kunden, das ist ein großer Wert, der in keiner Bilanz steht. Deshalb ist die Bedeutung der Kundenorientiertheit innerhalb unseres Unternehmens immer sehr groß. Unser Erfolg beginnt bei den Kunden und mit einer Vision: Wir wollen die Ingenieure sein, die jene Brücken bauen, die unsere Kunden an das Ufer des Erfolges bringen. Wir wollen ihnen nicht nur helfen, ihre Produkte zu bauen. **Hatten Sie Erlebnisse, die Ihre heutige Einstellung beeinflußten?** Meine glückliche Jugend in einer großen Familie mit sieben Schwestern und zwei Brüdern war eine gesunde Basis für mein Leben. Ich hatte die Möglichkeit, an der Universität zu studieren, mein älterer Bruder nicht. Dieser stürzte sich gleich ins harte Business-Leben. Nach zehn Jahren im Baumanagement machte ich meinem Bruder den Vorschlag, etwas gemeinsam zu machen. Wir beschlossen, Produkte für den offenen Markt zu machen, also begannen wir mit UNIX. Wir waren ein bißchen früher dran als andere, aber unsere Überlegung war, daß ein offenes System gut für Kunden wäre und unserer Brücke der Vision entsprach. Die Vision wuchs, und wir wuchsen mit. Wir haben das Produkt gemeinsam mit unseren Kunden und unseren jungen Mitarbeitern durchdacht und sehr viel Spaß dabei gehabt. Schließlich kamen aber doch finanzielle Notwendigkeiten auf uns zu. In den ersten Jahren haben wir sehr wenig verdient. Die Ursache war, daß Holland einfach zu klein war. Darüberhinaus bestand die Gefahr, daß die ausländische Konkurrenz nach Holland expandierte. Also expandierten wir im schwierigen Deutschland, im einfachen Belgien und im lukrativen England. Die Schwierigkeiten lagen nicht so sehr in der Produktadaption, sondern beim Finden der entsprechenden Mitarbeiter. In Deutschland lagen doch wesentliche Mentalitätsunterschiede vor. Erschwerend wirkte sich auch aus, daß wir nicht das Geld für Neugründungen hatten, es war also notwendig, Partner zu finden, die ein eigenes Unternehmen gründen wollten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wichtig ist sicher, daß ein gutes Klima vorherrscht, daß die Mitarbeiter nicht nur wegen der Bezahlung im Unternehmen sind und daß man nicht der Boss für die Leute ist, sondern der Steward, der sie akzeptiert. Ich bin gerne in Österreich, die Mitarbeiter haben hier eine anständige Road-Show organisiert, und ich wollte diese Leute kennenlernen, die diese gute Sache gemacht haben. Ich habe auch die Filiale besucht, denn ich wollte die Leute motivieren. Motivieren bedeutet nicht nur Geld geben, das Produkt geben, die Einkommenssicherheit geben. Die Leute wollen mehr, sie wollen dazugehören. Ich bin sehr oft im Operationsbereich und nicht im Büro tätig. Wir teilen unseren Erfolg. Als wir die Möglichkeit hatten an die Börse zu gehen, fragten wir uns, ob es fair wäre, das ganze Kapital in Familienhänden zu halten? Nein! Also gründeten wir eine Stiftung. Ich bin nun kein Milliardär mehr, sondern nur mehr Millionär. Das ist genug. Diese Stiftung macht jetzt Projekte in der ganzen Welt (z.B. Bolivien, Nigeria, etc.). **Was bedeutet Geld für Sie?** Geld ist wie die Sonne: sie wärmt, aber wenn Sie ständig nur in die Sonne schauen, werden sie blind! **Erfuhren Sie auch Niederlagen?** Natürlich, wir hatten mehr Niederlagen als Erfolge. **Wie gehen Sie damit um?** 1986 ging uns beispielsweise bei einer Produktentwicklung das Geld aus, auch die Zeit wurde knapp, und wir waren eigentlich pleite. Wir hätten verkaufen, eine Menge Geld bekommen und uns zur Ruhe setzen können. Aber wir haben lieber mit unseren Mitarbeitern gesprochen und wollten das gemeinsam lösen. Die Gehälter wurden temporär gekürzt, und insgesamt haben wir sehr viel dabei gelernt, nämlich, daß es leicht ist, Menschen zu motivieren, wenn die Sonne scheint, aber wenn man es schafft, sie auch bei schlechtem Wetter zusammenzuhalten, dann ist es eine echte Familie. Dieses Phänomen wollten wir noch verstärken. Jetzt haben wir auch viele Mitarbeiter im Unternehmen, die Aktien halten. Darüberhinaus achten wir darauf, sehr junge fähige Mitarbeiter in Position zu bringen, in denen sie wirken können. Mein Bruder und ich waren schließlich auch erst 30, als wir begannen. Der Geschäftsführer von Baan Investment ist 32 Jahre alt. Er hat fünf Jahre mit uns gearbeitet, wir waren zufrieden und haben ihn befördert. Der Geschäftsführer in Baan Holland ist ebenfalls 32 Jahre alt, auch er war fünf Jahre bei uns in Holland, dann in Amerika und Australien für uns tätig. Das reichte aus, um ihm zu vertrauen. Junge Leute haben also alle Möglichkeiten. Wenn der Weg innerhalb eines Unternehmens blockiert ist und immer nur Manager von außen zugekauft werden, ist das nicht von Vorteil. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jeder soll selbst Dinge ausprobieren. Ich könnte da keine Tips geben. Viele Leute sind erfolgreich und glücklich, aber jede Person ist eine eigene Persönlichkeit.

Mein Sohn wäre beispielsweise vielleicht mit meiner Art von Erfolg nicht glücklich. **Haben Sie Vorbilder?** Ich habe persönlich sehr viel Respekt vor Menschen, die sehr viel arbeiten. Es ist besser zu geben, als zu nehmen. Ich kenne viele Leute, die reich sind, und Geld geben. Auch wenn ich aus meiner Stiftung eine Million spende, ist das o.k., aber nichts Besonderes. Wenn man jedoch Zeit gibt, also einen Teil seines Lebens, an Leute die nichts zurückgeben können, dann ist man ebenfalls erfolgreich - nicht in der Brieftasche, aber im Herzen!

✱ Bäck Herbert

● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Fenster Fit Bäck & Legat OEG Internorm Service Partner und Novoferm Kundendienst., 3423 St. Andrä-Wördern, Eduard-Klinger-Straße 19. Geboren - Datum, Ort: 19. Februar 1959, Tulln. Familienstand: Verheiratet mit Gabriela. Kinder: Philipp (1988) und Mario (1995). Eltern: Helmut und Ernestine. Ehrungen: Ehrung als Fußballnachwuchstrainer. Mitgliedschaften: Sportvereine. Hobbies: Fußball, Wandern, Schilauf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die dreijährige Lehre zum Karosseriespengler im väterlichen Betrieb. Nach einem Wechsel zur Fernwärme Wien legte ich 1983 die Dampfkesselwärter- und Dampfturbinenwärterprüfung ab und kam dadurch hauptsächlich in der Schaltwarte zur Regelung des Wiener Fernwärmenetzes zum Einsatz. Mein nächster beruflicher Schritt führte mich im Juli 1988 zu Internorm, wo ich zuerst als Servicetechniker, später mit dem Aufbau von Messestandsystemen beschäftigt war. Anschließend war ich mit der Leitung des Kundendienstbüros von Internorm in St. Andrä-Wördern für alle Servicetechniker verantwortlich und bearbeitete die Wünsche und Reklamationen der Internorm-Kunden. Ende 1996 gründete ich gemeinsam mit meinem damaligen Kollegen Herrn Legat die Bäck & Legat OEG.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, in Beruf und Privatleben ausgeglichen und zufrieden zu sein und meine Lebensträume zu verwirklichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Aufgeschlossenheit gegenüber neuen Techniken und meine Einstellung, diese mit bewährten Systemen zu kombinieren. Dies gewährt unseren Kunden bestmögliche Beratung. Mein Teilhaber und ich ergänzen uns in unserer Zusammenarbeit perfekt. Das ist ein wichtiger Aspekt unseres Erfolges. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wie in jedem Unternehmen treten auch bei uns Probleme auf. Wir sind dann bemüht, den Fehler auszubessern, um den Auftrag zur Zufriedenheit aller zu erledigen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Es ist mir kein spezieller Zeitraum aufgefallen, ab dem ich mich erfolgreich gefühlt hätte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich mich mit meinem Teilhaber für den Schritt in die Selbständigkeit entschied, legte ich den Grundstein für meinen Erfolg. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Wir setzen hauptsächlich auf Originalität, um individuelle Lösungen bieten zu können. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Auf wirtschaftlicher Ebene war mir mein Vater ein großes Vorbild. Da er selbst seinen Betrieb erfolgreich leitete, konnte ich bei ihm viele Erfahrungen sammeln. Auch der Verkaufsleiter bei Internorm, Herr Johann Hauswirth, prägte meinen Lebensweg sehr. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Es ist uns eine außerordentliche Anerkennung, unsere Stammkunden seit Jahren zu betreuen und zufriedenzustellen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wir sind in der glücklichen Lage, keine branchenspezifischen Probleme zu haben. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Mitarbeiter spielen eine wichtige Rolle beim Erfolg des Betriebes. Sie sind ein ausschlaggebendes Bindeglied zwischen Auftraggeber und Unternehmen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Kriterien, nach denen ich Mitarbeiter auswähle sind Pünktlichkeit, Zuverlässigkeit und gepflegte Umgangsformen. Auch Sympathie spielt - neben fachlicher Kompetenz - eine tragende Rolle. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir motivieren unser Team durch Lob und finanzielle Anerkennung. Ebenso werden die erbrachten Leistungen mit ausreichend Freizeit honoriert. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Unternehmen punktet durch ein Team mit überragender Fachkompetenz, so bieten wir bestmöglichen Service und selbstverständlich die besten Produkte. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Über dieses Thema habe ich mir noch keine Gedanken gemacht. Mitbewerber gibt es in jeder Branche. Das muß man akzeptieren. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** In der Anlaufphase unseres Betriebes war es sehr schwierig, Beruf und Privatleben zu vereinbaren. Mittlerweile hat sich die Situation verbessert, und ich habe die Balance zwischen den beiden Lebensbereichen gefunden. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** In meiner Branche muß ich die Weiterbildung in zwei Bereiche teilen. Einerseits besuche ich produkttechnische Schulungen und andererseits Kurse zur Betreuung der Kunden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde jedem Jungunternehmer raten, nie den Blick auf die Realität zu verlieren, dennoch aber den Mut zu haben, seine Ziele zu realisieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es ist mir ein Anliegen, meinen Betrieb in dieser Form weiterzugeben. **Ihr Lebensmotto?** Zur richtigen Zeit am richtigen Ort sein und das Richtige tun - als Belohnung stellt sich sehr oft Erfolg ein.

✱ Bairai Alazar

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: FB Personalmanagement GmbH., 1150 Wien, Kranzgasse 18/13. Geboren - Datum, Ort: 12. Mai 1973, Addis Abeba/Äthiopien. Familienstand: Verheiratet mit Claudia. Eltern: Elisabeth und Heile. Mitgliedschaften: Gründer und Präsident der Fußballmannschaft Abbyssinia in Wien. Hobbies: Fußball, Joggen, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Primary School und zwei Jahren an der Junior School sowie vier Jahren an der Menelik II High School in Addis Abeba legte ich 1992 erfolgreich die Matura ab. Anschließend studierte ich an der Universität in Addis Abeba ein Jahr lang Naturwissenschaften. Nach einem zweijährigen

Aufenthalt in Ägypten kam ich nach Österreich. Ab 1995 lebte ich als Flüchtling in Wien und absolvierte diverse Deutschkurse sowie Kurse in EDV und Betriebswirtschaft. Mein erster Aufenthaltsantrag wurde abgelehnt, und ich kam einige Monate in U-Haft. Danach bestand für mich die Gefahr, nach Äthiopien abgeschoben zu werden, weshalb ich mich bis 1999 halb illegal in Wien aufhielt. Ich beschäftigte mich in erster Linie mit dem Erlernen der deutschen Sprache und dem Besuch der Betriebswirtschaftskurse. Meinen Lebensunterhalt verdiente ich mit diversen kleineren Jobs. Ab 1999, nachdem ich eine Österreicherin geheiratet hatte, wurde mein Aufenthaltsverbot aufgehoben, und ich konnte legal als Angestellter der Firma Prisma Masters, Personalbereitstellung, arbeiten. Mein Tätigkeitsbereich umfaßte Organisation und Kontrolle des Personals sowie Kundenbetreuung. Nach eineinhalb Jahren entschloß ich mich, einen Studienabschluß anzustreben und absolvierte an der damals neu gegründeten Fachhochschule Technikum Wien das Studium der Elektrotechnik. Einer meiner Kunden, Herr Freynschlag, machte mir in der Folge das Angebot, mit ihm zusammenzuarbeiten. 2002 gründeten wir die Personalbereitstellung Freynschlag & Bairai OEG. 2004 trennte ich mich von dieser Firma, um mich mit meiner eigenen Firma, der FB Personalmanagement GmbH, selbständig zu machen. Wir befassen uns mit Personalbereitstellung und -vermittlung von derzeit rund 50 Arbeitskräften aus allen Berufen. Unsere Kunden sind Unternehmen aller Branchen, die kurzfristig oder auch für längere Zeit Mitarbeiter benötigen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Ziele, die ich mir gesteckt habe, zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin als Flüchtling und ohne Geld nach Wien gekommen, ohne die Landessprache zu kennen. Heute kann ich auf ein absolviertes Studium zurückblicken und habe ohne fremde Hilfe aus eigener Kraft eine gut gehende Firma aufgebaut. In diesem Sinne sehe ich mich als sehr erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Erfolg ist ein unendlicher Prozeß, der laufend erneuert und angestrebt werden muß. Ich konnte als einfacher und strebsamer Mensch unkomplizierten Zugang zu anderen Menschen finden. Aufgrund meines Durchhaltevermögens ließ ich mich von meinem Weg nicht abbringen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ein Mann, der immer mein Vorbild bleiben wird, ist Nelson Mandela. Er hat unbeirrbar seinen Weg und seine Ideale verfolgt und konnte schließlich nach vielen Jahren zu seinem Erfolg gelangen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** In der Aufbauphase, in der sich mein Unternehmen noch befindet, muß ich mich ziemlich intensiv meinen Geschäften widmen. Früher, als ich noch neben meiner Arbeit studierte, kam mein Privatleben oft zu kurz. Mittlerweile habe ich aber begriffen, daß das Privatleben sehr wichtig ist, weil ich mich in diesem Bereich erholen bzw. Kraft für weitere berufliche Erfolge sammeln kann. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Unsere Hochsaison, in der an Weiterbildung nicht zu denken ist, beginnt im Herbst und dauert jeweils bis Jahresende. Ansonsten besuche ich Seminare zu den Themen Werkverträge, Kollektivverträge, Arbeitsbestimmungen und ähnliches. Drei bis vier Wochen jährlich muß ich für Fortbildung veranschlagen, 2004 absolvierte ich ein dreimonatiges Seminar für Personalbereitstellung und Gewerbeberechtigung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mich geschäftlich weiterentwickeln und mein Betätigungsfeld vergrößern. Ich bin jedoch für alle Arten von Beratungstätigkeiten und Arbeitsvermittlungen offen. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✱ Balamaci Cornelia

„Unter Erfolg verstehe ich die Zufriedenheit, die sich einstellt, wenn man aus eigener Kraft seine Ziele erreicht hat."

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Café Schillerpark Richard Huber KG., 6900 Bregenz, Belruptstraße 30. Geboren - Datum, Ort: 17. Juni 1960, Constanta/Rumänien. Kinder: Aida (1981). Eltern: Spiru und Viorica. Mitgliedschaften: Wirtschaftsgemeinschaft (WIGEM) Bregenz. Hobbies: Natur, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura besuchte ich eine Tourismusfachschule in Constanta, die ich im Jahre 1981 erfolgreich abschloß. Ich arbeitete anschließend im Club Mediterrané für vier verschiedene Hotels an der Rumänischen Küste gleichzeitig, betreute wöchentlich 120 Touristen von ihrer Ankunft bis zu ihrer Heimreise und organisierte die unterschiedlichsten Unterhaltungsevents. Im Jahre 1988 beschlossen mein Mann und ich schließlich, aufgrund der kommunistischen Regierung auszuwandern. Leider war es nicht möglich, unser Land gleichzeitig zu verlassen, weswegen mein Mann bereits 1988 nach Österreich übersiedelte und ich ein Jahr darauf mit meiner Tochter folgte. Als ich in Bregenz ankam, wurde mir mitgeteilt, daß sich mein Mann in München befände und bereits eine andere Frau kennengelernt hätte. Ich durfte noch eine Woche bei meinem damaligen Schwiegervater wohnen und war nun auf mich allein gestellt. Da ich zum damaligen Zeitpunkt kein Wort Deutsch sprach, blieb mir nichts anderes übrig, als mich als Reinigungskraft zu bewerben, und so fragte ich in einigen Cafés und Restaurants. Schließlich erhielt ich vom Café Schillerpark eine Zusage und begann in der Küche als Tellerwäscherin. Nur kurze Zeit später war ich als Aushilfskraft an der Bar und anschließend drei Jahre im Service tätig. Seit dem Jahr 2000 fungiere ich nun erfolgreich als Geschäftsführerin des Café Schillerpark.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich die Zufriedenheit, die sich einstellt, wenn man aus eigener Kraft seine Ziele erreicht hat. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ganz klar, ja. Mir ist bewußt, daß ich sehr viel erreicht habe, wobei ich nie den Boden der Realität verlassen habe. Meine Tochter ist für mich allerdings der größte Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, meine persönliche Einstellung, meine Begeisterung für die ausgeübte Tätigkeit und meine Art, mit Menschen umzugehen, sind wesentliche Faktoren meines Erfolges. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich nehme die Herausforderung, die Bedürfnisse meiner Gäste zu befriedigen und höchste Qualität zu bieten, gern an und erbringe ein hohes Maß an Leistung. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Nein. Ich denke, daß es allgemein schwierig ist, erfolgreich zu sein. Eine ständige Differenzierung zwischen Frau und Mann ist überflüssig. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die erfolgreichste Entscheidung war mit Sicherheit die Übersiedlung nach Vorarlberg. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität. Es ist wichtig, sich mit seiner Tätigkeit identifizieren zu können. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen**

Copyrighted material

Lebensweg besonders geprägt hat? Das war Herr Richard Huber, mein Vorgesetzter und gleichzeitig mein Mentor. Als einziger gab er mir eine Chance und stellte mich ein. Schließlich war er es, der mich zu meinem heutigen Erfolg führte. Aber auch von meinen Eltern erhielt ich eine wesentliche Prägung, indem sie mich immer unterstützten. Ich weiß, daß ich immer nach Hause kommen kann, wenn ich einmal nicht mehr weiter weiß. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Hilfsbereitschaft, Akzeptanz und Respekt von allen Seiten. Ich fühlte mich nie benachteiligt oder ausgeschlossen, obwohl ich aus Rumänien kam und kein Wort Deutsch konnte. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen für mich persönlich eine große Rolle. Ohne gute und motivierte Mitarbeiter gibt es auch keinen Erfolg. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Zuverlässigkeit und Kompetenz müssen gegeben sein, die Motivation kann ich als Geschäftsführerin beeinflussen. Meine Mitarbeiter geben dem Gast das Gefühl, daß er herzlich willkommen ist. Dies funktioniert nur, wenn sich die Mitarbeiter wohl fühlen. Wir erreichen unsere Ziele miteinander, und ich lasse meine Mitarbeiter am Erfolg teilhaben. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken sind Qualität, persönlicher Einsatz, Kompetenz, Ausdauer und schließlich die Begeisterung jedes einzelnen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Jeder Mitbewerber ist für mich eine Herausforderung. Ich betrachte meine Mitbewerber nicht als Gegner, versuche aber, ihnen immer einen Schritt voraus zu sein. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Heute gelingt mir das besser als früher. Ich kann klare Grenzen zwischen meinem Berufs- und Privatleben ziehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich werde auch in Zukunft versuchen, mit Abstand die Beste zu sein.

✱ Bammer Andreas Mag.

● Zur Person

Beruf: Steuerberater. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Wirtschaftstreuhand Steuerberatung GmbH., 4810 Gmunden, Herakhstraße 42. Geboren - Datum, Ort: 17. November 1965, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Kinder: Anna (2000) und Sophia (2003). Eltern: Maria und Karl. Mitgliedschaften: Berthold-Chor Scharnstein. Hobbies: Schifahren, Schitouren, Mountainbiken, Wandern, Bergsteigen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte von 1981 bis 1986 die HBLA für Mode und Bekleidungstechnik in Linz. Der Direktor der Schule unterrichtete das Fach Rechnungswesen und war auch gleichzeitig der Steuerberater meines Vaters. Irgendwie lenkte er mich in meine jetzige Richtung. Nach dem Bundesheer studierte ich in Linz Betriebswirtschaftslehre und spezialisierte mich im zweiten Studienabschnitt auf Rechnungswesen und Steuerlehre. Ab 1992 arbeitete ich in Wels bei der Firma Uniconsult und legte die Bilanzbuchhalterprüfung ab. Nach vier Jahren Praxis eröffnete ich für meinen damaligen Arbeitgeber Dr. Helml eine Kanzlei in Linz. 1999 wechselte ich zur Firma Pointner, weil ich mit meinem Tätigkeitsbereich nicht zufrieden war. In den folgenden zwei Jahren legte ich die Steuerberaterprüfung ab, ehe ich im Mai 2001 in Gmunden eine Steuerberatungskanzlei übernahm.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich eine gewisse persönliche Freude an der Arbeit, die einsetzt, wenn es mir gelingt, Probleme zu erkennen und zu lösen. Zum Erfolg gehört für mich auch, Zeit für die Familie zu haben und gesund zu bleiben. Positives Denken ist für mich ein wichtiger Faktor. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Es gibt Dinge, die sind sehr gut gelaufen, andere würde ich heute anders gestalten. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Es ist sehr wichtig, Probleme zu erkennen, den Sollzustand wie auch das Ziel, zu bestimmen, Lösungsvorschläge zu erarbeiten und konkret umzusetzen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es ist mir aufgefallen, daß ich unter Streß sehr erfolgreiche Entscheidungen traf, die sich im nachhinein sehr erfolgreich entwickelten. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Im Steuerrecht ist wohl Imitation gefragt, obwohl auch eigene Ideen sehr wichtig sind. Ich habe beispielsweise für einen Klienten eine Stiftung nach Liechtensteinischem Stiftungsrecht errichtet, das ist für mich Originalität. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung bekomme ich in vielfältiger Weise, zum Beispiel, wenn ein Klient anruft und sich bedankt, oder wenn ich eine Kleinigkeit geschenkt bekomme. Auch pünktliche Honorarzahlungen sind für mich Anerkennung.. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Steuerrecht wird immer komplizierter und unübersichtlicher, und man muß sehr stark aufpassen, daß man keine Beratungsfehler macht. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Aus meinem Gefühl heraus würde ich sagen, daß man mich als erfolgreichen Freiberufler, Freund und Wegbegleiter sieht. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Man muß öfter „Danke" sagen und den Mitarbeitern sagen, wenn sie etwas gut gemacht haben. Wenn jemand einen Fehler gemacht hat, wird alles ausgeredet, und dann ist die Sache abgeschlossen, dabei soll man nicht nachtragend sein. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Wir verstehen uns als Team. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärken unserer Kanzlei sind Flexibilität, Offenheit und unsere Fähigkeit, uns in die Situation unserer Klienten zu versetzen. Sämtliche Mitarbeiter meiner Kanzlei bilden sich laufend fort. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich nehme mir auch Arbeit mit nach Hause und komme auf etwa 60 Wochenstunden. Ich bin immer als erster in der Kanzlei und der letzte, der am Abend geht. Daß das so sein würde, wußte ich allerdings schon vorher. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man braucht Begeisterung, wenn man etwas machen will, und ein Ziel vor Augen, das man intensiv verfolgen soll. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine monetären Ziele liegen derzeit darin, die aus dem Kauf der Kanzlei resultierenden Schulden abzuzahlen. **Ihr Lebensmotto?** Für alles offen sein.

✱ Bammer Georg

● Zur Person

Beruf: Steuerberater. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Bammer, Nußbaumer und Partner Wirtschaftstreuhand GesellschaftmbH., 4810 Gmunden, Graben 9. Geboren - Datum, Ort: 4. August 1948, Vöcklabruck. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Kinder: Mag. Doris (1971) und Verena (1977). Eltern: Alois und Ludmilla. Hobbies: Golf, Stockschießen, Tennis, Tischtennis.

● Karriere

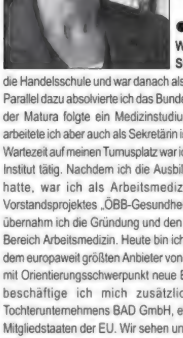
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? In meiner Jugendzeit war mir der Sport wichtiger als ein Studium. Ich spielte in der Tischtennis-Staatsliga ganz vorne, war begeisterter Paragleiter und viel unterwegs. Ich fuhr zu vielen Meisterschaften und wollte nie im Mittelfeld sein, das setzte ich auch im Beruf um. Mit der Familiengründung stellte ich meine Lebensplanung um, und ich trat in ein kleines Steuerbüro ein. Nach vier Jahren harter Arbeit legte ich die Steuerberaterprüfung ab und wurde kurze Zeit später Teilhaber bzw. Partner des Seniorchefs. 1990 übergab der Senior seine Anteile an seinen Sohn, zugleich erweiterten wir die Firma um vier weitere Partner und sind heute sieben Steuerberater unter einem Dach.

„Das wichtigste ist, Freude an seiner Arbeit zu haben."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine hochgesteckten Ziele auch wirklich zu erreichen und alle zufriedenzustellen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als erfolgreich, weil ich mich mittlerweile auch an anderen Firmen beteiligen konnte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich wollte immer gewinnen. Zuerst im Sport, dann im Beruf. Ich entwickelte viel Ehrgeiz, und der war ausschlaggebend für meinen Erfolg. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Hausverstand und Gespür sind am wichtigsten, um Herausforderungen bewältigen zu können. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach Abschluß der Steuerberaterprüfung stieg mein Gehalt auf das eines Akademikers, und damit empfand ich Erfolg. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich suchte mir gezielt eine Steuerberatungskanzlei aus, bei der abzusehen war, daß der Chef einen Partner dazunehmen würde. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität. Man muß sich von der Masse abheben, denn durch die Globalisierung werden die Kleinbetriebe immer weniger, während die Großkonzerne zulegen. Das bedeutet, daß man die verbliebenen Kunden mit einzigartigen Leistungen ansprechen muß. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich bekomme immer wieder Geschenke und Dankesbriefe von Klienten, die ich gut beraten habe. Beispielsweise gelang es mir in einem Fall, eine Steuervorschreibung von 18 Millionen Schilling auf 500.000 zu reduzieren. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es werden Gesetze beschlossen, ohne die Durchführungskosten zu berechnen und Gesetze, die nicht mit anderen Vorschriften harmonieren. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Man sieht mich als legeren Menschen. Ich trage zum Beispiel nie eine Krawatte, denn meine Devise lautet: „Mehr Sein als Schein". **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich habe die Erfahrung gemacht, daß Mitarbeiter aus kleinen Ortschaften und sozialen Schichten, in denen Arbeit kein Fremdwort ist, einsatzfreudiger sind. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir arbeiten daran, das Gemeinschafts- und Zusammengehörigkeitsgefühl zu stärken, indem wir kleine und große Veranstaltungen durchführen. Wir machen beispielsweise viertägige Betriebsausflüge bzw. Flugreisen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Sie sehen mich als sehr ausgeglichenen Menschen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind sieben Steuerberater und können alle Steueragenden abdecken, weil sich jeder einzelne auf ein Fachgebiet spezialisiert hat. Eine unserer Spezialitäten sind Umgründungen zur Steuerersparnis. Unsere Kanzlei wächst nur aufgrund der Mundpropaganda unserer zufriedenen Klienten. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir haben keine Konkurrenz, sondern arbeiten mit unseren Kollegen zusammen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich kann die beiden Bereiche gut vereinbaren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Für meine Fortbildung verwende ich etwa zehn Prozent meiner Zeit, wobei ich mich heute nicht mehr so intensiv fortbilde wie früher. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das wichtigste ist, Freude an seiner Arbeit zu haben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In fünf Jahren gehe ich in Pension. Ich möchte mich dann auf meine Residenz in Kanada zurückziehen und mit Aktien handeln.

✶ Baniadam Maria Dr. MSc MBA



● Zur Person

Beruf: Ärztin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Team Prevent Gesund und sicher arbeiten GmbH., 1010 Wien, Biberstraße 5/5. Schöpferische Akte: Laufende diverse Publikationen im Rahmen von Artikeln in Fachzeitschriften. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Privatordination in Wien I.

● Karriere

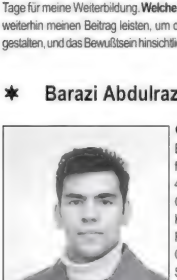
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Handelsschule und war danach als Sekretärin an der Universität Linz tätig. Parallel dazu absolvierte ich das Bundesrealgymnasium für Berufstätige. Nach der Matura folgte ein Medizinstudium als Werkstudentin. Zwischendurch arbeitete ich aber auch als Sekretärin in mehreren Unternehmen, während der Wartezeit auf meinen Turnusplatz war ich als Produktmanagerin für ein Pharma-Institut tätig. Nachdem ich die Ausbildung zur praktischen Ärztin absolviert hatte, war ich als Arbeitsmedizinerin mit der Leitung des ÖBB-Vorstandsprojektes „ÖBB-Gesundheits-Management neu" betraut. Danach übernahm ich die Gründung und den Aufbau einer Tochterfirma der ÖBB im Bereich Arbeitsmedizin. Heute bin ich Geschäftsführerin von Team Prevent, dem europaweit größten Anbieter von arbeitsmedizinischen Dienstleistungen mit Orientierungsschwerpunkt neue EU-Mitgliedsstaaten. In dieser Position beschäftige ich mich zusätzlich mit dem Aufbau des neuen Tochterunternehmens BAD GmbH, ebenfalls mit Ausrichtung auf die neuen Mitgliedstaaten der EU. Wir sehen unsere Aufgabe vor allem im Bereich der Prävention gesundheits- und sicherheitsrelevanter Gefahren am Arbeitsplatz. Unsere Zielgruppe sind Betriebe mit mehr als 50 Mitarbeitern.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die Überzeugung, das Richtige zu tun, und meine soziale Kompetenz sowie meine ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit hatten und haben großen Anteil an meinem Erfolg. Hinzu kommen meine fundierte Ausbildung und ständige Weiterbildung, die mit meiner Offenheit für Neues einher gehen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Mittlerweile hat sich diese

Situation im Sinne der Frauen verbessert, doch es gibt noch einiges zu tun. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** In meinem Leben gab es immer wieder verschiedene Persönlichkeiten, die mich ein Stück des Weges begleiteten und mich insgesamt beeindruckten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung finde ich in der Wertschätzung meiner Tätigkeit. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Einerseits werde ich sehr geliebt und andererseits angefeindet. Insgesamt denke ich, daß ich eine polarisierende Wirkung habe. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir setzen neue Maßstäbe für die Qualität der arbeitsmedizinischen und sicherheitstechnischen Betreuung und geben Impulse zur Weiterentwicklung der betrieblichen Gesundheitsförderung, die wir als wesentlichen Bestandteil einer zeitgemäßen Unternehmenskultur betrachten. Im Mittelpunkt unserer Tätigkeit steht die Gesundheit am Arbeitsplatz, unsere Zielsetzung liegt in der Optimierung des persönlichen, betrieblichen und volkswirtschaftlichen Nutzens. Wir führen Projekte durch und engagieren uns in der konsequenten Förderung von Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz, darüber hinaus setzen wir uns für die Intensivierung des Gesundheitsbewußtseins und die daraus resultierende steigende Eigenverantwortung des arbeitenden Menschen ein. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich achte auf eine ausgewogenen Balance von Beruf und Privatleben. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich absolvierte nach meiner medizinischen Ausbildung zwei Studien an der Donauuniversität Krems. Heute verwende ich monatlich rund zwei bis drei Tage für meine Weiterbildung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte weiterhin meinen Beitrag leisten, um die Arbeitswelt verträglicher und besser zu gestalten, und das Bewußtsein hinsichtlich der Prävention federführend mitgestalten.

✱ Barazi Abdulrazzak



● Zur Person

Beruf: Gastronom. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Pizzeria Flamingo., 4802 Ebensee, Hauptstraße 22. Geboren - Datum, Ort: 10. Jänner 1979, Krems. Familienstand: Verheiratet mit Rima. Kinder: Samik (2004). Eltern: Cornelia und Samik. Hobbies: Fußball, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde zwar in Österreich geboren, wo mein Vater und meine Mutter immer lebten, doch mein Bruder und ich wuchsen bei unseren Großeltern in Syrien auf. Ich besuchte von 1985 bis 1990 die Volksschule in Hama, Syrien, und von 1991 bis 1993 die Hochschule, ebenfalls in Hama. Von 1994 bis 1996 absolvierte ich die Fachschule für Industrie und Gewerbe, Fachbereich Elektrizität. 1996 kam ich zu meinen Eltern nach Österreich, wo ich die ersten neun Monate in einem Intensivkurs die deutsche Sprache erlernte. 1998 leistete ich den Präsenzdienst beim Österreichischen Bundesheer ab und war danach als Kellner in der Gastronomie tätig. Im Jahr 2000 wechselte ich zu einem Industriebetrieb in Krems, wo ich nur kurze Zeit beschäftigt war. 2001 nahm ich an einem Qualifizierungskurs des WIFI für Tätigkeiten in der Gastronomie teil. Die Gastronomie war mir schon von Kindesbeinen an vertraut, da ich in meiner Kindheit im Eislokal meines Onkels in Syrien immer sehr gerne ausgeholfen hatte. Über einen Bekannten meines Vaters knüpften mein Bruder und ich Kontakt zum Betreiber der Pizzeria Flamingo in Ebensee. Die folgenden zwei Jahre waren mein Bruder und ich Geschäftspartner dieses Gastronomen, seit 2003 führen wir beide den Betrieb selbständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, zufriedene Gäste zu haben, die gerne und immer wieder in unser Lokal kommen, denn Erfolg ist für uns natürlich unmittelbar daran meßbar, wie gut besucht das Lokal ist. Erfolgreich zu sein hängt für mich auch damit zusammen, wie ich mit anderen Menschen kommunizieren kann, und welche Beziehungen ich aufzubauen vermag. Ich brauche einen Arbeitsplatz, wo ich im Kontakt mit Menschen bin. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Gemäß meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wenn man sich selbständig machen möchte, benötigt man natürlich den Mut, ein gewisses Risiko einzugehen, da man ja vorher nicht weiß, wie sich das Projekt entwickeln wird. Ein weiterer wichtiger Faktor für unseren Erfolg ist zweifellos die Qualität unserer Speisen und Getränke. Ich habe selbst eine Ausbildung zum Pizzakoch absolviert und kann persönlich dafür garantieren, daß wir nicht an Qualität sparen. Weiters ist ohne gute Mitarbeiter kein Erfolg möglich. Genau in diesem Punkt liegt die größte Schwierigkeit. Es ist leider nicht einfach, genau diese guten Mitarbeiter zu finden. Da glücklicherweise mein Bruder und ich beide im Betrieb tätig sind, sind wir nicht so sehr abhängig von diesem Faktor, der ansonsten einiges an Nerven erfordert. Der wichtigste Beitrag ist aber immer noch der eigene Arbeitseinsatz. Ich arbeite an sieben Tagen in der Woche, was nur möglich ist, weil mir meine Arbeit Spaß macht. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mit Gelassenheit. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Das kann ich nicht so sehr an einem bestimmten Zeitpunkt festmachen. Grundsätzlich kann ich behaupten, daß ich immer das Gefühl habe, erfolgreich zu sein, da der Betrieb gut läuft, doch natürlich hatten wir neben den Hochs auch Tiefs. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war eine erfolgreiche Entscheidung, nach Ebensee zu gehen und mich selbständig zu machen. Eine der wichtigsten und erfolgreichsten Entscheidungen war jene, meine Frau zu heiraten, worüber ich sehr glücklich bin. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist der einzige Weg zum Erfolg, wobei es nicht schadet, gute Ideen anderer zu erkennen und sich davon inspirieren zu lassen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Onkel in Syrien, der ebenfalls selbständig in der Gastronomie tätig war und bei dem ich meine Liebe zu diesem Berufsfeld entdeckte, hat mich sehr geprägt. Auch mein Vater war mir stets ein Vorbild. Er ist heute pensioniert, von Beruf war er Maschinenbauingenieur und war in dieser Funktion auf der ganzen Welt bei Montageeinsätzen tätig. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die wichtigste Anerkennung ist für mich, wenn mich mein Sohn anlächelt und ich ihn bei seiner Entwicklung begleiten kann. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie spielen eine sehr, sehr große Rolle. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wichtig ist mir, daß ein Mitarbeiter seine Arbeit gerne und mit Zufriedenheit ausübt. Wenn jemand seine Arbeit liebt, wird er auch stets versuchen, sein Bestes zu geben und Teil eines erfolgreichen Betriebes zu sein. Ein wichtiges Kriterium sind für mich gute Fähigkeiten im Umgang mit Menschen, Freundlichkeit und ein offenes, fröhliches Wesen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir haben ein junges Team, sind flexibel, freundlich,

haben keinen Sperrtag und bieten beste Qualität bei den Speisen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Jeder Betrieb hat seine Stärken. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Dieser Punkt ist in der Gastronomie der heikelste. Da ich sieben Tage in der Woche im Lokal arbeite, gelingt es leider nicht wirklich gut, Arbeit und Familie zu vereinbaren. Sowohl ich als auch meine Frau müssen bereit sein, Abstriche im Privatleben hinzunehmen und mit der spärlichen Freizeit, die uns zur Verfügung steht, auszukommen. Meine freie Zeit verbringe ich gerne an den herrlichen Gewässern der Gegend. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jeder soll den Beruf ausüben, den er gerne macht, denn so ist es einfacher, beruflichen Erfolg zu erzielen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein berufliches Ziel ist, vielleicht eines Tages mehrere Lokale zu besitzen, ein privates Ziel ist, den Kontakt zu meinem Heimatland Syrien nicht zu verlieren.

✱ Barbach Josef

● Zur Person

Beruf: Kfz-Elektriker, Mechaniker-meister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Josef Barbach, Spezialwerkstatt Kfz/Porsche., 2500 Baden, Valeriestraße 15. Geboren - Datum, Ort: 21. Dezember 1946, Baden. Familie-nstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Michael (1966) und Helga (1972). Eltern: Katharina und Josef. Mitgliedschaften: Porsche Club Wien. Hobbies: Teilnahme an Autorennen, Betreuung von Fahrzeugen bei di-versen Autorennen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich begann 1961 die Lehre zum Kfz- Elektriker im väterlichen Betrieb in Baden und schloß diese 1964 erfolgreich ab. 1972 legte ich die Meisterprüfung ab und übernahm das Unternehmen von meinen Vater, das ich seitdem alleinverantwortlich führe. Zunächst beschäftigte sich das Unternehmen hauptsächlich mit dem Bereich Kfz- Elektrik, darüber hinaus besitze ich aber seit 1970 einen Porsche und begann an diesem meine Kenntnisse zu erweitern. Daraus wurde ein richtiger Geschäftszweig. Wir reparierten im Sommer Autos der Marke Porsche, und im Winter konzentrierten wir uns auf Kfz-Elektrik. 1983 legte ich die Kfz-Mechanikermeisterprüfung ab, und seit dieser Zeit reparieren wir zu 95 Prozent nur mehr Kraftfahrzeuge der Marke Porsche. Diese Entwicklung ergab sich aus den sehr spärlich vertretenen Autowerkstätten die die Marke Porsche reparieren können. Mein eigenes Engagement und das Erkennen dieser Marktnische führten letztendlich zur erfolgreichen Entwicklung meines Unternehmens. 1985 begann ich Porscherennen zu bestreiten, wobei ich aber mit dem Motorsport schon 1968 auf Puch begonnen habe und in der Folge auf ein Werksauto von Renault umstieg. Die Porscherennen haben durchwegs internationalen Charakter und werden oft auf Grand Prix Strecken durchgeführt. Durch den Rennsport konnte ich natürlich zusätzlich Kunden gewinnen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meinen Betrieb gewinnbringend zu führen und fachlich an der Spitze zu stehen. Zu diesem beruflichen Erfolg kommt noch mein privater, denn ich bin mit meiner Frau und meiner Familie sehr glücklich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß meine Ausdauer und meine Genauigkeit innerhalb meiner Arbeit einen großen Anteil an meinem Erfolg haben. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Mitarbeiter sind durchwegs schon jahrzehntelang für dieses Unternehmen tätig und leben ebenso wie ich und meine Frau unsere Firmenphilosophie. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Meine reichhaltige Erfahrung im Rennsport kommt natürlich auch unseren Kunden zugute, zu denen ich ein Naheverhältnis pflege. Äußerst genaues Arbeiten garantiert unseren Kunden, ihr Fahrzeug bei uns in guten Händen zu wissen. Sie erhalten jede wichtige Information ungefragt und werden von uns sehr gut beraten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate der jungen Generation in meiner Branche, sich nicht nur auf den PC zu verlassen, sondern zu versuchen, technische Abläufe zu verstehen. Darum rate ich insbesondere auch dazu, der Praxis hohes Augenmerk zu schenken. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mit meiner Frau und meinem Mitarbeiterteam den Betrieb weiterhin erfolgreich führen.

✱ Bargehr Peter Hofrat Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Vermessungsingenieur. Funktion: Amtsleiter. Tätig bei: Vermessungsamt Bregenz., 6900 Bregenz, Bergmannstraße 1. Geboren - Datum, Ort: 5. November 1959, Hard. Familienstand: Verheiratet mit Margit, geb. Wögerer. Kinder: Anna Rosina (2006). Eltern: Helmut und Anni. Ehrungen: 2005 Verleihung des Amtstitels Hofrat. Mitgliedschaften: Schiclub Kennelbach, Arbeitsgemeinschaft der Diplomingenieure im Bundesvermessungsdienst (Obmann-stellvertreter der Regionalgruppe West), Ächler Funkenzunft. Hobbies: Schifahren, Waldarbeit, Garten, Radfahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seit 2005 Gemeindevertreter in Kennelbach in den Bereichen Raumplanung, Dorfentwicklung, Bauausschuß.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Gymnasium in Lauterach im Jahre 1978 entschied ich mich gegen den Willen meiner Mutter für ein Lehramtsstudium in den Fächern Mathematik und Physik an der Universität Innsbruck. Da mir damals meine Zukunftsaussichten als Lehrer madig gemacht wurden, stieg ich nach dem ersten Semester auf die Studienrichtung Vermessungswesen um. Zwei Jahre später schloß ich den ersten Abschnitt mit Diplom ab, um anschließend an der Technischen Universität Wien mein Studium (Wahlfachgruppe Landesvermessung und Ingenieurgeodäsie) fortzusetzen. Da mein damaliger Betreuer der Diplomarbeit leider kurz vor meiner Diplomprüfung verstarb, gab es niemanden, der dieses Fachgebiet hätte übernehmen können. Somit mußte

ich das Thema meiner Diplomarbeit entsprechend abändern und konnte erst im Jahre 1988 mein Studium endgültig abschließen. Der damalige Leiter des Bregenzer Vermessungsamtes suchte einen Vorarlberger Nachfolger und stieß glücklicherweise auf mich. Ich nutzte diese Chance und arbeitete im Sommer als Meßhelfer im Vermessungsamt Bregenz, um meine ersten Berufserfahrungen zu sammeln. Da ich einige Stationen der Ausbildung noch zu durchlaufen hatte, wurde ich im Jahre 1989 am Vermessungsamt in Innsbruck (Bundesamt für Eich- und Vermessungswesen) aufgenommen, um nur eineinhalb Jahre später in Wien die Prüfung für den höheren technischen Dienst abzulegen. Meine Hoffnung, die Leitung des Bregenzer Vermessungsamtes zu übernehmen, wurde zunächst zerschlagen, da der damalige Leiter des Amtes in Bludenz für diese Stelle bereits auserwählt worden war. Als dieser nur ein Jahr später die Stelle aus persönlichen Gründen aufgab, trat ich am 1. Oktober 1993 als Leiter des Vermessungsamtes Bregenz meinen Dienst an.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? In beruflicher Hinsicht bedeutet Erfolg für mich, meine gesteckten Ziele zu erreichen. In meiner konkreten Situation werte ich es auch als Erfolg, Menschen mit benötigten Informationen weiterhelfen zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Da ich mein Ziel - die Leitung eines Unternehmens oder eines Amtes - erreicht habe, erachte ich mich als erfolgreich. Wenn Erfolg an der persönlichen Zufriedenheit gemessen werden kann, dann bin ich sehr erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe an mich und meine Ziele geglaubt und hatte auch das Glück, zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein. Wenn sich Chancen ergaben, dann wußte ich diese zu nützen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die größte Anerkennung sehe ich darin, daß ich von meinem Team als Vorgesetzter akzeptiert werde und daß auf meine Meinung großen Wert gelegt wird. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine ganz wesentliche Rolle, denn ohne sie wäre ein Erfolg nur schwer möglich. Alleine könnte ich niemals die Arbeit verrichten, die wir im Team vollbringen. Meine Mitarbeiter sind kompetent, sie identifizieren sich mit ihrer Tätigkeit und üben diese mit Begeisterung aus. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Entscheidungen werden meist gemeinsam getroffen, wodurch alle im Team am Erfolg teilhaben können. Bei entsprechender Leistung scheue ich mich auch nicht davor, ein Lob auszusprechen. Weiters lasse ich meinen Mitarbeitern den notwendigen Freiraum, damit sie selbständig arbeiten können. All diese Komponenten sind für ein angenehmes Betriebsklima ausschlaggebend. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wenn das Vermessungsamt auch weiterhin so gut funktioniert wie bisher, bin ich zufrieden. Ich strebe einige Verbesserungen im Bereich des Kundenservice an, um unseren guten Ruf als Dienstleistungsunternehmen noch zu verbessern und uns auch vom Image des herkömmlichen Amts zu entfernen.

✱ Baroni Bernhard

● Zur Person

Beruf: Selbständiger Immobilienmakler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Immobilien Baroni., 4802 Ebensee, Lahnstraße 49. Geboren - Datum, Ort: 4. März 1961, Bad Ischl. Familienstand: Verheiratet mit Charlotte. Kinder: Karoline (1988). Eltern: Christl. Hobbies: Musik hören, meine Hunde, Tiere, Garten. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Hundesport, Österreichische Hundesportunion (ÖHSU).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura und dem Militärdienst arbeitete ich bei der Österreichischen Post AG. Vor vier Jahren entschloß ich mich dazu, mich als Immobilienmakler beruflich selbständig zu machen. Kollegen empfahlen mir die RE/MAX-Idee, und ich absolvierte ein Quick Start Seminar. RE/MAX ist weltweit in 54 Ländern mit 5.439 Immobilienbüros und über 100.000 selbständigen Maklern der erfolgreichste und umsatzstärkste Immobilienmaklerverbund. Als RE/MAX-Partner agiere ich eigenständig, bin jedoch über ein Netzwerk mit den anderen Partnern verbunden - die Kooperation steht im Vordergrund. Dadurch ergibt sich die Möglichkeit, eine Immobilie rund um den Globus zu kaufen/mieten oder zu verkaufen/vermieten. Wenn ein Kollege ein Geschäft aufnimmt, hat man Zugriff auf diese Objekte und umgekehrt. Bei RE/MAX arbeiten zu 99 Prozent Quereinsteiger, alle verfügen über Gebietsschutz. Mein Spezialgebiet sind Wohnimmobilien und Grundstücke im inneren Salzkammergut.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich hauptsächlich, zufriedene Kunden zu haben, mit denen ich auch noch nach zehn Jahren ein Gespräch führen kann. Erfolg bedeutet für mich auch, Familie und Beruf unter einen Hut zu bringen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich. Natürlich gibt es noch mehr, das ich erreichen möchte, aber das ist für mich ein persönlicher Anreiz, mehr zu arbeiten, um mein Einkommen zu steigern. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Die erste Zeit der beruflichen Selbständigkeit war sehr hart, und natürlich spielt man auch mal mit dem Gedanken, alles aufzugeben. Aber irgendwann verbesserte und festigte sich die Situation. Mit Beharrlichkeit läßt sich sehr viel erreichen. Man muß allerdings auch Ehrlichkeit an den Tag legen und gute Kontakte zu seinen Kunden aufbauen. Wenn man seriöse Geschäfte machen möchte, ist es auch unabdingbar, seinen Kunden reinen Wein einzuschenken - wenn ein Baugrund z. B. in einer unverbaubaren Wildbachzone liegt oder Kaufnebenkosten anfallen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist in dieser Hinsicht besser. Ich muß mich am Abend in den Spiegel sehen können. Wenn ich eine Rolle spielen will, muß ich Schauspieler werden, dann kann ich nicht Immobilienmakler werden. **Welche Personen haben Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt?** Einerseits wurde ich durch die Beharrlichkeit und Genauigkeit meiner Frau geprägt, andererseits durch meine Schwester, die sich mit einem Zoofachgeschäft selbständig gemacht hat. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt immer wieder „Immobilienhaie", die unsere Branche in Verruf bringen. Die Kammer ist gegen sie machtlos. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde vermutlich als sehr geradlinig gesehen, teilweise auch als dominant, und hoffentlich als ehrlich und gesprächsbereit. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die fachliche Qualifikation muß stimmen, ein persönliches Gespräch ist aber auf jeden Fall entscheidend. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Bei uns stehen das Miteinander, das Gemeinsame und der Erfahrungsaustausch im Vordergrund. Zudem gibt es Gratisschulungen für Einsteiger. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich habe

keine Probleme mit der Konkurrenz. Ich habe in Bad Ischl einen Immobilienpool gegründet, wo sich Vertreter meiner Branche einmal pro Woche treffen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich vollziehe hier eine starke Trennung. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Zwei bis drei Wochen pro Jahr verwende ich für fachspezifische Wochenendseminare. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Junge Menschen sollen in verschiedene Berufszweige „hineinschnuppern" und sich gut anschauen, was sie machen möchten. Jungunternehmern rate ich, sich Nischen zu suchen, viel Zeit für den Aufbau von Kontakten und Netzwerken und für Gespräche mit Kunden verwenden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte für meine Familie und mich persönlich das Auslangen finden und in meinem Beruf geachtet werden. Ich möchte auch weiterhin über guten Kontakt zu den Wirtschaftstreibenden in Ebensee verfügen. **Ihr Lebensmotto?** Ehrlich währt am längsten.

✱ Bartl Alfred Univ.-Prof. Dr.

● Zur Person

Beruf: Universitätsprofessor für Physik. Tätig bei: Institut für Theoretische Physik der Universität Wien., 1090 Wien, Boltzmanngasse 5. Geboren - Datum, Ort: 13. Dezember 1937. Familienstand: Verwitwet. Kinder: Mag. Verena und Daniel Christian. Eltern: Rosa und Benedikt. Schöpferische Akte: Zahlreiche Fachpublikationen im wissenschaftlichen Bereich. Mitgliedschaften: Österreichische Physikalische Gesellschaft, Chemisch-physikalische Gesellschaft Österreich, Alpenverein, Landmannschaft Thaya. Hobbies: Lesen, Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Hauptschule in Fronleiten/Steiermark und danach bis 1956 die HTL, Fachrichtung Elektrotechnik, in Graz. Danach arbeitete ich zwei Jahre als Elektrotechniker in den Siemens-Schuckert-Werken in Nürnberg. Von 1958 bis 1963 studierte ich Theoretische Physik an der Universität Graz und begann danach als Assistent am Institut für Theoretische Physik zu arbeiten. Mit einem einjährigen Stipendium der Internationalen Atombehörde ausgestattet, hielt ich mich schließlich zu Forschungszwecken am International Centre for Theoretical Physics in Triest auf. Von 1966 bis 1969 war ich als Assistent an der Universität Tübingen beschäftigt und wechselte dann als Forschungsassistent nach Hamburg. Von Jänner 1971 bis August 1973 war ich als Dozent an der Tübinger Universität und von Juli 1971 bis August 1973 als Abteilungsvorstand und Professor an der Universität Mainz tätig. Im September 1973 wurde ich als ordentlicher Professor an das Institut für Theoretische Physik der Universität Wien geholt. Zahlreiche Forschungsaufenthalte ab 1971 gaben mir einen tiefen und umfassenden Einblick in Forschungsthemen rund um die Physik. So war ich zum Beispiel 1981 in Forschungseinrichtungen in Genf, Stanford und an der Cornell University in Ithaca, 1984 im Rutherford Appleton Laboratory (High Energy Physics Group/Chilton) in England, 1987 im FNAL/Theoretical Physics Department/Batavia/Illinois, 1989 in einem Forschungsdepartment in Lissabon, 1991 im KEK National Laboratory for High Energy Physics in Tsukuba/Japan und 1993 am Institut für Physik an der University of Arizona/ USA tätig, um einige wenige zu nennen. Kernstück meiner Arbeit ist die Theoretische Teilchenphysik. Wir betreiben Vorhersagen, was man von gewissen Modellen, die noch nicht bewiesen sind, erwarten kann.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als Erfolg definiere ich das Gefühl der Zufriedenheit mit dem, was man macht, und zusätzlich müssen Dinge, die man tut, auch andere Menschen zufriedenstellen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich betrachte mich im Sinne meiner Definition als erfolgreich und sehe, daß jene Dinge, die ich mache, für Studierende sinnvoll sind. Es ist mir gelungen, meinen Weg in kleinen, überschaubaren Schritten zu gehen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In meinem Leben ergab sich eines nach dem anderen. Würde man ein Element aus meinem Lebenslauf herausnehmen, wäre mein beruflicher Weg mitunter ganz anders verlaufen. Bereits mein Aufenthalt bei Siemens zeigt mir, daß man selbst aktiv werden und auf sich aufmerksam machen muß. Ich muß aber dazu sagen, daß es mir nicht leicht fiel und immer noch nicht ganz einfach fällt, mich zu „verkaufen". Dennoch ist dieses Verhalten wichtig. Ich bin stets im richtigen Augenblick auf entscheidende Personen getroffen, denen ich meine Werte und Fähigkeiten vermitteln konnte. Glückliche Fügungen waren bestimmt mit im Spiel. Neugierde ist eine wesentliche Grundvoraussetzung für meinen Beruf. Im Laufe der Zeit konnte ich meine Lehrtätigkeit so lenken, daß ich Vorlesungen halten kann, die meinen Interessen entsprechen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Vor etwa zehn Jahren wurden europaweit Pläne für den Bau eines völlig neuartigen Beschleunigers gemacht, an denen unsere Forschungsgruppe hier in Wien mitarbeiten konnte. Unsere Arbeit war erfolgreich und wurde hoch anerkannt. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ganz bestimmt ist Originalität ein Vorteil. Man kann sich aber auch - je nach Talent - auch mit Imitationen gut bewähren. Es gibt Menschen, die vor Ideen sprühen, und es gibt solide Arbeiter, die diese Ideen umsetzen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich konnte mich einst besonders an einem Professor orientieren, den ich immer noch gerne treffe. Er imponierte mir mit seinem Wissen und mit seiner Kollegialität. Auch von anderen Professoren konnte ich das eine oder andere lernen. Auch von einem Kollegen hier am Institut profitierte ich immer sehr - der Austausch ist sehr wichtig. Heute bin ich auch auf junge Mitarbeiter angewiesen, von denen ich manches lernen kann. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie spielen eine absolut wichtige Rolle. Wissenschaft entsteht in den meisten Fällen in einem Team - in unserem Fach gibt es wenige Einzelkämpfer. Ich hatte das Glück, immer gute Mitarbeiter um mich zu haben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Auch wenn es wie ein Widerspruch klingt, Mitarbeiter müssen einerseits sehr selbständig und andererseits gute Teamarbeiter sein. Mitarbeiter, die beide Eigenschaften an den Tag legen, sind sehr wertvoll. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Es war kaum jemals nötig, jemanden zu motivieren. Bei Vorlesungen für Anfänger war ich vielleicht nicht so besonders gut, vielleicht war ich also darauf angewiesen, motivierte Mitarbeiter um mich zu haben. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich versuchte kollegial zu sein, aber um die Hierarchie kommt man nicht wirklich ganz herum. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarkeit der beiden

Bereiche fällt mir nicht immer leicht, aber meine Familie war mir stets sehr wichtig, und ich versuchte daher, meinem Familienleben seinen Platz einzuräumen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Heute sind die Verhältnisse anders als zu meiner Zeit. Heute würde ich mir selbst schwer tun, herauszufinden, wie ich mit meinem Ehrgeiz den richtigen Berufsweg einschlage. Außer zu Fleiß und Einsatz kann ich wenig raten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich mache mir wenig Gedanken um die Zukunft, denn ich stecke intensiv in meiner Arbeit und befinde mich andererseits am Ende meiner Laufbahn. Im September trete ich in den Ruhestand.

✱ Bartmann Franz

● Zur Person

Beruf: Banker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: DWS (Austria) InvestmentgmbH., 1010 Wien, Hohenstaufengasse 4. Geboren - Datum, Ort: 11. November 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Sabine und Patricia (1988). Eltern: Franz und Elisabeth. Mitgliedschaften: Finance Club. Hobbies: Motorradfahren, Schifahren, Lesen, Kampfsport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura hätten es meine Eltern, die eine Landwirtschaft betrieben, gerne gesehen, wenn ich weiter studiert hätte, doch wollte ich rasch eigenes Geld verdienen. Da mich das Finanzwesen interessierte, versuchte ich, eine Tätigkeit in diesem Bereich, im Bank- oder Versicherungswesen, zu bekommen. Ich bewarb mich bei der Österreichischen Länderbank, wo ich sofort aufgenommen wurde und im September 1980 nach meinem Präsenzdienst zu arbeiten begann. Ich hatte dort das Glück, sofort im Wertpapierbereich eingesetzt zu werden, wo ich mich von Anfang an sehr wohl fühlte. 1983 wurde dort Helmuth Hietzker, der Leiter der Anlageberatung, auf mich aufmerksam und fragte mich, ob ich nicht in seine Abteilung kommen möchte. Dieses Angebot entsprach zu 100 Prozent meinen Neigungen, denn es gibt zwei Dinge, die für mein berufliches Glück vonnöten sind: das Wertpapiergeschäft und der Kontakt zum Kunden. Herr Hietzker setzte mich gewissermaßen als Verbindungsoffizier für die Außenstellen außerhalb von Wien ein, wo ich mir rasch, zu meiner großen Freude, Anerkennung seitens der Kollegen erwarb. In der Folge wurde ich nach Graz berufen, um eine Vermögensverwaltungseinheit aufzubauen. Trotz eines Angebotes, länger und mit einer größeren Verantwortung in der Steiermark zu bleiben, kehrte ich aus familiären Gründen nach Wien zurück. 1991 kam es zur Fusion mit der Zentralsparkasse. Ich folgte damals Herrn Hietzker in die Pensionskasse der Länderbank. Die Fusion der Mutterhäuser holte natürlich auch die Töchter ein, und die GHI Pensionskasse wurde von der Z-Wiener Städtische Pensionskasse übernommen. 1994 trat ich in die Deutsche Bank ein, wo ich wieder im Wertpapiergeschäft tätig war. In weiterer Folge kam es innerhalb der Deutschen Bank zu Umstrukturierungen. Man bot mir im April 1996 an, in Frankfurt zu arbeiten, was ich jedoch ausschlug, weil ich aus privaten Gründen Wien nicht verlassen konnte. Danach führte ich ein Gespräch mit dem damaligen Generaldirektor der Deutschen Bank in Wien, der mich mit der Erstellung eines Konzeptes für den Fondsvertrieb beauftragte. So erhielt ich 1996 die Verantwortung für den Vertrieb der DWS-Produkte an Drittbanken. 1997/98 war ich dann interimistisch Mitglied der Geschäftsführung der DWS (Austria) und wurde 1998 zum Prokuristen der Deutschen Bank ernannt. Ab August 2000 war ich als Prokurist und Director Sales der Deutsche Asset Management GmbH (DeAM GmbH) für den DWS-Retail-Vertrieb verantwortlich. Am 16. April 2003 wurde ich zum dualen Geschäftsführer der DWS (Austria) Investment GmbH und der DeAM GmbH ernannt. Die beiden Gesellschaften wurden dann 2004 fusioniert.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, eine gewisse Verantwortung zu tragen, etwas bewegen zu können und die Früchte meiner Arbeit ernten zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin heute sehr zufrieden, ich hätte mir vor 20 Jahren nicht träumen lassen, eines Tages meine derzeitige Position einzunehmen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin davon überzeugt, daß ich schon durch die liebevolle Erziehung meiner Eltern die Basis dafür mitbekommen habe. Ich denke, daß ich gut mit Leuten umgehen kann, weil ich einfach gerne mit Menschen zu tun habe. So trifft die alte Weisheit hundertprozentig zu: Was man gern macht, macht man gut. Sicherlich war es auch nicht unwichtig, daß ich recht schnell herausgefunden habe, welche Tätigkeiten mir wirklich liegen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich 1983 zur Anlageberatung wechselte und mir viel Verantwortung übertragen wurde, empfand ich mich als erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich traf eine erfolgreiche Entscheidung, als ich mich Ende 1993 dafür entschied, die Pensionskasse zugunsten einer Position in der Deutschen Bank zu verlassen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Herr Hietzker, den ich ja schon in jungen Jahren kennenlernen durfte, hat meine Karriere entscheidend beeinflußt. Einerseits konnte ich von ihm sehr viel lernen, andererseits förderte er mich auch persönlich sehr. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Als ich noch in der Deutschen Bank tätig war, kämpfte ich sehr darum, die Prokura zu erhalten, was mir auch gelang. Die Geschäftsführung in der KAG hingegen strebte ich gar nicht an, doch ich freute mich außerordentlich, als sie mir angeboten wurde, und empfand dies als sehr starkes Zeichen der Anerkennung. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Man sieht mich wohl als „Dinosaurier". In unserer Branche herrscht eine starke Fluktuation, und ich bin nun schon seit 1994 im Deutsche Bank-Konzern, was eher ungewöhnlich ist. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärke unseres Unternehmens liegt vor allem in der Größe und im Namen der Deutschen Bank. Es ist ein Haus, dem einfach Vertrauen entgegengebracht wird. Auch die DWS hat eine gewisse Größe, einen Marktanteil von 25 Prozent in Deutschland, europaweit etwa fünf Prozent, und in Österreich bewegen wir uns im guten Mittelfeld. Eine besondere Stärke stellt sicherlich auch die Tatsache dar, daß wir uns dem Innovationsgedanken verschrieben haben. Es gibt zahllose Beispiele dafür, daß DWS Investments Vorreiter in der Investmentbranche ist. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich denke, daß mein Verhalten der Konkurrenz gegenüber sehr fair ist, und ich hoffe, daß dies auch so wahrgenommen wird. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich denke, im großen und ganzen kann ich diese beiden Bereiche ganz gut miteinander vereinbaren. Ich bin überzeugt, daß man im Berufsleben auf Dauer keine gute Leistung erbringen kann, wenn man

das Privatleben total vernachlässigt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Natürlich erhalten wir von oben sehr hohe Ziele vorgesetzt. In beruflicher Hinsicht möchte ich es schaffen, das derzeitige Wachstum mit dem derzeitigen guten Umfeld weiter fortzusetzen. **Ihr Lebensmotto?** Bevor ich meinen letzten Seufzer mache, möchte ich gerne sagen können: „Im großen und ganzen war's OK!"

✱ Bashir Neamul

● Zur Person

Beruf: Allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Dolmetscher für Bengali, Dolmetscher für Hindi, Urdu, Punjabi und Englisch. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Dolmetscherbüro Neamul Bashir., 1220 Wien, Leonard Bernstein Str. 4-6/9/55. Geboren - Datum, Ort: 31. Dezember 1969, Chittagong/Bangladesch. Familienstand: Verheiratet mit Bettina. Kinder: Paul (1994) und Elias (2000). Eltern: Dipl.-Ing. Ahmad und Fauzia. Besondere Vorfahren: Großvater Sarfuddin Sikdar, Zamindar (Fürst/Großgrundbesitzer) in Bangladesch. Ehrungen: Vizestaatsmeister in Karate 60-65 kg 1988 (Bangladesch), Staatsmeister in Karate 60-65 kg 1989 (Bangladesch). Mitgliedschaften: Bangladesch-Österreichische Gesellschaft, Verband der österreichischen Gerichtsdolmetscher. Hobbies: Karate, Lesen (Paolo Coelho), Familie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1989 erlangte ich das Diplom zum Bachelor of Arts an der Universität in Bangladesch, mit Schwerpunkten in Psychologie, Englischer Literatur, Bengalischer Literatur und Geographie. Nebenbei konzentrierte ich mich auf meinen sportlichen Erfolg in Karate und verdiente aus Sponsorverträgen meinen Lebensunterhalt. Nach meinem Staatsmeistertitel 1989 bekam ich ein Sportstipendium für Japan und absolvierte in Hokkaido die Dan-Träger-Ausbildung in Karate. Zu dieser Zeit war ich bei der Bangladesch Textil Gesellschaft angestellt. Im Juli 1991 kam ich nach Österreich, um zu studieren. Mein Vater war General Manager des staatlichen Ölkonzerns in Bangladesch, Petro Bangla, hatte in Frankreich (Le Havre) studiert und war ein weitgereister Mann. Bei manchen Reisen durfte ich ihn begleiten, und ich war von Europa begeistert. Ich inskribierte 1992 an der Universität Wien internationale Betriebswirtschaft (IBWL), doch als fremdsprachiger Studierender war ich nur als außerordentlicher Hörer zugelassen und mußte zuerst das Deutsch-Diplom absolvieren. Diese Prüfung absolvierte ich 1995. Während dieser Zeit lernte ich auch meine Frau, eine Niederösterreicherin, kennen, war bei der Zeitung der Standard in der Marketingabteilung im Bereich Konkurrenzbeobachtung tätig und unterrichtete Karate an der Sportschule Neiss (heute DAN) in Wien. 1994 kam auch mein erster Sohn zur Welt. Meine Frau, selbst Studierende an der WU-Wien, hatte damals beschlossen meinen weiteren Bildungsweg zu unterstützen und nahm sich selbst zurück. Meine Tätigkeit als Karatelehrer verhalf mir 1993 zu einer Arbeitsgenehmigung hier in Österreich. 1995 begann ich bei der Bundespolizeidirektion Wien als selbständiger Amtsdolmetscher, ab 1996 arbeitete ich für das Bundesasylamt in Wien und bestand 1999 die Prüfung zum Gerichtsdolmetscher. Damit war ich gerichtlich beeidet und zertifiziert. Es begannen die Tätigkeiten für das Bundeskanzleramt, UNO, UNHCR, das Innenministerium und das unabhängige Bundesasylamt. Seit 2000 bin ich auch Sachverständiger und Gutachter über die politische, wirtschaftliche und soziale Lage in Bangladesch. 2002 wurde ich als Sprachsachverständiger im Gerichtsdolmetscherverband angelobt. Damit bin ich auch in der Prüfungskommission und nehme Dolmetscherprüfungen ab. Ich bin heute allgemein beeidet und gerichtlich zertifizierter Dolmetscher für Bengali und Dolmetscher für Hindi, Urdu, Punjabi und Englisch. Für diese Sprachen werde ich die Zertifikation in der nächsten Zeit abschließen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn meine Kinder ihre beiden Muttersprachen sprechen und diese auch beherrschen. Wenn ich erkenne, daß in meinen Kindern auch der Ehrgeiz steckt weitere Sprachen zu erlernen, ohne daß ich Druck ausüben muß. Erfolg ist, wenn meine Kinder als Menschen aufwachsen, und Mensch zu sein bedeutet für mich, tolerant und liberal zu sein. Erfolg bedeutet Glück in der Familie. Dieses Glück in einer bikulturellen Ehe zu erreichen, ist ein toller Erfolg für mich. Meine Religion ist der Islam, den ich jedoch nicht aktiv praktiziere. Meine Frau ist Christin und hat meinen vollen Respekt. Meine Söhne sind in der glücklichen Lage, sich ihre Konfession und Zugehörigkeit selbst einmal aussuchen zu dürfen, ohne daß sie von meiner Frau oder von mir beeinflußt werden. Meine Frau spricht mittlerweile fließend Bengali und erhält dafür die volle Anerkennung meiner Familie und Landsleute. Ich spreche ihre Sprache und fühle mich in unserem gemeinsamen Umfeld der österreichischen Familie und Freunde wohl. Diese menschliche Gemeinschaft in Liebe und Anerkennung ist für mich Erfolg. Natürlich auch, daß ich mit meinem Beruf und meiner Berufung genug Geld verdiene, um meiner Familie ein schönes Leben zu bieten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als erfolgreich, weil ich daran gearbeitet habe und noch immer daran arbeite. Meine nächsten Erfolge sind die Zertifizierungen der weiteren Sprachen Hindi, Urdu, Punjabi und Englisch. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Hinter meinen Erfolg steht vor allem meine Frau Bettina. Ohne ihre Unterstützung und Aufopferung hätte ich das alles nicht geschafft. Ich werde ihr dafür ewig dankbar sein. Die Sprache ist neben meiner Frau meine zweite große Liebe. Ich hatte schon immer Talent dafür und lernte sehr schnell bei diversen Reisen die jeweilige Landessprache. Die tolerante und liberale Erziehung meiner Eltern, die in einem von Religion geprägten Land nicht als selbstverständlich gilt. Dazu kommt meine Einzigartigkeit in Wissen und Persönlichkeit. Ich bin der einzige gerichtlich beeidete Dolmetscher für Bengali hier in Österreich und habe meiner Meinung nach eine sehr positive Ausstrahlung auf Menschen. In diesem Job ist es sehr wichtig, mit Menschen umgehen zu können. Als ich nach Österreich kam, hatte ich ein Konzept mit einer genauen Zielsetzung. Dieses habe ich sehr zielstrebig verfolgt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mit unermüdlichem Ehrgeiz und Einsatz. Mir macht mein Beruf unheimlich viel Spaß, jeden Tag Neues zu erfahren und zu lernen. Außerdem finde ich es großartig, durch meine Arbeit Menschen helfen zu können. Für die Koordination und Organisation meiner Arbeitszeit ist meine Frau zuständig. Sie vereinbart und verwaltet meine Termine. Das ist eine große Hilfe. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als mein erster Sohn Paul 1994 zur Welt kam und als ich 1999 die Prüfung zum Gerichtsdolmetscher bestand. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität. Ich bin ein Original. Manche empfinden das als stur, das sind aber meistens jene, die nur imitieren. Ich bin seit 1997 österreichischer Staatsbürger

und lebe das, ich lebe aber auch meine bengalische Herkunft. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater stammt aus einer sehr reichen Familie, war eine hochgestellte Persönlichkeit in seinem Beruf und immer sehr sozial. Er hat mich vor allem im beruflichen Ehrgeiz und Toleranz geprägt. Meine Mutter aber hatte die Schlüsselrolle in meiner Erziehung, da ja mein Vater sehr viel unterwegs war. Sie ist für meine ganze Persönlichkeit und soziale Kompetenz verantwortlich. Sie entstammt einer sehr armen Familie, ist sehr weise und setzt sich seit Jahren für das Recht der Frauen in unserem Land ein. Sie nimmt auch an dörflichen Schiedsgerichten teil, die nicht staatlich anerkannt sind, aber dennoch abgehalten werden, um dort für eine rechtliche Ausgewogenheit zu sorgen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Früher schaute man mich oft komisch an, wenn ich einen Saal betrat, um ein Seminar zu halten. Heute begegnet man mir mit vollem Respekt und Achtung. Das ist für mich Anerkennung für meine Leistung und mein korrektes, menschliches Verhalten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mensch werden, Mensch sein und Mensch bleiben. Respekt anderen Menschen und vor allem dem Partner gegenüber zeigen. Männern möchte ich raten, bei der Geburt ihres Kindes dabei zu sein. Nicht nur, um das Wunder Geburt mitzuerleben, sondern auch, um zu erfahren, wie stark und tapfer Frauen sind, welche Schmerzen sie ertragen können, an denen wir Männer zerbrechen würden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mit 45 Jahren möchte ich nach Bangladesch zurückkehren und mich dort der Politik im Außenamt widmen. Meine Ziele bestehen darin, unser Land nach außen zu präsentieren und für die Rechte der Frauen zu kämpfen.

✱ Bast Ursula

● Zur Person

Beruf: Psychotherapeutin, Kunst- und Kreativitätstherapeutin, Künstlerin, Supervisorin. Funktion: Selbständig. Tätig bei: Psychotherapiepraxis - Integrative Gestalttherapie Ursula Bast., 1090 Wien, Müllnergasse 14/17. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Monica Cantieni. Kinder: Lukas (1983) und Christian (1986). Schöpferische Akte: Ausstellungskatalog (Kunst und Therapie), 1997. Mitgliedschaften: Österreichischer Bundesverband für Psychotherapie, EAP (Europäischer Verband für Psychotherapie), PIKT (Projekte in Kunst und Therapie). Hobbies: Reisen, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seminarleiterin.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte zunächst die Handelsakademie in Linz und begann nach der Matura das Studium Bildnerische Erziehung und Textiles Gestalten in Linz. Vor der Geburt meines ersten Sohnes zog ich nach Wien, wo ich mein Studium an der Universität für Angewandte Kunst fortsetzte. Nach der Geburt meines zweiten Sohnes studierte ich nicht mehr weiter. Ich erkannte, daß mich das Lehramtsstudium weniger interessierte, sondern schlug den künstlerischen Weg ein und veranstaltete ab 1989 Einzel- und Gruppenausstellungen. Nach der Trennung von meinem Partner beschäftigte ich mich mit Selbsterfahrung und absolvierte von 1992 bis 1997 die Ausbildung zur Integrativen Gestalttherapeutin (Schwerpunkt kreative Medien) am Fritz-Perls-Institut in Deutschland. Es gelang mir, meine künstlerischen Aktivitäten, die Kinderbetreuung und meine Ausbildung miteinander zu vereinbaren. 1993 entschied ich mich für kunsttherapeutische Fortbildung an der Universität für Angewandte Kunst, und ich begründete den Verein PIKT zur Förderung von Projekten in Kunst und Therapie mit. Weiters kooperierte ich ab 1994 auf künstlerischer Ebene mit geistig behinderten Erwachsenen im Kunst- und Kulturzentrum Cooperations Gruberberg in Wiltz, Luxemburg. Zudem arbeitete ich als Kunsttherapeutin für verschiedene Einrichtungen und sammelte in diesem Bereich wertvolle Erfahrungen in der Arbeit mit alten Menschen, mit Jugendlichen in einer Jugendstrafanstalt und mit behinderten und arbeitslosen Jugendlichen und Erwachsenen. 1995 wurde ich als Psychotherapeutin zugelassen, 1997 als Psychotherapeutin für Integrative Gestalttherapie in die Psychotherapeutenliste des Gesundheitsministeriums eingetragen, und ich gründete meine eigene Praxis. Seit 2002 bin ich als Lehrtherapeutin am Österreichischen Kolleg für Kunsttherapie (Lehrgang zur psychodynamisch orientierten Kunsttherapeutin) tätig und arbeite auch als Supervisorin in eigener Praxis. Die Behandlungsfelder meiner therapeutischen Arbeit sind breit gefächert, ich arbeite zum Beispiel mit jungen und erwachsenen Patienten, die unter Angststörungen, Depression, Panik, geistiger Behinderung, Autismus leiden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich werte als Erfolg, wenn es mir gelingt, unterschiedliche Aktivitäten aus allen Lebensbereichen in der Balance zu halten. Erfolg assoziiere ich mit persönlicher Zufriedenheit, unabhängig von äußerer Anerkennung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Genauer gesagt: Ich verbinde Erfolg nicht mit materiellem Reichtum. Es macht mich glücklich, wenn KlientInnen nach der Therapie ihren Weg positiv weitergehen. Diese Form der Erfolgserlebnisse macht mich zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich vermag Menschen offensichtlich das Gefühl zu vermitteln, angenommen zu werden und grundsätzlich in Ordnung zu sein. Das setzt Interesse, Menschenliebe und ein hohes Maß an Einfühlungsvermögen voraus. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich betrachte ein Problem zunächst einmal in Ruhe. Als nächstes sammle ich dazu Ideen, und wenn sich eine Lösung ergibt, die für meine Klientin, meinen Klienten praktikabel ist, wenn sich ihre/seine Lebensqualität dadurch erhöht, freue ich mich. Wenn nicht, versuche ich eine andere Perspektive einzunehmen, und probiere es erneut. Ich bin gewohnt, alleine zu entscheiden, und bei gegebenem Anlaß ziehe ich KollegInnen aus dem Therapie- und Supervisionsbereich zu Rate. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Frauen müssen bisweilen mehr Leistungsnachweise erbringen als Männer. In meiner Berufssparte fühle ich mich jedoch nicht benachteiligt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gab Menschen, die mich dazu inspirierten, einen bestimmten Weg einzuschlagen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich halte eine Trennung dieser beiden Bereiche zugunsten der Psychohygiene schon für wichtig, auch wenn mein Freundeskreis aus vielen therapeutisch tätigen Menschen besteht. Natürlich fließen berufliche Themen in den Privatbereich ein. **Welchen Rat möchten sie an die nächste**

Generation weiter geben? Ich meine, daß man seinen Träumen folgen soll, ohne sich von der Umgebung zu sehr abhängig zu machen oder aber dabei den Realitätssinn zu verlieren. Seinen Interessen zu folgen ist nicht immer eine Frage des Geldes, sondern eine Herzensangelegenheit. Man lernt schlicht am meisten, wenn einem ein Thema am Herzen liegt. In diesem Fall sucht man sich aus dem Ausbildungsangebot dasjenige heraus, was man auf seinem Weg braucht. Zufriedenheit ergibt sich, wenn man erkennt, was das eigene ist in einer Welt, die von Fremdbestimmtheit geprägt scheint. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein erstes großes Ziel war der erfolgreiche Abschluß der Psychotherapieausbildung, mein zweites die Erziehung meiner Kinder bis zu ihrer Volljährigkeit. Beide Zeile habe ich erreicht, und im Moment genieße ich mein Wohlbefinden und die neue Freiheit, nun viel unternehmen zu können. Ich freue mich auf meine sommerlichen Wanderungen und Reisen und schöpfe Kraft aus kleinen Dingen. Wenn ich als Therapeutin zu genießen verstehe, lebe ich meinen Patienten vor, wie man Kraft aus der Entspannung schöpfen kann. Auf lange Sicht möchte ich die eine Hälfte der Woche als Therapeutin arbeiten, die andere Hälfte soll meiner künstlerischen Arbeit gehören.

✶ Battistich Peter Dr.

● Zur Person

Beruf: Personaltrainer, Wirtschaftspsychologe. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Dr. Battistich & Partner., 1010 Wien, Rathausstraße 11. Geboren - Datum, Ort: 25. September 1945, Wien. Kinder: Jan und Gina. Schöpferische Akte: Diverse wissenschaftliche Beiträge zum Thema Beratung, Supervision, Persönlichkeitspsychologie, Lebensplanung und Personalentwicklung für Zeitschriften und als Co-Autor in Büchern. Ehrungen: 1975 Körner-Preis, Förderpreis des Kulturamtes der Stadt Wien. Hobbies: Segeln, Marathonlauf. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Referent an der Fachhochschule für Unternehmensführung im Human Resources-Bereich, Universitätslektor.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meinem Marketing- und Werbekurs an der WU und meinem Psychologiestudium arbeitete ich im klinischen Bereich, unter anderem im Wilhelminenspital, als wissenschaftlicher Assistent am Boltzmann-Institut und als Lehrbeauftragter am psychologischen Institut. Über die Gruppendynamik als freier Trainer kam ich zur Wirtschaftspsychologie. Seit 1985 bin ich als Wirtschaftspsychologe selbständig sowie seit 1996 auch an der Fachhochschule für Unternehmensführung im Human Resources Bereich als lehrbeauftragter Referent tätig. Seit einiger Zeit bin ich nun auch als WKO-zertifizierter Ausbildner in Sozial- und Lebensberatung an der Wiener Lebensberater-Akademie tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich optimale Selbstverwirklichung von persönlichen und beruflichen Zielen, bei denen man große Einflußmöglichkeiten auf das wirtschaftliche und soziale Leben hat. Ziele, mit denen man persönlich einen Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung leisten kann, sollten auch im Dienste der Gemeinschaft stehen. Man sollte auch Mitarbeitern das Erreichen beruflicher Ziele ermöglichen, sofern sie mit den Unternehmenszielen übereinstimmen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich erreichte viele Ziele im Bereich Coaching und Supervision, auch als Therapeut in der Paartherapie. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Aus- und Weiterbildung, die Fähigkeit der Reflexion von Erfahrungen und Erkenntnisse, das Vermögen, letztere in unterschiedlichen Arbeitsfeldern umzusetzen, weiters Konsequenz, geschicktes Marketing, das heißt, die richtigen Produkte zum richtigen Zeitpunkt anzubieten, sich mit Kollegen zu vernetzen und Synergien zu nutzen. Schließlich sind fachliche Anerkennung, Kundenorientierung, der persönliche Kontakt zu Kunden sowie das Erfassen der Kundenwünsche und ihrer Erwartungen ausschlaggebend. **Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Klare Strukturen und Prioritäten, gute Zeiteinteilung und Handlungsschwerpunkte prägen meinen beruflichen Alltag. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Alles ist im Fluß. „Entweder-oder"-Denken halte ich für zu engmaschig. Wichtig ist es, innovative Ideen, auch von anderen, aufzugreifen und mit Bekanntem zu verflechten. Dies gilt sowohl für Beratungs- als auch für Trainingsmethoden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Geprägt wurde ich von Doz. Dr. Schmidler, dem österreichischen Begründer der Gruppendynamik. Mentoren auf der menschlichen Seite waren neben meinem Vater auch Ausbildner und Therapeuten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung sind für mich einerseits wissenschaftliche Förderpreise, andererseits liegt sie aber auch im Feedback meiner Kunden. Auch der Erfolg der Kunden aufgrund meines Trainings ist eine Anerkennung für mich. Anerkennung meiner Arbeit ist für mich schließlich die Tatsache, daß ich seit einiger Zeit immer öfter in audiovisuellen Medien um Interviews zu Lebensthemen wie Partnerschaft u.Ä. gebeten werde. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Besonders im Kundenservice spielen Mitarbeiter eine entscheidende Rolle. Mitarbeiter sind Ergänzung, Unterstützung und selbständige Partner, mit denen ich einen geistigen Austausch pflege, um gemeinsame Ziele zu verfolgen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In erster Linie lege ich Wert auf eine fachliche Qualifikation und menschliche Qualitäten, die für eine gedeihliche Zusammenarbeit einfach notwendig sind. Aber auch Gewissenhaftigkeit, die Fähigkeit, mit Fehlern konstruktiv umzugehen, und Loyalität zählen neben fachlichen Kriterien zu den Eigenschaften, die ich schätze. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Meine Stärke ist das Angebot von Coaching im Organisationskontext für Führungspersönlichkeiten sowie der wissenschaftliche Hintergrund meiner Arbeit, da ich meine Erfahrung als Universitätslehrbeauftragter mit dem Schwerpunkt lebenslanges Lernen sowie Neuro- und Biopsychologie in meine Arbeit einfließen lassen kann. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mitbewerber sind zum Teil Kooperationspartner, zum Teil eine Herausforderung. Manche sind „Lehrer", nicht nur in dem Sinne, daß ich von ihnen lernen kann. Es gibt auch Mitbewerber, die mich lehren, eine deutliche Abgrenzung und Differenzierung vorzunehmen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Der Rückhalt der Familie sowie körperliche Fitneß durch Langlauf und Meditation stärken mich. Ergänzung und kooperativer Umgang mit dem Partner sorgen für beste Vereinbarkeit. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Im Jahr verbringe ich mindestens drei Wochen auf Fortbildungsseminaren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich halte es für wichtig, sich auf - nicht

nur materielle, sondern vor allem auch soziale und humanistische - Werte zu besinnen. Faimeß und Verantwortung müssen vor allem auch gegenüber Randgruppen bzw. anderen Religionen gelten. Sehr wesentlich ist die persönliche Zufriedenheit, man muß die Balance zwischen Beruf und Privatleben halten. In jeder Lebensphase gibt es eine neue Sinnorientierung, die es zu beachten gilt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte im Rahmen meiner Coachings den Fokus stärker auf Führungskräfte im Krankenhauswesen und in sozialen Betrieben richten, um zu helfen, menschliche Qualitäten und wirtschaftliche Anforderungen im Sinne eines humanistischen Managements zu harmonisieren. Ich habe Lust am lebenslangen Lernen und an der Umsetzung neuer Ideen.

✱ Baudraxler Elke

„Ich rate dazu, sich den Schritt in die berufliche Selbständigkeit gut zu überlegen."

● Zur Person

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Galleria Elke., 4600 Wels, Pfarrgasse 30. Geboren - Datum, Ort: 27. Jänner 1981, Wels. Eltern: Gabriele und Matthäus. Hobbies: Tauchen, Tanzen, NLP. Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Stadtmarketing „Kemzone aktiv".

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich hatte eine anstrengende Zeit im Gymnasium, weil ich alles hinterfragte, stur war und „Kämpfe" mit den Lehrern austrug. Nach der Matura studierte ich ein Jahr am Santa Barbara City College in Kalifornien und jobbte nebenbei. Mein Ziel war, Pilotin zu werden. Als ich allerdings die Aufnahmeprüfung bei der AUA nicht schaffte, brach für mich eine kleine Welt zusammen. Zunächst begann ich das Studium der Rechtswissenschaften in Linz, fand aber bald heraus, daß das nicht meine Welt war. Anschließend studierte ich vier Semester Dolmetsch in Graz bis zur ersten Diplomprüfung in Englisch und Italienisch. Mein Vater übernahm die Confiserie Krebl in Wels, ein Süßwarengeschäft, in dem ich gelegentlich aushalf. Als er in Pension ging, stand er vor der Frage, den Betrieb zu verkaufen oder an mich zu übergeben. Ich übernahm die Firma vor zwei Jahren, eröffnete zusätzlich im gleichen Haus ein Geschenkartikelgeschäft und konnte kontinuierlich zehn Prozent Umsatzsteigerung verzeichnen. Nebenbei setzte ich mein Studium fort. Im neu errichteten Shopping Center Wels eröffnete ich Ende 2005 eine Filiale meines Geschenkartikelgeschäfts, und seither habe ich mein Universitätsstudium hintangestellt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich beschäftige mich viel mit NLP und Mentaltraining und denke, positive Folgen beruhen auf vorherigen Leistungen - insofern ist Erfolg etwas, „das erfolgt". Erfolg ist für mich mit einer Art Selbstfindung gleichzusetzen und bedeutet, daß man sich gut fühlt in dem, was man tut. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im traditionellen Sinne sehe ich mich als erfolgreich, da ich mit meinen nunmehr drei Geschäften positive Ergebnisse verzeichnen kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich strahle Optimismus aus und verfüge über ein gutes Durchhaltevermögen, was auf mein Mentaltraining zurückzuführen ist. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich suche Lösungsansätze im Gespräch mit anderen, aber lösen kann ich meine Probleme nur selber. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern, besonders meine Mutter, prägten mich in dieser Hinsicht sehr, sie machten mich auch auf alle Risiken aufmerksam. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich bekomme von der Familie viel Anerkennung, von meinem Umfeld erfahre ich teilweise Neid. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter sind fast alle mit mir befreundet. Gute Mitarbeiter sind der Grundstein eines Unternehmens. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich bemühe mich, eine nette Atmosphäre zu schaffen und auf die Probleme meiner Mitarbeiter einzugehen. Ab und zu überreiche ich ihnen kleine Geschenke. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** So ein besonderes Sortiment wie bei uns findet man selten. Wir versuchen, mit der Unterstützung unserer 150 Lieferanten jeden Kundenwunsch zu erfüllen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Konkurrenz belebt das Geschäft, daher sehe ich sie positiv und auch als Ansporn, denn sie verhindert, daß man nachläßt. Wir bieten gekühlte Pralinen in klimatisierten Räumen, und die Kunden kommen von weit her, weil nur wir diesen Service bieten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche fällt mir zur Zeit schwer, da ich praktisch Tag und Nacht arbeite und fast kein Privatleben habe. Das neue Geschäft habe ich in fünf Wochen vom Rohbau an komplett neu eingerichtet und aufgebaut. Mein Freund ist von Beruf Barkeeper, und wir sehen uns nur am Wochenende. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Momentan habe ich keine Zeit für Weiterbildung, doch grundsätzlich möchte ich möglichst viel Zeit auf meine Fortbildung aufwenden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate dazu, sich den Schritt in die berufliche Selbständigkeit gut zu überlegen, da man als Angestellter doch ein angenehmeres Leben hat und auch nicht unbedingt weniger verdient. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mein Studium abschließen und auch noch Pilotin werden. **Ihr Lebensmotto?** Träume nicht dein Leben, sondern lebe deine Träume.

✱ Bauer Kurt OSR Ing.

● Zur Person

Beruf: Berufsschuldirektor a. D. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Marktgemeinde Groß St. Florian., 8522 Groß St. Florian, Marktplatz 3. Geboren - Datum, Ort: 16. Februar 1944, Agram. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Martina (1970) und Sabine (1971). Eltern: Franz und Johanna. Mitgliedschaften: ÖVP, örtliches Vereinswesen. Hobbies: Lesen, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura an der HTL in Graz leistete ich meinen Präsenzdienst ab und trat 1967 als Lehrer in die Berufsschule Eibiswald ein. 1985 wurde ich Direktor dieser Schule und leitete sie bis 2003. Meine politische Laufbahn begann 1990 als Gemeinderat der Marktgemeinde Groß St. Florian, und 1991 erfolgte meine Wahl zum Bürgermeister.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich habe meinen Erfolg nicht angestrebt, sondern er hat sich durch konsequente Arbeit, Freude an der Erfüllung meiner Aufgaben und auch Glück für mich ergeben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, wenn man so wie ich eine Schule so lange leitete und nun schon seit vielen Jahren das Amt des Bürgermeisters ausüben darf, kann man sich durchaus als erfolgreich bezeichnen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine pädagogische Ausbildung ist mir sicher zugute gekommen, aber auch die Tatsache, daß immer wieder Menschen an mich herangetreten sind und mir ihr Vertrauen entgegenbrachten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ganz besonders wurde mein beruflicher Weg von meiner Frau geprägt, die mich immer begleitet und unterstützt hat. Auch standen mir sowohl in der Schule als auch in der Gemeinde immer Kollegen und Mitarbeiter zur Seite, auf die ich mich stets absolut verlassen konnte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es stehen immer wieder Probleme an, sei es in der Infrastruktur oder im Bereich der Landwirtschaft. Probleme sind da, um gelöst zu werden, und daher arbeiten wir auch mit vollem Einsatz für die Erhaltung der Wohnqualität in unserer Gemeinde. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine wesentliche Rolle. Ich übertrage ihnen viele Aufgaben und kann mich voll und ganz auf sie verlassen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ein Bewerber muß natürlich die entsprechenden Qualifikationskriterien einer ausgeschriebenen Stelle erfüllen. Zusätzlich spielen aber auch Teamfähigkeit und die soziale Komponente eine wichtige Rolle. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Diese beiden Bereiche lassen sich für mich um einiges leichter vereinbaren, seit die berufliche Doppelbelastung weggefallen ist und ich mich auf das Amt des Bürgermeisters konzentrieren kann. Dadurch ergibt sich auch ein höheres Maß an Lebensqualität. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mein Rat ist, mit Optimismus den Herausforderungen der Zukunft zu begegnen und sich vieles zuzutrauen, denn man kann weniger falsch machen, als man gemeinhin annimmt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich werde weiterhin mit vollem Einsatz für unsere Gemeinde arbeiten und zum richtigen Zeitpunkt die Gemeinde in jüngere Hände übergeben. **Ihr Lebensmotto?** Erkenne in jeder Situation das Positive!

✱ Bauer-Achatz Eva

„Mit einem Lächeln geht alles leichter."

● Zur Person

Beruf: Reisebüroassistentin. Funktion: Filialleiterin. Tätig bei: Österreichisches Verkehrsbüro AG., 5020 Salzburg, Rainerstraße 13. Geboren - Datum, Ort: 12. August 1976, Braunau. Familienstand: Verheiratet mit Bernhard. Eltern: Johann und Marianne. Hobbies: Reisen (insbesondere Orient und Spanien), EDV, Digitale Fotografie, Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1992 begann ich meine Lehre zur Reisebüroassistentin im Reisebüro Südstadt Reisen, das später an das Österreichische Verkehrsbüro verkauft wurden. Die Berufsschule war in Wien, und so mußte ich das erste Mal in meinem Leben wirklich für mich selbst sorgen. In der Folge arbeitete ich neun Jahre lang in einer Filiale mit drei Mitarbeitern. 2001 bewarb ich mich erfolgreich um die Filialleitung in der Salzburger Rainerstraße mit damals zehn Mitarbeitern. Nach nur einem halben Jahr Einschulung übernahm ich die Stellvertretung der Filialleitung, und per 2003 wurde ich Filialleiterin.

● Zum Erfolg

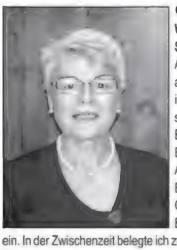
Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich verfolgte von Anfang an das Ziel, erfolgreich zu werden, ohne dazu Protektion zu benötigen. Erfolg stellt sich für mich auch nur in der Teamarbeit ein und zeigt sich auch darin, daß meine Mitarbeiter nicht in andere Filialen wechseln wollen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Einerseits sprechen die harten Zahlen des Filialerfolges eindeutig für sich, viel wichtiger sind mir aber die zahlreichen positiven Rückmeldungen von zufriedenen Kunden und Mitarbeitern. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich arbeite in meinem Traumberuf und habe daher auch in schwierigen und stressigen Zeiten durchgehalten. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ja. Wenn ich meine Tätigkeit wegen der Geburt eines Kindes aufgeben würde, würde es an Unmöglichkeit grenzen, meine Stelle nach der Karenz wieder zu bekommen. Wenn man in unseren Hierarchien weiter nach oben schaut, gibt es im Vorstand nur Männer. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** In Jugendjahren empfand ich es als großen Erfolg, meinen Wunsch, eine Lehre statt der Matura zu absolvieren, gegenüber meinen Eltern durchzusetzen. Auf beruflicher Ebene stellte sich für mich der Erfolg mit den ersten guten Zahlen im Jahr 2004 ein. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Konkurrenz wächst stetig, insbesondere im Internet. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich stelle herzliche, freundliche, nicht schüchterne Menschen ein und entscheide grundsätzlich nach dem Gefühl. So kann es durchaus vorkommen, daß ich jemandem mit eher schlechten Zeugnisnoten eine Chance gebe, wenn ich davon überzeugt bin, daß er aufgrund seines Wesens ins Team paßt und in die Aufgabe hineinwachsen kann. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich bin der Meinung, daß schlechte Filialerfolge immer beim Filialleiter zu suchen sind. Ich sitze während des Arbeitstages im selben Großraumbüro wie meine Mitarbeiter - das mir zustehende Einzelbüro steht leer. Dies fördert den Teamgeist und hält die Informationswege kurz. Wenn einmal Fehler passieren, dann lösen wir diese gemeinsam. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Kunden schätzen die persönliche und umfassende Betreuung, dies insbesondere auch dann, wenn einmal etwas schiefgeht und beispielsweise eine Umbuchung vorzunehmen ist. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich bin der Meinung, daß Konkurrenz den Markt belebt, aber ich konzentriere mich vordringlich auf meine eigene Aufgabe. Ich habe generell den Eindruck, daß sich die Konkurrenz an uns orientiert. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Mann unterstützte mich immer nach Kräften und machte mir auch in Zeiten, in denen viele Überstunden zu leisten waren, nie Vorwürfe. Auch er arbeitet viel. Als Ausgleich für die geringe Freizeit verbringen wir, wohl öfter als andere Paare, viele Urlaube miteinander. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Oftmals braucht man Jahre, bis man zu jenem Ziel gelangt, das man sich gesteckt hat. Man sollte nicht gleich aufgeben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele habe ich grundsätzlich erreicht, aber ich strebe mindestens noch zwei hervorragende Jahre an. In weiterer Zukunft sehe ich mich in der erfolgreichen Führung des Hotels meines Mannes und der möglichen Gründung einer Familie. **Ihr Lebensmotto?** Mit einem Lächeln geht alles leichter.

Copyrighted material

✱ Baumgartlinger Maria

● Zur Person

Beruf: Gastwirtin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Gemeinwieser GmbH, Gasthaus „Goldenes Schiff", 3430 Tulln, Wiener Straße 10. Geboren - Datum, Ort: 1. Oktober 1952, Tulln. Familienstand: Verheiratet mit Herbert. Kinder: Thomas (1978). Eltern: Heinrich und Maria. Ehrungen: Silberne Medaille der Wirtschaftskammer Niederösterreich. Mitgliedschaften: Wirtshauskultur. Hobbies: Lesen, Weinverkostung.



● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Grundschule 1968 absolvierte ich die Koch- und Kellnerlehre im elterlichen Betrieb. Bevor mein Vater sehr früh verstarb, konnte ich ein Jahr in Berlin im Restaurant „Windrose" Erfahrungen sammeln. Unmittelbar nach Abschluß meiner Ausbildung 1972 an der Berufsschule Waldegg trat ich als Geschäftsführerin in den elterlichen Betrieb, das Gasthaus „Goldenes Schiff" ein. In der Zwischenzeit belegte ich zudem etliche Kochseminare am WIFI St. Pölten, ein Weinseminar der Weinakademie Rust, ein Käse- und Weinseminar am Pogusch und ein weiteres Aufbauseminar an der Weinakademie.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, Ziele zu erreichen, wobei man niemals angekommen ist, sondern sich ständig neue Ziele ergeben. Ich stecke mir diese recht hoch und nehme gerne zwei Stufen auf einmal. Mit zunehmendem Alter muß für mich die Sache etwas schneller gehen, das verlangt aber auch mehr Einsatz. Das Gefühl ist jedenfalls ein wunderschönes und gibt einem Zufriedenheit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der Zeit entsprechend und mit viel Ehrgeiz führe ich den Betrieb im Sinne meines Vaters weiter. Ich hatte den Ehrgeiz, aus dem Dorfwirtshaus ein schönes Stadtgasthaus zu machen. Der Aufbau war langsam und mühsam. Heute werde ich bereits von meinem Sohn unterstützt, und somit kann ich in Ruhe meiner Ausbildung in Sachen Weine nachgehen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ein Leitspruch von mir lautet unter anderem: „egal, was passiert, es gibt für alles eine Lösung." Man muß sich mit dem Problem auseinandersetzen und mit Fachleuten darüber reden, dann kann man es auch bewältigen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Den Start habe ich als sehr schwierig empfunden. Inzwischen habe ich aber eine fundierte Ausbildung und kann bestens argumentieren. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Das hat einige Zeit gedauert und dieser Punkt ist erst vor etwa zehn Jahren eingetreten. Aus heutiger Sicht kann ich aber sagen, daß es nicht so schlecht war, daß alles langsam ging. Heute betrachte ich die Dinge aufgrund meiner Erfahrung mit etwas mehr Abstand und Gelassenheit. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Wir haben uns bewußt einmal der Jury der „Topwirte" gestellt, um nicht betriebsblind zu werden. Das positive Echo war enorm, und wir erhielten damit die Bestätigung, auf dem richtigen Weg zu sein. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich habe nie jemand anderen kopiert, sondern immer nach Ideen gesucht. Vor über 20 Jahren habe ich bereits Veranstaltungen abgehalten. Ich habe den „Weinherbst" erfunden und kreativ gestaltet, aber auch einen Kirtag veranstaltet, wo die ganze Straße einbezogen wurde. Früher haben wir auch den „Kerzerlabend" arrangiert - heute heißt das „Candlelight-Dinner". An besonderen Sonntagen richten wir einen Brunch aus, der gut bei den Gästen mittleren Alters ankommt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater hat meinen beruflichen Lebensweg ganz besonders geprägt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich habe die Gabe, mich nach der Analyse des Tages selbst zu loben. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Eine ganz wesentliche. Ich hatte immer gutes Personal und habe bereits an die 18 Lehrlinge ausgebildet. Ich selbst arbeite überall mit, denn ich möchte keine Chefin sein, die nur Befehle erteilt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich halte Ausschau nach Fachkräften aus dem Inland. Für das Erstgespräch nehme ich mir viel Zeit, um mir ein umfassendes Bild machen zu können. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Indem ich ihnen die eigene Freude und Kreativität vorlebe. Ich bin für gute Ideen und Anregungen empfänglich und belohne meine Mitarbeiter mit einem gemeinsamen Ausflug und natürlich durch Lob. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Mein hoher Einsatz, das persönliche Gespräch und die kleinen Extras, die ich den Gästen zukommen lasse. Wir werden ob unserer guten Küche und dem freundlichen Service geschätzt - beides ist speziell auf den Gast zugeschnitten. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mitbewerb belebt und spornt an, noch besser zu werden. So sind die Sonntagsöffnungszeit und die Veränderung der Speise- und Weinkarte entstanden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** In letzter Zeit habe ich recht wenig Privatleben. Ich liebe meinen Beruf sehr, daher macht es mir nichts aus, privat zurückzustecken. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich habe mich immer weitergebildet und das Lernen noch immer nicht aufgegeben, denn ich bin selten mit dem Erreichtem zufrieden. Für 2006 ist die Erlangung der Berufsbezeichnung „Weinakademiker" vorgesehen. Monatliche Treffen mit Gleichgesinnten finden regelmäßig statt. Im Hinblick auf Weiterbildung habe ich noch einiges vor. Eventuell möchte ich in der Pension den Titel „Master of Wine" erlangen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man darf nie aufzuhören zu lernen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Natürlich wünsche ich mir, daß mein Sohn hier Fuß faßt. **Ihr Lebensmotto?** Freude und Spaß am Beruf.

✱ Baumgartner Andreas Mag.

● Zur Person

Beruf: Markt- und Meinungsforscher. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Das Sozialwissenschaftliche Forschungsbüro., 1070 Wien, Westbahnstraße 5/9. Geboren - Datum, Ort: 30. August 1967, Leoben. Schöpferische Akte: Die vergessenen Frauen von Mauthausen. Verlag Österreich, Wien, 1. Auflage Mai 1997, 2. Auflage Herbst 2005; zahlreiche Fachpublikationen und Vorträge. Mitgliedschaften: Vorstandsmitglied der Lagergemeinschaft Mauthausen. Hobbies: Heimwerken, Sport (Golf, Bergsteigen, Laufen, Langlaufen, Eishockey, Schifahren), Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lektor am Institut für Publizistik- und Kommunikationswissenschaft der Universität Wien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich in Innsbruck maturiert hatte, übersiedelte ich nach Wien, wo ich Publizistik- und Kommunikationswissenschaft und Ethnologie an der Universität Wien studierte. 1993 beendete ich mein Studium, das ich größtenteils mit Nebenjobs im Bauwesen und in der Schwerindustrie selbst finanziert hatte. Nach dem Studium gründete ich Das Sozialwissenschaftliche Forschungsbüro, das im Zuge vielfältiger Markt- und Meinungsforschung qualitative Umfragen in Betrieben durchführt. Seit 1993 sind wir im Bereich der Kommunikationsforschung, seit 1994 im Bereich der PR-Evaluation, und seit 1995 im Feld der historischen Forschung tätig. Ich arbeite auch mit Freude als Lektor am Institut für Publizistik- und Kommunikationswissenschaft der Universität Wien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg verbinde ich damit, das tun zu können, was ich immer gerne tun wollte. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin mit dem Erreichten sehr zufrieden. Ich wußte bereits früh, was ich einmal studieren möchte, und bin heute in meinem Beruf sehr glücklich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Kommunikationsstärke und Exaktheit sind Voraussetzungen in meinem Beruf. In der Zusammenarbeit setze ich auf Langfristigkeit und habe mir mittlerweile einen Stammkundenstock aufgebaut, den ich umsichtig betreue. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** In der Regel löse ich Probleme möglichst schnell. Ich bin mir meiner Verantwortung bewußt und fälle Entscheidungen lieber alleine. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich kooperiere mit einem Pool von 25 freien Mitarbeitern, die ich im Rahmen meiner Lehrtätigkeit an der Universität rekrutiere. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Verläßlichkeit und eigenständiges Arbeiten sind die wesentlichsten Eigenschaften. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Für unsere Kunden führen wir qualitativ hochwertige und maßgeschneiderte Umfragen mit Strategievorschlägen durch. Maßstäbe dabei sind große Exaktheit, absolute Termintreue und die Erstellung einer durchschaubaren Kalkulation. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich trenne diese beiden Bereiche strikt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jungen Menschen rate ich, sich eine Ausbildung zu suchen, die ihren Interessen entspricht, abseits von jeder Marktprognose. Es ist wichtig, Praxiserfahrung zu erwerben. Viele Menschen verfügen über eine gute Ausbildung, doch genauso wichtig erachte ich es, eine wache Neugierde aufrechtzuerhalten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Weiterführung meines Forschungsbüros ist mir weiterhin sehr wichtig, und ich möchte in meinem Beruf weiterhin glücklich bleiben. Die wissenschaftliche Arbeit bedeutet mir viel, und das Unterrichten an der Universität bereitet mir einfach großen Spaß.

✱ Bayer Franz jun.

● Zur Person

Beruf: Kellermeister. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Weingut Franz Bayer, Getränke Bayer GmbH., 3465 Königsbrunn am Wagram, Obere Gartenstraße 17. Geboren - Datum, Ort: 24. Dezember 1979, Tulln. Eltern: Franz und Gertrude. Besondere Vorfahren: Leopold Figl, der als Bundesminister für Äußeres 1955 den Staatsvertrag unterzeichnete, war ein Onkel meiner Mutter. Mitgliedschaften: Wirtschaftskammer, MKV, Absolventenverband Krems. Hobbies: Jagd, Schifahren, Familie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule bei den Schulbrüdern in Strebersdorf besuchte ich vier Jahre die HBLA für Wein- und Obstbau in Klosterneuburg, bevor ich in Krems die Facharbeiterprüfung ablegte. Ein Praktikum absolvierte ich in der Sektkellerei Schlumberger, und 2002 leistete ich meinen Präsenzdienst ab. Seit dieser Zeit bin ich im Betrieb tätig, mittlerweile obliegt das Weingut - wir bewirtschaften 12 Hektar Weingärten - meiner Verantwortung, und im Getränkehandel bin ich in den Bereichen Marketing, Vertrieb und EDV eingesetzt. Regionstypisch überwiegt im Weingut Bayer der Ausbau von Weißweinen. Mein Vater hat sich jedoch schon sehr früh auch auf eine Sortenvielfalt bei Rotweinen konzentriert. In den letzten Jahren wurden mit einer Barrique-Serie und der Leopold-Figl-Edition neue Akzente gesetzt. Die Leopold-Figl-Edition wurde anläßlich des 100. Geburtstages von Leopold Figl gekeltert. Zum Andenken an diesen großen Staatsmann wurde im Juni 2002 das Leopold-Figl-Stüberl geweiht, das viel Geschichtliches erzählt und einen gemütlichen Rahmen für Weinverkostungen bildet.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine mir gesteckten Ziele, und sei es auch schrittweise, zu erreichen. Zu große Sprünge können leicht in den Abgrund führen. Daher ist ein schrittweises Vorgehen zielführender, da man so am Weg auch Feedback erhält und leichter Korrekturen vornehmen kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja - was ich in den letzten Jahren angepackt habe, ist gelungen. Mein Vater kümmert sich noch aktiv um das Unternehmen, und wir arbeiten Hand in Hand, wobei mein Vater mir einen großen Entscheidungsspielraum einräumt. Zudem verbindet uns unser gemeinsames Hobby, die Jagd. Damit haben wir eine Basis, wo wir in Ruhe vieles besprechen können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Vorbildwirkung meiner Familie, besonders meiner männlichen Vorfahren, war für meinen Erfolg wesentlich. So wurde ich von meinem Großonkel Leopold Figl, meinem Vater und meinem Firmpaten, der heute 450 Angestellte beschäftigt - obwohl er „nur" über einen Hauptschulabschluß verfügt - sehr geprägt. Als Kind schon verbrachte ich viel Zeit unter Erwachsenen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bemühe mich, Probleme nicht zu groß werden zu lassen. Nach einer Analyse versuche ich, im Team den Fehler zu korrigieren und zu verhindern, daß er noch einmal passiert. Beim Umgang mit Kunden ist Freundlichkeit oberstes Gebot. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** 2003 übernahm ich das Weingut. Ich konnte einige Neuerungen einführen, die mit der Weinlese 2004 zum Tragen kamen. 2005 konnte ich die Qualität abermals verbessern, was ich auch auf die computergesteuerte Gärregelung zurückführe - ich bin

ein Tüftler und probiere gerne neue Hefen und neue Methoden aus. Der Wein an sich stellt jedes Jahr eine neue Herausforderung dar. 2006 werde ich versuchen, meine ersten Prämierungen einzuheimsen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Der Wechsel an die Schule nach Klosterneuburg war eine wichtige und weitreichende Entscheidung. Noch heute habe ich zu vielen Kollegen Kontakt und tausche mit ihnen Ideen und Erfahrungen aus. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, natürlich mein Vater, von dem ich am meisten gelernt habe. Aber auch meine Schwester hat mich sehr gefördert und unterstützt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein maßgebliches Problem ist die schlechte wirtschaftliche Situation - die Leute haben einfach zu wenig Geld, um es auszugeben. Und leider müssen wir mit Supermarktketten konkurrieren, die Preisdumping betreiben. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle - ein Betrieb dieser Größenordnung ist ohne ein gutes Team nicht mehr zu bewältigen. Dabei muß man Kompetenzen abgeben, um die eigene Energie für Dinge freizuhalten, die einen wieder weiterbringen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir haben viele langdienende Mitarbeiter, und zu einigen pflege ich auch ein freundschaftliches Verhältnis. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ein Bitte, Danke und Guten Morgen von meiner Seite sind die Basis für ein gutes Miteinander. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind ein Familienunternehmen, in dem sich der Zusammenhalt innerhalb der Familie positiv auf den Betrieb auswirkt. Wir betreuen unsere Kunden intensiv - Service is our success. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Das Verhältnis zu den Mitbewerbern ist durchweg ein gutes. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beide Bereiche greifen ständig ineinander. Ich habe mir meine Berufswahl sehr gut überlegt, sodaß ich wußte, was auf mich zukam, und es geht mir gut damit. Damit verbunden sind aber auch Annehmlichkeiten, weil ich mir beispielsweise auch spontan einen Tag frei nehmen kann. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Viel - ich studiere einschlägige Literatur, benütze das Internet und besuche Messen und Tagungen von Getränkegroßhändlern, Brauereien und Industriebetrieben. Es ist wichtig, immer weiterzulernen und nie stehenzubleiben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Freundlichkeit öffnet die Türen. Die Jugend sollte mehr Respekt vor den Eltern zeigen und ihre Grenzen kennen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte das Unternehmen weiterhin so konkurrenzfähig halten, wie es momentan ist. Dabei möchte ich den Umsatz steigern, Modernisierungen und Verbesserungen vornehmen, den Bekanntheitsgrad erhöhen und die Marke „Weingut Bayer" am Markt positionieren.

✱ Bayer Hermann Ing.

● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Elektrobau Gas - Wasser - Heizung - Klimaanlagen - Blitzschutz Bayer., 3650 Pöggstall, Hauptplatz 18. Geboren - Datum, Ort: 31. März 1953, Klosterneuburg. Familienstand: Verheiratet mit Johanna. Kinder: Hermann (1974) und Markus (1977). Eltern: Hermann und Elfriede. Ehrungen: Gemeindeehrungen; Silbernes Abzeichen der Handelskammer; Ehrungen der Elektrikerinnung. Hobbies: Jagd, Golf. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrlingsprüfer an der Berufsschule Stockerau; Innungsmeister der Elektriker für den Bezirk Melk.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura an der HTL für Elektrotechnik in Wien leistete ich meinen Wehrdienst ab und trat 1972 in den väterlichen Betrieb ein, der bereits seit 1922 besteht. Die Sparten, in denen die Firma tätig ist, sind Elektro-, Sanitär und Heizung, aber heute auch vermehrt Alternativenergien. Meine Frau und mein jüngerer Sohn arbeiten ebenfalls im Betrieb.

„Ein gestecktes Ziel zu erreichen heißt, Erfolg zu haben."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mit momentan erreichtem Erfolg bin ich nicht zufrieden - das muß noch mehr werden, was ich mir sehr von den Alternativenergien erwarte. Ein gestecktes Ziel zu erreichen heißt dann, Erfolg zu haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die familiäre Struktur und meine guten Mitarbeiter. Der Zusammenhalt ist wunderbar und das Ergebnis sind die vielen zufriedenen Kunden. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Da ist meine Familie mein großer Rückhalt. Probleme werden besprochen und Strategien gemeinsam erarbeitet. So können selbst Krisen, an denen man nicht unbedingt selbst schuld sein muß, bewältigt werden. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Da hat sich in den letzten Jahren einiges getan. Wesentlich beteiligt daran war die Strategie, unseren Kundenkreis bis nach St. Pölten bzw. Wien zu erweitern. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Wir schließen uns in der Region zu Interessensgemeinschaften zusammen und treten gemeinsam bei Messen auf, was sich sehr bewährt hat. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich lasse mir nicht gerne etwas vorschreiben, daher entscheide ich am liebsten selber. Das sehe ich bereits als sichtbares Zeichen von Originalität an. Vom Imitieren halte ich überhaupt nichts. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Durch den roten Faden, der sich durch die Generationen zieht, war mir ein gewisser Weg vorgegeben. Die Entwicklung der letzten Jahre hat sich ergeben und ist gut und richtig. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wir kämpfen gegen den Preisverfall, der in den letzten Jahren enorm zugenommen hat. Prinzipiell meine ich aber, daß jedes Problem gelöst werden kann. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Eine ganz große - wir ziehen alle an einem Strang, und der Erfolg gibt uns diesbezüglich recht. Wir haben eine Viertagewoche, und das Verständnis ist von beiden Seiten gegeben, sodaß ein Mitarbeiter nicht lange um einen Urlaubstag bitten muß. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir sind ein junges Team, und ohne Ausnahme wurden alle Mitarbeiter im Betrieb ausgebildet. Nach den Schnuppertagen zeigt sich, ob jemand im Betrieb bleiben kann und will, oder nicht. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ab und zu veranstalten wir einen geselligen Abend für unsere Mitarbeiter, was der Kommunikation sehr zugute kommt. Der freundschaftliche, fast familiäre Umgang miteinander ist ein wichtiger, grundsätzlicher Motivationsfaktor. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind sehr flexibel, was uns auch die Zusammenarbeit mit Berufskollegen der Gegend ermöglicht. Ferner bin ich recht stolz darauf, so gute, fachkundige Mitarbeiter zu haben.

Copyrighted material

Das wiederum gab uns die Chance, Industriebetriebe zu betreuen. Unser kompetentester Mann ist ein Meister, den bereits mein Vater ausgebildet hat, der alle nur erdenklichen Kurse absolvierte und heute sein Wissen an die Jungen weitergibt. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mein Kontakt zu den Kollegen ist ein sehr guter, auch weil ich in meiner Funktion als Bezirksinnungsmeister eine breite Gesprächsbasis vorfinde. Das geht soweit, daß wir uns gegenseitig sogar mit Mitarbeitern aushelfen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das wird von mir strikt getrennt, und auch meine Frau denkt so. Ich brauche außerdem Zeit für mein großes Hobby, die Jagd. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich lese viele Fachbücher und muß mich durch meine Tätigkeit als Prüfer sowieso laufend weiterbilden. Da gibt es einschlägige Prüferseminare. Auch mein Personal wird regelmäßig auf Kurse geschickt, die von den Themen her immer breiter gestreut sind. Weiterbildung war immer schon wichtig - heute ist sie es mehr denn je. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir sind noch dabei, das Geschäft umzustrukturieren. Voriges Jahr haben wir die Kleingeräte aufgelassen, und unser Schwerpunkt wird der technische Bereich sein. Mein langfristiges Ziel ist es, die Geschäfte nach und nach an meinen Sohn zu übertragen und mich schrittweise aus dem Unternehmen zurückzuziehen.

✶ Becher Werner Ing.

● Zur Person

Beruf: Softwareentwickler. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: beiT Consulting., 1020 Wien, Springergasse 3. Geboren - Datum, Ort: 12. August 1972, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Kinder: Lukas (2001). Eltern: Edith und Franz. Hobbies: Familie, Golf, Schifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Höhere Technische Lehranstalt, Fachrichtung Steuerungs- und Regelungstechnik, in Hollabrunn, und die Zeit ab meinem 14. Lebensjahr im Internat trug dazu bei, daß ich sehr früh selbständig wurde. Nach der Matura leistete ich den Präsenzdienst ab und begann danach das BWL-Studium an der Wirtschaftsuniversität Wien, wobei ich die Anforderungen einer HTL rückblickend als weit höher als die Anforderungen eines Wirtschaftsstudiums einschätze. In der Folge trat ich auf Vollzeitbasis im Bereich Softwareentwicklung bei Siemens Österreich ein und verbrachte von 1995 bis 1996 ein Arbeitsjahr bei Siemens München. 1996 kehrte ich nach Wien zurück und wechselte in das Softwarehaus Servodata, wo ich relativ rasch Gruppenleiter und bald darauf Abteilungsleiter wurde. Nach einem Merger wurde ich Leiter des Bereichs Softwareentwicklung für Finanzdienstleister mit 60 Mitarbeitern. 2001 übernahm ich gemeinsam mit meinem Kollegen Peter Tesarek die Geschäftsleitung des Unternehmens Cob@web Consulting, dessen Firmenidee war, Software mit Marketing zu kombinieren. Gemeinsam gründeten wir 2003 unser eigenes Unternehmen, beiT Consulting. Heute beschäftigen wir 40 Mitarbeiter, davon 26 fix Angestellte und 14 Freiberufler, und erwirtschaften einen Umsatz von eineinhalb Millionen Euro.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich definiere mich persönlich stark über Erfolg, der für mich ein Mehr an Lebensqualität bedeutet. Ich genieße positives Feedback und brauche die Herausforderung, bin aber sicher kein typischer Workaholic. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin mit dem Erreichten sehr zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es gelang mir, früh Netzwerke zu Kunden aufzubauen, die sich seit Jahren als vertrauensvoll bewähren. Einige unserer Kunden wurden durch überzogene, nicht eingehaltene Versprechungen früherer Firmen und Softwarelieferanten enttäuscht, und gerade sie schätzen unsere Handschlagqualität und unsere Verläßlichkeit. Viele Kunden empfehlen uns weiter, so daß wir eine niedrige Quote an Kaltakquisitionen haben. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist eindeutig besser. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt heutzutage auf dem Arbeitsmarkt wenige gut qualifizierte Bewerber und Bewerberinnen mit Programmierkenntnissen. Deutsche Bewerber kompensieren dieses Defizit etwas. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wir können nur dann die Erwartungen unserer Kunden erfüllen, wenn wir Mitarbeiter beschäftigen, die den Leistungsanforderungen gerecht werden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir arbeiten bevorzugt mit Mitarbeitern, die eine mindestens dreijährige Berufserfahrung in unserer Branche nachweisen können. Die Lernkurven entwickeln sich gerade in unserer Branche sehr langsam, und daher arbeiten wir nur punktuell mit Absolventen einer Schule oder Universität. Im Programmierbereich ist eine naturwissenschaftliche Ausbildung (Technische Physik oder Mathematik) vorteilhafter als eine kaufmännisch-analytische. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir bieten neben Fixpreisprojekten auch Mitarbeiter-Know-how auf Personalleasing-Basis an. Qualität, Kosten- und Termintreue sind bei uns großgeschrieben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau arbeitet im Projektmanagementbereich und genießt es, im Berufsleben zu stehen, andererseits genießt sie es auch, sich Zeit für unseren Sohn nehmen zu können. Diese Haltung meiner Frau kommt auch mir zugute. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es lohnt sich nicht, ein Studium in acht Semestern durchzupeitschen und dann mit einer großen Erwartungshaltung auf den Arbeitsmarkt zu schauen. Lohnenswerter ist es, sich Zeit für das Studium zu lassen und Praxiserfahrung in seinem Interessengebiete zu sammeln. Englisch ist in unserer Branche ein Muß, und wer viel Praxis sammelt, kann nach Abschluß seiner Ausbildung als vollwertiger Mitarbeiter in ein Unternehmen einsteigen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Unser Firmenwachstum hat unsere Erwartungen übertroffen. Wir wollen nun eine steuerbare Unternehmensgröße aufrechterhalten, keine außergewöhnliche Erfolgsstory schreiben. Das betriebliche Oberziel umfaßt einen Mitarbeiterstand von maximal 60. Stabile und langfristige Kundenbeziehungen sowie eine gewisse Lebensqualität sind mir weiterhin wichtig.

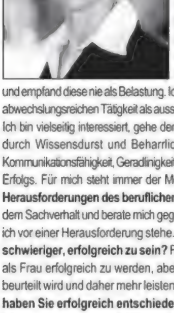
✶ Beckmann Pia

● Zur Person

Beruf: Germanistin. Funktion: Oberbürgermeisterin. Tätig bei: Rathaus Würzburg., 97070 Würzburg, Rückermainstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 14. Mai 1963. Mitgliedschaften: CSU (Stellvertretende Kreisvorsitzende Würzburg Stadt), Bezirksvorstand der KPV, Vorsitzende des Familienbundes der katholisch Diözese Würzburg. Hobbies: Familie, Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Vorweg muß ich sagen, daß ich nie vor hatte, Karriere zu machen. Für mich galt es, für meine Ideale einzutreten und die Arbeit, die es gab, bestmöglich zu meistern. Während meines fünfjährigen Germanistikstudiums heiratete ich nicht nur meinen Mann und bekam meine ersten beiden Kinder, sondern ich ging auch schon damals neben meiner Familie verschiedensten ehrenamtlichen Tätigkeiten nach. Unmittelbar nach Beendigung meines Studiums wurde ich in das Amt der Vorsitzenden des Familienbundes befördert und dehnte mein Engagement auf Landesebene aus. Ich erhielt während dieser Zeit viele neue Einblicke in unsere Gesellschaft und ich hatte das Glück, einen Mann an der Seite zu haben, der mich in meiner Arbeit unterstützte und förderte. Durch Publizieren verschiedener Modelle und Projekte wurde die Stadt Würzburg auf mich aufmerksam und forderte mich auf, mich zur Stadtratskanditur aufstellen zu lassen. Mit der Unterstützung meines Mannes, der mich auch ermutigte, kandidierte ich und wurde zur Stadträtin ernannt. Nach dieser Zeit erblickten meine ältesten zwei Kinder das Licht der Welt und ich wurde im Jahr 2000 zur Oberbürgermeisterin ernannt.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich persönlich, meinen eigenen Anforderungen und denen meiner Mitmenschen gerecht zu werden, aufgrund meiner Leistungen langfristig etwas bewirken zu können und Anerkennung zu erfahren. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin mit dem bisher Erreichten und mit meiner heutigen Tätigkeit zufrieden, vor allem nehme ich bis heute jede Herausforderung an. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich hatte von Beginn an Spaß an der Arbeit und empfand diese nie als Belastung. Ich sehe meine Freude an der vielseitigen und abwechslungsreichen Tätigkeit als ausschlaggebend für meinen persönlichen Erfolg. Ich bin vielseitig interessiert, gehe den Dingen auf den Grund und zeichne mich durch Wissensdurst und Beharrlichkeit aus. Meine Kompromißfähigkeit, Kommunikationsfähigkeit, Geradlinigkeit und Aufrichtigkeit sind die Stützpfeiler meines Erfolgs. Für mich steht immer der Mensch im Mittelpunkt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich beschäftige mich intensiv mit dem Sachverhalt und berate mich gegebenenfalls mit diversen Fachstellen, wenn ich vor einer Herausforderung stehe. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Für mich persönlich war es nicht schwierig, als Frau erfolgreich zu werden, aber es stimmt, daß man als Frau kritischer beurteilt wird und daher mehr leisten muß als ein Mann. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als Schlüsselentscheidung empfinde ich mein Jawort, als mein Mann mich fragte, ob ich ihn heiraten wolle. In all den Jahren unterstützte er mich tatkräftig, obwohl er selbst als Richter genug zu tun hatte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Auf meinem beruflichen Lebensweg gab es viele Menschen, die mich prägten. Es gab jedoch drei besondere Vorbilder, Idole und Mentoren in meinem Leben: Meine Großmutter, meinen Mann und Mutter Theresa. Ihnen ist gemeinsam, daß sie durch Charakter und beeindruckende Persönlichkeit hervorstachen und mich formten. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Mein Umfeld sieht mich als starke, selbstbewußte und sozial orientierte Frau, die sich für ihre Ideale und für ihre Mitmenschen einsetzt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Für meinen Erfolg ist es überaus wichtig, gute Mitarbeiter zu haben, die mit mir die gleichen Ziele und Ideale verfolgen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Durch die tatkräftige und mentale Unterstützung meines Mannes kann ich Familie und Berufsleben sehr gut miteinander vereinbaren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich verwende, auch durch die Arbeit an neuen Projekten sehr viel Zeit für meine Fortbildung.

✱ Beer Ilse

● Zur Person

Beruf: Medizinisch-technische Assistentin. Funktion: Leitende Angestellte in Pension. Tätig bei: Alexander Beer GmbH & Co KG, Pflegeheim Beer., 3040 Neulengbach, Garnisonstraße 44. Geboren - Datum, Ort: 15. Februar 1937, Judenburg. Kinder: Alexander (1968), Thomas (1971), Ulrich (1973) und Maximilian (1974). Eltern: Hans und Hilde Ritzinger. Hobbies: Malen, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Schule heiratete ich und absolvierte die Ausbildung zur medizinisch-technischen Assistentin (MTA). Der Betrieb meines Mannes, ein Pflegeheim für psychisch kranke Menschen, war damals noch sehr klein, obwohl er ihn schon in der dritten Generation führte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg setzt harte Arbeit voraus und liegt wohl in einer gewissen Form der Zufriedenheit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich war ja mein Mann erfolgreich. Er hat in mir aber auch einfach die richtige Frau gefunden. Die Tätigkeit entsprach durchaus auch meinen Neigungen, und in diesem Sinne kann ich mich als erfolgreich bezeichnen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend waren Fleiß, Ausdauer, das Bemühen, innovativ zu sein, unser Bestreben, Netzwerke zu knüpfen, Kontakte zu Politikern herzustellen und in den Ausbau des Betriebes zu investieren. Ich bemühe mich, immer das Beste zu geben, freundlich zu sein und den Mitarbeitern Fürsorge angedeihen zu lassen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ja. Ich hatte eine sehr dominante Schwiegermutter und einen ebenso dominanten Ehemann. Ich wurde in Entscheidungen nicht immer mit einbezogen. Man muß als Frau wohl noch besser und noch kompetenter sein als Männer, um auf die gleiche Stufe zu gelangen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich ab dem Moment, als ich verheiratet war. Es steckt viel Kraft und Arbeit in dem Haus, so wie es heute dasteht. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich denke, daß ich ein bißchen das weibliche Element einbringen konnte, das darin besteht, auf Ordnung und Sauberkeit zu achten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ganz sicher mein Mann, der mir ein Vorbild war. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Vor einiger Zeit erhielten wir durch den Bürgermeister die Ehrenurkunde für Verdienste um die Gemeinde, und dabei wurde mir ebenfalls Anerkennung ausgesprochen. **Welches**

Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Vor allem die Gesetzgebung. Viele Gesetze sind einfach hinderlich. Wir haben langjährige Erfahrung auf diesem Gebiet, wissen, wie unsere Bewohner handeln und wo sie in Gefahr sind. Das Gesetz aber gibt ihnen eine Verfügungsgewalt, die oft ihrem wahren Zustand nicht entspricht. Wir können einen gefährdeten Bewohner beispielsweise nicht daran hindern, ins Kaffeehaus zu gehen und sich zu betrinken, oder sich auch einer Verletzungsgefahr auszusetzen. Leider werden wir bei der Gesetzgebung nicht mit einbezogen. Das Gesetz reagiert erst, wenn es zu spät ist oder wenn ein Unfall eingetreten ist, für dessen Verhinderung haben wir jedoch keine Handhabe. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, als „graue Eminenz" gesehen zu werden und als sehr umsichtig zu gelten, als jene, die Sorge trägt für das Gebäude und den menschlichen Ablauf. Ich merke auch, daß ich geme gesehen bin, wenn ich in den Betrieb gehe. Die Mitarbeiter freuen sich, mich zu sehen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle. Sie müssen den Chef akzeptieren und seinen Anweisungen folgen. Ein Problem dabei ist, daß es nicht genug ausgebildetes Pflegepersonal in Österreich gibt. Wir haben Mitarbeiter aus 14 Nationen, die teilweise sogar besser ausgebildet sind als Österreicher. Teilweise bilden wir unsere Mitarbeiter auch selbst aus, in der Hoffnung, daß sie dann eine gewisse Loyalität uns gegenüber zeigen, was leider nicht immer der Fall ist. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In erster Linie geht es um die Qualifikation, das Alter spielt keine Rolle. Ein neuer Mitarbeiter muß sich in den Betrieb einfügen können, und manchmal kann es da aufgrund der vielen Nationalitäten zu Problemen kommen, das muß man natürlich berücksichtigen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch Ermutigung, Freundlichkeit, aber auch durch das Gehalt. Zum Geburtstag bekommen sie einen Blumenstrauß, und wir machen Betriebsausflüge. Durch die große Anzahl an Mitarbeitern wird es natürlich schwieriger, jeden einzelnen zu motivieren. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich denke nicht, daß sie sich vor mir verstecken. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind innovativ und bieten eine umfassende Betreuung auf hohem Niveau. Wir bemühen uns auch im Bereich der Verpflegung eine besonders hohe Qualität anzubieten, das ist eine Art Familientradition. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Im privaten Bereich sind wir eigentlich ohne Konkurrenz. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es herrschte eigentlich immer ein fließender Übergang zwischen den beiden Bereichen, denn wir wohnten früher auch im Haus, so daß der Betrieb immer präsent war. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde geme den Rat aussprechen, den Betrieb nicht zu vergrößern, allerdings sind sich meine Söhne bewußt, daß es aufgrund der Wirtschaftslage notwendig ist, zu modernisieren und auszubauen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir wünschen uns, daß der Betrieb auf einer gesunden Basis weitergeführt werden kann.

✱ Bein Helmut

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Bein Helmut GmbH., 6932 Langen bei Bregenz, Reicharten 138. Geboren - Datum, Ort: 3. März 1964, Bregenz. Familienstand: Verheiratet mit Claudia, geb. Vonbank. Kinder: Chiara (1995) und Diana (1997). Eltern: Petronella und Otto. Mitgliedschaften: Obmann der Wassergenossenschaft Thal, Vorstandsmitglied des SOS-Kinderdorfes beim Zweigverein Dornbirn. Hobbies: Schifahren, Billard, Golf, klassische Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem erfolgreichen Abschluß meiner Lehre zum Konditor im Jahre 1982 war ich noch eine Saison in diesem Bereich tätig, bevor ich den Präsenzdienst absolvierte. Danach entschied ich mich dazu, dem erlernten Beruf den Rücken zu kehren, um in diversen Bars - wie Extrablatt oder Sherlock Holmes - als Barkeeper zu arbeiten. Während meines ersten Auslandsaufenthaltes 1984 verschlug es mich nach Australien, wo ich meine Englischkenntnisse verbessern konnte. Nach meiner Rückkehr nach Vorarlberg blieb ich der Gastronomie treu und arbeitete im Casino Kleinwalsertal, im Warther Hof und im Weinhaus Domer. Meine letzte Station in dieser Branche stellte das Hotel Einstein in St. Gallen dar, wo ich als Rezeptionsmitarbeiter beschäftigt war. Nach einem weiteren Aufenthalt in England erhielt ich 1992 über einen Freund, der als Geschäftsführer des Unternehmens Carini Etiketten GmbH in Lustenau tätig war, die Möglichkeit, in diesem Betrieb eine Stelle anzutreten. Mit dieser Anstellung legte ich meinen Grundstein in der Verpackungsbranche. Die Bundesländer Tirol, Salzburg, Steiermark und Oberösterreich zählten bei dieser Tätigkeit zu meinem Zuständigkeitsbereich. Nach drei spannenden und interessanten Jahren wechselte ich in ein Dornbirner Unternehmen derselben Branche, wo ich vier Jahre lang tätig war und zuletzt das Amt des Prokuristen bekleidete. Da ich immer den Wunsch nach beruflicher Selbständigkeit hegte, gründete ich im Juli 1998 das Unternehmen BEIN PACK & PRINT. Trotz anfänglicher Schwierigkeiten am österreichischen Markt ist es mir gelungen, in Deutschland Fuß zu fassen und gute Zahlen zu schreiben. Der Tätigkeitsbereich meines Unternehmens liegt in der Entwicklung von Kennzeichnungs- und Codiersystemen für die Verpackungsindustrie, wo wir als Einkäufer, Zwischenhändler und Auftraggeber weltweit tätig sind. Heutzutage müssen Produkte aufgrund gesetzlicher Vorschriften immer präziser und ausführlicher gekennzeichnet werden, was meinem Betrieb einen wesentlichen Vorteil verschafft. Wir legen unser Hauptaugenmerk auf den Thermotransferdruck, wodurch unsere Kunden im Vergleich zu anderen Druckern, für die erst Vorlagen erstellt werden müssen, um einiges schneller und flexibler handeln können.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die wichtigsten Erfolgskomponenten stellen für mich die Gesundheit und das passende private Umfeld dar, denn wenn ich beruflich etwas erschaffen, bewirken oder verändern möchte, sind Kraft und Ausgeglichenheit erforderlich. Ich übe meine Arbeit sehr geme aus, bin flexibel und kann mich, wenn notwendig, auch kurzfristig auf etwas Neues einstellen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Obwohl ich meine Ziele nie präzise definiert habe, bin ich doch Schritt für Schritt dort angelangt, wo ich ursprünglich hinwollte. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin flexibel und zeige vor keiner Herausforderung Scheu, sondern nehme sie mit Begeisterung an. Wenn ich einen Kunden beim ersten Mal nicht überzeugen kann, versuche ich es bei der nächsten Gelegenheit nochmals und gebe auch nach der zweiten Enttäuschung nicht auf. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Meiner Meinung nach sind beide Aspekte wichtig, denn einerseits gestaltet sich der

Markt langlebig, weshalb eine Imitation, die gleichzeitig eine Verbesserung darstellt, den Erfolg garantiert. Andererseits ist Originalität kein Garant dafür, daß ein Produkt bei den Abnehmern Anklang findet, denn der Markt entscheidet und nicht das Produkt. In meiner Branche sehe ich in der Imitation einen wesentlichen Vorteil, da man hier bestehende Ideen weiterentwickeln kann. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Die beiden Unternehmen in der Verpackungsbranche, in denen ich beschäftigt war, haben mich insofern geprägt, als ich mir Grundwissen aneignen und gleichzeitig das Vorhaben, mein eigenes Unternehmen zu gründen, reifen lassen konnte. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Team ist flexibel, jung und arbeitet sehr gut. Zudem verkaufen wir qualitativ hochwertige Produkte und müssen kaum Serviceeinsätze verbuchen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mein Verhalten der Konkurrenz gegenüber ist sehr offen, und es ehrt mich, wenn größere, weltweit bekannte Unternehmen sich für meine Produkte interessieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Da unser Unternehmen momentan noch auf zwei Standorte aufgeteilt ist, ist es mein Ziel, die gesamte Firma unter einem Dach zu vereinen und jede Position doppelt zu besetzen. Weiteres möchten wir einen 24-Stunden-Kundenservice im Internet erstellen, damit sich weltweit jeder Kunde jederzeit die notwendigen Informationen beschaffen kann. Für meine Position wünsche ich mir in Zukunft eine rechte Hand, auf die ich mich verlassen und der ich vertrauen kann, damit ich mehr Zeit für meine Familie aufbringen kann.

✱ Beirer Günther

● Zur Person

Beruf: Bäckermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Bäckerei Günther Beirer., 6971 Hard, Hofsteigstraße 111. Geboren - Datum, Ort: 13. April 1954, Hard. Familienstand: Verheiratet mit Angelika, geb. Rudigier. Kinder: Cornelia (1981) und Susanne (1987). Eltern: Hilda und Josef. Hobbies: Schifahren, Wandern, Segeln.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule entschied ich mich dafür, in die Fußstapfen meiner Vorfahren zu treten und ebenfalls den Beruf des Bäckers zu erlernen. Nach dem Abschluß meiner Lehre im Jahre 1972 legte ich nur einige Jahre später die Meisterprüfung ab, um 1989, nach der Pensionierung meines Vaters, die elterliche Backstube zu übernehmen. Leider ist die berufliche Existenz im Einzelhandel heute ein harter Kampf ums Überleben, da in der letzten Zeit durch die Eröffnung von Großmärkten in der nahen Umgebung einige Fachgeschäfte schließen mußten. Unsere einzige Chance ist, mit unserer Qualität zu überzeugen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wer erfolgreich sein möchte, muß bereit sein, sehr viel Fleiß und Schweiß zu investieren. Wenn es mir gelingt, ein interessantes und einzigartiges Produkt zu einem vernünftigen Preis anzubieten, das vom Kunden akzeptiert wird, sehe ich darin meinen Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja und Nein. In meinem Beruf erlebe ich Höhen, die mich erfolgreich sein lassen, und Tiefen, die ich überwinden muß. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Qualität unserer Produkte und der persönliche Kontakt zu unseren Kunden sind wesentliche Faktoren. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich treffe anstehende Entscheidungen grundsätzlich gemeinsam mit meinem Team, vor allem aber mit meiner Frau, die ebenfalls im Geschäft tätig ist. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern und Großeltern, die diesen Betrieb mehrere Jahrzehnte führten, haben meinen beruflichen Lebensweg sehr geprägt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Eine wichtige Form der Anerkennung stellt für uns das Lob unserer Kunden dar. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Leider werden ständig neue Großmärkte auf unserem übersättigten Markt in Vorarlberg aus dem Boden gestampft. Für kleine Fachgeschäfte ist es kaum mehr möglich, mit deren Preispolitik mitzuhalten. Unsere einzige Chance besteht darin, mit unserer ausgezeichneten Qualität die Großmärkte zu überbieten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter haben einen wesentlichen Anteil am Erfolg des Unternehmens, da sie selbständig und eigenverantwortlich handeln. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wenn unsere Lehrlinge gute Zeugnisnoten vorweisen können, bin ich gern dazu bereit, diese Leistung durch finanzielle Zuschüsse zu belohnen. Weiters lade ich meine Mitarbeiter gelegentlich nach Feierabend zum Abendessen oder ins Kino ein, nicht nur um sie zu motivieren, sondern auch, um ihnen zu zeigen, daß ich mit ihrer Arbeit zufrieden bin. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Wir verstehen uns als Team sehr gut, trotzdem erweisen meine Mitarbeiter mir den nötigen Respekt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir haben uns hinsichtlich der Öffnungszeiten sehr an unsere Kunden angepaßt und sind deshalb von morgens um fünf bis abends um sieben Uhr für unsere Kundschaft da. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir verhalten uns den Mitbewerbern gegenüber korrekt und versuchen, ihnen durch unser Qualitätsangebot immer einen Schritt voraus zu sein. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da meine Frau und ich beide im Geschäft tätig sind, steht der Beruf für uns beide natürlich sehr im Vordergrund. Es ist nicht immer einfach, Familie und Beruf im Gleichgewicht zu halten, aber wir haben uns sehr gut arrangiert. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Meiner Meinung nach muß jeder Mensch seine eigenen Erfahrungen sammeln, um herausfinden zu können, welcher Weg für ihn der richtige ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein großes Ziel ist die Eröffnung einer weiteren Filiale unserer Bäckerei in Vorarlberg. Allerdings stehen die Wahl des Standorts und der Eröffnungstermin noch in den Sternen.

✱ Bellen Van der Alexander Univ-Prof. Dr.

● Zur Person

Beruf: Universitätsprofessor für Volkswirtschaftslehre. Funktion: Vorstand. Tätig bei: Institut für Wirtschaftswissenschaften, Universität Wien., 1010 Wien, Hohenstauffengasse 9. Geboren - Datum, Ort: 18. Jänner 1944, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte, geb. Hüttner. Kinder: Nicolai (1963) und Florian (1968). Hobbies: Wandern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Bundessprecher der Grünen.

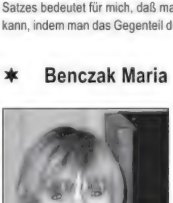
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meinem Studium war ich von 1968 bis 1976 Assistent am Institut für Finanzwissenschaften der Universität in Innsbruck, von 1972 bis 1974 war ich Research Fellow am internationalen Institut für Management und Verwaltung im Wissenschaftszentrum in Berlin. Ich habilitierte mich 1975 für Finanzwissenschaft und wurde 1976 außerordentlicher Universitätsprofessor an der Universität Innsbruck. Von 1977 bis 1980 war ich an der Verwaltungsakademie des Bundes in Wien beschäftigt, wurde 1980 zum ordentlichen Universitätsprofessor für Volkswirtschaftslehre an der Universität in Wien berufen und übte von 1990 bis 1994 die Funktion des Dekans bzw. Stellvertretenden Dekans an der Sozialwissenschaftlichen Fakultät aus. Seit November 1994 bin ich Abgeordneter zum Nationalrat im Klub der Grünen und wurde 1997 zum Bundessprecher der Grünen gewählt. Meine Forschungsschwerpunkte am Institut für Wirtschaftswissenschaften sind Planungs- und Finanzierungsverfahren im öffentlichen Sektor, z.B. Kosten-Nutzen-Analysen, Infrastrukturfinanzierung, Steuerpolitik, öffentliche Ausgaben, staatliche Regulierungspolitik, öffentliche Unternehmen, Verkehrspolitik und Umweltökonomie.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, das zu erreichen, was man sich als Ziel vorgenommen hat (manchmal stellt sich nicht das ein, was man sich vorgestellt hat). Erfolg ist nicht unbedingt mit Geld zu messen, aber es ist beruhigend, wenn man aus der Situation herauswächst, in der man jeden Schilling umdrehen muß. In der Wissenschaft ist es ein Erfolg, eine Professur zu erhalten. Dabei muß man sehr viel Glück haben, weil es wesentlich mehr Bewerber als Positionen gibt. In der Politik ist es ein Erfolg, wenn die Partei einen Stimmenzuwachs verzeichnen kann. Es wäre ein Erfolg, wenn sich Österreich zu einem aufgeklärten und sozialbewußten Land entwickeln würde und nicht ein Land bleibt, das von kleinkrämerischen Interessen dominiert wird. Der Erfolg in der Politik ist nicht nur in Stimmen, sondern auch an der allgemeinen Atmosphäre im Land spürbar. In der Wissenschaft gilt man dann als erfolgreich, wenn man den Nobelpreis bekommt, oder wenn man jedes Jahr drei Artikel in den weltbesten Zeitschriften publiziert. Diesen Erfolg habe ich nicht und werde ich auch nicht haben. In beschränktem und bescheidenem Rahmen bin ich in der Wissenschaft aber doch erfolgreich. Seit einiger Zeit ist bei mir auch die Politik dazu gekommen. Es schadet natürlich nicht, wenn man in die Wissenschaft und in die Politik eine gewisse Intelligenz mitbringt, aber viele in der Politik haben es auch ohne akademische Ausbildung geschafft. In der Politik braucht man eher ein Gespür für Menschen und Problemstellungen. In beiden Fällen (Wissenschaft und Politik) braucht man Glück, das bedeutet, daß im richtigen Moment Dinge passieren, auf die man keinen Einfluß hat, dennoch muß man diese dann aber gleich nutzen. Mein Glück in der Wissenschaft war, daß mein Vorgänger ein Angebot aus Bonn annahm und dadurch seine Stelle frei wurde. Bei jeder Entscheidung geht man von der Vergangenheit aus, wie jemand war, und nicht von der Zukunft, wie jemand wird. Das macht verschiedene Nominierungen nicht gerade einfach. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Die Familie ist ein Sicherheitsnetz, das in psychologischer und finanzieller Hinsicht nicht leicht ersetzt werden kann. Eine gut funktionierende Familie ist etwas Schönes. Für die Karriere kann die Familie ein störender Faktor werden, weil man Karriere meistens zwischen 30 und 40 Jahren macht, und wenn man verheiratet ist und Kinder hat, führt das unvermeidlich zu einem Zeitproblem. Ein erheblicher Teil meiner Karriere ist zu Lasten der Familie gegangen, aber man sollte nicht eitel sein und sagen: „Es wäre besser gewesen, wenn ich mehr Zeit der Familie gewidmet hätte", weil man nie weiß, wofür es gut war. Man kann nur das Ergebnis und nicht die Entwicklung messen. Ich habe in jungen Jahren meinen Weg definiert und bin dann diesen Weg gegangen. Meine Prioritäten haben sich im Laufe der Zeit nicht geändert. Was sich änderte ist die innere Einstellung. Heute wäre ich nicht bereit, hohe Risken zu Lasten Dritter einzugehen und würde überlegen, ob sie den Preis wert sind. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In der Wissenschaft verbal durch Gespräche mit einem eingeschränkten Kreis von Kollegen. In der Politik aus den Medien, die unberechenbar sind. Die eigenen Leute in der Partei äußern ihre Meinung aber klar und deutlich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern gaben mir viel Wärme und brachten mir Pflichtgefühl bei, aber auch das Gefühl der Zweifelhaftigkeit von Bindungen, das Gefühl des Provisoriums. Sie waren Emigranten und dachten, daß sie auch wieder gehen würden, wenn sich die Situation ändert. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Interesse an Neuem. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wenn ich aus der aktiven Rolle der Partei zurücktrete, möchte ich eine stabilere, attraktivere und regierungsfähigere Grüne Partei hinterlassen. **Ihr Lebensmotto?** Mir gefällt der Spruch des berühmten Komikers der 30er Jahre, W. C. Fields, der für seine bitter-zynischen Bemerkungen bekannt war: „Wer Hunde und Kinder schlägt, kann kein ganz schlechter Mensch sein". Der Sinn dieses Satzes bedeutet für mich, daß man Werte durch Kontraste hervorheben kann, indem man das Gegenteil davon sagt, was erwartet wird.

✱ Benczak Maria



● Zur Person

Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Benczak Gartencreation GmbH & Co KG., 7011 Siegendorf, St. Margarethner Straße 44. Geboren - Datum, Ort: 14. Februar 1961. Familienstand: Verheiratet mit Rudolf. Kinder: Christoph (1981) und Julia (1985). Eltern: Maria und Johann Neukam. Hobbies: Floristik, Lesen, Salsa-Tanzen.

● Karriere

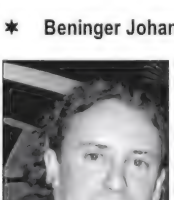
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura im Jahre 1980 an der Handelsakademie in Eisenstadt und meiner Heirat im Jahre 1981 begannen mein Mann und ich, unsere gemeinsame Firma aufzubauen. Ich hatte schon immer einen Hang zum kaufmännischen Arbeiten, und im Jahre 1985 absolvierte ich die Ausbildung zur Meisterfloristin und übernahm die Leitung unseres gemeinsamen Blumengeschäftes. Am liebsten gestaltete ich Großraumdekorationen für Restaurants und Firmen, wie BMW, Schlumberger, Do & Co oder

Taubenkobel bzw. Hochzeitsfloristik. 1993 verkaufte ich das Blumengeschäft und begann für unser Gartengestaltungsunternehmen neue Wirtschafts- und Marketingstrategienzu entwickeln. 1998 erfolgte die Änderung der Einzelfirma in eine Kapitalgesellschaft, und seither fungiere ich als Geschäftsführerin des Unternehmens Benczak Gartencreation GmbH & Co KG. Seit dieser Zeit liegt der Schwerpunkt der Firma auf Gartenprojekten in neuen Dimensionen und dem Bereich der Garten- und Landschaftsplanung. Seit 2005 ist die Firma auch international tätig. Am liebsten verwirklichen wir Gärten, wo Kreativität, Einfühlungsvermögen, Liebe zum Detail und ein sinnvolles Gesamtkonzept gefragt sind. Unser Ziel ist die Steigerung der Lebensqualität im Gartenbereich. Wir arbeiten mit Künstlern wie Robert Schneider (Lichtobjekte) und Hannes Maltrovsky-Haider zusammen. Besonderes intensiv und kritisch widmeten wir uns in den letzten Jahren dem Thema „Wasser im Garten". Neben dem künstlerischen wird auch der wirtschaftliche Aspekt nicht aus den Augen verloren. Für den Planungsbereich wurde in eine aufwendige CAD-Anlage investiert, die unter anderem der Visualisierung von Plänen im Garten- und Landschaftsbereich dient. Die ständige Modernisierung des Fuhrparks und der Gartenmaschinen und -geräte ist eine Selbstverständlichkeit.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich die harmonische Ergänzung aller wichtigen Lebensbereiche, wie Familie, Freunde, Natur und Beruf. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich persönlich als erfolgreich. Sicherlich sind meine Erfolge in manchen Zeiten größer, in anderen Zeiten weniger groß. Ich habe Visionen und setze es mir zum Ziel, diese dann gemeinsam mit meinem Mann in unserem Unternehmen umzusetzen. Die Verwirklichung meiner Vorhaben gehört zu meinen großen Erfolgen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend waren sicherlich meine Liebe zu schönen Dingen und mein Drang zur Perfektion. Durch meinen starken Willen, meinen Ehrgeiz und meine Sensibilität war es mir immer möglich, Erfolge zu erzielen. Auch muß eine gewisse Bereitschaft zum Risiko vorhanden sein. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Soweit es sich um Routineangelegenheiten handelt, versuche ich, sachlich an diese heranzugehen. Bei Kundenanliegen und bei der Planung von neuen Projekten sind Menschenkenntnis und Kreativität gefragt. Unseren Kunden will ich die Gewißheit geben, daß sie von uns ihren ganz persönlichen, nach ihren Wünschen und Bedürfnissen gestalteten Garten bekommen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Im großen und ganzen glaube ich, daß Frauen nicht mehr leisten müssen, um den Männern gleichgestellt zu sein. Doch wenn man sich als Frau in einer reinen Männerdomäne (etwa im Bauwesen) bewegt, bedarf es schon größerer Anstrengung, um sich durchzusetzen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Im Gartenbereich ist das Kopieren von bestehenden Anlagen unmöglich. Natürlich hole ich mir von verschiedenen Bereichen Anregungen, doch im Endeffekt steht Originalität immer im Vordergrund. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meines Erachtens nimmt mich mein Umfeld großteils als zuverlässige Person wahr. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Als Verfechterin von Teamarbeit bin ich der Ansicht, daß meine Mitarbeiter eine wesentliche Rolle bei meinem Erfolg spielen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter suche ich nach dem persönlichen Auftreten, der menschlichen Reife und dem fachlichen Wissen aus. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Die Mitarbeiter sollen sich einbringen können und dabei die Identität der Firma mittragen. Die Gruppe muß harmonieren, wenn kreativ und effizient miteinander gearbeitet werden soll. Freude an der Arbeit stellt eine Form der Motivation dar. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Viele Kunden werden zu Freunden und viele Freunde zu Kunden. Im übrigen sind meine Kinder bereits erwachsen und gerade dabei, ihr eigenes Leben zu gestalten. Dadurch bleibt mir und meinem Mann genug Zeit für unser Privatleben. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Früher investierte ich sehr viel Zeit in meine berufliche Fortbildung. Jetzt beschäftige ich mich mehr mit menschlicher Fortbildung, und diese geschieht in jeder alltäglichen Situation. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Unser Unternehmen soll sich weiterhin erfolgreich entwickeln. Mein nächstes Ziel ist es, die Firma international erfolgreich zu positionieren. **Ihr Lebensmotto?** Lebe Dein Leben.

✱ Beninger Johann



● Zur Person

Beruf: Bankkaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: J. Beninger GmbH Transporte und Botendienst., 1020 Wien, Karmelitergasse 13. Geboren - Datum, Ort: 6. Dezember 1972, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Alexandra. Kinder: Niko (2000). Eltern: Johann und Christine. Hobbies: Sport, Familie, Firma. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Betreiber des Internet Cafés am Bahnhof Wien-Nord ab 2007.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Grundausbildung begann ich 1988 eine Lehre zum Bankkaufmann. Diese Lehre war für mich eine Notlösung - ich wollte eigentlich eine Koch-Kellner-Lehre machen -, war jedoch mit dem Sport am besten kombinierbar. So konzentrierte mich auch nach Abschluß der Lehre 1991 auf eine Profi-Karriere im Fußball, die ich 1998 beendete. Ich spielte während dieser sieben Jahre für Stockerau, Vienna, S/W Bregenz und den Wiener Sportklub. Mein Vater, Angestellter in der Druckerei SPV-Druck GmbH, brachte mich auf die Idee eines Botendienstes. Die J. Beninger GmbH war damals schon als so genannter Firmenmantel in Besitz meines Vaters, die Anteile wurden auf mich überschrieben. Ich begann ganz klein mit einem Transportbus und erledigte selbst sämtliche Lieferfahrten. Durch Mundpropaganda aufgrund meiner zuverlässigen Arbeit war es bereits im Jahr 2000 möglich, zusätzlich einen Klein-LKW zu kaufen und einen Mitarbeiter für Botenfahrten einzustellen. In den letzten Jahren konnte ich noch weitere Kunden akquirieren, drei weitere Arbeitsplätze schaffen und meinen Fuhrpark auf vier Wagen ausbauen. Die J. Beninger GmbH ist kein Funktransport, sondern auf täglich im vorhinein fixierte Fahrten und Lieferrouten für die Kunden spezialisiert.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Spaß an der Arbeit. Ich betrachte die Arbeit und den daraus resultierenden persönlichen und finanziellen Gewinn als einen positiver Teil meines Lebens. **Sehen Sie**

sich als erfolgreich? Die ersten Jahre meiner Firma waren von harter Arbeit und natürlich auch von Rückschlägen geprägt. Ich habe mir mit meinem Unternehmen ein sehr gutes Standbein aufgebaut und plane nun die Eröffnung eines Internet Cafés. So gesehen kann ich sagen, daß ich erfolgreich bin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war sicher mein Durchhaltevermögen, das aus dem täglichen Druck im Leistungssport resultiert. Auch meine direkte und ehrliche Art, mit Menschen umzugehen, und meine Flexibilität sind wichtige Faktoren. Letztere ist wichtig, um sich auf die verschiedensten Situationen einzustellen, denn man hat sowohl im Beruf als auch privat mit vielen unterschiedlichen Menschen zu tun, denen man auch dementsprechend begegnen muß. Ich denke, ich kann das sehr gut und bleibe dabei auch authentisch. Ausschlaggebend war aber auch die mittlerweile langjährige Verbindung zu meiner Lebensgefährtin Alexandra. Als ich noch Profi-Fußballer war, wollte ich von einer festen Bindung nichts wissen. Das war eine schwere Zeit für sie und hatte auch eine kurzfristige Trennung zur Folge. Als ich endlich erwachsen wurde, war sie noch immer für mich da. Ich habe andere Werte entdeckt, wie Zuverlässigkeit und Verantwortungsbewußtsein. Diese Werte haben sich nach der Geburt meines Sohnes noch vertieft. Heute könnte ich mir ein Leben ohne die beiden nicht mehr vorstellen und werde alles dafür tun, damit ich meiner Familie ein sicheres und schönes Leben bereiten kann. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich organisiere die Administration und akquiriere die Kunden persönlich. Das bedeutet viel Arbeit, macht mir aber viel Freude. Der persönliche Kontakt mit dem Kunden vor Ort ist mir sehr wichtig, da ich dadurch die individuellen Bedürfnisse erkennen und dementsprechend agieren kann. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich zum richtigen Zeitpunkt den Absprung vom Fußball schaffte, mich neu orientierte und meine Verbindung zu Alexandra wieder aufnahm. Sie ist der ruhige Pol in unserer Beziehung, sie gibt mir Kraft und festigt auch mich in meiner Persönlichkeit. Seit diesem Zeitpunkt weiß ich, wo ich hingehöre. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater Johann ist nach wie vor mein erster Ansprechpartner in beruflichen wie auch in privaten Dingen. Seine ehrliche Meinung ist mir bis heute sehr wichtig. Mein Trainer Bogdan Maszthaler prägte mich in Sachen Korrektheit und Durchhaltevermögen. Er war immer Vorbild für mich. Für ihn galt das Motto: „Am Platz die harte Arbeit, danach das freundschaftliche Beisammensein." Das versuche ich heute auch bei meinen Mitarbeitern umzusetzen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In der Familie ist die Anerkennung eher zurückhaltend, obwohl ich weiß, daß sie stolz auf mich ist. Von den Kunden bekomme ich die Anerkennung durch positives Feedback und Verlängerung der Jahresverträge. Das zeigt mir, daß mein Team gute Arbeit leistet. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich bin sehr direkt und polarisiere. Entweder man kann mit mir etwas anfangen, oder eben nicht. Das finde ich auch sehr in Ordnung. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Eine sehr große. Meine Mitarbeiter haben fixe Touren für fixe Kunden. Dadurch werden sie auch in gewisser Weise in deren Organisation mit eingebunden. Daher bedarf es auch Kommunikationsfähigkeit und guter Umgangsformen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die einzig fachliche Voraussetzung für mein Geschäft ist der Führerschein. Ob ich jemanden einstelle, entscheide ich nach meinem Gefühl. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir haben kein typisches Chef-Angestellten-Verhältnis. Ich gehe sehr freundschaftlich mit ihnen um und vermittle ihnen, daß sie wesentlich zum Erfolg beitragen. Dadurch hat meine Autorität noch nie gelitten, obwohl fast alle älter sind als ich. Solange die Arbeit gemacht wird, gebe ich ihnen auch alle Freiheiten, um sich entfalten zu können. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Sie sehen mich als pünktlich zahlenden Arbeitgeber und korrekten Kollegen. Das beweist auch die geringe Fluktuation. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die größte Stärke meiner Firma ist unsere Flexibilität, die aus der übersichtlichen Größe des Unternehmens resultiert. Wir sind ein gut zusammengespieltes, pünktliches und zuverlässiges Team, und der persönliche Kontakt wird bei uns großgeschrieben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich kann mir meine Zeit gut einteilen. Wichtig ist für mich, meinen Sohn täglich in den Kindergarten bringen zu können und wieder abzuholen. Die Zeit mit ihm und mit meiner Frau bedeutet mir sehr viel. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, meine Firma erfolgreich weiterzuführen und auszubauen. 2007 werde ich am Bahnhof Wien-Nord ein Internet Café eröffnen. Privat möchten wir ein zweites Kind.

✱ Beran Ingrid

● Zur Person

Beruf: Schneidermeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Ingrid Beran Braut- und Abendkleider., 1110 Wien, Simmeringer Hauptstraße 36/2. Geboren - Datum, Ort: 8. Juli 1962, Wien. Kinder: Barbara (1988). Ehrungen: Gewinnerin eines Preises bei einer Miß-Wahl, 1981. Hobbies: Tanzen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule besuchte ich die vierjährige Höhere Lehranstalt für Mode und Bekleidungstechnik HBLA Michelbeuern, die ich erfolgreich abschloß. Ich belegte noch ein Jahr die Meisterklasse an der HBLA Michelbeuern und sammelte anschließend vier Jahre lang Praxis im Entwerfen von Brautmode. Im Oktober 1986 gründete ich mein eigenes Atelier, Ingrid Beran Braut- und Abendkleider. An Modeschauen der Innung und Hochzeitsmessen nehme ich jährlich teil, um meine Entwürfe und Modelle zu präsentieren.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich stecke mir Ziele, auf die ich mit Beharrlichkeit hinarbeite. Wenn ich meine Ziele erreiche, fühle ich mich erfolgreich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe erreicht, was ich mir vorgenommen habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Schon bevor ich damit begann, Brautkleider auf professionelle Art und Weise zu entwerfen, schneiderte ich Modelle für Freundinnen. Die intensive Handarbeit, die immer mein größtes Hobby war, erforderte einen intensiven zeitlichen Einsatz. Mein Vater war anfangs nicht begeistert, daß ich so jung den Schritt in die berufliche Selbständigkeit wagte. Meine Mutter unterstützte mich schließlich auf meinem Weg, so gut sie es konnte, und diese Hilfe spornte mich an. Mein Beruf bereitet mir nach wie vor große Freude. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Es kommt schon noch vor, daß manche Kundinnen einem männlichen Berufskollegen den Vorzug geben. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** In jedem Entwurf steckt Individualität - alleine bei den Ausschnittformen stehen unzählige Varianten zur Auswahl. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Bruder war mir ein Vorbild, denn er verstand es, sich beruflich zu etablieren. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Positive Mundpropaganda von Kundinnen freut mich am meisten. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich setze die persönlichen Vorstellungen, mit denen meine Kundinnen zu mir kommen,

Copyrighted material

auf hohem Niveau um. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich sehe andere Vertreter meiner Branche nicht als Konkurrenten, sondern als Kollegen. Mancher Herrenschneider schickt Kundinnen zu mir, und im Gegenzug vermittle ich ihm Kunden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich schlafe selten länger als fünf Stunden. Meine Tochter ist bei Modeschauen gerne als Begleiterin dabei. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich fungierte eine Zeitlang als Beisitzende in der Prüfungskommission meiner Berufsinnung. Diese Phase war sehr interessant. Im Moment fehlt mir aber die Zeit, obwohl heutzutage Computer die Entwurfsarbeit unterstützen und neue Gestaltungsmöglichkeiten bieten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es hilft enorm, sich Ziele zu stecken. Wenn man sich für die berufliche Selbständigkeit entscheidet, geht man am besten in kleinen Schritten vor. Geduld ist auf diesem Weg eine notwendige Tugend. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bin dankbar, wenn ich weiterhin so gut ausgelastet bin wie bisher. Ich möchte in Zukunft vielleicht einen Lehrling oder ein Lehrmädchen ausbilden. Ein wichtiges Ziel ist, weiterhin gesund zu bleiben, und in unmittelbarer Zukunft werde ich auch einmal an Urlaub denken.

✱ Berchem Theodor Prof. Dr.

● Zur Person

Beruf: Universitätsleiter. Funktion: Präsident. Tätig bei: Julius-Maximilians-Universität Würzburg., 97070 Würzburg, Sanderring 2. Geboren - Datum, Ort: 22. Mai 1935, Bonn. Familienstand: Verheiratet mit Marie-José. Kinder: Valérie (1962), Astrid (1966), Stéfanie (1968) und Béatrice (1970). Eltern: Maria und Hermann. Schöpferische Akte: 80 romanistische Publikationen, 600 Publikationen zur Hochschul-, Bildungs- und Kulturpolitik. Ehrungen: Zehn in- und ausländische Orden, 13 Ehrendoktorate, zwei Ehrenprofessuren, ein Ehrensenator. Mitgliedschaften: Diverse Mitgliedschaften in Ausschüssen, Gremien, Kommissionen, Vorständen und Stiftungen. Hobbies: Klassische Gitarre. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Zahlreiche ehrenamtliche Tätigkeiten im Bereich des Bildungs- und Kulturwesens.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner erfolgreichen Schulzeit, ich absolvierte das eigentlich auf neun Jahre angelegte Gymnasium in sechs Jahren, konnte ich mittels eines Stipendiums in Köln, Genf und an der Sorbonne in Paris studieren und schloß mein Studium der Romanistik, Anglistik und Slavistik im Jahr 1963 ab. 1966 habilitierte ich mich, woraufhin ich im Jahr 1967 im Alter von 32 Jahren als ordentlicher Professor für Romantische Philologie an der Universität Würzburg angestellt wurde. Damit erreichte ich ein seit langem gehegtes Ziel. Was folgte, war nur bedingt geplant. Die Studentenunruhen führten dazu, daß ich 1969 in sehr jungen Jahren zum Dekan gewählt wurde. So kam ich zudem in den Senat der Universität, und es sprach sich herum, daß ich meine Aufgabe nicht schlecht erfüllte. Weitere Tätigkeiten in Ausschüssen an verschiedenen Universitäten stellten mich jedoch aufgrund des sehr großen zeitlichen Aufwandes vor die Entscheidung, mich entweder wieder ganz der wissenschaftlichen Arbeit oder ausschließlich der Hochschulpolitik zu widmen. Ich sah persönlich die wichtigere Aufgabe im Dienst der ganzen Universität, da die Zeiten sehr turbulent und die Probleme sehr vielfältig waren. Ich stellte mich der Wahl zum Präsidenten an der Universität Würzburg und übernahm nach einem interimistischen Jahr als Rektor 1976 diese Funktion, die ich noch immer innehabe. Parallel dazu ergab sich eine Reihe anderer Tätigkeiten wie die des Präsidenten der Rektorenkonferenz und seit 1988 die des Präsidenten des Deutschen Akademischen Austauschdienstes. Vor drei Jahren wollte ich das Amt des Universitätspräsidenten niederlegen. Da sich jedoch kein Nachfolger bewarb, sah ich mich gezwungen, die Universität bis zum Höchstalter von 68 Jahren weiterhin zu leiten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich hatte bisher eigentlich keine Zeit, meine Erfolgserlebnisse zur Kenntnis zu nehmen. Es bereitet mir natürlich Freude, wenn ich sehe, daß meine Arbeit von anderen anerkannt wird. Wenn ich meine Ziele erreiche und mir meine Arbeit gelingt, bin ich zufrieden. Vieles passierte mir in meinem bisherigen Leben jedoch einfach durch Zufälle. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß ich mich bei allem, was ich mache, mit vollem Einsatz einbringe. Auch kann ich sehr gut mit Menschen umgehen und verfüge über genügend Verhandlungsgeschick. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Spätestens mit meinem Ordination in sehr jungen Jahren sah ich mich bestätigt und auf dem richtigen Weg. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich hatte einen Volksschullehrer, der sich dafür einsetzte, daß ich studieren konnte, obwohl ich aus eher einfachen Verhältnissen stammte und dies keine Selbstverständlichkeit war. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfuhr in meinem bisherigen Berufsleben viele Erfahrungen. Über mein allererstes Ehrendoktorat habe ich mich besonders gefreut. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Leider sind viele universitäre Bereiche in Deutschland im Vergleich zu anderen führenden Industrienationen unterfinanziert, was angesichts der momentanen Haushaltslage noch verschärft wird. Trotzdem steht meine Universität recht gut da. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde dazu raten, nie aufzugeben sondern aus jeder Situation heraus zu versuchen, das Beste zu geben. Man muß kein asketischer Mensch sein, um erfolgreich zu sein, im Gegenteil: Ein gewisser Handlungsbedürfnis und eine gewisse Unruhe sind Voraussetzung dafür, sich stets weiterzuentwickeln. Das eigene Potential sollte man zur Wirkung bringen, ohne dabei jedoch auf Kosten anderer zu agieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bekam bereits vor drei Jahren ein Angebot aus Frankreich, das ich schon damals annehmen wollte, ich konnte es jedoch aufgrund der Tatsache, daß sich in Würzburg kein Nachfolger für mich fand, nicht wahrnehmen. Da mit Ende des Monats September 2003 meine Funktion als Präsident der Universität definitiv endet und dieses Angebot weiter besteht, möchte ich im Oktober dem Ruf nach Paris folgen.

✱ Bergmann Gottfried

● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Kasalm - Inhaber Gottfried Bergmann., 8010 Graz, Kaiser Josef Platz, Stand 14. Geboren - Datum, Ort: 7. Oktober 1946, Graz. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Helga Sarközzi. Kinder: Sabine (1977) und David (1979). Eltern: Gottfried und Gertrude. Schöpferische Akte: Seit 1993 regelmäßige Informationsbroschüre „Kasalmecho", „Kaszettl, Notizen zur Förderung der Käsekultur", Informationsbroschüre über gesunde Ernährung und Makrobiotik, „Umweltkompaß Liebenau", 1989. Ehrungen:

Copyrighted material

Umweltfreundlichstes Lebensmittelgeschäft der Steiermark, 1989 im Rahmen der Aktion „Klug entscheiden, Müll vermeiden". Hobbies: Motorradfahren, Schifahren, Klassische Musik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Präsenz auf verschiedenen Bauernmärkten in der Steiermark.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volks- und Hauptschule in Graz und absolvierte anschließend eine Lehre zum Einzelhandelskaufmann bei der Firma Kirwasser am Kaiser Josef Platz. Nach zweijähriger Tätigkeit im elterlichen Betrieb, einem Lebensmittelgeschäft, beschloß ich 1968, nach Deutschland zu gehen, um Erfahrungen zu sammeln und war bei der Konsumgenossenschaft Penzberg in Mittenwald in Oberbayern als Lebensmitteleinzelhandelskaufmann tätig. 1969 wechselte ich nach Kempten im Allgäu, wo damals der erste Großmarkt „Kaufmarkt Feneberg" eröffnet wurde. Ich war dort als stellvertretender Abteilungsleiter tätig, doch ich stellte bereits damals fest, daß der Umgang mit der Ware in Großmärkten nicht meinen Vorstellungen entsprach. Nach einem Jahr wechselte ich daher nach München-Schwabing, wo ich in einem Edeka-Laden mit angeschlossener Bäckerei als Ladenleiter beschäftigt war. 1970 bewarb ich mich bei der Firma Vorwerk als selbständiger Handelsvertreter für den Vertrieb von Staubsaugern. Diese Tätigkeit war eine wertvolle Erfahrung, denn sie verschaffte mir Selbstvertrauen und ein vernünftiges Einkommen, und bereits nach einem Jahr wurde ich zum Gruppenleiter befördert und hatte die Verantwortung für den Aufbau der Gruppe und die Einschulung der Mitarbeiter inne. Ein schweres Unglück meines Vaters zwang mich 1975 dazu, nach Österreich zurückzukehren, um das Geschäft meiner Eltern zu übernehmen. 1980 entschied ich mich für eine damals völlig neue Orientierung im Lebensmittelhandel und gründete den Bioladen „Vollwertkost naturbelassen Bergmann". Ich beschaffte mir umfangreiche Informationen zu den Themen Lebensmittel und Ernährung durch Lesen, den Besuch von Seminaren im In- und Ausland, Fasten usw. 1992 wurde ich eingeladen, gemeinsam mit Herrn Matzer einen Stand auf der Grazer Messe zu betreuen. Allein in dieser einen Woche verkauften wir 34 Getreidemühlen. Auf der Messe war auch ein Käser aus Vorarlberg, der Käse zur Verkostung anbot und mir Zugang zu Vorarlberger Käsern verschaffte. 1993 beschloß ich mich auf diesem Gebiet zu spezialisieren und eröffnete die „Kasalm", einen reinen Biokäsestand am Kaiser-Josef-Platz. 1994 machten wir eine Rundreise durch Österreich und drehten einen Film über biologische Käseproduktion in Österreich, den wir unseren Kunden sowie Schulen und Kindergärten zur Verfügung stellten. Mein Stand am Kaiser-Josef-Platz entwickelte sich rasant. 1999 verkaufte ich meinen Bioladen, und seither konzentriere ich mich ausschließlich auf Käse. Meine Wäre kommt aus Österreich, Deutschland, der Schweiz, Italien und Frankreich Anfangs boten wir 20 Käsesorten, mittlerweile sind es 80, darunter zahlreiche exklusive Spezialitäten. Ich kenne von jedem Käse nicht nur den Namen, sondern weiß auch, wo er herkommt, wie der Käser heißt und wie der Käse erzeugt wurde, und der Kunde hat außerdem die Möglichkeit, jeden Käse zu kosten. Daneben haben wir mittlerweile ein sehr gutes Weinsortiment. Einmal jährlich veranstalte ich zudem mit sehr großem Erfolg einen „Abend der harmonischen Genüsse", eine Verkostung von Käse und Wein im exklusiven Ambiente des Schlosses Eggenberg.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die Ziele, die ich habe, zu verwirklichen, ob finanziell, beruflich oder auch privat, und zwar eigenständig, ohne Mitwirkung von Kammern oder Organisationen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren vor allem die Tatsache, daß ich stets die beste Qualität anbiete, sowie mein großes Wissen über Herkunft und Produktion der Ware. Außerdem kann ich gut organisieren. Was auch immer benötigt wird, es gelingt mir immer, das Gewünschte zu finden, ob es ein Gailtaler Speck oder ein Almkas aus 1.800 Metern Höhe ist. Natürlich gibt es viele Nachahmer, aber ich bin ohnehin immer einen Schritt voraus. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Es gibt Leute, die mich schief anschauen, wenn ich mit meinen exklusiven Produkten komme, weil sie nur auf den Preis achten. Und dann gibt es andere, die sich schon die ganze Woche darauf freuen, bei mir einzukaufen. Samstags stehen die Leute bis zu 20 Minuten Schlange, um ihren Lieblingskäse zu bekommen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter müssen gute Verkäufer sein und selbst gerne Käse essen. Sie müssen sich das notwendige Know-how aneignen und dem Kunden auch vermitteln können. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich habe kein Problem mit seriösem Mitbewerb, doch es ist mir ein Anliegen, daß Konsumenten nicht „verschaukelt" werden, zum Beispiel, indem am Bauernmarkt Batterieeier als Freilandeier verkauft werden oder ein Händler sich als Produzent ausgibt. Da kann ich schon sehr ungehalten werden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate den jungen Menschen, sich mit dem täglichen Essen mehr zu befassen, sich Gedanken zu machen, wie zum Beispiel Butter gemacht wird, welches Getreide und Gemüse es gibt und wo die Produkte herkommen, die sie täglich essen.

✱ Bertel Maria

● Zur Person

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Cafe Espresso Johannneshöhe - Bertel KEG., 9500 Villach, St. Johanner Straße 56. Geboren - Datum, Ort: 27. Juni 1953, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Wolfgang. Kinder: Mario (1969), Ingo (1970) und Evelyn (1972). Eltern: Franziska und Johann. Hobbies: Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich heiratete bereits im zarten Alter von 16 Jahren, unmittelbar nach der Pflichtschule. Zwischen 1969 und 1972 kamen auch gleich unsere drei Kinder zur Welt, und ich war zunächst hauptberuflich Hausfrau und Mutter. Da das Geld knapp war, arbeite ich in der Nacht bei einer Tankstelle, während die Kinder schliefen. Durch meine herzliche, offene Art war ich bei den Kunden sehr beliebt und das Geschäft lief sehr gut. Ein väterlicher Freund meinte eines Tages, daß ich durch meinen freundlichen Umgang mit Kunden auch in der Gastronomie gute Chancen hätte - ich solle doch ein Café eröffnen. Die Idee gefiel mir, ich machte die Konzessionsprüfung und übernahm in Spittal ein kleines Espresso, das ich von 1977 bis 1983 führte. Leider war

meine Ehe nicht sehr glücklich, ich ließ mich scheiden und ging zurück nach Villach. Ich arbeitete einige Jahre in verschiedenen Betrieben, Restaurants, einer Bäckerei und schließlich über acht Jahre in einer Seniorenresidenz. Dann geriet das Seniorenheim in wirtschaftliche Schwierigkeiten, und es kamen neue Eigentümer. Sie wollten mich zwar weiter beschäftigen, aber zu einem geringeren Lohn. Da es in meinem Leben vorwärts und nicht rückwärts gehen soll, lehnte ich ab. Durch Zufall entdeckte ich dann in Villach ein Café Espresso, das mir sehr gut gefiel und zu haben war. Mein damaliger Freund und heutiger Ehemann meinte nur, ich sei verrückt, mich mit 46 Jahren nochmals auf so ein Abenteuer einzulassen. Ich erkannte darin aber meine Chance, und am 1. Mai 1999 eröffnete ich mein Lokal „Johanneshöhe". Es war die richtige Entscheidung, das Café läuft wunderbar und macht sehr viel Spaß. Ich habe ein sehr gutes, bunt gemischtes Publikum und viele treue Stammgäste.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich möchte das anhand eines Beispiels deutlich machen: Wenn ich nach zwei Wochen Urlaub wieder ins Café komme und meine Gäste sagen: „Fein, daß du wieder da bist, du hast hier gefehlt!", ist das mein kleiner, persönlicher Erfolg. Die Anerkennung durch meine Kunden, ihre jahrelange Treue ist die schönste Bestätigung für mich als Mensch und Geschäftsfrau. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein höflicher, geradliniger Mensch und habe ein heiteres Wesen. Auch als Angestellte war ich stets gewissenhaft und loyal. Meine offene, kommunikative Art kommt mir in der Gastronomie sehr zugute, und das ist wahrscheinlich ein wichtiger Erfolgsfaktor. Viele Gäste kommen nicht nur wegen des guten Kaffees oder der guten Küche, sondern auch wegen meiner Person. Vielleicht habe ich ja eine positive Aura und hätte auch eine gute Psychologin abgegeben. In meiner Branche muß man das richtige Feeling für Menschen haben, muß zuhören können, aber auch Freude verbreiten. Meine Stammkunden nennen das Café Johanneshöhe ihr „Wohnzimmer". Das ist ein wunderbares Kompliment. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Gastgewerbe wird in Österreich durch viel zu viel Vorschriften und Behördenwillkür schikaniert. Die Gastronomie könnte viel einträglicher wirtschaften, würden nicht die Politik und teilweise unsinnige Gesetze den Unternehmer behindern. Es gibt aber auch viele Neider. Ich wurde schon auf der Gemeinde angezeigt, weil ich die Sperrstunde um 15 Minuten überzogen hatte. Das ist schon hart, speziell in der Anfangszeit. Aber trotz dieser kleinen Probleme macht die Arbeit sehr viel Spaß. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich liebe meine Mitarbeiter, als wären sie meine eigenen Kinder, wir sind eine große Familie. Ich lege großen Wert auf Pünktlichkeit, Ehrlichkeit und Zuverlässigkeit, und auf meine Mitarbeiter kann ich mich hundertprozentig verlassen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe meinem Mann von Anfang an klar gemacht, daß er mich niemals fragen soll, wann ich heimkomme. Ich verlasse nicht um 22 Uhr das Café, nur weil ich es ihm versprochen habe. Das Lokal und meine Gäste sind mein Leben, da sind die Grenzen zum Privatleben schwimmend. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Möglichst keine Schulden machen und die Rechnungen immer pünktlich bezahlen. Der sorgsame Umgang mit Geld ist für ein erfolgreiches Geschäft sehr wichtig. Vor allem nicht über die Verhältnisse leben, sonst beginnt ein Teufelskreis, aus dem man nur schwer wieder herauskommt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wenn es die Zeit erlaubt, werde ich meine Memoiren schreiben und so mein ereignisreiches Leben aufarbeiten. **Ihr Lebensmotto?** Lächelnd durchs Leben gehen.

✱ Berthiller Franz

„Erfolg ist für mich eine Nahrung der Seele, damit ich mich gestärkt fühle."

● Zur Person

Beruf: Landwirt, Weinbau- und Kellermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Berthiller Energie- & Umwelttechnik., 3474 Winkl 22. Geboren - Datum, Ort: 28. November 1949, Neustift im Felde. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Franz Rudolf (1974), Barbara (1975) und Marie Therese (1976). Eltern: Leopold und Theresia. Schöpferische Akte: Patente. Ehrungen: Staatspreis für Innovation, 1980. Mitgliedschaften: Dorferneuerungsverein, Tullner Jagdclub, Freiwillige Feuerwehr, Donauhochwasserschutz Wasserverband Tullnerfeld Nord. Hobbies: Jagd. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Entwicklungstätigkeit, Ortsvorsteher.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde als Weinbau- und Kellermeister ausgebildet, beschäftigte mich dann aber mit innovativen Entwicklungen verschiedener Geräte und Technologien und besitze mittlerweile weltweit Patente. Gemeinsam mit einem Freund entwickelte und forschte ich an verschiedenen Techniken, wobei viele davon umgesetzt und auf den Markt gebracht wurden, wie etwa die Biostromerzeugung, wo der Strom bereits ins öffentliche Netz eingespeist wird. Die entsprechenden Entwicklungskosten waren enorm - in Kooperation mit zwei großen österreichischen Firmen, unterstützt von Geldern des Forschungsförderungsfonds, jedoch tragbar. Krönung meiner Bestrebungen auf diesem Gebiet war die Verleihung des Staatspreises für Innovation im Jahre 1980. Im Moment liegt der Schwerpunkt meiner Entwicklungen auf Biodieseltechnologie, gefolgt von Biomassefeuerung. Die Zeit ist aufgrund der Entwicklung des Ölpreises jetzt erst reif für diese Technologie. Dafür haben wir eine Technik entwickelt, mittels derer wir Wasserstoff aus Biomasse, sprich nachwachsenden Rohstoffen, herstellen, woraus wir dann Biodiesel erzeugen. Österreichweit sind Biodieselanlagen in Planung, wie etwa in Enns und Wien/Lobau, wobei aber unsere eigene Anlage um einen Bruchteil dieser Kosten errichtet werden kann. Nach einem weiteren Umbau liegt uns bereits die Tauglichkeitsbescheinigung mittels Untersuchungszeugnissen vor, wo uns in der Verarbeitung mit der Einhaltung von 20 Parametern hundertprozentige Effizienz bescheinigt wird. Wir führen den Betrieb im Familienverband, gemeinsam mit einem kaufmännischen Partner. Mein Sohn, der kürzlich sein Doktorat in Biotechnologie erworben hat, unterstützt mich hier sehr.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich eine Nahrung der Seele, damit ich mich gestärkt fühle. Ich habe mir Fachkompetenz aus verschiedensten Fachgebieten angeeignet, um überall Einblick zu haben. In der Entwicklungsphase wird sehr viel investiert, dann erst geht es an die Umsetzung. In diesem Abschnitt befinde ich mich gerade. Erfolg wird dann auch nach außen sichtbar, wenn sich der finanzielle Aspekt dazugesellt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich. Auch mein jetziges Projekt wird enorm erfolgreich - das weiß ich. **Was war ausschlaggebend**

Copyrighted material

für Ihren Erfolg? Der Weg war auch dornig, und es war nur mit Hilfe meiner Frau, die mir den nötigen Freiraum zugestand, möglich, diesen Erfolg zu erzielen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Man muß Rückschläge am Weg zum Erfolg einkalkulieren, ihnen die Stirn bieten und sich sagen: Mit mir nicht! In Krisenzeiten sollte man sich etwas zurückzunehmen, jedoch den Glauben an seine Sache aufrechterhalten. Auch mit dem Glauben an Gott gehe ich gestärkt in einen neuen Tag. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine Stärken sind mein Innovationsdenken, meine Fachkompetenz im technischen Bereich und meine sozialen Stärken. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** In der Zusammenarbeit mit einigen Professoren der TU Wien konnte ich enorm viel lernen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Was bei den großen Konzernen passiert, läßt sich nicht immer nachvollziehen. Weiters weiß der Gesetzgeber, daß in Zukunft vermehrt Biodiesel nötig sein wird, weil der Bedarf an Kraftstoffen steigt. Dennoch wird der entsprechende Weg vom Gesetz her enorm erschwert. Gerade jetzt in Zeiten der Energiepreissteigerung würde sich Bioenergie rechnen, denn das Geld bliebe im Land, und viele Arbeitsplätze könnten geschaffen werden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie spielen eine wichtige Rolle. Im technischen Bereich beschäftige ich zwei Mitarbeiter, wir bewirtschaften aber auch noch 20 ha Johannisbeerfelder und 40 ha landwirtschaftliche Nutzfläche - wobei ich mir gerade aus wirtschaftlichen Gründen die Verpachtung überlege, da sich die Roheinnahme halbiert hat. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das Privatleben kommt gerade etwas zu kurz, weil es schon vorkommt, daß ich auch an den Wochenenden arbeite. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Für mich passiert Weiterbildung tagtäglich, auch gilt für mich das Motto „Learning by doing". **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich habe das Gefühl, daß die jungen Leute heute zu übersättigt sind und zu wenig Fleiß an den Tag legen. Die Ostländer und China werden der Welt zeigen, was Fleiß bedeutet. Nur mit Leistung kommt man weiter, und hier wird die Jugend umdenken müssen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wenn meine Anlage erstklassig läuft, kann ich in fünf Jahren in Pension gehen.

✶ Berthold Martin

● Zur Person

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Wirtshaus am See, Martin Berthold., 6900 Bregenz, Seepromenade 2. Geboren - Datum, Ort: 15. Mai 1963, Bregenz. Hobbies: Beruf, Tauchen, Biken, gut Essen und Trinken. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Obmann Stellvertreter der Fachgruppe Gastro-nomie bei der WKO.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Im Jahre 1978 begann ich auf Anraten meiner Eltern im Restaurant Mangold in Lochau die Doppellehre zum Koch und Kellner. Nachdem ich meine Ausbildung im heutigen Haubenrestaurant erfolgreich abgeschlossen hatte, wechselte ich 1982 den Betrieb, um als Koch in der Sommersaison im Gasthof Torggel in Röthis und in der Wintersaison im Gasthaus Brunnenhof in Lech zu arbeiten. Nach vier lehrreichen Jahren Saisonarbeit sehnte ich mich nach einer neuen Herausforderung. Ich bewarb mich beim Hotel Post in Bezau als Küchenchef, wo ich weitere acht Jahre tätig war. Die Erfahrungen, die ich während der Ausübung meiner unterschiedlichen Tätigkeiten sammelte, erachte ich heute in meiner Selbständigkeit als sehr wertvoll, da sie ein wesentlicher Bestandteil meines gegenwärtigen Erfolgs darstellen. Mit meinem Geschäftspartner und besten Freund eröffnete ich 1995 das Wirtshaus am See in Bregenz. Das Aufgabengebiet meines Partners umfaßte das Buffet und den Servicebereich, während meine Verantwortung in der Leitung der Küche und des Einkaufs lag. Die allgemeine Geschäftsführung und die administrativen Tätigkeiten teilten wir uns, bis er sich nach fünf Jahren entschied, dem Gastgewerbe den Rücken zu kehren, um mehr Zeit mit seiner Familie verbringen zu können. Nachdem ich für einige Zeit die Führung des Wirtshauses alleine übernommen habe, entschied ich mich vor vier Jahren, erneut einen Geschäftsführer einzustellen, der mir den Rücken stärkt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Im Erfolg sehe ich das alleinige Erreichen der Ziele, die ich mir gesteckt habe, ohne daß ich beispielsweise im Familienbetrieb durch einen Genera-tionenwechsel an die Spitze komme. Ich bin meinen eigenen Weg gegangen, den niemand für mich geebnet hat. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Trotz der ein-fachen Lehrausbildung als Koch und Kellner habe ich mehr erreicht als viele Menschen, die jahrelang studierten, weshalb ich mich aus diesem Blickwinkel als erfolgreich betrachte. Ich denke, um Erfolg zu erleben, ist es erforderlich hart zu arbeiten und die Ziele konsequent zu verfolgen. Ich bin froh, daß ich mich früh für die Selbständigkeit entschieden habe, denn ich hätte heute nicht mehr die Kraft und Energie, etwas so Großes zu verwirklichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Das waren ganz klar mein Ehrgeiz und mein Durchhaltevermögen, die es mir ermöglichten, das Ziel der Selbständigkeit nie aus den Augen zu verlieren. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich habe das Privileg, in einer Position zu agieren, in der ich Aufgaben delegieren kann. Egal ob im Service - oder Küchenbereich, ich verfüge über kompetente Teamleiter, auf die ich mich verlassen kann und die in meinem Sinne entscheiden. Ich lasse diese allerdings nie alleine mit der Verantwortung, heikle Entscheidungen zu treffen. Alle zwei bis drei Wochen halte ich interne Besprechungen ab, bei denen Probleme besprochen und nach Lösungen gesucht werden. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gab zwei entscheidende Situationen in meiner beruflichen Laufbahn. Das war einerseits die Entscheidung vor zehn Jahren, mich gemeinsam mit meinem besten Freund selbständig zu machen, und andererseits die Einstellung meines neuen Geschäftsführers vor einigen Jahren, der mir eine sehr große Hilfe ist und mir sehr viel Arbeit und Verantwortung abnimmt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich lade meine Mitarbeiter öfters spontan auf ein Essen oder ein Getränk nach Feierabend ein. In solchen Situationen ergeben sich sehr gute

Gelegenheiten, offene Gespräche zu führen. Dadurch kann ich eventuelle Anliegen oder Wünsche meiner Mitarbeiter besser erkennen und auf sie eingehen, denn oft sind die Leute am Arbeitsplatz zu reserviert, um Beschwerden direkt auszusprechen. Ich lege sehr viel Wert auf ein harmonisches Betriebsklima, in dem sich die Mitarbeiter wohl fühlen, weil es sich letztendlich auf unsere Gäste überträgt. Ein wichtiger Punkt in Bezug auf das Arbeitsklima sehe ich in der leistungsgerechten Entlohnung, denn die beste Motivation ist sinnlos, wenn der Mitarbeiter von seinem Gehalt nicht leben kann. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Eine unserer vordergründigen Stärken sehe ich in meinen Mitarbeitern, die ihre Tätigkeit mit Spaß ausüben. Eine weitere Stärke liegt in der Küche, die mit innovativen, leichten Speisen lockt, dabei aber genauso der traditionellen, gutbürgerlichen Küche gerecht wird. Dadurch ist für jeden Geschmack ein Angebot vertreten.

✱ Berti Mario

● Zur Person

Beruf: Gewerblicher Vermögensberater, Wohnbaufinanzierungsexperte. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: CREAFINA Finanzierung und Vermögensberatung Gesellschaft mbH., 6911 Lochau, Alberlochstraße 21. Geboren - Datum, Ort: 14. April 1974, Bregenz. Hobbies: Fitneß, Fußball.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen in Ihrer Karriere? Mein ursprünglicher Wunsch war es, Rechtswissenschaften zu studieren und als Rechtsanwalt in einer Kanzlei zu arbeiten. Da ich aus einfachen Verhältnissen stamme, war es meinen Eltern finanziell nicht möglich, mir diesen Wunsch zu erfüllen. Ich steckte mir also ein neues Ziel und begann die Ausbildung zum gewerblichen Vermögensberater. Nebenbei begann ich intensiv zu lernen, um rasch die entsprechende Prüfung absolvieren zu können. Diese Ausbildung ist der Matura gleichzusetzen. Parallel dazu besuchte ich den Lehrgang „Wohnbaufinanzierungsexperten", den ich mit gutem Erfolg absolvierte. Nachdem ich im Alter von 21 Jahren meine Ausbildungen mit Erfolg abgeschlossen hatte, wagte ich den großen Schritt in die Selbständigkeit. Ich eignete mir das nötige Basiswissen an und baute Schritt für Schritt ein gefestigtes Netzwerk auf, welches das Fundament für meine 2003 gegründete Firma CREAFINA darstellte. Mit der Gründung meines eigenen Unternehmens habe ich mir meinen lang ersehnten Traum erfüllt. Aus heutiger Sicht - elf Jahre später - weiß ich, daß ich den richtigen Weg eingeschlagen habe, denn zum jetzigen Zeitpunkt zählen namhafte Politiker, ein Autohersteller aus Bayern sowie angesehene Unternehmer aus der Schweiz, Österreich und Deutschland zu meinen Klienten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß ich auf mein Berufsleben zurückschauen und feststellen kann, all meine Ziele aus eigener Kraft erreicht und mir ein gefestigtes Fundament geschaffen zu haben, auf dem ich sowohl meine geschäftliche als auch meine private Zukunft aufbauen kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Da ich ganz unten begann und mich ohne fremde Hilfe Schritt für Schritt hocharbeitete, betrachte ich

mich heute als erfolgreich. Trotzdem bin ich ein normaler Typ geblieben, der weiterhin ehrgeizig seine Ziele verfolgt, einen gewöhnlichen Lebensstil pflegt und nicht auf andere herabschaut, sondern jegliche Art von Erfolg bei anderen auch respektiert. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß mein starker Wille, meine Durchsetzungskraft, meine Agilität und meine Zielstrebigkeit sehr viel zu meinem heutigen Erfolg beitrugen. Habe ich mir etwas vorgenommen, setze ich alles daran, es auf bestmögliche Weise zu erreichen. Ich weiß, was es heißt, Tag und Nacht arbeiten zu müssen, um sein Leben finanzieren zu können. Dadurch habe ich gelernt, mich durch niemanden von meinem Weg abbringen zu lassen und niemals aufzugeben. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Da ich von mir selbst und meinen Leistungen überzeugt bin, kann ich mich selbst sehr gut motivieren und arbeite an den Herausforderungen mit sehr viel Selbstvertrauen und Euphorie. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Viele Aufträge wickelte ich gemeinsam mit Geschäftspartnern und Kooperationsunternehmen ab, die Laufbahn meiner Karriere bestimmte allerdings nur ich allein durch eine positive Einstellung und viel Engagement. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Markt an Vermögensberatern und Finanzierungsexperten ist mittlerweile gesättigt. Glücklicherweise erkannte ich diese Problematik früh genug und weitete mein Netzwerk auf ganz Europa aus. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Aufgrund meines gefestigten Netzwerkes, das ich mir in den letzten Jahren sehr konsequent und engagiert aufbaute, habe ich eine gesunde Basis für längerfristige Geschäfte. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich arrangiere meine Termine so, daß ich all meine privaten Interessen verwirklichen kann, was natürlich nicht immer möglich ist. Derzeit steht mein Geschäftsleben an oberster Stelle, wenn ich mir allerdings Zeit für mein Privatleben nehmen möchte, finde ich auch einen Weg, dies zu tun. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn du etwas im Leben erreichen möchtest, dann glaube fest an dich, und du wirst deine Ziele und Träume verwirklichen können. Blicke immer nach vorne und nicht zurück. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Da ich vor einigen Jahren einen schweren gesundheitlichen Rückschlag erleiden mußte, steht meine Gesundheit für mich heute an erster Stelle. In beruflicher Hinsicht ist es mein Ziel, in naher Zukunft in Dubai Fuß zu fassen und weiterhin erfolgreich europaweit zu agieren.

✱ Bestereimer Alexander

● Zur Person

Beruf: Musiker, Komponist, Tontechniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: ABS Tonstudio., 1180 Wien, Thimigasse 28. Geboren - Datum, Ort: 25. März 1964, Wien. Hobbies: Musik, Basketball, DVD.

● Karriere

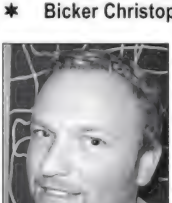
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich nahm schon früh Klavierunterricht in der Musikschule der Stadt Wien, denn das Interesse für Musik war bei mir immer da. Bald begann ich in einer Band

Keyboard zu spielen. Billy Joel hat mich unter anderem inspiriert, ich lernte Saxophon, und mit 16 Jahren nahm ich bei Teddy Ehrenreich Unterricht. Ich begann Arrangements für Klavier von bekannten Liedern zu schreiben. Mein Vater kaufte mir viele Musikbücher. Da ich die Harmonielehre beherrschte, begann ich die Melodien auszuschmücken und eigene Melodien zu kreieren. Mit der Teenagerzeit erwachte das Interesse für die Technik, und ich machte meine ersten Versuche mit dem Synthesizer. Ich wollte das Metier beherrschen, daher studierte ich zunächst Nachrichtentechnik an der TU und wechselte später an die SAE, eine private Tontechnikerschule, die ich nach eineinhalb Jahren als ausgebildeter Dipl.-Ing. der Tontechnik abschloß. Danach begann ich als freier Tontechniker zu arbeiten, unter anderem beim Donauinselfest und in Studios. Seit Jänner 1993 besitze ich ein eigenes Tonstudio. Ich komponiere Filmmusik für viele Bereiche - angefangen von Naturdokumentationen über Industriefilme bis hin zu Werbespots. Anerkennung als Komponist brachte mir der Werbespot für Maldone, der sehr lange im ORF lief. Inzwischen habe ich viel komponiert, zum Beispiel die Musik für eine Tanzperformance im Museumsquartier und etliche CDs für Verlage, die Hintergrundmusik verkaufen. Ich spiele auch verschiedene Musikarten, unter anderem Jazz, Pop-Musik und Rock-Musik. Seit 1997 bin ich Mitglied der Band „Drums on Earth". Da die Entwicklung im Bereich der Technik und insbesondere auch der Tontechnik sehr rasch vorangeht, passe ich mich diesen Veränderungen an. Heute beschäftige ich mich dementsprechend auch sehr viel mit dem Medium DVD. Obwohl ich persönlich den warmen Ton der alten Vinylplatten immer noch sehr schätze und diese auch weiterhin in Verwendung habe, faszinieren mich die Möglichkeiten der Digitaltechnik ebenfalls sehr.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, das verwirklichen zu können, wovon man träumt. Das muß man aber Schritt für Schritt tun. Wenn ich zum Beispiel „Drums on Earth" zu einem Welterfolg bringen möchte, muß ich in Österreich anfangen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, nach meiner Definition schon, denn ich kann das tun, was mich freut - zumindest mehrheitlich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Fähigkeit zu träumen. Träumen kann jeder Mensch, man muß sich nur die Freiheit nehmen, es auch zu tun. Wenn man einen Traum hat, dann muß man den Weg, der zur Verwirklichung dieses Traumes führt, einschlagen. Man muß konsequent und kontinuierlich Schritt für Schritt daran arbeiten. Man muß sich auch selbst motivieren können und flexibel sein, das hilft bei der Verwirklichung der Träume. Ausschlaggebend war sicher auch, daß ich mir eine gewisse Kontinuität bewahrte. Das scheint ein Gegensatz zur Flexibilität im technischen Bereich zu sein, dennoch muß man an seinen Zielen festhalten, auch wenn einem einmal der Wind ins Gesicht bläst. Kontinuität heißt auch, sich über eine längere Zeiten hinweg mit Dingen zu beschäftigen, die mit dem gesteckten Ziel zusammenhängen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine wichtige Entscheidung war für mich, von meiner vorhergehenden Adresse an meinen heutigen Standort zu übersiedeln. Diese Übersiedlung war durchaus ein schwerer Schritt, weil so etwas ja auch immer mit vielen Komplikationen verbunden ist, aber es war letztendlich doch die richtige Entscheidung, weil hier nun einiges einfacher ist. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wenn ich auf der Bühne stehe, erfahre ich Anerkennung durch den Applaus. Dann höre ich auch persönliche Meinungen von Menschen, die CDs von mir gekauft haben und denen sie gefallen. Bei Aufträgen für Industriefilme erfährt man Anerkennung durch die bezahlte Rechnung. Manchmal höre ich auch Lob von Freunden, die meine Filmmusik im Fernsehen gehört haben. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Anpassungsfähigkeit und die Flexibilität, die es mir erlauben, die Bedürfnisse der Kunden ganz individuell zu befriedigen. Da heute ja jedermann zu Hause schon seinen Computer und deshalb auch immer spezifischere Wünsche hat, muß ich mich viel genauer auf die Persönlichkeit der Kunden einstellen. Ich produziere keine Fließbandprodukte, sondern arbeite sehr individuell. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Die Branche ist recht überschaubar, und ich sehe sie nicht als Konkurrenz. Andere Komponisten komponieren anders, und andere Techniker bieten auch andere Dienste an. Ich gebe mein Bestes und versuche nicht, andere auszustechen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das ist bei mir eigentlich dasselbe, aber ich versuche oft, die beiden Bereiche ganz bewußt zu trennen. Es ist heute auch nicht mehr so wie früher, daß ich unbedingt jeden Auftrag annehmen muß. Ich gönne mir lieber die eine oder andere Entspannung, auch wenn mir währenddessen ein Verdienst entgehen könnte. Ich kann heute andere Prioritäten setzen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Kürzlich erwarb ich ein neues Computer-Musikprogramm, da muß ich mich dann natürlich auf dem laufenden halten. Den Zeitaufwand für Fortbildung kann ich allgemein aber nicht wirklich quantifizieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, so lange wie möglich meine Arbeit zu machen. Ich bin mit meinem Studio zufrieden und möchte es so erfolgreich wie bisher weiterführen.

✱ Bicker Christopher



● Zur Person

Beruf: Friseur- und Perückenmachermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Friseur Bicker Christopher., 3650 Pöggstall, Hauptplatz 14. Geboren - Datum, Ort: 27. Juli 1973, Melk. Familienstand: Verheiratet mit Nicole. Kinder: Mariella (2002) und Elisa (2004). Eltern: Christine und Helmut. Mitgliedschaften: MFC Jungschlag, Fischereiverein Ybbs. Hobbies: Modellbau, Modellflug, Kraftsport, Fischen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Solarium, Kosmetik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Obwohl ich aus einer Friseurfamilie stamme, wurde mir nach Abschluß der Pflichtschule freigestellt, welchen Beruf ich ergreifen möchte. Ich entschied mich schließlich aus freien Stücken dazu, den Friseurberuf zu erlernen. Gemeinsam mit meinen zwei Brüdern, von denen jeder heute ein eigenes Geschäft führt, absolvierte ich die Lehre im elterlichen Betrieb. Nach der

Gesellenprüfung arbeitete ich im Geschäft meines älteren Bruders in Wien mit und half ihm beim Aufbau seines Friseursalons. Diese drei Jahre waren für mich sehr prägend, da ich über L'Oréal auch Leute vom Film kennenlernte und am Wochenende bei diversen Clubbings frisieren konnte. Wieder zurück in Pöggstall legte ich die Meisterprüfung ab, und seit 2003 leite ich nun meinen eigenen Salon.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Schon als Kind war mein Berufsziel, Friseur zu werden. Daher ist für mich das Erreichen dieses Zieles gleichbedeutend mit Erfolg. Kleinere Erfolge sind natürlich positiv abgelegte Prüfungen und Kurse, aber auch die Tatsache, eine wunderbare Familie zu haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, wenn ich sehe, was ich bisher erreicht habe, bin ich recht erfolgreich. Ich hoffe, daß es so bleibt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich gehe offen auf Menschen zu und kann gut mit ihnen umgehen. Auch bestätigt man mir ein sonniges Gemüt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Meines Erachtens gibt es keine großen Probleme, zumindest bausche ich kleine nicht dazu auf. Ich gehe durchwegs positiv an Herausforderungen heran, da ich glaube, daß alles zu bewältigen ist. Manche Dinge brauchen nur die entsprechende Zeit. Natürlich wiegen manche Probleme schwerer, aber ich lasse mich davon nicht unterkriegen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Beruflich fühle ich mich immer dann erfolgreich, wenn ich eine außergewöhnliche Frisur kreiere, die dem Kunden und mir selbst besonders gut gefällt. Privat empfinde ich jeden Tag als Wunder, da ich meine Kinder aufwachsen sehen kann. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Obwohl ich in Wien eine interessante und lehrreiche Zeit verlebte, war meine Rückkehr nach Pöggstall gut und richtig. Die Lebensqualität ist hier für mich eine weit höhere. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Meiner Meinung nach soll man ein Unikat bleiben. Die Leute spüren einfach, wenn man nicht authentisch und damit einfach nicht ehrlich ist. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, mein Vater, der meinen Weg vorgezeichnet hat. Meine Lehrzeit war nicht immer leicht und oft sehr ermüdend, da es von sieben Uhr früh bis acht Uhr abends kein anderes Thema gab - und auch nicht viel Freizeit. Ein richtiges Idol habe ich nicht, doch ich bin der Meinung, daß es überall etwas zu lernen gibt - selbst bei Lehrlingswettbewerben konnte ich mir Wissen aneignen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Zufriedenheit meiner Kunden und meinen großen Stammkundenstock werte ich als Anerkennung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In der Berufsschule sind die Prüfungsinhalte veraltet, und meines Erachtens wird auch viel zu streng geprüft. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine wichtige Rolle. Das Verhältnis zu meinen Mitarbeiterinnen ist sehr freundschaftlich, und sie genießen viele Freiheiten - ich bekomme das ja wieder mannigfach zurück. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Das Können wird bei einem Probetag unter Beweis gestellt. Ansonsten entscheide ich nur nach dem Bauchgefühl, und ich hatte diesbezüglich immer recht viel Glück. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir motivieren uns gegenseitig. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Da wir kein sehr großer Betrieb sind, kommt es ganz selten zu Wartezeiten. Auch legen wir großen Wert auf Weiterbildung und können unseren Kunden immer die neuesten Trends präsentieren. Es gibt uns seit drei Generationen, daher haben wir schon den Status eines Platzhirschen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich verstehe mich mit allen Mitbewerbern recht gut, obwohl ich glaube, daß es in dieser Region zu viele Friseure gibt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Diese beiden Bereiche lassen sich ganz gut miteinander vereinbaren. Meine Frau fängt demnächst auch im Geschäft an. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bilde mich laufend weiter, um auf den nächsten Trend vorbereitet zu sein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich beobachte die Tendenz zum Einzelkämpfer. Daher rate ich zu mehr Gemeinschaft und Unternehmungen mit Freunden und in der Natur. Eltern sollten ihre Kinder mehr unterstützen und ihr Interesse am Berufsleben wecken. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich liebe meinen Beruf, in dem ich auch noch lange tätig sein möchte.

✱ Biegler Ingeborg

● Zur Person

Beruf: Kauffrau. Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Biegler Medizinelektronik E. Biegler GmbH., 3001 Mauerbach, Allhangstraße 18a. Geboren - Datum, Ort: 11. April 1946, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ernst. Kinder: Werner (1976). Eltern: Emil und Marianne Richter. Ehrungen: Niederösterreichischer Innovationspreis 2002. Hobbies: Filme gestalten, Reisen.

● Karriere

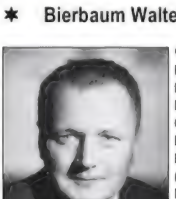
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Aus familiären Gründen war ich schon früh auf mich selbst angewiesen, so daß ich auch schon bald ein großes Maß an Selbständigkeit an den Tag legte. Ich absolvierte die Handelsakademie, und da ich mich schon damals für medizinische Fragen interessierte, nahm ich die Gelegenheit, zwei Jahre lang im AKH in Wien zu arbeiten, gerne wahr. Über diese Tätigkeit kam ich auch mit der medizintechnischen Industrie in Berührung. Anschließend wechselte ich zur Wiener Firma Comesa, einem damals noch jungen medizin- und labortechnischen Unternehmen, wo ich über zehn Jahre lang tätig war. Ich konnte dort meinen eigenen Bereich selber aufbauen, was eine große Herausforderung und eine wesentliche Erfahrung darstellte. Dort lernte ich auch meinen späteren Mann kennen, und sehr schnell erkannten wir, daß wir auch beruflich gemeinsame Interessen verfolgten. Wir beschlossen, uns gemeinsam selbständig zu machen. 1973 gründeten wir das Unternehmen Biegler Medizinelektronik, mit dem wir ganz klein anfingen, ohne Kredite und nur mit einem einzigen Mitarbeiter. Zunächst hielten wir parallel zur beruflichen Selbständigkeit unser Angestelltenverhältnis noch aufrecht, was für das Privatleben natürlich nicht gerade zuträglich war. Gleichzeitig erarbeitete ich mir über einen Zeitraum von über drei Jahren in Abendseminaren das noch zusätzlich nötige kaufmännische Wissen, das mir bis heute von großem Nutzen ist. Die Anfänge waren wirklich hart, wir packten bei allem selber an, aber wir hatten auch das Glück, das Betriebsgrundstück zu besitzen. Unser Unternehmen wuchs dann langsam, aber stetig, und 1980 beschäftigten wir bereits fünf Mitarbeiter. In der Folge konnten wir Kontakt zu einem Pharmaunternehmen aufbauen, das auf der Suche nach neuen Produkten

war. Mitte der achtziger Jahre intensivierten sich unsere Aktivitäten, wir entwickelten Applikationssysteme und bauten mit der Entwicklung eines Blut- und Infusionswärmers ein zusätzliches Standbein auf. Dieses Produkt entwickelte sich langsam zu einer ganzen Produktlinie und wurde schon bald über ein entsprechendes Distributorennetz weltweit vertrieben. Der Tätigkeitsbereich unseres Unternehmens umfaßt die Herstellung medizinelektronischer Geräte und medizinischer Kunststoffartikel für den Einmalgebrauch, wobei unser besonderes Augenmerk auf der kundenorientierten Entwicklung von Problemlösungen liegt. Mittlerweile zählt die Biegler Medizinelektronik 40 Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, daß meine Tätigkeit einen Sinn hat, daß sie den Menschen Nutzen bringt, und daß meine Lebensqualität darunter nicht leidet. Erfolg heißt auch, gute Arbeit zu leisten und zu sehen, daß diese auch als solche anerkannt wird. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend war neben der Qualität unserer Produkte wohl die Tatsache, daß wir unser Unternehmen nie als „Cash Cow" betrachtet haben, sondern immer wieder - und viele Jahre auch ohne Fremdkapital - in das Unternehmen investiert haben. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Jetzt nicht mehr, aber in dieser Hinsicht hat sich in den letzten Jahren auch einiges geändert. Trotzdem muß man auch heute noch als Frau oftmals mehr Leistung erbringen, um sich im wirtschaftlichen Wettbewerb zu bewähren. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ein bestimmtes Ereignis gab es nicht, doch etwa zehn Jahre nach der Firmengründung wurde mir bewußt, daß die Entwicklung unseres Unternehmens sehr erfolgreich verläuft. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich habe keine konkreten Vorbilder. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die größte Anerkennung ist für mich, daß meine Mitarbeiter mich schätzen, und daß sie mir gegenüber sehr offen sind. Persönliche Anerkennung ist mir durchaus wichtig, und ich freue mich, wenn sie sich auch offenbart. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Problem unserer Branche ist, daß es viele kleine Firmen - vor allem im Handel - gibt, die sich nicht scheuen, Preisdumping zu betreiben. Manches Mal werden unsere - auch geschützten - Produkte kopiert, aber damit muß man auch leben können. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine ganz wesentliche Rolle. Der Mitarbeiter ist der wichtigste Teil des Unternehmens, daher muß er seinem Stellenwert gemäß auch Anerkennung finden und wissen, daß seine Meinung gehört und er miteinbezogen wird. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Als Frau bin ich zwar eher gefühlsbetont, aber natürlich kann die Auswahl nicht alleine nach gefühlsmäßigen Kriterien erfolgen. Es muß zwar beim ersten Gespräch die Chemie stimmen, aber ich lege auf Fachkompetenz und Ausbildung ebenso hohen Wert. Zu guter Letzt muß der Bewerber auch zum Team der jeweiligen Abteilung passen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Indem ich einen sehr guten persönlichen Kontakt pflege, indem ich die Ideen, die sie einbringen, mit Anerkennung aufnehme, und indem ich sie in den Ablauf des Betriebes einbeziehe. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich denke doch, von meinen Mitarbeitern geschätzt zu werden. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Flexibilität ist unsere wesentlichste Stärke. Wir haben die Möglichkeit, auf Kundenwünsche rasch und kostengünstig zu reagieren. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Für mich lassen sich diese beiden Bereiche sehr gut miteinander vereinbaren. Ich habe im Laufe der Jahre immer danach getrachtet, Zeit für mein Privatleben zu haben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein berufliches Ziel ist, gemeinsam mit dem gesamten Team die Firma durch Diversifikation weiter zu festigen und auch unsere Exportaktivitäten noch auszuweiten, um ein gesundes österreichisches Familienunternehmen an die nächste Generation übergeben zu können. Mein privates Ziel sehe ich darin, dabei nie die persönliche Lebensqualität zu vernachlässigen. **Ihr Lebensmotto?** Tu, was du möchtest, ohne anderen zu schaden.

✱ Bierbaum Walter Mag.



● Zur Person

Beruf: Betriebswirt. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: R+M Ressourcen + Management GmbH., 7350 Oberpullendorf, Rottwiese 65. Geboren - Datum, Ort: 11. September 1964, Eisenstadt. Kinder: Lisa (1990) und Peter (1993). Hobbies: Kochen, Wein, Lesen, Fußball, Schifahren, Bergwandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura, die ich 1983 am Bundesrealgymnasium Mattersburg ablegte, begann ich 1984 mit dem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Wirtschaftsuniversität Wien. Bereits im zweiten Studienabschnitt war ich einschlägig beruflich tätig. 1991 schloß ich mein Studium mit der Sponsion zum Magister ab. Bis 1996 arbeitete ich als Controller. 1996 übernahm ich die Leitung des Finanzwesens in der Umweltdienst Burgenland GmbH. Im Dezember 2004 gründete ich gemeinsam mit meinem Partner, Dipl.-Ing. Helmut Krug, die R+M Ressourcen + Management GmbH. Diese Firma bietet Leistungen in den Bereichen Management auf Zeit, Projekt und Unternehmensentwicklung, Schnittstellenmanagement und strategische Partnerschaften. Der inhaltliche Themenschwerpunkt sind Abfallwirtschaft und Erneuerbare Energien. Den Umsatz der Firma erzielen wir derzeit je zur Hälfte im In- und Ausland, wobei der Auslandsanteil in Zukunft steigen wird.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mein gestecktes Ziel zu erreichen. Erfolg liegt auch darin, daß ich den beruflichen Bereich mit dem persönlichen in Einklang bringe, und ein Erfolg kann es schließlich auch sein, wenn ich einmal das Ziel nicht erreiche, aber auf dem Weg dahin viele Erfahrungen gesammelt habe. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich im Sinne meiner Definition als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Geduld und innere Ruhe sind wichtige Faktoren auf dem Weg zum Erfolg. Eine gute fachliche Ausbildung ist sicherlich die Basis zum Erfolg, aber genauso wichtig ist auch meine abgerundete Persönlichkeit. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich gehe an die Lösung von Herausforderungen oder Problemen so heran, daß ich vor der Entscheidung eine gründliche Analyse vornehme. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung für die Selbständigkeit war eine erfolgreiche. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Als

Dienstleister orientiere ich mich in erster Linie an den Wünschen meiner Kunden. Es werden an mich auch völlig neue Probleme herangetragen, bei denen ich dann mit meinen Ideen an die Lösung herangehe. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ein Vorbild im engeren Sinne habe ich nicht, aber sehr viele Mitmenschen und Kollegen beeindrucken mich durch verschiedene positive Elemente, die ich auch für mich zu übernehmen versuche. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Anerkennung, die ich durch meine Kunden erfahre, ist für mich sehr wichtig. Durch den nicht ganz friktionsfreien Umstieg zum Unternehmer habe ich auch viele Menschen besser kennengelernt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich versuche mit meinen Mitmenschen einen breiten Konsens zu finden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege großen Wert auf soziale Kompetenz und darauf, daß der Mitarbeiter flexibel im Denken, im Handeln und in seiner Zeiteinteilung ist. Eine fachliche Grundausbildung und ein solides Auftreten setze ich voraus. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir bieten unseren Kunden Know-how auf dem neuesten Stand und setzen Projekte gemeinsam mit ihnen und nach ihren Wünschen und Bedürfnissen um. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Seit dem Einstieg in die Selbständigkeit gelingt es mir besser als zuvor, meinen Beruf mit meinem Privatleben zu vereinbaren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Derzeit bin im Begriff, meine Englischkenntnisse aufzufrischen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Firma optimal weiterzuentwickeln, steht im Vordergrund. Mittelfristig ist es mein Ziel, den Beteiligungsbereich auszubauen. Im privaten Bereich möchte ich meine Ruhe und Ausgewogenheit bewahren. **Ihr Lebensmotto?** Carpe diem - Nütze den Tag!

✱ Binder Alexander

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Türen & Parkett Wahnsinn., 4910 Ried im Innkreis, Gobrechtsham 80. Geboren - Datum, Ort: 6. Oktober 1974, Ried im Innkreis.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich bei der Automobilvertriebs AG in Ried im Innkreis eine kaufmännische Lehre. Unmittelbar nach dem erfolgreichen Abschluß meiner Lehre leistete ich meinen Präsenzdienst in der Schwarzenbergkaserne in Salzburg ab und war anschließend noch ein weiteres Jahr in meinem ursprünglichen Lehrbetrieb beschäftigt. Danach arbeitete ich von 1995 bis 1999 in der Spedition meines Vaters, wo ich sehr viele Erfahrungen sammeln konnte und gleichzeitig auch auf den Geschmack kam, mich später ebenfalls selbständig zu machen. Vorher wollte ich aber noch Erfahrungen im Verkauf sammeln, so war ich im Verkauf für eine renommierte deutsche Automarke tätig. Ich übte diesen Beruf sehr gerne und äußerst erfolgreich aus, doch als sich die Gelegenheit ergab, in den Handel mit Parkettböden, Türen und diversen anderen Produkten für den „Häuslbauer" einzusteigen, nahm ich diese Gelegenheit wahr. Ich wollte mir später einmal nicht vorwerfen, es nicht versucht zu haben. Seit Oktober 2003 beliefern wir nun sehr erfolgreich Hausbauer, Renovierer, Bodenleger und Baumeister mit Parkettböden. Anfang 2004 erweiterten wir unser Sortiment um Innentüren, Haustüren sowie Holzterrassen aus Bangkirai. Seit 1. August 2005 verfügen wir auch über einen Standort in Eben im Pongau. Mein Betrieb ist ein großer Erfolg, die Arbeit macht mir viel Spaß, und ich kann heute sagen, daß es sich gelohnt hat, das unternehmerische Risiko einzugehen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, daß meine Produkte und die Art und Weise, wie ich mein Geschäft betreibe, bei meinen Kunden Anklang finden. Daß dies der Fall ist, zeigen uns unser Umsatz und auch die ständige Erweiterung unseres Sortiments. Die Kunden, die ich ansprechen möchte, sind für meine Ideen zu begeistern, und darauf bin ich stolz. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Sich selbständig zu machen ist immer mit einer gewissen Unsicherheit verbunden. Ich habe diesen Schritt nichtsdestotrotz gewagt, und mein Erfolg hat mich bestätigt. Ich habe mehr Arbeit, als ich alleine bewältigen kann, deshalb habe ich vor kurzem eine Mitarbeiterin eingestellt, die mich in organisatorischen Dingen entlastet. Ich kann glücklicherweise von mir selbst behaupten, in jeder Station meines Berufslebens Erfolg gehabt zu haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich gehe die Anforderungen des Alltags mit einer gewissen Portion Humor an, was oft hilft. Konflikte zu verhindern oder zumindest zu entschärfen. Weiters kann ich sehr gut mit Menschen umgehen. Daraus resultiert mein Erfolg im Verkauf, was in meinem Unternehmen die Grundlage des Erfolges darstellt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich lasse mich nicht verdrießen, egal was auf mich zukommt. Ich bin sicher, alle Herausforderungen meistern zu können und immer eine neue Idee zu haben, wie es beruflich weitergeht. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich empfand mich erfolgreich, als ich sah, daß ich meine beruflichen Ziele auch erreichen kann. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine erfolgreiche Entscheidung war der Schritt in die berufliche Selbständigkeit. Hätte ich diesen nicht gemacht, wäre ich zwar wahrscheinlich auch in einem gewissen Maße erfolgreich, doch ich würde vielleicht immer mit den verpaßten Gelegenheiten hadern und mich fragen, was möglich gewesen wäre. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich setze auf meine Originalität und komme gut damit an, daran besteht kein Zweifel. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, man sieht mich als optimistischen, freundlichen und kommunikativen Menschen. Auch glaube ich, als guter Kaufmann gesehen zu werden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ein Mitarbeiter muß zum Betrieb passen und sich mit diesem identifizieren. Somit spielt er eine wesentliche Rolle für den Erfolg des Unternehmens. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich schalte den Zwischenhandel aus und kann deshalb bei der Preisgestaltung anders arbeiten als die meisten Kollegen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich biete ein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis als viele andere Unternehmen in meinem Segment. Meine Geschäftsidee habe ich selbst entwickelt, und ich bin wirklich davon überzeugt, meinen Kunden sehr gute und faire Angebote machen zu können. Ich habe fixe Preise, und jeder Kunde bekommt bei mir dieselben guten Angebote, ich bevorzuge niemanden auf Kosten eines anderen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche gelingt nicht immer zu meiner Zufriedenheit. Mein Berufsleben ist sehr intensiv, dementsprechend verbringe ich auch viel Zeit mit meiner Arbeit. Dadurch habe ich sicher manchmal zuwenig Zeit für die Familie, ich möchte jedoch in Zukunft daran

arbeiten, meinen Kindern mehr Zeit widmen zu können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn jemand von einer Idee überzeugt ist, sollte er auch versuchen, diese Idee zu realisieren, egal, wieviele Personen aus dem persönlichen Umfeld ihm davon abraten. Natürlich empfehle ich nicht, ein hohes finanzielles Risiko einzugehen. Es sollte, falls der Plan scheitert, ein möglichst sorgenfreies Leben als Alternative zur Verfügung stehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Betrieb soll sich auf gesunder finanzieller Basis weiterentwickeln.

✱ Biringer Peter

● Zur Person

Beruf: Akademischer Diplom-Baugeologiefachberater. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Peter Biringer Radiästhesie und Geobiologie., 4311 Schwertberg, Furth 21. Geboren - Datum, Ort: 15. November 1940, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Annemarie. Kinder: Ingeborg (1960), Renate (1964) und Gabriele (1966). Eltern: Rosa und Franz. Schöpferische Akte: Vortragsskripten zum Bereich Energietechnik, erschienen im Eigenverlag. Hobbies: Natur, Garten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde in Wien geboren und wuchs bis zu meinem sechsten Lebensjahr dort auf. 1946 wurde ich im Rahmen einer Caritas-Aktion auf drei Monate Erholungsferien nach Oberösterreich geschickt. Aus den drei Monaten wurden Jahre, und die Familie Scheuwimmer aus Schwertberg wurde meine Pflegefamilie. Von 1954 bis 1957 absolvierte ich die Lehre zum Huf- und Wagenschmied, der einige Stationen zum Weiterlernen in verschiedenen Betrieben folgten, so eine Ausbildung in der Firma Gebrüder Böhler & Co in Kapfenberg und Tätigkeiten in Betrieben aus der Region um Schwertberg und Linz. 1960 heiratete ich meine Frau Annemarie. 1964 legte ich die Meisterprüfung ab und beendete das Dienstverhältnis bei meinem Ziehvater, der krankheitshalber in Pension gehen mußte. Nach weiteren Stationen in der Region wurde ich in die Schweiz berufen - eine entbehrungsreiche Zeit, denn ich konnte meine Familie mit meinen kleinen Töchtern nur viermal im Jahr besuchen. Auch war ich im Außendienst für ganz Österreich zuständig und oft auch im Ausland eingesetzt. Im Jahr 1994 mußte ich aufgrund gesundheitlicher Einschränkungen - ich hatte ein schweres Rückenleiden und ständige Schmerzen im Knie - beruflich zurückstecken. Daraufhin mußte ich in die Berufsunfähigkeitspension gehen, was eine starke finanzielle Belastung für die ganze Familie bedeutete. Durch diesen großen Leidensdruck suchte ich nach alternativen Heilmethoden und wurde fündig. Nach zahlreichen Ausbildungen und Seminaren meldete ich 2002 das Gewerbe des Radiästhesisten mit angeschlossenem Handel an. Seitdem arbeite ich mit Menschen, halte Vorträge und habe zudem erfolgreich im September 2005 die Prüfung zum akademischen Diplom-Baugeologiefachberater in der Geovitalakademie in Vorarlberg abgeschlossen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Es macht mir Freude, anderen Menschen weiterhelfen zu dürfen. Wenn sie ihre Beschwerden mildern oder ganz auskurieren können und wieder glücklich werden, ist das für mich der schönste Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich kann durch meine Vortragstätigkeiten vielen Menschen Tips und Empfehlungen geben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Hartnäckigkeit beim Arbeiten und Lernen. Ich wollte immer mehr erreichen. Nach meiner Erkrankung war mein Wille unglaublich groß, wieder gesund zu werden, das war ich meiner Familie und mir schuldig. Ich danke auch meiner Frau dafür, daß sie die schwere Zeit mit mir und den Kindern stets mitgetragen hatte. Auch meinen Kindern verdanke ich viel, und, darüber bin ich sehr glücklich, meine drei Töchter leben nicht weit von uns in der Region. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich wurde immer mit verantwortungsvollen Aufgaben betraut und habe diese angenommen und gemeistert. Ich denke, der Mensch kann nur durch Belastungen und Erfahrungen wirklich etwas lernen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Mich nach alternativen Heilmethoden umzusehen und nicht aufzugeben, war meine wichtigste Entscheidung. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Es freut mich heute, wenn ich Menschen einen Weg außerhalb des universitären Wissens aufzeigen kann, der sie weiterbringt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die vielen Grauzonen und Mischungen zwischen Alternativ- und Medizinerschaft. Es sollte der Gesetzgeber endlich eine rechtliche Grundlage schaffen und den Unterschied zwischen ausgebildeten Beratern und Laien ersichtlich machen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich gelte nicht nur als begeisterter Anwender alternativer Methoden, sondern auch als Vermittler und Berater mit hohem Verantwortungsbewußtsein. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Alle meine Empfehlungen sind am Markt bewährt und haben Gütesiegel und Auszeichnungen von Prüfungsstellen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Aufgrund meiner Frühpensionierung konnte ich meine Leidenschaft zum Hobby machen, und darüber bin ich sehr glücklich. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bilde mich permanent weiter, alleine durch meine Vortragsarbeit lerne ich viel aus der Praxis bzw. von anderen Menschen. Ich besuche Messen und stelle auch selbst aus. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein junger Mensch muß genau in sich hineinhorchen und darf auf keinen Fall die „Sollbruchstelle" der eigenen Belastungen übersehen, denn das rächt sich früher markant oder später chronisch. Man darf nie aufgeben, es gibt immer mehr als einen Weg zur Problembewältigung. Die Familie als Fundament erachte ich als wichtigste Stütze im Leben, und sich selbst zu verwirklichen, ist der Schlüssel zum Lebensglück. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte weiterhin meine Arbeit machen können, Vorträge halten und aktiv zum Wohl anderer beitragen. Ich werde weiterhin lernen und mein Wissen an jene weitergeben, die mehr wissen wollen. Auch Menschen einzuschulen und zu begeistern, ist mir ein Anliegen.

✱ Birnbaumer Martin

● Zur Person

Beruf: Tänzer und Physiotherapeut. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Tangissimo Martin & Claudia Birnbaumer Grava., 6971 Hard, Hofsteigstraße 124b. Geboren - Datum, Ort: 6. Oktober 1968, Bregenz. Familienstand: Verheiratet mit Claudia. Kinder: Mathias (2004). Hobbies: Natur, Fischen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich das Bregenzer Bundesgymnasium Blumenstraße erfolgreich mit der Matura abgeschlossen hatte, absolvierte ich eine Ausbildung zum Tänzer, die ich in Wien begann und an der Ballettberufsschule Zürich abschloß. Anfang der neunziger Jahre schloß ich mich einer freien Kompanie in Zürich an, um anschließend für ein Jahr am Volkstheater in Rostock wichtige Bühnenerfahrung zu sammeln. Da man im Beruf als Tänzer immer wieder an seine Leistungsgrenzen stößt, hörte ich auf meinen Körper und absolvierte an einer renommierten Schule in Landquart in der Schweiz eine Ausbildung zum Physiotherapeuten, um nach deren Abschluß diesen Beruf auszuüben. Meine Leidenschaft galt allerdings auch während meiner Tätigkeit als Physiotherapeut stets dem Tanz, so nahm ich zahlreiche Engagements in diesem Bereich wahr. Während dieser Zeit entdeckte ich meine Liebe zum Tango Argentino, die mich nach Buenos Aires führte, wo ich bei renommierten Lehrern studierte und als Tangotänzer im Spielfilm Evita und weiteren Tangoproduktionen mitwirkte. In Bueneos Aires lernte ich auch meine Frau Claudia Grava, eine gebürtige Argentinierin, kennen, und nach unserer Rückkehr nach Vorarlberg gründeten wir 1998 Tangissimo. So bieten wir heute nicht nur Tango Argentino Kurse an, sondern auch eine abendfüllende Bühnenproduktion, Shows sowie Tangoferien in San José, Spanien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg sollte sich nicht nur am Ende des Jahres in Form einer positiven Bilanz zeigen, sondern allgemeine Bedürfnisse in persönlicher, familiärer und beruflicher Hinsicht stillen können. Für mich persönlich bedeutet Erfolg auch eine gute Auftragslage hinsichtlich meiner Tanzengagements. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich auf meine Laufbahn zurückblicke, sehe ich, daß sich meine Träume bisher verwirklicht haben. Daher erachte ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Obwohl mich immer wieder Menschen aus meinem Umfeld umstimmen wollten, da sie keine Zukunftsaussichten in meinem Beruf als Tänzer erkennen konnten, habe ich an meinen Träumen festgehalten und mich nicht davon abhalten lassen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich habe kein Grundrezept für die Bewältigung von Herausforderungen. Ich entscheide zunächst, wie wichtig mir die Angelegenheit ist, um dann tief durchzuatmen und zu überlegen, wie das Problem angegangen werden muß, um eine vernünftige Lösung zu finden. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, etwas Neues zu versuchen, indem ich die Ausbildung zum Physiotherapeuten nicht nur begonnen, sondern auch abgeschlossen habe, und meine erste Reise nach Buenos Aires waren die wichtigsten Schritte in meiner Karriere. Meiner Meinung nach ist die Qualität des Erfolges von den getroffenen Entscheidungen abhängig. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Beides hat seine Richtigkeit, denn man muß sich Bestehendes ansehen, um entdecken zu können, wie es funktioniert, aber gleichzeitig auch den Mut aufbringen, dem Erlernten seine persönliche Note zu verleihen. Speziell als Bühnenkünstler sollte man in der Lage sein, bei Projekten seine eigene Handschrift zu hinterlassen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ein begeistertes Publikum, ein zufriedener Veranstalter, ein glücklicher Teilnehmer eines Tangokurses oder positives Feedback, das wir regelmäßig genießen dürfen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Stellenwert des Tänzers in der Gesellschaft ist leider unterbewertet. Es stellt vor allem für Männer eine große Überwindung dar, sich dem Tanz zu öffnen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir haben die Möglichkeit, sehr persönlich auf unsere Kursteilnehmer oder Veranstalter einzugehen. Weiters bieten wir bei Shows oder Engagements ein sehr hohes tänzerisches Niveau und können uns den verschiedensten Bedingungen perfekt anpassen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Weil das Studio und unsere Privaträume im selben Gebäude angesiedelt sind, verwischt die Grenze zwischen Beruf und Privat ein wenig. Einerseits kann ich nachts, wenn mir beruflich etwas einfällt, kurzfristig daran arbeiten, andererseits ist es mir möglich, spontan mit meinem Sohn Zeit zu verbringen, da ich ständig in seiner Nähe bin. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte auf das eigene Gefühl vertrauen und eigene Erfahrungen sammeln, allerdings ist die Richtung der Zielsetzung entscheidend. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte die Tangoszene in dieser Region aufbauen und in Zukunft weitere Tanzprojekte auf die Beine stellen.

✶ Birnleitner Siegfried

● Zur Person

Funktion: Landesgeschäftsführer. Tätig bei: Gewerkschaft Metall-Textil Landesleitung Vorarlberg., 6900 Bregenz, Reutegasse 11. Geboren - Datum, Ort: 5. Jänner 1959, Innsbruck. Familienstand: Verheiratet mit Ingeburg, geb. Sekljic. Kinder: Marco (1980) und René (1983). Mitgliedschaften: Mitglied des VÖS, Landesgruppe Vorarlberg, Ersatzmitglied des Beirates der VGKK. Hobbies: Angeln, Wandern, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Da für mich der Spruch „Handwerk hat goldenen Boden" galt, war es für mich selbstverständlich, nach Abschluß der Pflichtschule eine Lehre zum Elektromechaniker und Maschinenbauer zu beginnen. Nachdem ich die Ausbildung innerhalb der Siemens AG in Innsbruck beendet hatte, blieb ich weitere sieben Jahre in diesem Unternehmen beschäftigt, wo ich schlußendlich die Funktion des bauleitenden Monteurs für Österreich bekleidete. Da ich somit an der für meine Ausbildung höchstmöglichen Position angekommen war, war mir das Angebot von der Gewerkschaft, als Sekretär in Innsbruck einzusteigen, sehr willkommen. Ich nahm es an, obwohl es mit einer einjährigen Ausbildung an der Sozialakademie in Mödling verbunden war, wo ich mich mit den Fachgebieten Recht, Betriebs- und Volkswirtschaft vertraut machte. Nach Abschluß dieser Ausbildung arbeitete ich innerhalb der Gewerkschaft Metall - Bergbau - Energie überwiegend im Jugendbereich. In dieser Funktion war ich neben der Betriebsbetreuung

auch als Laienrichter am Bezirks-, Landes- und Oberlandesgericht tätig. Nach 19 Jahren in Innsbruck sehnte ich mich nach einer neuen Herausforderung und bewarb mich um die Stelle des Landessekretärs der Gewerkschaft in der Steiermark. Obwohl ich diese nicht bekam, erhielt ich kurze Zeit darauf das Angebot, Landessekretär in Vorarlberg zu werden. Meine Aufgaben gestalten sich ausgesprochen abwechslungsreich, beschränken sich allerdings auf die Problembehandlungen in den unterschiedlichen Unternehmen. Wenn beispielsweise der zuständige Betriebsrat eines Unternehmens keinen Ausweg mehr sieht, suche ich im Rahmen von innerbetrieblichen Verhandlungen, Mentoring oder Coaching nach sozialpartnerschaftlichen Lösungen, soweit das der Kollektivvertrag zuläßt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erbringe ich in meinem Verantwortungsbereich die Leistung, die von mir erwartet wird und bekomme ich, ohne nachzufragen, positives Feedback von Mitgliedern oder Partnern, sehe ich darin meinen Erfolg. Verfügt der Arbeitnehmer über die Mittel, die er zum Leben braucht, und verliert der Arbeitgeber dabei nicht sein Gesicht, konnten wir in der Gewerkschaft erfolgreich handeln. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Da ich auf alle Konflikt- und Problemlösungen ausschließlich positive Rückmeldungen erhielt, erachte ich mich in beruflicher Hinsicht als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein positiv denkender Mensch und strebe danach, mich ständig weiterzubilden, da man meiner Meinung nach mehr wissen sollte, als man tatsächlich preisgibt. Weiteres kann ich sehr gut mit Menschen umgehen und zwinge niemandem meine Meinung auf, sondern versuche immer, einen breiten Konsens herzustellen. Aber auch mein harmonisches Familienleben spielt eine große Rolle bei meinem Erfolg. Ich weiß, daß meine Familie auch in schwierigen Zeiten hinter mir steht. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Herausforderungen interessieren mich. Ich finde es aufregend, Problemstellungen zu bearbeiten, die noch nie zuvor gegeben waren. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Der leider in der Zwischenzeit verstorbene Professor Erwin Weißel, der damals an der Sozialakademie in Wien unterrichtete, zog mich in seinen Vorlesungen in Volkswirtschaft in seinen Bann und vermittelte mir sehr viel Wissen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Es war für mich eine große Anerkennung, als ich gefragt wurde, ob ich meine heutige Position übernehmen möchte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein kolossales Problem erkenne ich in der Zügellosigkeit, die bei anstehenden Betriebsschließungen in den Vordergrund tritt. Obwohl ich immer die bestmögliche Lösung für die Arbeitnehmer suche, wird es immer Menschen geben, deren Schicksal ich nicht beeinflussen kann, da ich keine Arbeit zu vergeben habe. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man kann jemandem nur etwas vermitteln, wenn man ihm dies auch vorlebt. Wenn jemand erfolgreich sein möchte, muß er bereit sein, dafür zu lernen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte als Landesgeschäftsführer jenen Vorgesetzten repräsentieren, den ich mir als Arbeitnehmer immer gewünscht habe. Ich werde nicht auf einem Sockel stehen und anderen vorschreiben, wie sie ihre Arbeit zu verrichten haben, sondern möchte gemeinsam mit meinen Kolleginnen und Kollegen erfolgreich sein und von ihnen als Vorgesetzter und Arbeitskollege akzeptiert werden.

✱ Bischof-Fuchs Christine Mag.

● Zur Person

Beruf: Wirtschaftstreuhänderin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Mag. Christine Bischof-Fuchs und Dr. Peter Bischof Wirtschaftstreuhandgesellschaft OEG., 6900 Bregenz, Mariahilfstraße 32. Geboren - Datum, Ort: 23. Mai 1955, Hard. Kinder: Sabrina (1982) und Viktoria (1985). Eltern: Herbert und Stefanie Fuchs.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura an der Handelsakademie Bregenz im Jahre 1974 trat ich zunächst in die elterliche Kanzlei ein, wo ich in der Buchhaltung tätig war. Schon bald sehnte ich mich jedoch nach einer neuen beruflichen Herausforderung und absolvierte daher - neben meiner beruflichen Tätigkeit als Berufsanwärterin - das Studium der Betriebswirtschaft in Innsbruck, das ich 1979 erfolgreich abschloß. Die darauffolgenden Jahre waren sehr hart, da ich mich als Frau ständig beweisen mußte. 1980 legte ich die Steuerberaterprüfung ab und übernahm nach der Pensionierung meines Vaters die elterliche Kanzlei, obwohl es rückwirkend betrachtet von Vorteil gewesen wäre, das Doktoratsstudium zu absolvieren. 1982 und 1985 kamen meine beiden Töchter zur Welt, und 1987 legte ich die Buchprüferprüfung ab. Seit der Gründung der Gesellschaft bürgerlichen Rechts mit meinem damaligen Ehemann Herrn Dr. Peter Bischof vor fast 20 Jahren hat sich sehr viel verändert. Anfangs führten wir Rufbuchhaltungen händisch, später wurden die Buchhaltungsdaten auf Lochstreifen erfaßt, um diese in Wien in einem Rechenzentrum auswerten zu lassen, doch bereits Ende der achtziger Jahre stellten wir auf eine eigene EDV-Anlage um. Neben der rasanten technischen Entwicklung, die auch unseren Berufsstand erfaßte, gab und gibt es laufende fachspezifische Änderungen. Da seit kurzer Zeit die Bezeichnung des Buchprüfers nicht mehr existiert, erfolgte im September 2005 die Änderung meiner Berufsbezeichnung zur Wirtschaftsprüferin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich hatte es mir zum Ziel gesetzt, mich durch Fachkompetenz und Unabhängigkeit in meiner männerdominierten Branche durchzusetzen, und werte als Erfolg, daß mir dies zweifelsohne gelungen ist. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Gemessen an dem, was ich mir als Berufsanfängerin vorgenommen habe, erachte ich mich rückblickend durchaus als erfolgreich. Und um dem Ganzen die Krone aufzusetzen, habe ich zwei wunderbare Töchter, die in Wien und Innsbruck studieren und sicherlich ebenfalls ihren Weg erfolgreich zurücklegen werden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ehrgeizig und stets bereit, Neues zu lernen, auch bereitet es mir Freude, Fortschritte zu sehen. Meinen Wissensdurst und meinen Lerneifer habe ich von meinem Vater geerbt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wenn ich Zeit habe, mich auf eine Herausforderung vorzubereiten, arbeite ich akribisch genau und sehr konzentriert. Dabei plane ich auch - wenn möglich - genug zeitlichen Spielraum ein. Ich habe nie spekuliert, da es mir immer wichtig war, gut vorbereitet zu sein, um - wenn nötig - auch mehrere Lösungen einer

Aufgabenstellung anbieten zu können. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Es war anfangs schwierig, mich durchzusetzen, da ich noch recht jung war und mich die früheren Geschäftspartner meines Vaters teilweise schon von Kindesbeinen an kannten. Es dauerte eine geraume Zeit, bis sie mir dasselbe Vertrauen entgegenbrachten, das sie einem Mann zuteil werden ließen. Dies ist auf die Vergangenheit bezogen - heutzutage habe ich schon den Eindruck, daß eine Frau in der Wirtschaft leichter akzeptiert wird, wenngleich sie immer noch ungleich mehr Kompetenz aufweisen muß als ein Mann, um anerkannt zu werden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Von meinem Vater durfte ich sehr viel lernen, und er ist mir auch heute noch eine große Hilfe. Daneben hatte ich in der Schule gute Lehrer, und später an der Universität konnte ich bei Herrn Prof. Dr. Lexa viel lernen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gab in den letzten Jahren eine enorme Zunahme an Gesetzesänderungen, die - abgesehen von ihrer mangelnden Qualität - auch eine Unmenge an Verordnungen und Erlässen nach sich ziehen. Ich empfinde diese Maschinerie an Veränderungen als bedenklich. Daneben gibt die zunehmende Liberalisierung in unserem Metier Grund zur Sorge. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich bin ein rational und analytisch denkender Mensch, der immer eine Lösung parat hat. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine wesentliche Rolle, da sie teilweise sehr selbständig arbeiten und auch direkten Kundenkontakt haben. Ich lege Wert darauf, daß meine Mitarbeiter ihr Metier beherrschen, und bin gleichzeitig bereit, ihnen dies durch Fortbildungen und Seminare zu ermöglichen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wie bereits erwähnt, lasse ich ihnen viel Fortbildung zukommen. Das motiviert, da sie gerne Fortbildungen besuchen und dort auch immer eine gewisse eigene Standortbestimmung erfahren. Neben einem ausgedehnten jährlichen Betriebsausflug, den wir regelmäßig organisieren, hat jeder Mitarbeiter ein Mitspracherecht und die Möglichkeit, sich bei Bürobesprechungen einzubringen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Es besteht eigentlich kein Konkurrenzverhalten, denn wir treffen uns beispielsweise auch auf Seminaren oder Fortbildungen. Zudem lege ich großen Wert auf Fair Play und werbe keinesfalls die Kunden eines Mitbewerbers ab. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In beruflicher Hinsicht möchte ich die Kanzlei weiterhin erfolgreich führen und meine Kunden zufriedenstellen, und ich weiß, daß es immer wieder fachliche Herausforderungen geben wird, die bewältigt werden müssen. Daneben ist es mein Ziel, meine Freizeit besser zu gestalten und in Zukunft die Wochenenden arbeitsfrei zu halten.

✱ Blaschke Werner

● Zur Person

Beruf: Versicherungskaufmann. Funktion: Kundenbetreuer. Tätig bei: VAV Versicherungs AG., 1030 Wien, Beatrixgasse 1. Geboren - Datum, Ort: 5. Februar 1963, Wien. Kinder: Tamara (1992). Eltern: Anna und Norbert. Hobbies: Radfahren, Joggen, Schifahren, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die HTL, Fachrichtung Maschinenbau und startete meine Berufslaufbahn als Maschinenbauer bei ARBÖ, wo ich in einem 24 Monate dauernden, sehr herausfordernden technischen Projekt „Einführung der Katalysatortechnik in Österreich" in Zusammenarbeit mit dem Wissenschaftsministerium mitwirkte. Als Assistent der Geschäftsführung des technischen Dienstes war ich mit dem Aufbau von Tests und der Durchführung von Vorstudien für die Abgasverringerung bei Otto- und Dieselmotoren in Kooperation mit der Technischen Universität Wien betraut. Im August 1985 wechselte ich als Konstrukteur und Inbetriebnahmeingenieur zu Waagner-Biró, wobei es in dieser Funktion hauptsächlich um die Konstruktion und Inbetriebnahme von Abgasreinigungsanlagen in kalorischen Kraftwerken ging. Nach einem Unfall eines Kollegen entschied ich mich dazu, meine Konzentration auf andere Bereiche zu lenken und wechselte 1987 in den Innendienst (Vertragsgestaltung) in die Anker Allgemeine Versicherungs AG. Im Laufe der Zeit entwickelte ich mich zum Gruppenleiter Sparte technische Versicherung, erwarb umfassende Kenntnisse im Bereich Vertrieb und Marketing und absolvierte eine zweijährige, sehr intensive versicherungsspezifische Fortbildung in St. Gallen. Als Leiter des Bereichs Marketing/Produktentwicklung unterstützte ich gemeinsam mit meinem Team den Vorstand bei der Festlegung der Unternehmensstrategie. 1999 wechselte ich als Unternehmensberater zu Plaut International Consulting und somit in den Bereich Finanzdienstleistungen. Dort war ich unter anderem als Projektleiter für die Bereiche Vertriebs- und Marketingstrategie für Finanzdienstleister verantwortlich. Im Jahr 2000 trat ich in die VMG, eine Tochter der Erste Bank, ein und leitete, direkt der Geschäftsleitung unterstellt, das Profit Center Ostösterreich mit 17 Angestellten des Innen- und des Außendienstes. Neben der betriebswirtschaftlichen Verantwortung war ich mit der Entwicklung von Riskmanagement-Tools (Kommerzkunden) betraut und konnte kontinuierliche Ertragssteigerungen erwirken. Im Jänner 2004 wechselte ich in die Kundenbetreuung Kommerzgeschäft der Funk International Austria, wo meine Aufgaben der Aufbau des Kommerzgeschäfts aus der Kooperation mit der BAWAG-PSK-Gruppe, die Vertriebssteuerung und das Betriebscontrolling sowie die Erstellung von Marketingtools für den Kooperationspartner und die Kundengewinnung waren.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg sehe ich darin, ein Unternehmen prägen zu können, mein Leben aktiv mitzugestalten, und es macht mir Freude anderen Menschen helfen zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In meinem Sinne sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Crux des Erfolges ist es, schneller zu denken, als andere sprechen. Natürlich bedingt eine Welt der Spezialisten auch soziale Kompetenz. Meine Stärke ist das vernetzte Denken. Sicher bin ich ein Vermittler und ein guter Zuhörer. Ich kann andere fordern, aber auch für Ziele und Projekte begeistern. Als Führungskraft gehört es zu den wesentlichsten Aufgaben, seine Mitarbeiter zu informieren, regelmäßig Mitarbeitergespräche im Sinne der Fortentwicklung und Weiterbildung abzuhalten und die Teambildung integrativ mit diversen Managementtools zu unterstützen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** In jungen Jahren, als ich ein Team von jungen Fußballern trainierte, erkannte ich meine Eignung als Führungskraft. Im Rahmen meiner ersten Projekte bei Waagner-

Biró entwickelte ich ein gewisses Erfolgsgefühl. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater war aufgrund seiner Wertehaltung eine prägende Persönlichkeit in meinem Leben. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie spielen eine wesentliche Rolle. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Offenheit und positive Charaktereigenschaften sind wichtig. Loyalität stellt sich erst nach einer gewissen Zeit ein, dennoch ist dieser Wert von Bedeutung. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich sage bewußt, daß man auf den ganzen Menschen eingehen muß. Es ist eine Frage der Organisation. Rücksicht auf persönliche Gegebenheiten zu nehmen und beispielsweise auf Betreuungsaufgaben von Mitarbeiterinnen einzugehen. Jeder Mensch hat Ziele, und diese sind zu besprechen. Die Entwicklungsrichtung ist ein Bestandteil dieser Gespräche. Fördern und fordern gehören zusammen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind kein fremdbestimmtes Unternehmen. Da wir kein Großunternehmen sind, stehen Persönlichkeiten im Vordergrund. Klein und flexibel heben wir uns durch rasches Reaktionsvermögen vom Mitbewerb ab. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Natürlich entstehen bei intensiven Berufseinsätzen manchmal schwierigere Situationen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Der Beruf ist eine Ableitung der persönlichen Berufung. Man darf Risken nicht aus dem Weg gehen, ansonsten hindert einen der unterdrückte Angstpegel in der täglichen Arbeit. Ziele sind wichtige Parameter des Erfolges. Gutes Benehmen wird wieder aktuell, ich legte immer Wert darauf und meine, daß es immer von zentralem Wert sein wird. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, weiterhin in betriebswirtschaftlicher Hinsicht erfolgreich zu sein und mich darum zu bemühen, daß mein Team ein Herzeige-Team wird. Es bedeutet mir viel, wenn sich jedes Teammitglied bei der Arbeit wohl fühlt.

✱ Blecha Karl

● Zur Person

Beruf: Soziologe, Politiker. Funktion: Präsident. Tätig bei: Pensionistenverband Österreich und Österreichischer Seniorenrat., 1090 Wien, Alserbachstraße 23. Geboren - Datum, Ort: 10. April 1933, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Rosa. Kinder: Doris (1966), Anita (1967) und Marie-Therese (1999). Eltern: Rosa Nimmerrichter und Karl Matthias Blecha. Schöpferische Akte: Zahlreiche sozialwissenschaftliche Studienberichte, grundsatzpolitische Artikel, Broschüren und Buchbeiträge. Ehrungen: Körner-Preis sowie rund 50 weitere Auszeichnungen, Preise und Orden. Mitgliedschaften: Mitglied des SPÖ-Parteipräsidiums, Österreichische Gesellschaft zur Förderung der Forschung; geschäftsführender Gesellschafter des Mitropa-Institutes für Wirtschafts- und Sozialforschung GmbH. Hobbies: Großes Interesse am Fußballsport, Sammeln alter Stiche und Landkarten, Schwimmen, Bergwandern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Präsident der Österreichischen Gesellschaft zur Förderung der Forschung; seit April 2000 – Mitglied des Parteipräsidiums der SPÖ.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte nach der Matura am Bundesgymnasium Wien-Döbling ab 1952 an der Wiener Universität Psychologie, Ethnologie und Soziologie und arbeitete parallel dazu als Werbeleiter des Verlagskonzernes des Österreichischen Gewerkschaftsbundes sowie schließlich als sozialwissenschaftlicher Lektor. Nebenbei war ich auch journalistisch als Korrespondent der Tageszeitung „Neue Zeit" sowie als Chefredakteur des „Journal für Sozialforschung" tätig. 1962 studierte ich bei René König in Köln und praktizierte am Institut für Angewandte Sozialwissenschaft in Bad Godesberg. Von 1963 bis 1975 arbeitete ich als Direktor des Institutes für Empirische Sozialforschung in Wien. Dieses Institut wurde unter meiner Leitung zu einem der fundiertesten Forschungszentren für angewandte Sozialwissenschaft im deutschsprachigen Raum. Ich gehörte österreichischen und internationalen wissenschaftlichen Vereinigungen als Vorstandsmitglied an, so war ich beispielsweise Sekretär der sozialwissenschaftlichen Studiengesellschaft und Vizepräsident der Österreichischen Gesellschaft für Soziologie. Zu den bedeutenderen Forschungsergebnissen gehörten der 1969 entwickelte Opinion Leaders-Index zur Erfassung der Meinungen bestimmter Persönlichkeiten, die als Prädikatoren der allgemeinen Meinungsentwicklung gedeutet werden können, und das 1970 erstellte und später von mehreren europäischen Rundfunkanstalten verwendete Computermodell einer Multivarianten-Analyse zur Interpretation von Wahlergebnissen, das die heute noch verwendete Wählerstrom-Analyse begründete. Nach meinem Ausscheiden aus der aktiven Politik 1989 gründete ich das MITROPA Institut für Wirtschafts- und Sozialforschung, dem ich bis dato als geschäftsführender Gesellschafter vorstehe. Das Unternehmen ist ein unabhängiges Forschungs- und Serviceinstitut, das Planungsunterlagen und Entscheidungshilfen für Wirtschaft, Wissenschaft, Verwaltung und Medien erstellt. Meine politische Laufbahn begann als Jugendlicher bei der Sozialdemokratischen Jugendbewegung. 1952 wurde ich Verbandsobmann der Sozialistischen Mittelschüler, 1954 Verbandsobmann der Sozialistischen Studenten Österreichs und später Bundesvorsitzender der Jungen Generation der SPÖ. Von 1955 bis 1959 war ich stellvertretender Vorsitzender der Österreichischen Hochschülerschaft an der Universität Wien, ab 1958 als Organisator eines Hilfskomitees für die Algerische Befreiungsfront erstmals im Algerienkrieg und auch später für verschiedene Freiheitsbewegungen aktiv. Seit damals verband mich mit dem damaligen Außenminister und späteren Bundeskanzler und SPÖ-Vorsitzenden Dr. Bruno Kreisky eine enge Freundschaft. Von 1965 bis 1989 gehörte ich dem Vorstand der Niederösterreichischen SPÖ (seit 1985 als Stellvertretender Landesparteivorsitzender) an. Niederösterreich, wo ich seit 1970 einen ordentlichen Wohnsitz habe, wurde meine politische Heimat. Ich vertrat vom März 1970 bis zum Juni 1983 den Wahlkreis Niederösterreich im Österreichischen Nationalrat und war als Sprecher in Justiz-, Wissenschafts-, Kultur-, Medien- und Landesverteidigungsfragen tätig. Von 1970 bis 1983 war ich stellvertretender Obmann der sozialistischen Parlamentsfraktion. Ich war im Parlament Initiator für die Herabsetzung des Grundwehrdienstes auf sechs Monate, setzte die Heiratsbeihilfe durch, wirkte maßgeblich an allen Rechtsreformen seit 1970 mit und war an Wahlrechtsnovellierungen der Schul- und Hochschulreform, speziell an der Rundfunkreform 1974, beteiligt. Ich beschäftige mich auch mit Kommunal- und Sicherheitspolitik. In der sozialistischen Partei galt ich als Motor der Parteireform 1976 und war 1978 Vorsitzender des Redaktionskomitees für das Parteiprogramm der SPÖ. Von Dezember 1975 bis Mai 1981 war ich Zentralsekretär der SPÖ und gehörte als solcher dem Parteipräsidium an. Im Mai 1981 wurde ich zum

stellvertretenden Parteivorsitzenden der SPÖ gewählt, 1982 in dieser Funktion bestätigt und mit der Geschäftsführung betraut. 1983, 1985 und 1987 (bis insgesamt 1990) wurde ich jeweils als Vorsitzender-Stellvertreter vom Parteitag wiedergewählt. Meine Berufung in die Bundesregierung als Bundesminister für Inneres erfolgte am 24. Mai 1983. Ich gehörte den Koalitionsregierungen Sinowatz/Steger, Vranitzky/Steger, Vranitzky/Riegler und Vranitzky/Mock an und trat im Februar 1989 als Innenminister zurück. Ich war von 1977 bis 1989 gewählter Bundesbildungsobmann der SPÖ, Vorsitzender des Kuratoriums der Österreichischen Gesellschaft für Kulturpolitik sowie ab 1999 Präsident des Pensionistenverbandes Österreichs und des Österreichischen Seniorenrates.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist mit dem Erreichen von gesetzten Zielen sowie den Zielen selbst das Ergebnis eines bestimmten Weltbildes und einer Werteskala. Sicher gehören zum Erfolg auch analytisches Denken und eine rasche Auffassungsgabe. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich heute ein gewisses Maß an Zufriedenheit erreicht habe, die in erster Linie auf wirkliches Lebensglück zurückzuführen ist; ich gründete noch im Alter eine Familie, die mir viel Freude bereitet. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ein wesentlicher Faktor meines Erfolges bestand darin, für einen genialen Politiker (Dr. Bruno Kreisky) zu arbeiten, der aufgrund seines Weitblicks erkannte, daß in der damaligen Zeit die angewandte Sozialwissenschaft eine unentbehrliche Grundlage für die Umsetzung politischer Vorstellungen und Programme darstellte. Er erkannte intuitiv, wie wichtig das Wissen über die Einstellung und die Entwicklung der Bevölkerung war. Dieser Bereich wurde bis zur Ära Kreisky nie wissenschaftlich aufbereitet. Die angewandte Sozialwissenschaft wurde seinerzeit fälschlich als Meinungsforschung bezeichnet, obwohl sie sich mit mehr als nur dem Erfassen von Daten beschäftigt. **Was war für Sie die Triebfeder, um politisch tätig zu werden?** Ich bin in einer sehr bewegten Zeit aufgewachsen. Ausschlaggebend für mein späteres Engagement war die politische Situation in meiner Jugend. Bereits als Zwölfjähriger habe ich mich sehr für Politik interessiert. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Während meiner politischen Tätigkeit gelang es mir nicht, die beiden Bereiche miteinander zu vereinbaren. In meiner derzeitigen Situation ist dies allerdings kein Problem für mich, denn aufgrund meiner Lebenserfahrung kann ich damit ausgezeichnet umgehen. Nach zwei gescheiterten Ehen kann man nicht von Erfolg im Privatleben sprechen. In meiner Zeit als Politiker hatte ich als Familienmensch versagt, während viele andere Politiker es doch geschafft haben. Heute habe ich eine sehr glückliche Großfamilie, auch mit meinen Töchtern aus früheren Ehen besteht ein intensives und gutes Verhältnis.

✱ Blecha Norbert

● Zur Person

Beruf: Filmproduzent. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: TERRA - FILM Produktionsgmbh., 1160 Wien, Lienfeldergasse 39. Geboren - Datum, Ort: 22. September 1950, Wien. Schöpferische Akte: Mehr als 25 Filme, darunter „Jungle Warriors" (mit Sybill Danning, Linda Blair), „Rage to Kill" (Stewart Granger), „Red Heat" (Silvia Kristel, Linda Blair), „Children of the Dust" (John Philip Law), „Courage Mountain" (Leslie Caron, Charlie Sheen), „Eye of the Widow", Requiem for Dominic" (Felix Mitterer, Viktoria Schubert, August Schmölzer), Eviva L' Amore (Sonja Kirchberger, H. P. Heinzl), „Allzeit Getreu - Allzeit Bereit" (6-teilige TV-Serie mit K. Merkatz), „Eine tödliche Liebe" (Matthieu Carriere, Eva Herzig, Susi Nicoletti, Leon Askin), „Der Unfisch" (Maria Schrader, August Schmölzer, Karl Merkatz. Eva Herzig), „Black Flamingos" (Marianne Mendt, Dolores Schmiedinger, Götz Kaufmann, Leon Askin), „The Venice Project" (Dennis Hopper, Lauren Bacall), „Ene Mene Muh" (Bibiana Zeller, Waltraud Haas, Gunther Philip), „Wolfshund" (Gabriel Barylli, Franz Buchrieser), „Da wo die Berge sind" (Hansi Hinterseer, Anja Kruse), „Bride of the Wind" (Jonathan Pryce, Sarah Wynteer, Vincent Perez), „The Extremist" (Heino Ferch, Bridgette Wilson, Devon Sawa), „The Red Phone" (Joe Penny, Arnold Vosloo, Michael Ironside), „The 4th Man" (Oliver Platt, Ben Cross), „Dark Age", „Flora's Secret", „Col Di Lana", „The Empress". Ehrungen: Teilnahme an Festivals, Golden Globe- und Oscar Nominierung für den Film „Requiem für Dominic". Hobbies: Sport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführender Gesellschafter der Eurofilm GmbH.

● Karriere

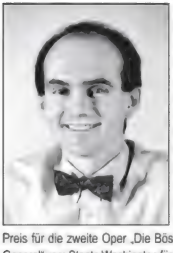
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Filmbusiness zu arbeiten war immer schon mein Ziel. Daher wechselte ich, nachdem ich bereits in Österreich als Stuntman tätig gewesen war, in die USA, wo ich an der University of Southern California Business studierte und acht Jahre lang als Stuntman und Schauspieler arbeitete. 1984 kehrte ich nach Wien zurück, gründete die TERRA - FILM Produktionsgesmbh und bin seither als Produzent selbständig tätig. Gelernt habe ich dieses Business „on the Job".

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich habe mir meinen Lebenstraum - im Filmbusiness tätig zu sein - erfüllt, dabei habe ich nicht lange analysiert, sondern aus dem Bauch heraus entschieden. Diese Vorgehensweise war langfristig richtig, auch wenn ich öfter Geld verlor. Da mir Geld aber nicht viel bedeutet, war das nie ein Problem. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In meinem Geschäft ist der Umgang mit Menschen oft ausschlaggebend: Menschen zu motivieren, Investoren zu überzeugen und mich auch von Rückschlägen nicht entmutigen zu lassen, sind wichtige Voraussetzungen. Ich habe ein großes „Durchstehvermögen". Durchschnittlich benötigt ein Projekt ein bis zwei Jahre bis zur tatsächlichen Realisierung, ich hatte aber auch schon Projekte, die erst nach sieben Jahren umgesetzt wurden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich möchte an meinem Leben nichts ändern und auch bei allen Rückschlägen nichts missen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Die Meinungen sind sehr kontrovers; zum Teil bewundert man mich, und einigen ist meine Tätigkeit suspekt, weil sie sich nicht vorstellen können, daß man als Österreicher in Österreich internationale Projekte verwirklichen kann. Wenn man hierzulande Erfolg hat, ist die Neidgenossenschaft sehr groß. Das bin ich gewohnt, aber da ich für mich und nicht für andere lebe, ist es mir egal. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Labilität. Die Tätigkeit als Filmproduzent ist für Außenstehende sehr klischeebehaftet und sieht sehr viel glamuröser aus, als sie in der Realität ist. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich entscheide von Film zu Film. Eine falsche Entscheidung kann den finanziellen Ruin bedeuten, damit muß ich leben. Von meiner Oscar-

Nominierung vor zehn Jahren kann ich mir heute nichts mehr kaufen. Für Investoren zählt immer nur der letzte Film. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Entscheidungen bespreche ich mit meiner Lebensgefährtin, ich höre mir andere Meinungen an, letztlich entscheide ich aber intuitiv. **Wann und wie erkannten Sie Ihre Fähigkeiten?** Meine ersten Kinoerlebnisse prägten mich schon als Kind. Da ich aber nur begrenzt kreativ tätig bin, ist mein Erfolg weniger auf meine Begabung zurückzuführen: ich muß nur fest an mich selbst und das jeweilige Projekt glauben, dann kann ich es auch umsetzen. Mir tun Menschen, die ihren Job nur wegen des Geldes machen müssen, leid; aber nur wenige können ihr Hobby auch zum Beruf machen. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld bei Ihrem Erfolg?** Für mich ist ein ausgeglichenes Privatleben sehr wichtig. Mitarbeiter wähle ich persönlich aus, da eine gute persönliche Beziehung mit ihnen für harmonische Zusammenarbeit sehr wichtig ist. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich versuche nicht zu imitieren, man kann aber in diesem Geschäft auch durch Imitation Erfolg haben, wie man weiß - so ist beispielsweise die österreichische Serie „Kommissar Rex" nach dem Vorbild von „Mein Partner mit der kalten Schnauze" sehr erfolgreich geworden. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfahre viel Anerkennung - manchmal in Form von Preisen für meine Filme, die wichtigste Anerkennung bekomme ich jedoch aus dem Freundeskreis und von meiner Partnerin. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Intuitiv, nach Sympathie und Professionalität. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** In diesem Business sind die meisten von selbst sehr motiviert. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Leider wenig - außer für diverse Computerprogramme -, da mich mein Beruf täglich 14 bis 16 Stunden in Anspruch nimmt. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Da Rückschläge zu diesem Geschäft einfach dazugehören, kann ich mit ihnen ganz gut umgehen. Mich motivieren sie nach dem Motto „Jetzt erst recht". **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate jedem, das zu verwirklichen, was er sich vorgenommen hat und gerne machen würde, und sich durch nichts abschrecken zu lassen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte rückblickend auf viele Filme, die ich der Nachwelt hinterlassen kann, stolz sein. Als meinen persönlichen „Kulturauftrag" sehe ich, daß man von meinen Filmen auch in hundert Jahren noch sprechen soll. **Ihr Lebensmotto?** Jeden Tag so zu leben, als wäre es der letzte.

✱ Blechinger Alexander



● Zur Person

Beruf: Musiker, Komponist und Sänger. Funktion: Künstlerischer Leiter des Ensembles Harmonia Classica. Geboren - Datum, Ort: 5. März 1956. Familienstand: Verheiratet mit Eva-Maria. Kinder: Michael (1985) und Sebastian (1988). Schöpferische Akte: Zahlreiche musikalische Werke, darunter Opern, Oratorien, Musicals, Werke für Gesang und Klavier, Quartette, Trios, Duos, Ballette, Orchesterwerke, Blasmusik, Sololiteratur. Ehrungen: Theodor-Körner-Preis für die zweite Oper „Die Böse 7", Verleihung des Titels „Washington General" vom Staate Washington für „Song of Constitution" zur amerikanischen Verfassung. Hobbies: Lesen (Fachliteratur), Filme.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich zwei Semester lang Rechtswissenschaften, doch da mein Herz eigentlich schon immer der Musik gehört hatte, brach ich das Studium ab und widmete mich von da an ganz der Musik. Ich studierte zehn Jahre lang an der Musikhochschule in Wien Tonsatz bei A. Kubizek, Komposition bei F. Cerha, Dirigieren bei GMD O. Suitner, Schlaginstrumente bei H. Berger und F. Ozmec, Tonsatz nach H. Schenker bei F. Eibner und Medienkomposition bei P. Kont. Mein Gesangsstudium absolvierte ich bei dem mittlerweile leider verstorbenen F. Kubik, dann nahm ich Gesangsunterricht bei Siegrun Quetes, auch war ich Mitglied der Opernklasse Kammersänger W. Kmentt und nahm Klavierunterricht bei J. Behar. 1982 begründete ich den Verein Harmonia Nova, der später in Ensemble Harmonia Classica umbenannt wurde. Seither fungiere ich als dessen künstlerischer Leiter. Als freischaffender Komponist bin ich seit 1983 tätig und schuf seither zahlreiche Auftragswerke für Film und Fernsehen, in- und ausländische Institutionen, wie die Post, CA, ASKÖ, Festival Kinderklang und verschiedenste Interpreten. Ich komponiere sowohl Filmmusik, Orchesterkonzerte, Bühnenmusik, Unterhaltungsmusik als auch Schulmusik für Kinder. Aufführungen und Sendungen meiner Werke gibt es weltweit, sie werden unter anderem im Rahmen des Festivals Europäischer Musik, New Hampshire Music Festival (USA), Festival de Violin del Caribe (Venezuela), bei den Wiener Festwochen und im Wiener Musiksommer aufgeführt. In den Jahren 1983 bis 2005 gelangten zahlreiche meiner Kompositionen im Wiener Musikverein und im Wiener Konzerthaus zur Uraufführung, und es entstanden fünf LPs und 40 CDs.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich habe es geschafft, mein Hobby zum Beruf zu machen, was für mich den allerschönsten Erfolg darstellt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Kommunikation, das heißt die Kunst, sich mitzuteilen, war für meinen Erfolg ausschlaggebend. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Eine gute Mischung ist meines Erachtens der beste Weg. Wenn man die Originalität bewußt anlegt, kann diese schnell zur „Masche" werden, was dann banal wirkt. Wenn ich tatsächlich über Originalität verfüge, dann entdecken das andere sowieso. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich bewunderte sehr die Menschlichkeit und die Genauigkeit von Herrn Professor Cerha. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Mein erstes Stück für die Harmonia Nova, „Tschi-Em" - Tschi stand für mich damals für die männliche, und Em für die weibliche Kraft -, wurde in Folge auch von der IGNM (Internationale Gesellschaft für Neue Musik) in Klagenfurt aufgeführt. Auch empfand ich als große Anerkennung, daß ich - obwohl ich kein Diplom in Dirigieren habe - trotzdem auf einigen Aufnahmen auf meinen CDs Stücke dirigieren durfte, die auch immer wieder im Hörfunk gespielt werden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Sobald man erfolgreich ist, muß man sich in der heutigen Zeit oft mit Staub bedecken, damit man ja nicht zu sehr auffällt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde wohl als sehr positiver und lebensfroher Mensch wahrgenommen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich habe schon einige Male bei Sommerseminaren als Kompositionsleiter Schüler unterrichtet und sehe bei vielen jungen Schülern, daß sie äußerst talentiert sind. Sie fangen gut an, besitzen tolle Ideen, und dann kommt leider der Punkt, an dem sie sozusagen „infiziert" werden. Sie hören zwar, daß ihre Ideen gut sind, aber auch, wie man

es anders machen soll. Leider stecken dann viele ihre Persönlichkeit zurück und verfallen der Imitation. Viele dieser Talente bleiben auf diese Weise ungenutzt. Wenn man wirklich als Komponist arbeiten will, muß man unbedingt sich selbst treu bleiben, denn sonst ist man nur ein Abklatsch einer großen Persönlichkeit, die ihre Größe deshalb erlangt hat, weil sie sich selbst treu geblieben ist. Man muß von seinem Wesen her auch fähig sein, hin und wieder einmal Niederlagen einzustecken und diese sogar als positiv und lehrreich zu betrachten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein großes Anliegen ist, zu unterrichten und jungen Leuten zu ermöglichen, sich zu entfalten. Ein anderes Ziel ist, neben Film- und Hintergrundmusik auch Opern zu schreiben.

✱ Bleckmann Magda Dr.

● Zur Person

Beruf: Betriebswirtin. Funktion: Abgeordnete zum Nationalrat. Tätig bei: BZÖ., 1017 Wien, Dr. Karl-Renner Ring 3, Parlament. Geboren - Datum, Ort: 5. Juni 1968, Graz. Eltern: Ilse und Dipl.-Ing. Andreas. Schöpferische Akte: Motive, Ziele und Analyse von Ausgliederungen aus der Verwaltung - gezeigt am Beispiel der Steiermärkischen Wirtschaftsförderung (Disser-tation, 2001). Hobbies: Mutter sein, Lesen, Natur, Jagd, Rollerskaten, Schwimmen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vortrags- und Lehrtätigkeit, seit 1994 freiberufliche Rhetorik- und Kommunikationstrainerin, 3D Coaching für Top-Führungskräfte (magda.bleckmann.at).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura absolvierte ich von 1987 bis 1993 das Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Graz. Unmittelbar nach Abschluß meines Studiums begann ich das Doktoratsstudium, 2001 erfolgte meine Sponsion. Der Beginn meiner politischen Laufbahn war im Jahre 1991, als ich als Abgeordnete der FPÖ in den Steiermärkischen Landtag gewählt wurde. 1993 wurde ich zur Pressesprecherin des Landesparteiobmannes bestellt. Schon zu Beginn meiner politischen Laufbahn beschäftigte ich mich mit Rhetorik- und Kommunikationstraining und absolvierte mehrere Ausbildungen in diesem Bereich. Seit 1994 bin ich als freiberufliche Rhetorik- und Kommunikationstrainerin und Coach tätig und biete mit dem 3D-Coaching ein spezielles und individuell ausgerichtetes Programm für Führungskräfte im Top-Management an, auch gründete ich den Verein zur Förderung von Sozial Know-How mit dem ersten Projekt Social Coaching für Familien in besonderen Lebenslagen. Von 1995 bis 2000 fungierte ich als Klubobfrau der Freiheitlichen im Steirischen Landtag. 2000 wurde ich erstmals Mutter. Von 2000 bis 2001 war ich Mitglied der Steiermärkischen Landesregierung, und nach einem Jahr in der Funktion als Abgeordnete zum Steiermärkischen Landtag wurde ich 2002 als Abgeordnete zum Österreichischen Nationalrat angelobt. Im Parlament bekleide ich den Vorsitz im Ausschuß für Wissenschaft und Forschung und bin für dieses Gebiet sowie für den Rechnungshof Sprecherin des Freiheitlichen Parlamentsklubs. Von September 2002 bis Juli 2004 war ich als Stellvertreterin des Bundesparteiobmanns der FPÖ tätig. Von 2003 bis 2004 fungierte ich zudem als Generalsekretärin der Freiheitlichen Partei Österreichs. Nach der Geburt meines zweiten Kindes legte ich diese Funktion zurück. Seit dem Frühjahr 2005 bin ich Mitglied des BZÖ und arbeite im Bündnisteam Steiermark mit.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Vorhaben umsetzen zu können. Anerkennung ist für mich weniger ein Teil des Erfolgs, sondern eine Art von persönlicher Bestätigung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe Hochs und Tiefs in meinem Leben durchgestanden und sehe mich alles in allem als erfolgreich. Ich habe aus diesen Wechselfällen des Lebens gelernt, um mich zu schauen. Es gibt immer Menschen, denen es schlechter geht als mir. Was ich sehr zu schätzen weiß, sind gute Freunde. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Kommunikationsfähigkeit, gepaart mit Hartnäckigkeit, trug bestimmt zu meinem Erfolg bei. Ich vermag die Dinge auf den Punkt zu bringen und mich rasch in verschiedene Wissensgebiete einzuarbeiten. In der Politik ist es eine Voraussetzung, rasch Entscheidungen fällen zu können. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich betrachte zunächst ein Problem unvoreingenommen von allen Seiten. Nachdem ich die entsprechenden Informationen gesammelt und andere Meinungen angehört habe, entscheide ich mich für die optimale Lösung, gerne auch im Team. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ja, auf jeden Fall. In unserer Gesellschaft ist es immer noch so, daß sich Frauen zumeist alleine um die Hausarbeit kümmern. Im Beruf wird Flexibilität verlangt, und es ist nicht immer einfach, Kindeserziehung, Haushalt und Beruf bestmöglich zu vereinbaren. Frauen müssen nach wie vor mehr leisten, ja, müssen oft ihre Kompetenz erst beweisen. Andererseits zeichnet viele Frauen die Stärke aus, mehrere Dinge parallel zu managen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Zuverlässigkeit, Verbindlichkeit und Ehrlichkeit erachte ich als wesentliche Kriterien. Eine positive Arbeitseinstellung trägt zu einer hohen Identifikation mit den übertragenen Aufgaben bei. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Eine Trennung von Berufs- und Privatleben ist mir als Politikerin besonders wichtig. Meine Kinder sollen über einen geborgenen Privatbereich verfügen, und auch ich benötige eine Rückzugsmöglichkeit, um wieder Kraft für den beruflichen Alltag zu schöpfen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Schon während des Studiums ist es sinnvoll, sich zusätzlich mit anderen Dingen zu beschäftigen und Praxis zu erwerben. Der Erwerb von Fremdsprachen ist ein großer Vorteil im Berufsleben. Meines Erachtens sollte die Persönlichkeitsbildung einen genauso hohen Stellenwert wie die fachliche Ausbildung einnehmen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Kurzfristig möchte ich mich meiner politischen Tätigkeit stärker widmen, mittelfristig ist der private Bereich wichtig.

✱ Blum Erich

● Zur Person

Beruf: Kfz-Techniker. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Autohaus Blum GmbH & Co., 6973 Höchst, Schützenstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 30. Dezember 1964, Höchst. Familienstand: Verheiratet mit Andrea, geb. Holzer. Kinder: Caroline (1991) und Philipp (1995). Eltern: Bruno und Brunhilde. Mitgliedschaften: Ausschußmitglied der Feuerwehr Höchst seit 1980, Schiverein Höchst. Hobbies: Wandern, Garten, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Ausbildung zum Kraftfahrzeugmechaniker im elterlichen Betrieb war es für mich eine Selbstverständlichkeit, in diesem Beruf die Meisterprüfung abzulegen, was mir als jüngstem Vorarlberger im Jahre 1987 erfolgreich gelang. Mein Vater Bruno Blum hatte 1959 die erste Kfz-Werkstätte in Höchst eröffnet und sein Autohaus über die Jahre kontinuierlich ausgebaut. 1962 wurde die erste Lackiererei, 1973 eine weitere Ausstellungshalle und Werkstätte gebaut, sieben Jahre später ging eine Zweigniederlassung in Dornbirn in Betrieb. Während des ganzen Zeitraums blieb das Unternehmen französischen Autos treu und vertritt heute erfolgreich Citroen. Seit 1980 wird auch die Marke Subaru, der erste PKW mit Allradantrieb, vertrieben. Als sich mein Vater im Jahre 1990 in den wohlverdienten Ruhestand verabschiedete, übernahm ich seinen Betrieb, um ihn in seinem Sinne weiterzuführen. Obwohl ich mich schon von Kindesbeinen an für den Bereich der Fahrzeugtechnik interessiert und jede freie Minute in der Werkstatt verbracht hatte, stellte sich die Betriebsübernahme als große Herausforderung dar, da ich weder in administrativen Tätigkeiten noch im Personalwesen Erfahrungen vorweisen konnte. Als sich vor einigen Jahren ein Umbruch in der Automobilbranche vollzog, stand ich vor der Entscheidung, den Betrieb entweder aufzugeben oder mit Hilfe von Umstrukturierungen und Umgestaltungen das quasi sinkende Schiff wieder in den sicheren Hafen zu manövrieren. Es ist mir gelungen, als alleiniger Gesellschafter und Geschäftsführer wieder auf den richtigen Weg zu kommen, und so kann ich heute zwei gesunde Betriebe mit einem jungen und energischen Team vorweisen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist vielfältig und kann nicht nur mit materiellen Dingen in Verbindung gebracht werden. Es sind vor allem die kleinen Erfolge, die wichtig sind, um ein Ziel zu erreichen, auch wenn der Weg dorthin über Jahre andauert. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich erachte mich als erfolgreich, denn ich konnte bereits in jungen Jahren gute Erfolge erzielen, die sich wie ein roter Faden durch mein Leben ziehen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich besitze das nötige Maß an Bodenständigkeit, um die Dinge realistisch zu sehen und nicht übermütig zu werden. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Der familiäre Hintergrund spielt eine ganz wesentliche Rolle in der Problembewältigung. Wenn mein soziales Umfeld stimmt, bin ich beruflich belastbarer und kann mich hundertprozentig auf meine Arbeit konzentrieren. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich kann keine bestimmte Situation nennen, da ich permanent Entscheidungen zu treffen habe. Es hat vielleicht nicht jede direkt zum Erfolg geführt, aber in dem Moment war sie die einzig richtige, die ich treffen konnte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater war ein wichtiges Vorbild, doch ich wollte nie vollkommen in seine Fußstapfen treten, da wir ganz unterschiedliche Menschen sind. Seine Richtungsvorgabe ist gut, aber ich habe meine eigenen Ideen für Veränderungen und Wege für die Zukunft. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine ganz wesentliche Rolle, da ich die anfallende Arbeit natürlich nicht allein erledigen könnte. Ich habe sehr gute Mitarbeiter, die ausgezeichnete Arbeit leisten und sich im Betrieb wohl fühlen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Bei der Auswahl von Lehrlingen legen wir großen Wert auf ein gesundes soziales Umfeld und laden daher auch die Eltern zu einem persönlichen Gespräch ein, um dieses besser einschätzen zu können. Obwohl langjährige Mitarbeiter sehr wertvoll für einen Betrieb sind, sind frischer Wind und neue Ideen für ein Unternehmen unverzichtbar. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Obwohl wir mittlerweile ein recht großes Unternehmen sind, gelten wir immer noch als familiärer Betrieb, der sein Hauptaugenmerk auf die persönliche Betreuung jedes einzelnen Kunden legt. Der Kunde hat immer denselben Ansprechpartner und kennt somit seinen Verkäufer und seinen Mechaniker. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir heben unsere Stärken und Vorzüge dem Mitbewerb gegenüber hervor, um den Kunden überzeugen zu können, bei uns zu kaufen. Niemals würden wir schlecht über die Konkurrenz sprechen, da so etwas immer nur zum eigenen Nachteil gereicht. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meine beiden Betriebe aufrüsten, um auch in Zukunft mit unserer Automarke Citroën so erfolgreich vertreten zu sein. Weiters möchte ich unser zweites Standbein, die Marke Subaru, forcieren. **Ihr Lebensmotto?** Tu dir jeden Tag etwas Gutes.

✱ Blumauer Gertraud

● Zur Person

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Gasthof „Goldene Krone"., 4360 Grein, Hauptstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 19. Juli 1944, Haid bei Königswiesen. Familienstand: Verheiratet mit Rudolf. Kinder: Iris (1969) und Florian (1985). Eltern: Anton und Johanna. Ehrungen: Wirtinnenauszeichnung der Wirtschaftskammer Oberösterreich - „Goldene Rose", 2005. Hobbies: Familie, Lesen, Kultur, Wandern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Obfrau des Tourismusverbandes Grein.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Mein Vater war Förster und meine Mutter Hausfrau. Die Vierzigerjahre waren für unsere Familie geprägt von mehreren Umzügen, weil mein Vater seinen Dienstort wechselte. Nach Ausbruch des Krieges nahm mein Vater eine Stelle bei der Straßenverwaltung an, und wir konnten erst nach drei Jahren wieder in unser ursprüngliches Haus ziehen. Nach dem Krieg war mein Vater wieder als Förster beschäftigt und arbeitete in Redltal in einem privaten Forstbetrieb. Ich hatte damals einen sehr beschwerlichen Schulweg, weil ich nicht wie mein älterer Bruder in der Nähe zur Schule gehen konnte. 1956 zogen wir nach Grein, wo ich die Hauptschule abschloß und sich unser Leben weiter normalisierte. Nach zwei Jahren hatten meine Eltern einen schweren Unfall, bei dem meine Mutter schwer verletzt wurde und mein Vater das Leben verlor. Ich war gerade 14 Jahre alt. Nach der Hauptschule absolvierte ich die Handelsschule. Mein Einstieg in das Berufsleben erfolgte bei einem Dentisten. Mit 23 Jahren heiratete ich. Da mein Mann aus einer Gastronomen- und Fleischhauersfamilie in Grein stammt und

wir seinen elterlichen Betrieb gemeinsam führen wollten, lernte ich bei der Fleischhauerei Hofer in Wels, um mir die nötigen Kenntnisse in diesem Beruf anzueignen. 1969 übernahmen mein Mann und ich das Gasthaus „Goldene Krone" mit angeschlossener Fleischhauerei von seinen Eltern. 1975 haben wir unseren Betrieb umfassend modernisiert. Die Fleischhauerei mußten wir im Jahr 1993 aus gesundheitlichen Gründen meines Mannes auflassen. Seitdem konzentrieren wir uns auf das Restaurant. Seit sieben Jahren bin ich zusätzlich Obfrau des Tourismusverbandes Grein, den zuvor mein Mann 20 Jahre geleitet hat.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg liegt für mich in der Zufriedenheit unserer Gäste und in einer guten Auslastung unseres Gasthauses. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Liebe zu meinem Mann, der ein wundervoller und herzlicher Mensch ist, ist die Basis des Erfolges für mich. Disziplin, gemeinsame Zielsetzungen, die Einbindung unserer Kinder in langfristige Vorhaben und der richtige Umgang mit unserem langjährigen Personal bilden unser Erfolgsrezept. Zudem hat mein Mann ein ausgezeichnetes Personengedächtnis, sodaß er Gäste auch nach Jahren noch wiedererkennt und sie auf entsprechende Weise betreuen kann. In Spitzenzeiten sind unsere Kinder bereit einzuspringen, um auch dann die Arbeit bewältigen zu können. In meiner Arbeit als Obfrau des Tourismusverbandes kann ich schließlich viel bewegen, wobei ich versuche, diplomatisch an die Dinge heranzugehen und nachhaltige Konzepte zu verfolgen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mein Mann und ich pflegen eine strikte Arbeitsteilung, wobei wir zu gleichen Teilen direkten Kontakt zu unseren Gästen haben. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wir haben viele Stammgäste, die uns weiterempfehlen. Daß ich im Ort nicht unbeliebt bin, ist mir wichtig, aber natürlich kann man es nicht jedem recht machen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde als sehr lösungsorientiert wahrgenommen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wir beschäftigen langjährige Mitarbeiter und haben auch zahlreiche Lehrlinge ausgebildet. Unser Personal spielt durch seinen Umgang mit den Gästen eine wesentliche Rolle für unseren Erfolg. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken liegen im persönlichen Kontakt zu den Gästen und in der Qualität unserer traditionsbewußten Küche. So wurde mir 2005 in Wels die „Goldene Rose", die Wirtinnenauszeichnung der Wirtschaftskammer Oberösterreich, überreicht. Die gute Lage mitten im Ort und die Verarbeitung von regionalen Produkten sind weitere wichtige Stützen unseres Erfolges. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir verhalten uns kooperativ. So sind wir Mitglied des „Wirterings" und versuchen gemeinsam, gute Gastronomie in der Region zu bieten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wir genießen unsere Freizeit, die mehr sein könnte, und vereinbaren Beruf und Privatleben durch effiziente Organisation. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man kann nur erfolgreich sein, wenn man seiner Tätigkeit mit Freude und Begeisterung nachgeht. Im Leben muß man bereit sein, sich alles selbst zu erarbeiten und Rückschläge zu überwinden, wobei man sich immer vor Augen halten muß, daß es für alle Probleme eine Lösung gibt. Soziale Kompetenz und respektvoller Umgang mit anderen Menschen sind schließlich weitere wesentliche Faktoren, um erfolgreich zu bleiben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Mann und ich möchten unseren Betrieb zwar noch eine Weile weiterführen, werden aber bezüglich der Betriebsnachfolge demnächst Schritte setzen. **Ihr Lebensmotto?** Es geht gut ohne.

✱ Bock Andreas Ing.

„Ich besuchte die Schule zu einer Zeit, wo wir von älteren Lehrern gewisse Werte fürs Leben mitbekommen haben."

● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Bock GmbH., 3380 Pöchlarn, Rechenstraße 14. Geboren - Datum, Ort: 22. April 1975. Eltern: Karl und Ernestine. Hobbies: Segeln.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die HTL in Vöcklabruck und trat nach Ableisten des Präsenzdienstes in den elterlichen Betrieb ein. Da meine Mutter bereits kurze Zeit später verstarb, mußte ich im Betrieb rasch Fuß fassen und mich mit verantwortungsvollen Geschäftsführertätigkeiten befassen. Ich übernahm die Firma 1997, im Alter von 22 Jahren. Seither leite ich das Unternehmen und behielt unser Angebot im großen und ganzen bei. Wir bieten neben unserem eigentlichem Gewerk ein umfangreiches Service an.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich innerliche, persönliche Zufriedenheit, und diese hängt nicht unbedingt mit materiellem und finanziellem Erfolg zusammen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Rückblickend war ich in den letzten acht Jahren in einigen Bereichen sehr erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Für mich steht stets die Prämisse im Vordergrund, meinen Mitmenschen und meinen Kunden Gutes zu tun. Meine Ideologie besteht nicht darin, in erster Linie etwas zu verkaufen, sondern anderen dabei zu helfen, bestimmte Probleme zu lösen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Hier lautet meine Devise: Analysieren, akzeptieren und darauf achten, begangene Fehler nicht zu wiederholen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich wurde im Alter von 22 Jahren unerwartet mit einer großen Verantwortung konfrontiert und war in meinen Entscheidungen anfangs oftmals unsicher. Dennoch gelang es mir, mit einer eher konservativen Strategie meinen Angestellten stets pünktlich ihren Lohn zu bezahlen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Wesentlich für mich war meine persönliche Entscheidung, disziplinierter zu handeln und zu versuchen, perfekt zu arbeiten. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** In meinem Betrieb ist beides wichtig. Es gibt Bereiche, in denen Originalität und solche, in denen Imitation besser ist. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meinen Weg prägten in erster Linie meine Eltern. Ich besuchte die Schule zu einer Zeit, wo wir von älteren Lehrern gewisse Werte fürs Leben mitbekommen haben, was sehr wichtig ist. So lernte ich von verschiedenen Menschen Wichtiges für mein Leben. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfahre ich vorwiegend dahingehend, daß Kunden, die vor Jahren bei uns gekauft haben, wieder zu uns kommen, weil sie unsere Arbeit sehr schätzen. Dies bedeutet mir mehr, als mich medienwirksam in Szene zu setzen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Da wir Grundbedürfnisse abdecken - jeder benutzt eine Toilette und legt Wert auf Wärme im Wohnbereich - befinden wir uns in einer nahezu krisensicheren Branche mit witterungsbedingten Schwankungen. **Welche Rolle spielen die**

Copyrighted material

Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Meine Mitarbeiter spielen eine enorm wichtige Rolle bei meinem Erfolg. Speziell in kleinen Betrieben ist es wichtig, daß die Mitarbeiter hinter einem stehen und wirklich alle an einem Strang ziehen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Bei der Auswahl neuer Mitarbeiter lege ich großen Wert auf Ehrlichkeit und Disziplinliertheit. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** In unserem Betrieb achte ich darauf, in regelmäßigen Abständen etwas für die Gemeinsamkeit und Geselligkeit zu tun und organisiere verschiedene Aktionen auf Kosten der Firma, indem wir etwas gemeinsam unternehmen. Dadurch bilden wir eine Einheit innerhalb des Betriebes. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich denke, ich werde von meinen Mitarbeitern durchwegs positiv gesehen. Mitarbeiter, die uns verlassen, tun dies meist mit äußerst schwerem Herzen. Dies werte ich als Zeichen, daß sie sich bei uns sehr wohl gefühlt haben. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Das Unternehmen ist klein und flexibel. Unsere Stärke bestehen darin, als Chef selbst bei den Kunden und von der Erstaufnahme eines Auftrages über Rechnungslegung bis zur Übergabe direkt involviert zu sein. Der persönliche Kontakt zu den Menschen wird von unseren Kunden sehr geschätzt. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich verhalte mich dem Mitbewerb gegenüber relativ neutral. Ich versuche nicht, Mitbewerber auszustechen, sondern betrachte sie als Kollegen. Im freien Wettbewerb zählt, wer beim Kunden den besseren Eindruck hinterläßt. In unserer Branche und bei unserer Größe ist das Persönliche entscheidender als der Preis. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beruf und Privatleben waren bisher für mich sehr schwierig zu vereinbaren. Da ich dermaßen in den Betrieb involviert bin, ist mein Privatleben auf sehr wenige Stunden begrenzt. Ich möchte in Zukunft jedoch mehr Wert auf diesen Bereich legen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Meine eigene Fortbildung sowie die meiner Mitarbeiter ist mir ein großes Anliegen, da darin unsere Zukunft liegt. Es gibt firmeninterne Schulungen durch Lieferanten. Wartung, Service und die gesamte Dienstleistung funktionieren gut, können aber stets noch verbessert werden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Meine Generation lebt noch in einem alten Schema. Die nächste Generation arbeitet bereits unter völlig anderen Rahmenbedingungen in einem globalen Markt. Jugendarbeitslosigkeit und gesellschaftlicher Wandel machen es schwierig, einen Rat zu geben. Man sollte aber diszipliniert und nach gewissen Werten leben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich versuche, das was ich bisher erreichen konnte, zu halten und möchte mehr auf meine persönliche Lebensqualität achten.

✱ Bockelmann Udo Jürgen alias Udo Jürgens

● Zur Person

Beruf: Künstler. Geboren - Datum, Ort: 30. September 1934, Klagenfurt. Familienstand: Verheiratet mit Corinna.

● Karriere

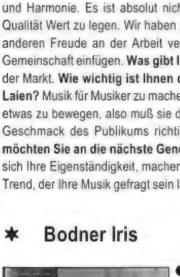
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1939 bekam ich meine erste Mundharmonika, 1942 das erste Akkordeon. Ab 1948 absolvierte ich mein Musikstudium mit den Fächern Klavier, Harmonielehre, Komposition und Gesang. 1951 erfolgte mein erster Auftritt: ich spielte Tanzmusik im Gasthof Valzachi - für einen Stundenlohn von fünf Schilling! Später arbeitete ich auch als Radiomoderator im Radiostudio Klagenfurt. 1954 wurde mein Song „Es waren weiße Chrysanthemen" ein Megaflop. 1960 hatte ich dafür mit „Jenny" einen Nummer-Eins-Hit in Belgien. Für Shirley Bassey komponierte ich den Welthit „Reach for the Stars". 1963 wurde „Tausend Träume" ein Riesenhit in Österreich. Es folgten Kompositionen für Gus Backus, Gerhard Wendland, und Rex Gildo. Die englische Version meines Songs „Warum nur, warum" („Walk away") verkaufte sich eineinhalb Millionen mal und wurde Nummer Eins in England und Nummer Zwei in den USA. Quincy Jones produzierte mit Sarah Vaughn meinen Song „Right or Wrong". 1966 gewann ich bei meiner dritten Teilnahme mit „Merci Chérie" den Grand Prix Eurovision de la Chanson. Meine erste LP war 1971 „Siebzehn Jahr, blondes Haar". Auch Sammy Davis jr. und Al Martino interpretierten seine Lieder. 1972 sang ich erstmals japanisch: Der Song „Wakare no asa" wurde ein Nummer-Eins-Hit in in Japan. 1974 fand ein gemeinsamer Auftritt mit Shirley Bassey im riesigen Maracána-Stadion in Rio de Janeiro statt, und das Lied „Alguién Cantê" wurde ein monatelanger Südamerika Hit. 1975 folgte mein Hit „Griechischer Wein", den auch Bing Crosby später auf seiner letzten LP interpretierte. Weitere Platten waren 1977 „Aber bitte mit Sahne", 1978 „Buenos Dias Argentina", in nur fünf Wochen gewann ich Gold, in zwei Monaten Platin. 1979 wurde die Acht-Minuten-Komposition „Wort" mit den Berliner Philharmonikern aufgenommen. 1980 sahen 330.000 Besucher meine Konzerttournee mit 110 Konzerten. Mein Bekanntheitsgrad in Deutschland war damals 95 Prozent. 1987 sang ich in der Sendung „Heute abend in Beijing" in Peking ein Duett mit der chinesischen Star-Sängerin Cheng Fangyang. 1992 sahen 200.000 Zuschauer mein größtes Konzert auf der Donauinsel in Wien. 1993 unterzeichnete ich einen lebenslangen Schallplattenvertrag mit Ariola. 1994 erreichte mein Remake „Aber bitte mit Sahne" wiederum Gold. Ich bin der einzige deutschsprachige Musiker, der vier Jahrzehnte hindurch Goldene Schallplatten entgegennehmen durfte. 1995 wurde mir das Große Ehrenzeichen der Republik Österreich verliehen. 1997 fand meine 14. Konzerttournee mit insgesamt 111 Konzerten statt, die von mehr als 330.000 Zuschauern gesehen wurden. Insgesamt verkaufte ich über 70 Millionen Tonträger. „Aber bitte mit Sahne" erreichte auch Gold-Status in der BRD. Bis heute erfolgten weitere erfolgreiche Konzerttourneen.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend sind Talent, Eigenständigkeit und ein bißchen Glück. Ich habe nie geglaubt, soweit zu kommen, wie ich gekommen bin. Als ich von zu Hause wegging, fragten meine Eltern immer, wie es mir denn als Musiker ginge. Selbstverständlich sagte ich immer: „Phantastisch". In Wahrheit spielte ich in einem Café mit einer Trinkgeldtasse auf dem Klavier und hoffte, dort nicht ewig spielen zu müssen. Ich bin ein verträglicher Mensch und suche Harmonie. In meiner gesamten Karriere habe ich zum Beispiel nur zwei Manager gehabt. Nach 15 Jahren war es verständlich, daß es mit dem ersten Manager nicht mehr so klappte. Jeder hatte das Gefühl, der andere verdiente zu viel und machte zuwenig. Was auf jeden Fall entscheidend ist, um in der Musikbranche einen lang anhaltenden Erfolg zu haben, ist Eigenständigkeit. Als ich den ersten großen Hit landete („Griechischer Wein", ein Mega-Hit, der unter anderem den griechischen Wein-Export um 30

Prozent ansteigen ließ, was meine Einladung durch Karamanlis, den griechischen Ministerpräsidenten, zur Folge hatte), bat mich die Plattenfirma einige weitere griechische Songs zu schreiben, da die Marketing-Chancen zu diesem Zeitpunkt natürlich sehr gut waren. Aber genau das habe ich nicht gemacht. Ich hatte einen einzigen „griechischen" Song geschrieben, und mein nächster war „Ein ehrenwertes Haus". Das hat verhindert, vom Markt den Stempel einer Kategorie aufgedrückt zu bekommen. Somit ist es mir immer gelungen, als Musiker zeitlos zu sein. **Ahnten Sie, daß Sie so berühmt werden würden?** Ich habe an den meisten Tagen schon daran geglaubt, daß ich mit meiner Musik Erfolg haben würde, aber daß ich soweit kommen würde, daran habe ich nicht im Traum gedacht. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Bei den Musikern achte ich besonders auf Ausstrahlung und Harmonie. Es ist absolut nicht sinnvoll, nur auf die musikalische Qualität Wert zu legen. Wir haben schon oft Musiker bevorzugt, die uns anderen Freude an der Arbeit vermitteln und sich harmonisch in die Gemeinschaft einfügen. **Was gibt Ihnen Kraft?** Das Publikum, die Fans, der Markt. **Wie wichtig ist Ihnen das Urteil des Publikums, also von Laien?** Musik für Musiker zu machen halte ich für falsch. Musik ist da, um etwas zu bewegen, also muß sie die Leute erreichen. Und dafür ist der Geschmack des Publikums richtig und entscheidend. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Bewahren Sie sich Ihre Eigenständigkeit, machen Sie Ihre Musik, vielleicht kommt der Trend, der Ihre Musik gefragt sein läßt!

✱ Bodner Iris



● Zur Person

Beruf: Schönheitsberaterin. Funktion: Inhaberin und Geschäftsführerin. Tätig bei: Fritsch GmbH Parfumerie - Boutique Iris Bodner., 9800 Spittal an der Drau, Burgplatz 6. Geboren - Datum, Ort: 8. September 1981, Spittal an der Drau. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Andreas Payer. Kinder: Lena (2004). Eltern: Romana und Franz. Hobbies: Lesen, Schwimmen, Familie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule besuchte ich von 1995 bis 1997 die Handelsschule. Da ich aber kein „Büromensch" bin, absolvierte ich anschließend bei der Parfumerie und Boutique Fritsch in Spittal an der Drau eine Lehre zur kaufmännischen Angestellten. Die Lehrabschlußprüfung zur Einzelhandelskauffrau bestand ich mit Auszeichnung. Parallel zur Lehre nahm ich an einem dreijährigen Fernkurs des Österreichischen Parfumeriefachhandels teil und legte im April 2000 erfolgreich die Prüfung ab. In den darauffolgenden zwei Jahren war ich als kaufmännische Angestellte bei der Firma Fritsch beschäftigt. Ende 2001 wollte mein Seniorchef das traditionsreiche Unternehmen, dessen Gründung auf das Jahr 1908 zurückgeht, verkaufen. Ich war sofort interessiert und sah hier bereits im jungen Alter von 20 Jahren meine große Chance zur beruflichen Selbständigkeit. Nach einigen Verhandlungen übernahm ich im Januar 2002 die Anteile der Firma Fritsch und bin seither Inhaberin und Geschäftsführerin der Parfumerie. Im November 2002 absolvierte ich erfolgreich den Lehrlingsausbilderkurs und besuche laufend zahlreiche Seminare zu verschiedenen Themen wie Stilberatung, Visagistik oder Eventmanagement. Schließlich muß man als Jungunternehmerin am Puls der Zeit bleiben. Ich interessiere mich schon seit frühester Jugend für Kosmetik, Styling und Schminken, und mit der Übernahme der Parfumerie Fritsch hat sich mein Berufstraum erfüllt. Da ständig neue Produkte, neue Wirkstoffe und neue Pflegemethoden auf den Markt kommen, wird es auch nie langweilig, und man lernt laufend dazu.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg definiert sich für jeden Menschen anders, oft hat ein Mensch auch in verschiedenen Lebensabschnitten andere Vorstellungen von Erfolg. Für das Kleinkind ist es ein Erfolg, wenn es zum ersten Mal eine Flasche ohne Hilfe öffnen kann. Ein Banker fühlt sich erfolgreich, wenn er die erste Million verdient hat, und im Alter zählen dann möglicherweise wieder Werte wie Gesundheit und Familie. Mein persönlicher Erfolg als junge Unternehmerin ist die Verwirklichung der eigenen Vorstellungen und der Wunsch, mit der Firma über lange Zeit zu bestehen. Dazu kommen die täglichen Erfolgserlebnisse, wenn meine Kunden zufrieden sind und immer wieder kommen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Freude und das Interesse am Beruf sind die Grundvoraussetzung. Außerdem bemühe ich mich, stets auf dem aktuellen Stand zu sein, Trends zu erkennen und die Zusammensetzung und Wirkungsweise der Produkte genau zu kennen. Nur so kann ich den Kunden eine optimale Beratung bieten und sie zufriedenstellen. Natürlich tragen auch die Mitarbeiterinnen im Geschäft sehr viel zum Erfolg bei. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Lebensgefährte Andreas Payer war mir während der gesamten Berufslaufbahn eine große Stütze. Wir haben ja auch die Firmenanteile gemeinsam übernommen und sind daher privat und geschäftlich verbunden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiterinnen haben wesentlichen Anteil am Gesamterfolg der Firma. Gerade in unserer Branche ist der freundliche und kompetente Umgang mit Kunden der Schlüssel zum Erfolg. Da ich nicht alles selbst machen kann, bin ich auf mein Team angewiesen. Gott sei Dank kann ich mich auf meine Damen hundertprozentig verlassen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Eine neue Mitarbeiterin muß zunächst ein ausgeprägtes Interesse für Kosmetik mitbringen. Es kommen ständig Neuheiten auf den Markt, daher sollte sie auch lernfähig und lernwillig sein. Sehr wichtig ist, daß sie über eine natürliche, herzliche Freundlichkeit verfügt und in unser Team paßt. Erfahrung in der Kosmetikbranche ist nicht unbedingt Grundvoraussetzung, ich nehme auch Quereinsteigerinnen auf, sofern das Interesse und die Freude am Beruf gegeben sind. Das Fachwissen kann man lernen, Freundlichkeit nicht oder nur schwer. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich denke, ich bin eine faire Chefin, die alle Mitarbeiterinnen gleich und gerecht behandelt. Außerdem sage ich offen meine Meinung, wenn mir etwas nicht paßt. Das wird von meinem Team geschätzt, und wir pflegen ein sehr freundschaftliches Verhältnis. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Lebenspartner ist in Karenz und kümmert sich um unsere kleine Tochter Lena, die 2004 zur Welt kam. Das funktioniert bestens. Da wir auch Geschäftspartner sind, haben wir sehr viele gemeinsame Interessen. Beruf und Privatleben lassen sich daher wunderbar vereinbaren und ergänzen sich sogar. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Im Jahr 2008 feiert die Firma Fritsch 100jähriges Bestandsjubiläum. Bis dahin möchte ich das Unternehmen weiter auf Erfolgskurs halten und dann die nächsten 100 Jahre in Angriff nehmen. **Ihr Lebensmotto?** Wer sich nicht weiterbildet, geht unter.

✱ Bohac Dieter

● Zur Person

Beruf: Tischlermeister, konzessionierter Taxiunternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Dieter Bohac Bau- und Möbeltischlerei., 3550 Langenlois, Vögerlgraben 6. Geboren - Datum, Ort: 12. November 1975, Krems. Eltern: Rotraud und Walter. Hobbies: Lesen (Fachzeitschriften), Drechslerei. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Taxiunternehmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Jahr 1993 legte ich die Gesellenprüfung zum Tischler ab. Es folgten Tätigkeiten in verschiedenen Betrieben und schließlich 2000 die Meisterprüfung sowie der Erwerb der Konzession für das Taxigewerbe. Der Schritt in die Selbständigkeit war die logische Folge, auch weil ich mit dem Arbeitsmarkt nicht zufrieden war. Heute führe ich sowohl eine Bau- und Möbeltischlerei als auch ein Taxiunternehmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg würde ich für mich mit mehr Lebensqualität definieren, von der ich aber noch einige Schritte entfernt bin. Dazu gehören auch wirtschaftliche Rentabilität und die Möglichkeit, mir einmal einen Tag Auszeit nehmen zu können, ohne große Einbußen zu befürchten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin noch am Weg, glaube aber, daß ich den Punkt erreichen kann, an dem ich sagen werde: ja, ich bin erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Disziplin. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich versuche ein Problem nüchtern und gelassen zu betrachten. In Ruhe gehe ich dann an die Lösung heran. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich beschäftige für das Taxigewerbe zwei Chauffeure, und unser Hauptaugenmerk liegt am Wochenende. Alles andere, was wir versucht haben, war nicht von Erfolg gekrönt. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Für mich zählt nur das Original, denn eine Imitation kann maximal so gut sein wie das ursprüngliche Produkt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern haben mir das nötige Rüstzeug fürs Leben mitgegeben. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wenn ich von der Tischlerei sprechen darf, so sehe ich als großes Problem den Umstand, daß viele Möbel und Fertigteile vom Ausland zu uns gelangen. Ein bekanntes Möbelhaus läßt zum Beispiel in Slowenien produzieren. Dieser Umstand stört mich sehr. Da kann ich mit dem Preis nicht mehr mit und muß über die Qualität und Individualität punkten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Als Taxifahrer muß man viel können. Das beginnt bei Kenntnissen über die Technik des Autos und reicht bis hin zur menschlichen Ebene. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meistens sind meine Mitarbeiter von selbst motiviert, ich kann mir aber vorstellen, daß eine finanzielle Zuwendung am meisten Motivation bedeutet. Wenn es sich in Grenzen hält, können meine Mitarbeiter die Autos auch privat benützen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich biete meinen Kunden Individuallösungen und arbeite sehr flexibel. Meine Kunden sind auch am Samstag in der Tischlerei willkommen. Ich habe mich auf Kleinaufträge und Privathaushalte spezialisiert und bin mir für keinen Handgriff zu schade. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich habe viele Stammkunden und daher nicht den Druck, ständig neue Kunden akquirieren zu müssen. Die Tischlerei betreffend finde ich mein Auslangen. Ganz anders verhält es sich mit dem Taxigewerbe, wo ich ständig schaue, was die anderen machen, um konkurrenzfähig zu bleiben, da in unserer Gegend bis Krems eine Übersättigung vorhanden ist. Im Augenblick fahre ich noch mit neutralen Autos, verhandle aber derzeit mit einer Werbefirma, um die Taxis mit Werbung für meine Tischlerei zu beschriften. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Für das Private bleibt im Moment leider zu wenig Zeit übrig, meist nur der Sonntag Nachmittag, weil das Wochenende das Taxihauptgeschäft ist. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** In einigen Wochen ist auf der Wirtschaftskammer ein Workshop zum Thema firmenübergreifende Zusammenarbeit bei produzierenden Betrieben, den ich besuchen werde. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich empfehle einem jungen Menschen, sich im Vorfeld gründlich zu informieren und bei der Berufswahl nichts zu überstürzen. Wenn man sein Ziel definiert hat, ist Konsequenz und Durchhaltevermögen angesagt.

✱ Böhm Friedrich

● Zur Person

Beruf: Einzelhandelskaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: jfb Böhm GmbH - Personalbereitstellung., 1030 Wien, Fasangasse 51/2/4. Geboren - Datum, Ort: 10. Juli 1965, Klosterneuburg. Familienstand: Verheiratet mit Josefina. Kinder: Vanessa (2005). Hobbies: Schifahren, Radfahren, Laufen, Schwimmen, Natur, Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich schloß 1983 die Lehre zum Einzelhandelskaufmann ab und arbeitete danach einige Jahre in der Gastronomie in Österreich, der Schweiz, Griechenland und Schweden. Da ich seit frühester Jugend Tenorhorn spiele, studierte ich nebenbei aus Interesse zwei Semester Musik. Durch meine Liebe zur Musik arbeitete ich in einer Musikagentur und in verschiedenen Diskotheken als Discjockey. Ab 1994 war ich in Wien für das Unternehmen Vorwerk im Außendienst beschäftigt. Bei einem vorübergehenden Aufenthalt in Salzburg lernte ich meine Frau kennen, die im Bereich Personalbereitstellung tätig war. Ich absolvierte einige EDV-Schulungen und IT-Seminare und sammelte danach drei Jahre lang Praxis im System Support am Technikum Wien. Anschließend arbeitete ich erstmals intensiv in der Personalleasingbranche, wobei ich Grundkenntnisse aus meiner Tätigkeit in der Musikagentur einbrachte. Im Jänner 2005 gründete ich mit zwei weiteren Gesellschaftern das Unternehmen jfb Böhm GmbH Personalbereitstellung, an dessen Aufbau wir nun erfolgreich arbeiten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg zeigt sich für mich natürlich auch im finanziellen Aspekt, hat darüber hinaus aber mit Zufriedenheit bei der Erreichung meiner Ziele und besonders mit Ausgewogenheit und Harmonie im Familien- und Privatleben zu tun. Erfolg bedeutet für mich letztlich Lebensqualität. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich arbeite an meinem Erfolg und befinde mich meines Erachtens auf dem besten Weg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Neben meiner Vielseitigkeit brachten mich meine Lern- und Einsatzbereitschaft weiter. Die Zusammenarbeit im Team ist mir sehr wichtig. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Aus meiner Erfahrung weiß ich, daß Herausforderungen immer auch Chancen sein können, und daher begegne ich solchen Situationen stets aufgeschlossen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Beide Methoden können zu einem positiven Ergebnis führen, bessere Erfolgschancen hat meiner Meinung nach Originalität. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich freue mich über positives Feedback von Kunden und Mitarbeitern. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Hauptproblem sind die schwarzen Schafe unserer Branche, die das Image der Personalleasingbranche in den Schmutz ziehen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Man kennt mich als korrekten Partner, den Handschlagqualität und Erfahrung auszeichnen. Ich schätze Teamarbeit und achte auf ein angenehmes Betriebsklima. Familie und privates Umfeld spielen in meinem Leben eine wichtige Rolle. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich sorge für die bestmöglichen Arbeits- und Rahmenbedingungen und binde meine Mitarbeiter in Entscheidungen ein. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir bieten unseren Kunden und Interessenten umfassende Beratungs- und Aufklärungsarbeit und bewegen uns im Personalbereitstellungssektor auf hohem Niveau. Unsere Devise lautet Qualität statt Quantität. Gesetzliche Bestimmungen und Verträge werden selbstverständlich eingehalten, Seriosität ist uns wichtig. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** In der Aufbauphase eines Unternehmens leidet das Privatleben etwas, aber mit einem guten Zeitmanagement und dem Verständnis meiner Frau lassen sich diese Schwierigkeiten bewältigen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Aus meiner Erfahrung rate ich, Ziele mit Beharrlichkeit und Ausdauer zu verfolgen und dabei auch Umwege in Kauf zu nehmen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In der ersten Phase werden wir das Unternehmen auf eine breite, gesunde Basis stellen und danach ein zweites Standbein aufbauen.

✱ Böhm Helmut

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Böhm Transport GmbH., 7100 Neusiedl am See, Neubergstraße 1. Geboren - Datum, Ort: 29. Februar 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Judith. Kinder: Angela (1979), Michaela (1981) und Rafaela (1983). Eltern: Georg und Erika. Mitgliedschaften: Österreichischer Segelverband, Fachverband für das Gütertransportgewerbe, diverse Rohstoff- und Umweltorganisationen. Hobbies: Segeln.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Ablegung der Matura an der HTL Mödling, Fachrichtung Maschinenbau, und Volontärstätigkeiten in verschiedenen Firmen trat ich mit 27 Jahren in den elterlichen Betrieb ein. Dieser war damals als Transportunternehmen ausgerichtet. In den folgenden Jahren wurde der Betrieb in verschiedene Richtungen erweitert. Ein Zweig ist die Gewässerreinigung. Mit dem Schwimmbagger Water Master Classic II. der einzigartig in Österreich ist, ist mir eine große Innovation gelungen. Der Schwimmbagger ist der Spezialist für die Beseitigung von Schlammablagerungen, für das Schlagen von Piloten, für die Algenentsorgung und die Beseitigung von Ölverschmutzungen. Eine andere Abteilung befaßt sich mit dem Recycling und der Rückgewinnung von wertvollen Rohstoffen. Dazu wurde 2001 in Himberg ein modernes Recyclingwerk errichtet. Der letztlich entstandene Restmüll wird auf firmeneigenen Deponien endgelagert. Für die Logistik des Transportes wurde die Firma BTL Logistic GmbH in Ternitz gegründet. Diese beschäftigt sich mit Planen- und Schüttguttransporten auf allen Straßen Europas. Als Mitglied beim Verband für Bauwerksbegrünung forschen wir intensiv an neuen Produkten. Weiters wurde gemeinsam mit Experten der Universität für Bodenkultur Wien ein Produkt entwickelt, das es ermöglicht, in der Wüste Bäume zu pflanzen. Erfolgreiche Versuche in der Wüster der Vereinigten Emirate lassen weitere in anderen Wüstengebieten folgen. 1994 errichtete ich eine mikrobiologische Aufbereitungsanlage für kontaminiertes Erdreich. Ich führe auch Abbruchar beiten durch, wobei ich für große Bauwerke eine spezielle Abbruchtechnik entwickelt habe. Eines der ersten Projekte war der Abbruch von vier Silos im Lagerhaus Bruck/Leitha.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß ich in meinem Berufsleben einen erfolgreichen Betrieb aufgebaut habe und mit fairen Partnern zusammenarbeiten kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die ehrliche Arbeit im Dienste meiner Kunden ist ein Hauptkriterium meines Erfolges. Dabei ist immer eine seriöse Umgangsform mit meinen Geschäftspartnern notwendig. Es war auch etwas Glück dabei, in den verschiedenen Betriebszweigen fast immer den richtigen Weg gefunden zu haben. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Um sich erfolgreich weiterentwickeln zu können, ist es notwendig, sich Informationen zu holen. Zum Beispiel wurde ich beim Projekt Water Master in Panama fündig. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Geprägt wurde ich durch meine Ausbildung als Maschinenbauer. Heute ist es mir möglich, die Theorie mit der Praxis gut zu vereinbaren. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Für die Tätigkeit in der Umweltbranche habe ich verschiedene Auszeichnungen, wie zum Beispiel den „Goldenen Mistkäfer" bekommen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde von meinen Kunden als seriöser und sehr fairer Geschäftspartner gesehen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter sind ein wesentlicher Teil meiner Firma und haben großen Anteil am Erfolg. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Je nach Anforderungsprofil setze ich ein Fachwissen und Erfahrung voraus. In einem persönlichen Gespräch finde ich heraus, ob der Bewerber in das Team paßt. Ich bilde auch Lehrlinge aus, und zwar sowohl in der Abfall- als auch in der Transportwirtschaft. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Zweimal im Jahr werden die Mitarbeiter intern durch Schulungen und Vorträge weitergebildet.

Diese Schulungen haben sowohl theoretische als auch praktische Schwerpunkte. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärke liegt in der Vielfalt der Angebote, angefangen vom Transport über die Rohstoffgewinnung bis zu den vielfältigen Zweigen der Abfallentsorgung und Gewässerreinigung. Ich bin in der Lage, für die verschiedensten Probleme Komplettlösungen anzubieten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Durch die Vielzahl meiner Tätigkeiten kommt das Privatleben etwas zu kurz. Dafür hat meine Frau jedoch vollstes Verständnis. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Im Rahmen von Seminaren, Vorträgen und Verbandstätigkeiten verwende ich wohl etwa einen Monat im Jahr für meine Fortbildung. Darüber hinaus erfolgt die tägliche Fortbildung Hand in Hand mit der permanenten Weiterentwicklung des Betriebes. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Bei allen wirtschaftlich harten Aspekten sollte der menschliche Faktor im Vordergrund bleiben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, den Betrieb erfolgreich weiterzuführen, neue Zweige zu erforschen und diese in den Betrieb zu integrieren.

✱ Böhmdorfer Dieter Dr.

● Zur Person

Beruf: Rechtsanwalt. Funktion: Abgeordneter zum Nationalrat. Tätig bei: Bundesministerium für Justiz., 1070 Wien, Museumsstraße 7. Geboren - Datum, Ort: 11. Mai 1943, Sudetenland. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Silvia. Kinder: Florian, Georg, Christoph und Andreas. Eltern: Dr. Viktor und Dr. Elfriede. Schöpferische Akte: Musterverträge für alle geschäftlichen Vorgänge WEKA-Verlag. Ehrungen: Großes Goldenes Ehrenzeichen am Bande. Hobbies: Segelfliegen.

● Karriere

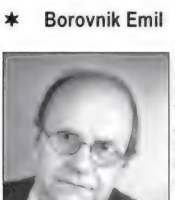
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Anschließend an die Matura studierte ich Rechtswissenschaften, in Folge absolvierte ich das Gerichtsjahr, obwohl mein ursprünglicher Berufswunsch zum Bauingenieur tendierte. Wesentliche Erfahrungen während meiner Konzipientenzeit vermochte ich bei dem späteren Bundesminister Dr. Ofner zu sammeln, anschließend folgte eine weitere Station bei dem namhaften Anwalt Dr. Leutgeb, in weitere Folge begann meine selbständige Tätigkeit. Zum damaligen Zeitpunkt war ich bereits Vater zweier Kinder, aber trotz kaum vorhandenen Startkapitals empfand ich keinerlei Existenzängste. Der Klientenzulauf erfolgte ausschließlich aufgrund meiner Tätigkeit und daraus folgender Empfehlungen, gesellschaftliche Akquisition wurde von mir nicht praktiziert. Ein gewisses Manko sehe ich in dem Umstand, daß ich meine gesamte Ausbildung in Österreich absolviert habe, heutzutage stellen Auslandserfahrungen bereits eine Art Bildungsstandard dar. Eine wichtige Begegnung in meinem Leben war das Zusammentreffen mit Dr. Haider, der mir bereits während seiner Studienzeit als außerordentlich fähige und talentierte Persönlichkeit auffiel. Als es im Zuge einer erfolgten Beleidigung zu einer Klage gegen Bruno Kreisky kam, nahm ich das Angebot zur Verteidigung an, und vermochte diesen für mich persönlich sehr interessanten Prozeß zu gewinnen. Das damit verbundene Fachgebiet des Medienrechts avancierte im Zuge weiterer Verhandlungen zu einem meiner Spezialgebiete, in diesem Zusammenhang konnte ich 95 Prozent der Prozesse erfolgreich abschließen, wobei auch Präzedenzfälle geschaffen wurden. So verlor der Journalist Professor Worm von „Profil" einen Prozeß gegen Dr. Haider, worin er Beschuldigungen bezüglich der Zahlung von Schweigegeldern vorgebracht hatte. Aufgrund des hohen Ausmaßes der mit diesen Fällen verbundenen Aversion und Anfeindung durch die Presse versuchte ich, mich in Folge mehr im Hintergrund zu halten und betrat nur in wichtigen Fällen den Gerichtssaal. Als im Jahr 2000 mein Vorgänger im Justizministerium erkrankte, war dringender Bedarf an einem Nachfolger gegeben - in diesem Zusammenhang kam Dr. Haider auf meine Person zu sprechen. Ich rechnete zum damaligen Zeitpunkt mit einer Aufgabe im Kuratorium des ORF und entschied mich sozusagen über Nacht, dem Ruf ins Justizministerium zu folgen und verkaufte gleichzeitig auch meine Kanzlei. Im Zuge meiner politischen Tätigkeit bekam ich deutlich den Groll der Journalisten zu spüren, den ich mir aufgrund von hart geführten medienrechtlichen Prozessen zugezogen hatte, aber auch deren Respekt, den ich mir durch meine faire Verhandlungsführung erworben hatte. Nachdem ich zu Beginn meiner politischen Karriere über sehr wenig Erfahrungen im Bereich der Politik verfügte, besteht bis zum heutigen Tag diesbezüglich eine starke Lernbereitschaft, wobei ich ausgezeichnetes Fachwissen im Bereich meines Ressorts für wesentlich wichtiger halte als politische Referenzen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg manifestiert sich in dem Beitrag, den man zu seinem persönlichen Wohlbefinden im Zuge der eigenen Lebensführung beisteuert. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Erfolg stellt für mich einen dehnbaren Begriff dar, wobei mein Werdegang als Rechtsanwalt mehr von eigenen Leistungen geprägt war als meine Ernennung zum Minister, bei der Zufälligkeiten durchaus eine Rolle spielten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Im Zuge meiner beruflichen Tätigkeit vermochte ich geschickt die Balance zwischen finanziellen und fachlichen Interessen zu wahren, denn primär übe ich den Anwaltsberuf aus Liebe zum Beruf und nicht des Geldes wegen aus - trotzdem gehöre ich zu den Anwälten, die immer einen Betriebsberater zu Rate ziehen. Außerdem bin ich immer mit hohem Engagement bei der Sache, insofern muß ich mich oft davor hüten, mich nicht zu sehr mit den Klienteninteressen zu identifizieren. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** In schwierigen Situationen plane ich immer sehr genau voraus, nach dem Motto, ein schlechter Plan ist besser als keiner, denn dieser muß ohnehin immer wieder auf seine Richtigkeit und Effizienz überprüft und korrigiert werden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** In erster Linie war natürlich meine Frau enorm beeinflussend für mich, und im politischen Bereich war es Dr. Haider, der mir imponierte, weil er das bis zum Stillstand festgefahrene österreichische System nahezu mit alleiniger Kraft aufbrach. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Der eigentliche Unterschied im politischen Beruf liegt darin, daß ich am Abend fremdbestimmter bin, weil ich manche Termine nicht einfach absagen kann. Ansonsten ist bei einem Anwalt der Tagesdruck weit höher als beim Politiker. Hier im Ministerium verfüge ich zum Glück über einen riesigen Mitarbeiterstab, die loyale Beamte sind und mich in Fachfragen enorm entlasten. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Zu Beginn meiner politischen Karriere war es notwendig, mich in diese Richtung weiterzubilden, aber als Fachminister ist eine allgemeine politische Ausbildung

nicht unbedingt erforderlich. Ich fühle ich mich in dieser Funktion wohl, und es wird mir immer wieder bestätigt, daß ich dieses Ministerium sachpolitisch richtig führe. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Sich nicht von der älteren Generation beeinflussen zu lassen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, nach dieser Legislaturperiode wieder als Anwalt tätig zu sein - denn aufgrund meines Alters halte ich es für meine Pflicht, einen jungen dynamischen Nachfolger für das Justizgeschehen aufzubauen. **Ihr Lebensmotto?** Ich lebe vom Erfolg, und nicht von der Erklärung des Mißerfolges, denn wenn man wirklich ein Ziel vor Augen hat, gibt es immer einen legalen Weg, dieses Ziel zu erreichen.

✶ Borovnik Emil



● Zur Person

Beruf: Elektroniker. Tätig bei: EKaBo-Projektmanagement GmbH Infrarot-Thermographie., 3100 St. Pölten, Josefstraße 17. Geboren - Datum, Ort: 18. Dezember 1945, Waldenstein. Kinder: Martin (1971). Eltern: Emmi und Michael. Hobbies: Elektronik, Philosophie.

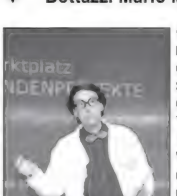
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Absolvierung einer dreieinhalbjährigen Maschinenbaulehre in Kärnten und Ableistung des Präsenzdienstes arbeitete ich zunächst als Grenzgänger in der Schweiz im Bereich Maschinenbau. Hier fertigte und reparierte ich Textilmaschinen und servisierte sie in ganz Europa. 1968 nutzte ich das Angebot eines meiner Kunden, in der Schweiz als Instruktor zu arbeiten, und übersiedelte in die Schweiz. Um mich beruflich weiterzuentwickeln, absolvierte ich nebenberuflich das Technikum für Elektronik, Elektrotechnik und Automation. Während dieser Zeit wechselte ich zu einem großen Elektrounternehmen in der Schweiz, um hier als Servicetechniker für Regelanlagen zu arbeiten, die komplettiert wurden und einen mehrwöchigen Meßzyklus zu durchlaufen hatten. Nach Abschluß meines Studiums nahm ich ein Angebot als Elektrolaborant für Textilelektronik in Zürich an. Zwei Jahre später kehrte ich nach Österreich zurück und baute für dieses Unternehmen in St. Pölten eine Servicestelle auf, die ich zehn Jahre lang leitete. Nach dem allgemeinen Einbruch der Textilindustrie beendete ich meine Tätigkeit, absolvierte nebenberuflich das Oberstufenrealgymnasium und trat als Servicetechniker für Verpackungsmaschinen in ein Unternehmen ein. Im Jahr 2001 gründete ich meine eigene Firma. Der Schwerpunkt meines Unternehmens liegt in der technischen Dienstleistung in der Industrie. Mittels Infrarot-Thermographie prüfen wir in Unternehmen die elektrotechnischen Bereiche.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Hinter meinem Erfolg stecken schwere Arbeit und hohes persönliches Engagement. Seit 35 Jahren arbeite ich täglich zehn bis 15 Stunden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin durchaus auf dem Weg, meine Ziele zu erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich versuche im Zuge meiner Dienstleistungen, den Wünschen meiner Kunden gerecht zu werden und mehr als ihre Ansprüche zu erfüllen. Die meisten Kunden fühlen sich bei mir gut aufgehoben und wenden sich wiederholt an mich. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Funktioniert etwas nicht so, wie es sollte, spreche ich offen mit dem Kunden und stehe zu Fehlern. Entstandene Schäden werden auf unsere Kosten behoben. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach meiner Rückkehr nach Österreich betrieb ich rund fünf Jahre lang Aufbauarbeit, bis sich Erfolg einstellte. Unsere Kunden wissen, daß wir eine Anlaufstelle sind, der sie vertrauen können. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich besaß stets den nötigen Weitblick, um Entwicklungen im vorhinein zu erkennen. Ich bin mir meiner Stärken und Schwächen bewußt und war 25 Jahre lang bereit, immer wieder dazuzulernen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** In meiner jetzigen Position benötige ich sowohl Kreativität als auch das Zurückgreifen auf herkömmliche Strukturen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mit meinem ehemaligen Vorgesetzten in der Schweiz unterhielt ich mich ausgezeichnet über philosophische Themen. Er prägte mich in meinem ganzen Denken. Durch ihn gelangte ich zur Philosophie und Anthroposophie. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Meine Tätigkeit selbst sowie die Verwirklichung meiner Ideen, die der Gesellschaft in irgendeiner Form dienlich sind, geben mir ausreichend Bestätigung, unabhängig davon, ob ich von außen Zuspruch erhalte oder nicht. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In der technischen Dienstleistung wäre mit dem richtigen Personal alles zu lösen. Genau hier liegt jedoch das Hauptproblem. Qualifikation, Einsatzwille und Arbeitsmoral verschlechtern sich zunehmend. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter spielen in meinem Beruf eine immer größere Rolle. Solange sie sich selbst einbringen und engagieren, bin ich zu weiterer Expansion bereit. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die wichtigsten Eigenschaften sind Einsatzwille sowie die Bereitschaft, auch außerhalb der üblichen Situationen etwas einzubringen. Lernfähigkeit und Lernwille müssen vorhanden sein. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wenn uns ein Kunde um Mitternacht anruft, weil eine Maschine defekt ist, sind wir innerhalb kürzester Zeit bei ihm. Er weiß, daß er einen Ansprechpartner hat, auf den er sich zu 100 Prozent verlassen kann. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich nehme die Konkurrenz zur Kenntnis und versuche, besser zu sein als sie. Wenn mir dies nicht gelingt, arrangiere ich mich mit ihr oder weiche auf eine Schiene aus, wo sie keine Chance hat. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Für mich lassen sich Beruf und Privatleben nicht trennen. Ich lebe meine Ideologie im beruflichen genauso wie im privaten Bereich. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Zur Zeit stagniert meine Fortbildung etwas. Ich befasse mich jedoch jeden Sonntag mindestens zwei Stunden lang mit philosophischer Literatur, die mich sehr stärkt. Fachliteratur lese ich begleitend zu meiner Arbeit. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das durchwegs hohe Potential junger Menschen liegt zum Teil brach, weil sich die Spaßgesellschaft mit dem wirklich Essentiellen zu wenig auseinandersetzt. Die Ernsthaftigkeit des Berufsleben sollte erkannt werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich gründete meine Firma mit dem Ziel, einen Teil ihres Gewinnes an karitative Einrichtungen weiterzuvermitteln. Meine Firma muß einen gesellschaftlichen Zweck erfüllen und armen Menschen, vor allem Kindern, Bildung ermöglichen. **Ihr Lebensmotto?** Willst du dich deines Wertes freuen, so mußt der Welt du Wert verleihen. (Goethe)

✱ Bottazzi Mario Mag.



● Zur Person

Beruf: Kreativer Performer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Die SemiNarren, unternehmen's Beratung! GmbH., 1190 Wien, Sieveringer Straße 72. Geboren - Datum, Ort: 10. Februar 1950, Harvington/England. Familienstand: Verheiratet mit Anneliese. Kinder: Nicole (1974). Eltern: Ilse und Gino. Schöpferische Akte: You and Me (Englisch-Lehrbuch, Langenscheidt), diverse Tonträger. Mitgliedschaften: „Es würde mir nicht im Traum einfallen, einem Klub beizutreten, der bereit wäre, jemanden wie mich als Mitglied aufzunehmen." (Groucho Marx) Hobbies: Bach am Piano spielen, Wandern, Lesen, Fernsehen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Werbekonzepte.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Als Kind einer Wienerin und eines Italieners wuchs ich in England auf. Meine Eltern waren zwar einfache Arbeiter, aber auch kreativ begabt und künstlerisch interessiert. Mit 13 Jahren kam ich von England nach Österreich und mußte einen sehr raschen Integrationsprozeß durchmachen. Das war für mich aber keine Schwierigkeit, wie sich schon an den schulischen Leistungen zeigte - in England war ich ein fauler, in Wien ein fleißiger und guter Schüler. Diese Umstellung auf ein neues Land, eine andere Sprache und Kultur, war für mich ein richtiger Ansporn. Aufgrund meiner guten Sprachkenntnisse in Deutsch, Englisch und teilweise auch Italienisch begann ich nach der Matura ein Dolmetschstudium, das ich aber nicht abschloß. Da ich auch Klavier spielte, entwickelte sich aus dem Mix von Musik und Sprachtalent eine Profession, die ich als Wortmusiker bezeichnen würde. Ich kann Inhalte gut versinnbildlichen. 1972 entdeckte ich eine Anzeige, in der das Theater an der Wien für das Musical „Mayflower" junge Sänger und Tänzer suchte. Ich bewarb mich und wurde engagiert, so wurde ich musikalischer Schauspieler und wirkte in zahlreichen Musicals mit. Anfang der achtziger Jahre rief mich Thomas Spitzer, Gitarrist der EAV, Ersten Allgemeinen Verunsicherung, an. Diese Band, die sich ja durch die Verbindung von Musik, Schauspiel und Kabarett auszeichnet, war auf der Suche nach einem neuen Talent. So wurde ich zum lustigen Keyboarder der EAV. Es war eine wunderschöne Zeit, und wir feierten tolle Erfolge, aber 1990 hatte ich genug. Bei jeder Vorbereitung einer neuen Tour sträubte sich etwas in mir, und auch das gewisse Maß an professioneller Selbstverleugnung funktionierte nicht mehr. Ich zog also einen Schlußstrich unter das Kapitel EAV. Diesen Schritt habe ich auch nie bereut. Ich könnte mir nicht vorstellen, so wie meine damaligen Kollegen mit Mitte 50 vor den Kids auf der Bühne den Kasperl zu geben. Bei der Tournee „100 Jahre EAV" im Jahr 2005, zu deren Mitwirkung ich eingeladen war, hätte ich zwar als einmalige Ausnahme mitgemacht, mußte aber aus Zeitgründen absagen. Nach meinem Ausstieg 1990 wuchs ich in den Bereich Lehrerfortbildung hinein, da es mir auch immer großen Spaß machte, anderen etwas beizubringen und Musik einzustudieren. Ich verfüge über eine breite Palette an Fähigkeiten und bin ebenso Frontmann wie der Mann im Hintergrund. In Hessen leitete ich dann ein großes Chorprojekt mit 60 Schülern, bei dem ich mein Wissen aber auch an die Lehrer weitergab. Das machte mir großen Spaß, und so war ich bis 1999 in der Lehrerfortbildung tätig, und zwar im gesamten deutschsprachigen Raum in Deutsch, Englisch und Musik. Neben diesen pädagogischen Projekten bewegte ich mich auch in der Werbebranche. 1999 traf ich zufällig Mag. Bernhard Widhalm, der damals Personalentwickler bei Zielpunkt war. Wir arbeiteten bei einigen Projekten zusammen, wälzten Ideen und so entstand 2000 die Firma „die SemiNarren". Mit diesem Unternehmen bieten wir für Firmenevents die emotionale Basis und den Geist, der die gewünschten Inhalte umsetzt. Im Gegensatz zu den üblichen, faden Technokratenpredigten bauen wir bei solchen Veranstaltungen eine Brücke zwischen Wirtschaft und Kunst.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Genug Zeit zu haben für sich selbst und den Partner, genug Geld zu haben für ein angenehmes Leben - das fällt mir spontan dazu ein. Erfolg ist die Freiheit, das zu tun, was man tun möchte. Früher bei der EAV war ich nur auftretender Künstler, und der Erfolg zeigte sich in Form von Applaus, ausverkauften Konzerthallen und Hitparadenplazierungen. Inzwischen bin ich ruhiger und mehr in Konzept und Regie eingebunden. Ich empfinde es heute auch als Erfolg, wenn ich nach einer gelungenen Veranstaltung mit den SemiNarren mit den Kunden bei einem Bier zusammensitze. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe meinen Werdegang nie gestaltet, ich bin mein Werdegang durch mein Tun geworden. Laut Erich Fromm gibt es die Aspekte"Haben und Sein", ich würde noch das „Tun" hinzufügen. Ich kann ins kalte Wasser springen und schwimmen. Ich bin sprachbegabt und spreche erfolgreich die Sprache meines Mediums, meines Jobs. Und ich arbeite so viel wie nie in meinem Leben zuvor. Trotzdem bedeutet Erfolg für einen „Tun"-Menschen wie mich, manche Dinge auch lassen zu können. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Vorbilder sind Jimi Hendrix, Johann Sebastian Bach, Glenn Gould und Erich Fromm. Geprägt haben mich aber in erster Linie meine Eltern. Sie arbeiteten hart und waren in der Freizeit sehr kreativ. Das hat sicherlich meine künstlerische Ader geweckt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Kunden briefen, wir liefern und setzen um. Wir schaffen es, Dinge zusammenzufassen und sie kurzweiliger zu machen. Wir verfügen über viel Erfahrung, sind trotzdem lernfähig und immer gut vorbereitet. Wir sehen uns als Dienstleistungskünstler, bieten humorvolle Unterstützung bei der Mitarbeitermotivation, Visualisierung von wunden Punkten und Stärken, bringen Farbe in graue Theorie und neue Impulse für die Unternehmensstruktur der Auftraggeber. Zu unseren Kunden gehören Unternehmen wie McDonalds, Billa, dm, ÖBB, Siemens, Volksbank und viele andere. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** In meiner Branche zählen Talent und Kreativität. Entweder hast du ein stark ausgeprägtes Talent, oder du bist auf mehreren Gebieten überdurchschnittlich gut. In jedem Fall muß man sich Netzwerke aufbauen, um ins Geschäft zu kommen. Damit du an Kunden herankommst, mußt du imstande sein, deine Begabungen als Produkte zu sehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mit den SemiNarren weiter wachsen, die Umsätze steigern und unsere Aktivitäten in Deutschland weiter ausbauen. Dort sehe ich einen großen Wachstumsmarkt für Wirtschaftskabarett nach Maß, wie wir es bieten. **Ihr Lebensmotto?** Are you the water, or are you the wave?

✱ Botz Gerhard O. Univ.-Prof. Dr.

● Zur Person

Beruf: Professor für Zeitgeschichte. Tätig bei: Universität Wien, Historisch-Kulturwissenschaftliche Fakultät, Institut für Zeitgeschichte., 1090 Wien, Spitalgasse 2-4. Geboren - Datum, Ort: 14. März 1941, Schärding. Kinder: Aurel (1965), Daniel (1979) und Fabian (1982). Eltern: Maria und Anton. Schöpferische Akte: Zahlreiche Artikel und Monographien, Mitarbeit an wissenschaftlichen Zeitschriften und Buchreihen, mit den Forschungsschwerpunkten Österreichische Zeitgeschichte, politische Gewalt und Konflikt; Nationalsozialismus, Holocaust und Konzentrationslager; Historiographiegeschichte, kollektive Erinnerung; Historisch-quantitative Methoden und Oral History. Hobbies: Radfahren, Wandern, Schifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: u.a. Mitherausgeber der „Studien für Historische Sozialwissenschaft"; seit 1982 Leiter des Ludwig Boltzmann-Instituts für Historische Sozialwissenschaft, Salzburg-Wien; seit 1982 Co-Vorsitzender der Sektion „Quantifizierung und Computeranwendung in der Geschichte" bei den österreichischen Historikertagen; seit 2002 Mitglied des Adolf v. Lieben-Komitees der Naturwissenschaftlichen Fakultät der Universität Wien; seit 2004 Vizepräsident des „Internationalen Mauthausen Forums", Bundesministerium für Inneres, Wien; seit 2004 Beirats-Mitglied des „Oral History and Life Stories Network" der European Social Science History Conferences, Amsterdam.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich legte 1959 am Realgymnasium in Schärding die Matura ab und studierte anschließend Biologie, Geographie und Geschichte an der Universität Wien, legte jedoch den Schwerpunkt immer mehr auf Geschichte. Parallel dazu absolvierte ich 1962/63 einen Lehrgang in Filmgestaltung an der Akademie für Musik und Darstellende Kunst in Wien. 1967 promovierte ich an der Universität Wien mit einer Dissertation aus Zeitgeschichte zum Dr. phil. Von 1966 bis 1968 war ich als Dokumentar im Tagblatt-Archiv des Instituts für Höhere Studien bzw. der Kammer für Arbeiter und Angestellte in Wien tätig, die sich mit einer breit angelegten Dokumentation beschäftigten. Im Zuge dieser Tätigkeit konnte ich wichtige Erfahrungen sammeln und Persönlichkeiten kennenlernen, die mich sehr prägten. 1968 bot sich mir die Möglichkeit, als Assistent von Univ.-Prof. Karl R. Stadler vom Institut für Neuere Geschichte und Zeitgeschichte der Universität Linz an einem zeitgeschichtlichen Forschungsprojekt mit dem Schwerpunkt Wien zur NS-Zeit mitzuarbeiten. Gemeinsam mit meiner jungen Familie übersiedelte ich nach Linz. Bis 1979 war ich als Universitätsassistent am Institut für Neuere Geschichte und Zeitgeschichte tätig und studierte von 1973 bis 1975 parallel dazu Soziologie und Sozialstatistik an der Universität Linz. 1976 und 1978 besuchte ich die Summer Schools in Quantitative Methods in History / Social Sciences an der University of Essex in Colchester, England, wo ich meine Kenntnisse erweiterte und beschloß, eine ähnliche Einrichtung in Österreich aufzubauen. 1976/77 erhielt ich ein Stipendium der Alexander von Humboldt-Stiftung in Bochum und Berlin. Zu dieser Zeit hatte ich schon einige wissenschaftliche Arbeiten publiziert und meine Habilitation nahezu fertiggestellt. 1977 verstarb leider Univ.-Prof. Ludwig Jedlicka, bei dem ich in Wien studiert hatte. Es gab damals in Österreich nur drei oder vier Professuren für diese Studienrichtung, auch darum trug ich Sorge, meine Habilitation rasch fertigzustellen. Von 1979 bis 1980 war ich ao. Univ.-Professor für Neuere Geschichte und Zeitgeschichte an der Universität Linz, 1980 wurde ich zum Universitätsprofessor für Österreichische Geschichte mit besonderer Berücksichtigung der Zeitgeschichte an der Universität Salzburg ernannt und hatte diese Funktion bis 1997 inne. Da ich meiner wissenschaftlichen Linie treu blieb, rief ich damit einige Widerstände auf den Plan. Seit 1982 bin ich Leiter des Ludwig Boltzmann-Instituts für Historische Sozialwissenschaft, Salzburg-Wien. 1985 war ich Gastprofessor an der University of Minnesota, Minneapolis, und 1986 sowie 1987 an der Stanford University.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mich selbst verwirklichen zu können. Wenn ich von meiner Tätigkeit darüber hinaus noch leben kann, werte ich dies als zusätzlichen Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als erfolgreich, da ich stets bestrebt war, eine Tätigkeit auszuüben, die mir Freude bereitet. Ich habe meinen beruflichen Erfolg nie in diesem Maße angestrengt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Engagement und meine Selbstdisziplin waren letzten Endes für meinen Erfolg ausschlaggebend, aber auch Risikobereitschaft und der progressive und intensive Gedankenaustausch mit anderen Menschen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Neben Univ.-Prof. Friedrich Heer, dessen Vorlesungen ich gerne besuchte, möchte ich hier Josef Toch, Leiter des Tagblatt-Archivs, und den aus England zurückgekehrten Prof. Karl Stadler, der mir als seinem Assistenten großen Freiraum gewährte, nennen. Sie haben mich wesentlich beeinflußt, mir aber gleichzeitig auch den nötigen Raum gegeben, um meinen eigenen Weg zu finden. Last but not least hat mich meine Frau positiv beeinflußt und unterstützt. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich bin mit meinen Studenten auf keinen Fall per Du, da ich in dieser Hinsicht eine Vermengung von Beruflichem und Privatem nicht als vorteilhaft erachte. Persönlich konnte ich diese beiden Bereiche nicht immer trennen, da ich oft zu Hause arbeitete und auch viel im Ausland unterwegs war. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mein Rat lautet, eigenes Denken ohne Angst zu wagen, da sie nur hinderlich ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich stürze mich wieder in internationale Forschungsprojekte und habe vor, innerhalb der neuen Universitätsstruktur meine Ideen einzubringen, ohne mich selbst zu verleugnen. Auch möchte ich mich weiterhin mit meinen eigenen Forschungen beschäftigen.

✱ Bradley Pamela J.

● Zur Person

Beruf: Ökonomin. Funktion: Direktorin. Tätig bei: Joint Vienna Institute (JVI)., 1060 Wien, Mariahilfer Straße 97. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Richard. Kinder: Daniel (1983) und Brian (1986). Eltern: Patsy und Charles. Schöpferische Akte: Diverse Fachartikel. Ehrungen: Outstanding Alumnae Award. Chatham College, 2003. Mitgliedschaften: TOAST Matero. Hobbies: Radfahren, Lesen, Golf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Bakkalaureat bestand ich 1970 im Fach Wirtschaft am Chatham College in Pittsburgh in Pennsylvania/USA, um in der Folge 1974 mein Wirtschaftsstudium an der Cambridge University in England abzuschließen. Von 1975 bis 1983 arbeitete ich als internationale Ökonomin für das amerikanische Finanzministerium. Im Oktober 1983 begann ich meine Karriere beim Internationalen Währungsfonds IMF (International Monetary Fund) als Assistant Editor in der Abteilung Survey des IMF, und von Juli 1987 bis Jänner 1989 war ich als Operations Officer im IMF-Treasury Department beschäftigt. Von Februar 1989 bis April 1992 durchlief ich mehrere Berufsstationen im IMF, und von 1992 bis 1993 war ich als Editorin im Bereich Finance & Development aktiv. Von September 1993 bis Juni 1998 hatte ich die Position der Leiterin des Bereichs Public Affairs und External Relations (Öffentlichkeitsarbeit und äußere Angelegenheiten) inne, wobei ich eng mit dem US-Kongreß und anderen parlamentarischen Einrichtungen in den USA kooperierte. Ein wichtiger Bestandteil meiner Arbeit war die Förderung und Bekanntmachung der Arbeit des IMF in den USA und bei den Mitgliedsstaaten des Fonds. 2001 wurde ich nach Wien entsandt, wo ich zunächst als Beraterin die Öffentlichkeitsarbeit des Direktors des Joint Vienna Institute (JVI) unterstützte. Seit Juli 2001 bin ich selbst in der Position der Direktorin des JVI, eines Trainingsinstituts für Mitglieder staatlicher Einrichtungen und Institutionen aus Zentral- und Osteuropa und der ehemaligen UdSSR, das vom Internationalen Währungsfonds, der Weltbank und anderen internationalen Organisationen in Kooperation mit dem Österreichischen Finanzministerium und der Austrian Central Bank gesponsert wird.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, etwas bewegen oder bewirken zu können, und hat für mich nichts mit Geldwerten zu tun. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich arbeite seit Jahren erfolgreich in einem internationalen Umfeld und bin zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ehrgeizig und versuchte stets mein Bestes zu geben. Aus dieser Motivation heraus entwickelte ich eine hohe Kompetenz, auch im Umgang mit Menschen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ja, ich denke, daß sich Frauen mehr anstrengen müssen, um sich zu bewähren. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein erster Vorgesetzter Ed Yeo war ein wichtiger Wegbereiter und Förderer. Margaret Kelly prägte mich, und im IMF zählte Tom Leddy zu meinen Mentoren. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben dem Sinn für Humor schätze ich Veränderungs- beziehungsweise Wandlungsbereitschaft sehr. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Die Förderung der Mitarbeiter erachte ich als wesentlich, um die Motivation hochzuhalten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe nie genug Zeit für meine Privatangelegenheiten, aber natürlich lernte ich im Laufe der Berufsjahre, mir meine Zeit bewußt einzuteilen und Prioritäten zu setzen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist sehr wichtig, schon in jungen Jahren eine hohe soziale Kompetenz zu entwickeln, um sich im Berufsleben mit guten zwischenmenschlichen Kommunikationsfähigkeiten zu bewähren. Viele junge Manager sind ungeduldig und wechseln permanent ihre Jobs, ich meine aber, daß Geduld eine Tugend ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Im Prinzip kommt es mir darauf an, auch weiterhin gute Arbeit zu leisten.

✱ Brandtner Konrad

● Zur Person

Beruf: Bürstenmachermeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Kobra Brandtner Konrad GmbH., 4600 Thalheim, Brandtnergasse 5. Geboren - Datum, Ort: 8. Oktober 1955, Wels. Familienstand: Verheiratet mit Ulrike. Kinder: Dominik (1978), Sara (1982) und Michael (1985). Eltern: Margarete und Konrad. Ehrungen: Pegasus 2005 (Wirtschaftspreis der Oberösterreichischen Nachrichten). Hobbies: Wandern, Kochen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich lernte den Beruf des Bürstenmachers im elterlichen Betrieb, nachdem ich bereits eine Kaufmannslehre in einem Großhandelsbetrieb absolviert hatte, denn ich sollte nach dem Autounfall meines Bruders das Geschäft übernehmen. Ich wurde relativ bald Betriebsleiter und übernahm schließlich 1984 den Betrieb zur Gänze. Da das Unternehmen finanziell nicht sehr gut da stand, riet mir mein Steuerberater, es neu zu gründen. Aber die Firma Brandtner existiert seit 1888, und ich wollte die Tradition übernehmen, daher führte ich es in dieser Form weiter. Heute beschäftige ich 24 Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, innovative Ideen umzusetzen und Erfindungen zu machen. Wir haben die Bürstenerzeugung von Haushaltsbürsten komplett um auf technische Bürsten umgestellt und decken in diesem Sektor alle Bereiche ab. Wir schaffen dabei Lösungen, die vorher unvorstellbar waren. Jeden Tag kommen drei bis vier neue Aufgaben auf uns zu, und das hat uns zu einem erfolgreichen Unternehmen gemacht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend waren der konstante Weg und die Spezialisierung auf technische Bürsten, die es in dieser Art vorher noch nie gegeben hat. Wir erlitten auch teilweise Rückschläge, aber wir gingen bewußt diesen Weg. Wir arbeiten nicht lager-, sondern auftragsbezogen und können, auch aufgrund der Anschaffung von Spezialmaschinen, extrem kurze Lieferzeiten garantieren. Lieferzeiten von früher vier Tagen haben wir auf acht Stunden reduziert. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erfolgreich fühlte ich mich ab dem Zeitpunkt, als mich der Bankdirektor freundlich gegrüßt hat. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist der beste Weg. Unsere Lösungen sind einfach originell. So haben wir zum Beispiel Aromaauftragsbürsten für Gebäck oder Backblechreinigungsmaschinen für 1.100 Bleche in der Stunde auf den Markt gebracht. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Frau, die jetzt im Betrieb tätig ist, gab mir Rückhalt in einer Lebensphase, in der ich

zweifelte, ob mein Weg erfolgreich sein würde. Auch mein Prokurist im Büroteam, Herr Herzog, ist eine wichtige Persönlichkeit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das größte Problem ist die Konkurrenz in Deutschland, die technische Bürsten zu Tiefstpreisen anbietet. Trotzdem können wir mit unseren Speziallösungen neue Kunden erreichen. Wenn Kunden ein besonderes Problem haben, kommen sie zu uns. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle, und einer der Erfolgsfaktoren ist, daß wir sehr viele langjährige Mitarbeiter beschäftigen, die bis zu ihrer Pensionierung bei uns arbeiten. Die Einarbeitungszeit dauert aufgrund der vielen verschiedenen Arbeitsschritte ein Jahr, darum ist es sehr von Vorteil, langfristige Mitarbeiter zu haben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich zählt vor allem Zuverlässigkeit. Die Auswahl der Arbeiter delegiere ich an ein türkisches Brüderpaar, das schon längere Zeit in unserem Unternehmen arbeitet, und auf das ich voll vertraue. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich verbringe mindestens 50 Prozent meiner Zeit im Betrieb. Ich denke, daß meine Mitarbeiter sehen, daß ich aktiv mitarbeite, und das schafft ein besonderes Gefühl des Miteinanders. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da meine Frau ebenfalls im Betrieb arbeitet, gibt es keine Trennung. Wir wohnen 50 Meter weiter, aber ich schalte ab, wenn ich zuhause bin. Der Sonntag ist für mich kein Arbeitstag, und wir nehmen uns auch ausgiebig Urlaub. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wer sich selbständig macht, muß zu 100 Prozent von seinem Vorhaben überzeugt sein. Grundsätzlich rate ich einem jungen Menschen, sich mit ganzem Herzen seinem Beruf zu widmen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte die Übergabe einmal ohne Probleme abwickeln und wünsche mir, daß die Firma weiterexistieren kann. **Ihr Lebensmotto?** Viel lachen und Spaß an der Arbeit haben!

✱ Brankovic Dragisa

● Zur Person

Beruf: Sanitär-, Heiz- und Klimatechniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Brankovic Dragisa KEG, Gas - Wasser - Heizung., 1140 Wien, Reinlgasse 37. Geboren - Datum, Ort: 7. November 1975, Wien. Eltern: Radmilla und Branimir. Hobbies: Autos.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich erlernte den Beruf des Gas-, Wasser- und Heizungsinstallateurs und sammelte nach erfolgreichem Abschluß meiner Lehre praktische Erfahrung, vor allem im Bereich des selbständigen Arbeitens. Zu dieser Zeit war ich für das Unternehmen Kolm in Wien 17 tätig. In weiterer Folge legte ich die Meisterprüfung ab und machte mich 1999 mit einem Partner selbständig. Wir gründeten eine Gas-, Wasser- und Heizungs- Installationsfirma, die ich seit 2001 alleine führe. Mein Unternehmen beschäftigt sich über den Geschäftszweig Gas - Wasser und Heizung hinaus auch mit Klimaanlagen und Haustechnik. Weiters habe ich einen Gebrechennotdienst eingerichtet.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die Selbständigkeit an sich bedeutet für mich schon Erfolg. Je mehr ich in der Lage bin, die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens zu festigen, desto größer ist mein Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Vor allem mein Ehrgeiz, Ziele zu erreichen, war ausschlaggebend für meinen Erfolg. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich persönlich entscheide mich für die Originalität. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Meister innerhalb meiner Lehrzeit war durchaus ein Vorbild für mich. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfahre ich vor allem von meinen Kunden für meine ausgezeichnete Arbeit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein großes Problem ist es, kompetente und zuverlässige Mitarbeiter zu finden. Dies führt dazu, daß man die sehr gute vorhandene Auftragslage nicht nutzen kann. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, als umgänglicher und positiver Mensch gesehen zu werden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle, zumal sie sehr selbständig arbeiten und wir uns fast als Familienbetrieb bezeichnen können. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Zuverlässigkeit, selbständiges Arbeiten und fachliche Kompetenz sind für mich die Hauptkriterien. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich lobe meine Mitarbeiter für ausgezeichnetes Arbeiten und pflege auch privat Kontakte zu ihnen, die zu Gedanken- und Ideenaustausch genutzt werden. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere größte Stärke ist die Qualität unserer Dienstleistungen, die genauestens und zuverlässig durchgeführt werden. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Der Mitbewerb stört mich überhaupt nicht, allerdings gibt es schwarze Schafe, die mit schlechter Qualität zu Dumpingpreisen arbeiten. Diese Konkurrenten stören mich durchaus. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich mache mittlerweile auch Urlaub und schließe die Firma über Weihnachten, um die Vereinbarung von Beruf und Privatleben etwas besser zu gestalten. Während einer Arbeitswoche bleibt für mein Privatleben allerdings fast keine Zeit. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** 2005 hatte ich für Fortbildung keine Zeit, denn ich habe in diesem Jahr zusätzlich einen alt eingesessenen Betrieb erworben, dessen Zukunft ich mich nun im besonderen widmen muß. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig ist es, immer ehrlich zu bleiben und viel zu lernen, aber auch die Kommunikation mit den Menschen zu suchen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meinen Mitarbeiterstand auf insgesamt zehn erhöhen, wobei es mir wichtig ist, langsam und gesund zu expandieren.

✱ Brantner Paul

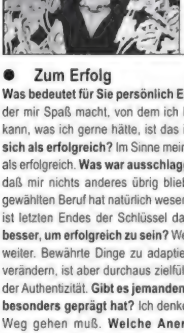
● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Akzente Gesellschaft für Veranstaltungstechnik und -logistik GmbH., 1120 Wien, Rotenmühlgasse 46. Geboren - Datum, Ort: 30. März 1966, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Irina. Kinder: Sascha (1995). Eltern: Maria und Dkfm. Peter. Hobbies: Reisen, klassischer Gesellschaftstanz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich mit Auszeichnung maturiert hatte, begann ich das Studium der Technischen Physik und des Maschinenbaus an der Technischen Universität Wien. Beide

Studienrichtungen schloß ich nicht ab. Parallel zum Studium arbeitete ich im Rahmen von Veranstaltungen und Konzerten als Event- und Bühnentechniker. Eine meiner wichtigsten Anfangsstationen war das Wiener Metropol, damals noch mehr als heute eine wichtige Adresse Wiens, wo ich als Haustechniker tätig war. Die darauffolgende Entwicklung ergab, daß ich mich immer weniger meinem Studium widmete, aber umso mehr meiner technischen Bühnentätigkeit. Dieses Engagement führte mich auch zu mehreren Auslandsaufenthalten, vor allem nach Großbritannien und kurzfristig auch in die Vereinigten Staaten. 1993 gründete ich gemeinsam mit Partnern ein Produktionsunternehmen in Wien. 1997 trennte ich mich von diesen Partnern, da es zu Unstimmigkeiten innerhalb der Geschäftsführung gekommen war und verkaufte meine Anteile. 1998 gründete ich allein ein neues Unternehmen, das 1999 in die Akzente Gesellschaft für Veranstaltungen und -logistik GmbH umgewandelt wurde. Der Schwerpunkt meiner Tätigkeit hat sich mittlerweile vom Konzertgeschäft in Richtung Industrie-Events und Präsentationen im PR-Bereich verschoben. Nach wie vor bin ich aber auch im Zuge klassischer Musikveranstaltungen tätig, insbesondere als jahrelanger technischer Leiter der Konzerte von José Carreras weltweit..



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich einen Beruf ausübe, der mir Spaß macht, von dem ich leben und mir halbwegs das leisten kann, was ich gerne hätte, ist das in meinen Augen Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich durchaus als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß mir nichts anderes übrig blieb. Meine Freude über den von mir gewählten Beruf hat natürlich wesentlichen Anteil an meinem Erfolg und ist letzten Endes der Schlüssel dazu. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Wenn man nur imitiert, bringt man nichts weiter. Bewährte Dinge zu adaptieren und neu zu definieren bzw. zu verändern, ist aber durchaus zielführend und bedarf der Kreativität und der Authentizität. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich denke, daß letztlich jeder seinen eigenen Weg gehen muß. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung bedeutet für mich, zufriedene Kunden zu haben. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Diese Branche hat bei Uneingeweihten leider ein Imageproblem in Sachen Ernsthaftigkeit. Wahr ist, daß in diesem Geschäftssegment, hart, zuverlässig und unter hohem Druck gearbeitet werden muß, ansonsten man bei dem hohen Konkurrenzdruck nicht erfolgreich existieren könnte. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Das zu beurteilen, überlasse ich gerne anderen. Selbst sehe ich mich als hart und gerecht, aber nicht unfair oder skrupellos. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine sehr wesentliche Rolle, insbesondere diejenigen, die Projekte abwickeln und Teams führen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Dieses Unternehmen liefert hohe Qualität, eine nicht immer selbstverständliche Tatsache, und gehört sicher nicht zu den Billigstanbietern innerhalb dieser Branche. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich beobachte den Mitbewerb, aber ein wesentliches Kriterium meines Berufsalltages ist das nicht. Vielmehr gilt für mich dahingehend das Motto „Leben und leben lassen". **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Diese Vereinbarung ist für mich sehr schwierig, denn ich arbeite 70 Stunden pro Woche, wobei die 70 Stunden eine Untergrenze darstellen. Hinzu kommt, daß meine Arbeitszeit völlig unregelmäßig ist. Dies ist natürlich nicht unbedingt familienfreundlich, doch meine Gattin hat mittlerweile einiges Verständnis dafür entwickelt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Meine Weiterbildung findet eigentlich permanent und jeden Tag statt, um gleichbleibend hohe Qualität liefern und am neuesten Stand bleiben zu können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte mit sich selbst zurechtkommen. Wege dorthin gibt es viele. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe bisher nichts geplant, es ist alles passiert. Ein Ziel von mir besteht darin, etwas weniger Routinetätigkeiten verrichten zu müssen, um mich mehr den künstlerischen und kreativen Aspekten meiner Arbeit widmen zu können. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen und dabei auf sich selbst vertrauen und achten.

✱ Brauer Arik

● Zur Person

Beruf: Maler, Musiker. Geboren - Datum, Ort: 4. Jänner 1929, Wien. Familienstand: Naomi. Kinder: Timna (1961), Talia (1963) und Ruth (1972). Schöpferische Akte: Verschiedene Publikationen über die eigenen Werke, Märchenbücher für Kinder, „Zigeunerziege" (Kurzgeschichten), „Das Runde fliegt" (Sachbuch über persönlich Erlebtes), über 10 Schallplatten mit Musicals, Chansons und hebräischen Volksliedern. Ehrungen: Zwei goldene Schallplatten für „Arik Brauer". Hobbies: Sport, Alpinismus, Schifahren, Surfen, Reiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Unter den Nazis konnte ich nur bis zu meinem 13. Lebensjahr zur Schule gehen und mußte mir mein Allgemeinwissen anlesen, dabei geht mir heute manchmal etwas ab, obwohl ich sechs Sprachen spreche. 1945 begann ich mit 16 Jahren mein Studium an die Akademie der Bildenden Künste, und nach meiner Ausbildung reiste ich 1951 nach Paris, Algerien, Nordafrika und Israel, wo ich von 1958 bis 65 lebte. Karriere machte ich in Israel und Paris, wo ich meine erste erfolgreiche Ausstellung hatte. Mit einer Wanderausstellung (Wiener Schule des phantastischen Realismus), die von 1960 bis 1961 auf der ganzen Welt gezeigt wurde, wurden meine Werke bekannt. Seither habe ich ständig auf der ganzen Welt ausgestellt. In meiner Anfangszeit musizierte ich in Paris gemeinsam mit

meiner Frau, und so sind auch mehrere Platten mit Chansons und hebräischen Volksliedern entstanden. In Österreich ist die Platte „Arik Brauer" mit Wiener Chansons 1971 bekannt geworden und hat zwei goldene Schallplatten erreicht. In den 70er Jahren entstand mein erstes Musical „Alles, was Flügel hat, fliegt", in den achtziger Jahren machte ich für die Wiener Festwochen das Singspiel „Sieben auf einen Streich" und in den neunziger Jahren „Sesam öffne dich". Daneben entwarf ich Bühnenbilder, unter anderem für die Opernhäuser in Wien, Zürich und Paris. Im Bereich Architektur entwarf ich das „Brauer-Haus", die Autobahnraststation Lindach, die Kirche am Tabor sowie eine Piazza in Israel. Von 1985 bis 1997 unterrichtete ich an der Akademie der Bildenden Künste.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet Anerkennung zu bekommen. Die Folgen dieser Anerkennung sind Geld, materielle Güter, Bewunderung, Akzeptanz und die Tatsache, einen Beitrag zur Kulturgeschichte zu leisten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bekomme Anerkennung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Selbstbewußtsein, eine Portion Chuzpe, Durchsetzungsvermögen, Intelligenz als allumfassende Grundlage und das Glück, zur rechten Zeit am rechten Ort zu sein. Irgendwann setzt eine Dynamik ein, und man wird von den Medien zu einer Symbolfigur hochstilisiert. Die Begabung wird irgendwann erkannt, dann kann der Erfolg auch nicht ausbleiben, denn auch Kunst ist ein Wirtschaftszweig. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mein erstes Musical „Alles, was Flügel hat, fliegt" wurde stark kritisiert, und ich wußte, daß ich dabei auch Fehler gemacht hatte. Aber für einen erfolgreichen Menschen ist ein nur kleiner Erfolg schon eine Niederlage. Ich habe 15 Jahre lang die USA mit Ausstellungen bestürmt, ohne sie erobert zu haben, trotzdem verkaufte ich dort viel. Schwächen nagen an mir, aber bei Neid habe ich eine sehr dicke Haut. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Breughel, Bosch und Dali. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Positive Reaktionen von Kritikern und Publikum. Ab einem gewissen Level wird Lob irgendwann selbstverständlich. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Man sieht mein erfolgreiches Leben, das in geordneten Bahnen verläuft, und eine intakte Familie. Kollegen sind geteilter Meinung, wobei der Neid eine große Rolle spielt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Aus einem harmonischen Familienleben und einer intimen Beziehung zur Natur schöpfe ich viel Kraft. Ich brauche ein ausbalanciertes Leben, um in Ruhe arbeiten zu können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es gibt keinen Trick, wie man große Ausstellungen macht, das ist abhängig von der Person und der Umgebung. Wichtig ist, daß man etwas macht, das für die Gesellschaft einen hohen Wert hat und von ihr auch honoriert wird. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Der weitere Erfolg meines Werkes wird vom Lauf der Kunstgeschichte abhängen, nicht mehr von meinem Talent. **Ihr Lebensmotto?** Ich meisterte immer alle Probleme durch leidenschaftliches Arbeiten.

✱ Braun Irmgard

● Zur Person

Beruf: Buchhalterin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Toyota Braun GmbH Vertragshändler, Verkauf und Service., 2130 Mistelbach, Lanzendorfer Hauptstraße 6. Familienstand: Verheiratet mit Gerhard. Kinder: Gerhard. Hobbies: Laufen, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Niederlassung in Prinzendorf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Handelsakademie arbeitete ich von 1970 bis 1980 als Buchhalterin in einem Lagerhaus. Dann hatte mein Mann einen schweren Verkehrsunfall und konnte aus gesundheitlichen Gründen seine Aufgaben als Geschäftsführer im Autohaus nicht wahrnehmen. Ich sprang also ins kalte Wasser und versuchte, ihn so gut wie möglich zu vertreten, obwohl ich zu diesem Zeitpunkt keine Ahnung von der Führung einer Autowerkstätte hatte. Mein Rezept war: fragen, fragen und nochmals fragen. Die Mitarbeiter unterstützten mich in dieser schwierigen Phase wunderbar, ich wurde sofort akzeptiert. So wuchs ich mit der Aufgabe, bildete mich nebenbei am WIFI weiter und eignete mir alle Feinheiten des Autohandels an. Gemeinsam mit meinem Sohn führe ich seit 1990 die Geschäfte in Mistelbach, mein Mann übernahm nach seiner Genesung unseren zweiten Betrieb in Prinzendorf.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die Zufriedenheit der Kunden ist gleichzeitig mein persönlicher Erfolg. Wenn sie in unserem Autohaus gut und fair beraten wurden, wenn sie wieder kommen und uns weiterempfehlen, haben wir gute Arbeit geleistet. Auch steigende Absatzzahlen bei Neuwagen sind ein sichtbares Zeichen für Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In unserer Branche spielt Ehrlichkeit eine große Rolle und ist eine grundlegende Voraussetzung, um auf Dauer erfolgreich zu sein. Wir halten Zusagen hundertprozentig ein und bieten dem Kunden mehr, als er vielleicht erwartet hat. Diese Unternehmensphilosophie hat auf lange Sicht zu unserem heutigen Erfolg geführt. **Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Der zufriedene Kunde steht in unserem Betrieb immer an erster Stelle. Sollte es beispielsweise zu Lieferschwierigkeiten kommen, stellen wir selbstverständlich einen kostenlosen Leihwagen zur Verfügung. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Bei den Kunden hatte ich diesbezüglich nie Probleme. Nur innerhalb der Familie gab es zu Beginn gewisse Vorurteile, ob ich dieser verantwortungsvollen Position gewachsen sei. Darum mußte ich mich doppelt anstrengen und mich weiterbilden, um mit fundierten Kenntnissen auch die Zweifler zu überzeugen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Die Vorgaben von Toyota sind sehr hart, und wer nicht die vorgeschriebene Anzahl Neuwagen verkauft, wird zurückgestuft und erhält eine niedrigere Spanne. Als wir die Stückzahlvorgaben des Importeurs regelmäßig erfüllen oder sogar übertreffen konnten, wußte ich, daß wir auf dem richtigen Weg sind. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Kompetenz und ein guter Umgang mit Menschen sind die wichtigsten Kriterien, die ein Mitarbeiter unseres Hauses unbedingt erfüllen muß. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Für einen selbständigen Unternehmer, der seine Verantwortung ernst nimmt, ist die 40-Stunden-Woche eher die Ausnahme als die Regel. Daher kommen das Privatleben und die Freizeit meistens zu kurz. Aber immerhin habe ich es inzwischen geschafft, Samstag und Sonntag für mich zu reservieren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Das ist unterschiedlich, abhängig vom Angebot an interessanten Kursen und meiner verfügbaren Zeit. Von Toyota Frey gibt es immer wieder Schulungen, etwa im Verkaufsbereich oder für

Ersatzteile. Auch einige Seminare zum Thema „Business Success" habe ich vor einiger Zeit absolviert. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Konkurrenz in der Autobranche wird immer größer, in nächster Zeit drängen auch China und Indien am Billigsektor auf den Markt. In diesem Umfeld weiter wirtschaftlich erfolgreich zu sein und sogar weiter zu expandieren, ist mein großes Ziel.

✱ Braun Rita

● Zur Person

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Rita Braun, Trachten-Kirner., 83646 Bad Tölz, Amortplatz 1. Geboren - Datum, Ort: 13. Mai 1930, Trautenau. Kinder: Eveline (1956) und Andrea (1964). Eltern: Maria und Vinzenz. Hobbies: Tennis, Langlaufen, Lesen, Astrologie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte von 1936 bis 1945 die Grundschule, die ich aufgrund der Kriegswirren nicht abschließen konnte. Im folgenden Nachkriegschaos landete ich mit meiner Familie in Risa und arbeitete dort in einem Samengeschäft. Etwas später wechselte ich zu einer Schneiderin in Aschersleben, deren Haushaltsarbeiten ich zu verrichten hatte. In dieser Zeit begann ich mich für die Schneiderei zu interessieren und durfte in weiterer Folge einfache Schneiderarbeiten für meine Chefin Frau Wallner übernehmen. Da meine ersten Arbeitsproben Gefallen fanden, wurde ich nach vier Tagen mit 15 Jahren als Mitarbeiterin in der Schneiderwerkstätte aufgenommen. Ich lernte sehr schnell und realisierte, daß ich für dieses Gewerbe einiges Talent mitbrachte. 1946 bewarb ich mich dennoch erfolgreich für die Stelle als Sekretärin des Bürgermeisters von Aschersleben. Mein Vater, ein Jurist, arbeitete damals für den Schatzmeister Schranz in Bad Tölz und holte die ganze Familie samt Großmutter im Februar 1946 zu sich. Ich arbeitete damals in der Nähe von Bad Tölz in einer Trachtenstickerei, parallel dazu begann ich mit verschiedensten Gebrauchsartikeln, Kleidung, aber auch Tee zu handeln, um meiner Familie das nötige Auskommen zu gewährleisten. Diese Tätigkeit wuchs, und ich hatte schon mit 17 Jahren ein kleines Lager in einer gemieteten Garage. Natürlich ergaben sich im Rahmen des Schwarzhandels auch einige abenteuerliche Erlebnisse. Damals lernte ich auch meinen ersten Mann kennen, der Lederhosen nähte. Er brauchte eine Hilfskraft, und ich übernahm diese Aufgabe. Nach einiger Zeit war ich imstande, in drei Tagen eine Lederhose fertigzustellen. 1949 mietete ich eine Wohnung mit einem angeschlossenen Geschäftslokal in Bad Tölz, und das war gleichzeitig die Gründung meines Unternehmens, ein Bekleidungsgeschäft mit Schneiderwerkstatt. Ich erweiterte mein Angebot um Trachten und konnte mit Großhändlern zusammenarbeiten. 1958 erfolgte meine Scheidung und der Gedanke, mir aktiv Kunden zu suchen und anzusprechen. Ich begann mein Unternehmen im Rahmen von Fachmessen zu präsentieren, und der Erfolg blieb nicht aus. 1968 wechselte ich das letzte Mal den Standort meines Unternehmens, das ich nach wie vor führe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mit mir selbst zufrieden zu sein und von Menschen anerkannt zu werden, die ich schätze, kommt meiner Definition von Erfolg recht nahe. Zufriedenheit stellt sich vor allem dann ein, wenn man in der Lage ist, seine Ideen in die Tat umzusetzen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Einfallsreichtum und mein persönlicher Einsatz, die triste Situation meiner Familie nach dem Krieg zu verbessern, war ausschlaggebend für meinen Erfolg. Wichtig ist auch meine Lebensphilosophie, daß man, wenn man etwas wirklich will, das auch erreichen kann. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Durchaus, vor allem in den Fünfzigern und Sechzigern, doch ich wußte, daß ich meinen Weg konsequent gehen würde. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als meine Pläne, die ich mir in den Kopf gesetzt hatte, funktionierten, fühlte ich mich erfolgreich. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist mir besonders wichtig, weil ein Imitat in meinen Augen immer nur Abklatsch ist. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Meine Kunden, darunter zahlreiche Prominente, sprechen mir ihre Anerkennung für meine Dienstleistung und die hohe Qualität meiner Ware aus. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das stärker werdende Interesse der großen, internationalen Billiganbietern an Trachtenmode ist ein wachsendes Problem, vor allem hinsichtlich der Qualität und der Traditionsverfälschung. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** In meinem Leben als Unternehmerin spielten Mitarbeiter eine eher unwesentliche Rolle. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich gehe intensiv auf meine Kunden ein und lege großen Wert auf individuelle Betreuung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man braucht Liebe und Freude zu einer Tätigkeit, sonst ist Erfolg nur sehr schwer zu erreichen. Weiters sollte man darauf achten, daß der Standort eines Unternehmens richtig gewählt wird. **Ihr Lebensmotto?** Tue recht und scheue niemand.

✱ Braunegg Alois

● Zur Person

Beruf: Tischler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Tischlerei Alois Braunegg., 8523 Frauental, Hinterleitenstraße 54. Geboren - Datum, Ort: 4. August 1965, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Siegrid. Kinder: Markus (1992), Benjamin (1996) und Florian (1998). Eltern: Alois und Maria. Mitgliedschaften: Feuerwehr, Sportverein. Hobbies: Fischen, Feuerwehr. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Montage von Tischlereimaschinen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Beendigung der Pflichtschule absolvierte ich die Tischlerlehre, die ich erfolgreich abschloß. Nachdem ich den Präsenzdienst abgeleistet hatte, kehrte ich in meinen Lehrbetrieb zurück und absolvierte die Meisterschule. 1988 legte ich die Meisterprüfung ab, und 1991 errichtete ich meinen eigenen Betrieb. Seit Ende des Jahres 1992 übe ich das Tischlergewerbe als Selbständiger aus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg umfaßt für mich viele Aspekte. Er stellt für mich den Motor dar, er bedeutet für mich die Zufriedenheit mit einer gelungenen Arbeit, zufriedene Kunden und natürlich auch den wirtschaftlichen Aspekt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Ehrgeiz war der entscheidende Faktor für meinen Erfolg. Ich wollte anderen immer beweisen, daß ich gute Arbeit leisten kann. Je schwieriger eine Aufgabe ist, desto interessanter ist sie für mich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, mein Vater, er hat bei mir schon frühzeitig verschiedene Interessen geweckt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Zum einen ist die Unkündbarkeit von Lehrlingen während der Lehrzeit ein bis dato ungelöstes Problem. Zum anderen stellt die industrielle Massenproduktion von Billig-Möbeln die Tischlereifachbetriebe vor Probleme. Größere Tischlereien müssen so ihren Betrieb verkleinern, und kleinere sind kaum mehr lebensfähig. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir produzieren Qualitätsmöbel, bieten aber auch jegliche Erweiterung und/oder Reparatur an. Problemlösungen sind unsere Stärke. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Berufs- und Privatleben fließen für mich ineinander. So wird ein Geschäftstermin durchaus zum Familienausflug. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es wäre schön, wenn sich wieder mehr Jugendliche für das Handwerk interessierten, anstatt sich nur der Technik und Computertechnologie zuzuwenden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte den Betrieb um zusätzliche Produktionssparten erweitern und, falls möglich, ihn später einmal gerne an einen unserer Söhne weitergeben. **Ihr Lebensmotto?** Probleme sind da, um gelöst zu werden.

✱ Brditschka Heinrich W. KommR.

● Zur Person

Beruf: Maschinen- und Werkzeugbauer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: HB-Brditschka Gesellschaft mbH & Co. KG., 4053 Haid-Ansfelden, Dr.-Adolf-Schärf-Straße 46. Geboren - Datum, Ort: 28. April 1930, Gablonz. Familienstand: Verheiratet mit Rita. Kinder: Heino (1950) und Ralf (1954). Eltern: Heinrich und Anna. Ehrungen: Ernennung zum Kommerzialrat, internationale Auszeichnungen. Mitgliedschaften: Rotary Club Traun. Hobbies: Fliegerei. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Flugzeugbau und -entwicklung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die Firma Heinrich Brditschka (1908) wurde 1908 in Gablonz an der Neiße gegründet. Es wurden über 800 Mitarbeiter beschäftigt, die schon damals hochqualitativen Silberschmuck und Imitationsperlen herstellten. Ich selbst kam im Jahr 1930 in Gablonz zur Welt. Nach dem zweiten Weltkrieg wurden die Firmeninhaber aus der damaligen CSSR vertrieben. Sie siedelten sich in Oberösterreich an und begannen wieder eine Schmuckproduktion aufzubauen. Ich beschäftigte mich schon früh mit Werkzeugbau und wuchs stark in diesen Beruf hinein, modernisierte das Unternehmen, und bereits 1964 wurde „Lorena®" als Markenname eingetragen. 1975 wurde das neue Gebäude in Haid-Ansfelden eröffnet und 1998 renoviert. Zur Zeit werden 50 Mitarbeiter beschäftigt. HB-Brditschka Lorena® zählt zu den größten Schmuckproduzenten in Österreich. Das zweite Geschäftsfeld unseres Familienunternehmens umfaßt seit 1971 die Entwicklung, den Bau und die Wartung von Flugzeugen der allgemeinen Luftfahrt. Anfänglich stand der Bau von Flugzeugteilen und Motorseglern im Mittelpunkt. Unsere Schwerpunkte sind die Instandhaltung von Segelflugzeugen, Motorseglern, Ultraleichtflugzeugen und Motorflugzeugen in Holz, Kunststoff und Gemischtbauweise sowie Eigenbauflugzeuge einschließlich deren Komponenten. 1977 wurde der Werksflugplatz HB-Hofkirchen eröffnet, der heute das Zentrum des Wartungsbetriebes bildet. Segelflugzeuge, Motorsegler, Motorflugzeuge und Ultraleichtflugzeuge der verschiedensten Typen werden betreut. Ing. Heino Brditschka entwickelte Motorsegler, das Beobachtungsflugzeug Scanliner und die Motorflugzeuge HB-202, HB-207 ALFA und HB-204 TORNADO. Die Motorflugzeuge sind Experimentals und werden als Kit verkauft. Im eigenen Entwicklungsbetrieb werden Prototypen gebaut und erprobt. Wir sind Rotax-Vertriebspartner, liefern alle Rotax-Flugmotoren und stehen mit dem Rotax-Servicecenter allen Kunden zur Verfügung. Ein allgemeiner Ersatzteil- und Zubehörverkauf sowie ein Flugzeughandel runden unsere Palette ab.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, eine große Familie zu haben und zufrieden auf das Geleistete zurückzublicken. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich kann auf eine erfolgreiche Zeit als Unternehmer und Familienvater schauen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mut, Durchhaltevermögen, Zusammenhalt in der Familie, Gemeinschaft, Pioniergeist, Kreativität, Mut und die Fähigkeit, den anderen immer eine Nase voraus zu sein, waren ausschlaggebend für meinen Erfolg. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Daß wir unsere Familientradition trotz der Kriegwirren fortsetzen konnten, war ein wirklicher Erfolg. Auch die Durchführung des ersten Elektrofluges der Welt am 21. Oktober 1973 ist für mich eine schöne Erinnerung. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich habe niemals aufgegeben und optimistisch, der Tradition der Familie verpflichtet, gelebt. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Imitationen kommen eher aus dem asiatischen Raum. Die Innovationskraft liegt weiterhin in Europa, Originalität ist also weiterhin gefragt und unsere große Chance im weltweiten Wettbewerb. Deutsche und österreichische Produkte sind auf dem Weltmarkt nach wie vor gefragt und konkurrenzfähig. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Vorfahren und mein Umfeld haben mich stark geprägt, und auch ich konnte diese Prägung an meine Kinder und Enkelkinder weitergeben. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die vielen treuen Stammkunden waren für uns immer Bestätigung, daß wir zeitgemäß arbeiten und auf Kundenanforderungen richtig reagiert haben. Viele persönliche Gespräche bei Messen und Verkaufsveranstaltungen zeigten das immer wieder. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wir sind ein Familienbetrieb geblieben und konnten ausgezeichnete Mitarbeiter gewinnen. Meine Frau Rita, die auch aus einer schmuckproduzierenden Gablonzer Familie stammt, unterstütze mich beim Wiederaufbau in Österreich tatkräftig, indem sie die innerbetriebliche Organisation und das Finanzwesen leitete. Mein Sohn Ralf Brditschka ist

geschäftsführender Gesellschafter, Chefdesigner und Goldschmiedemeister; er absolvierte die Goldschmiedeschule in Pforzheim und die Meisterprüfung in Österreich. Leora Brditschka kümmert sich gewissenhaft um die Finanzbuchhaltung, das Mahnwesen und die Leitung der Filialen. Herr Roy Brditschka ist Jungdesigner und Goldschmiedegeselle; er absolvierte die Goldschmiedeschule in Steyr. Franz Striegl ist Verkaufsleiter - er machte die kaufmännische Lehre bei HB-Brditschka und ist seit 32 Jahren für unser Unternehmen tätig. Zudem sorgt unser Team für einen reibungslosen Ablauf zum Nutzen und Wohle unserer Kunden. Im Flugbereich sind Eva und Heino Brditschka gemeinsam mit Georg Passenbrunner in der Geschäftsführung tätig. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die technische Ausstattung und vor allem unser spezielles und ausgereiftes Know-how ließen uns in turbulenten wirtschaftlichen und historischen Zeiten nicht nur überleben, sondern erstarken. Durch die Globalisierung konnten wir die starke Konkurrenz aus dem asiatischen Raum mittels technischer Ausrüstung bis heute erfolgreich abwehren. Auch hier gilt: Ein starkes Familienunternehmen, das zusammenhält, übersteht so manche Lebenszyklen, die die Zeiten mit sich bringen. Darüber bin ich sehr glücklich und stolz! **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Einem jungen Menschen würde ich raten zu lernen, originell zu sein, an sich glauben und nie aufzugeben. Wenn man Chancen erkennt und Probleme als Herausforderungen sieht, ist man auf dem besten Weg zum Erfolg. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Sohn führt die Geschäfte seit meiner Pensionierung im Jahr 1990. Ich selbst bin nach wie vor mit der Planung und Entwicklung im Flugzeugbau beschäftigt. Auch nehme ich mir gerne Zeit für meine Enkelkinder und genieße die Früchte meiner Arbeit im Kreis der Familie. Weiter aktiv zu bleiben und mit Freude weiterzuarbeiten, ist meine Zielsetzung. **Ihr Lebensmotto?** Immer weitergehen, nie stehenbleiben!

✱ Breitenbaum Thomas

● Zur Person

Funktion: Prokurist. Tätig bei: mandarin marketing gmbh., 1130 Wien, Auhofstraße 90/12. Geboren - Datum, Ort: 5. September 1979. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Simone. Hobbies: Lesen, Laufen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1999 machte ich die HAK-Matura mit Schwehrpunkt Controlling und Kennzahlensystheme. 1996-1998 war ich als Praktikant bei den Steuerberatungskanzleien Mag. Writzmann und Mag. Teuchmann tätig,um anschliessend bei Breitenbaum & Keyl OEG , dem Betrieb meines Vaters, erste Erfahrungen in Controlling und Finanzadministration zu machen. Um noch mehr Erfahrung zu sammeln, arbeitete ich anschließend im Raiffeisen Daten Service Center als Sachbearbeiter und war danach Vertriebsmitarbeiter bei Uniqua-Versicherungen. 2001 absolvierte ich die Sparkassenausbildungsprüfung und begann bei BA-CA zuerst als Kundenbetreuer und 2005 dann als stellvertretender Fillialleiter meine Karriere.Das war jedoch nicht ganz das was ich wollte. Ich wollte immer schon ein bischen in die kreative Ecke. So nahm ich die Gelegenheit war, als man mir im August 2005 die Stelle als Prokurist bei Mandarin Marketing GmbH anbot. Seit 2002 besuche ich auch noch die Berufsbegleitende-Fachhochschule für „Europäische Wirtschaft und Unternehmensführung".

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich, sich auf seinem beruflichen Weg immer weiter zu entwickeln. Hat man dann den Punkt erreicht, herausgefunden zu haben welche Tätigkeit einem wirklich Spaß macht und worin man somit seine Erfüllung findet, dann bedeutet das für mich Erfolg. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich nehme Herausforderungen gerne an, denn jedesmal wenn man eine Herausforderung gut gemeistert hat, hat man sich wieder ein Stück weiter entwickelt und hat einfach ein gutes Gefühl im Bauch. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Für mich habe ich erfolgreich entschieden, als ich im August 2005 zu Mandarin Marketing Group wechselte. Wie schon gesagt habe ich hier eine große Verantwortung bei der ich mein Können unter Beweis stellen kann. Ebenso kann ich mich in diesem Unternehmen auch kreativ Verwirklichen. Wir sind ein junges Unternehmen und ich habe das Glück von Beginn an mit hineinwachsen zu können. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** In unserer Branche auf jeden Fall Originalität Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?Es gibt glaube ich nicht wirklich ungelöste Probleme. Es gibt nur Herausforderungen und die beleben die Arbeit zusätzlich positiv. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich würde sagen mein Umfeld sieht mich als freundschaftliches, angenehmes aber auch kompetentes Team-Mitglied. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Eine sehr wichtige. Denn nur im Team kann man in unserer Branche wirklich Erfolg haben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Grundsätzlich muß man natürlich auf gewisse Fähigkeiten achten, aber hauptsächlich beurteile ich nach Persönlichkeit und nach den persönlichen Zielen die die jeweilige Person hat. Denn wenn jemand nicht ins Team paßt, oder der Aufgabenbereich nicht der Richtige ist, entsteht ein Ungleichgewicht in der Gruppe und das endet dann kontraproduktiv. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir sind ein relativ kleines Team. Bei uns herrscht ein ziemlich familiäres Klima. Hier ist eigentlich jeder motiviert weil wir gerne zusammen etwas schaffen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Neutral, freundschaftlich aber beobachtend. Man sollte sehr wohl auch immer schauen was um einen herum passiert. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Momentan ist dies sehr schwierig für mich, da sich das Unternehmen in einer starken Wachstumsphase befindet. Diesem Ungleichgewicht versuche ich, durch konsequente Prioritätensetzung und Zeitmanagement entgegenzuwirken. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Sich wirklich Ziele setzen, überlegen wo man hin will, und neben der Ausbildung auch immer wieder Praktika machen. Das gibt einem auch gleichzeitig die Möglichkeit von Anfang an verschiedene Schwerpunkte in seinem späteren Beruf kennen zu lernen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, mich privat wie beruflich selbstverwirklichen zu können. **Ihr Lebensmotto?** Denke immer positiv und setze dir niemals Grenzen!

✱ Breitenecker Julian

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Young Enterprises Media GmbH., 1090 Wien, Althanstrasse 47. Geboren - Datum, Ort: 11. Dezember 1974, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Sonja. Kinder: Emma (2005). Eltern: Cordula und Gerhard. Ehrungen: Innovativster Jungunternehmer 1998, Wirtschaftskammer Österreich. Hobbies: Mediation, Fotografie, Segeln. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Bogi Park Indoor Spielplatz, Lernfreunde Nachhilfe.

Copyrighted material

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Der Kick-Off für meine Karriere erfolgte im Februar 1997, als per Gesetz das Werbeverbot für Schulen aufgehoben wurde. Diese Gesetzesänderung zeichnete sich bereits im Vorfeld ab, und so gründete ich gemeinsam mit Stefan Siegl im November 1996 die Firma Schulwerbung, um in den Startlöchern zu stehen und in diesem interessanten Geschäftsfeld aktiv zu werden. Wir schlossen Verträge mit den Schulen ab, bauten Werbetafeln auf und vermieteten diese an die Werbewirtschaft. Zu diesem Zeitpunkt studierte ich Wirtschaft an der WU Wien und betrieb nebenbei den Kinderpartyservice „Partyland". Als sich herausstellte, daß unsere Geschäftsidee funktioniert, hängte ich Studium und Partyservice an den Nagel und konzentrierte mich voll auf die Schulwerbung. Auch für die Schulen ist diese Idee attraktiv, da sie für die zur Verfügung gestellten Werbeflächen einen fixen Betrag erhalten. Mit diesem Geld können dann schuleigene Projekte realisiert und Anschaffungen getätigt werden. Nach drei Jahren war die Agentur Schulwerbung gut am Markt etabliert und in ganz Österreich tätig. Um der Werbewirtschaft noch zusätzliche Möglichkeiten für die Zielgruppe Schüler und Jugendliche zu bieten, entwickelten wir neue Medien und Produkte. Im Jahr 2000 starteten wir mit dem Schülermagazin „Chalk" und organisierten Events und Clubbingreihen wie die „Hi! School Party", die heute noch als „LaBoum" erfolgreich sind. Auch das Medium Internet deckten wir mit den trendigen Websites 2night.tv und schoolbiz.at ab. Im Lauf der Jahre kamen mehrere Kooperationen und Vermarktungsrechte für Jugendmedien hinzu. Da sich unsere Aktivitäten laufend erweiterten und inzwischen weit über die Schule hinausgingen, gründeten wir die Young Enterprises Media GmbH. Heute können wir unseren Kunden Cross Media-Werbekonzepte anbieten, die von Plakat und Printmedien über Internet, E-mail und SMS bis zu Veranstaltungen und dem TV-Eventformat 2night.tv reichen. Alle Medien sind österreichweit verfügbar und erreichen etwa 60 Prozent aller Jugendlichen. 2003 bauten wir das Uni-Plakat-Netz „Uniwerbung" aus und 2004 startete das erste Volksschulmedium „Mitteilungsheft". Damit konnten wir unsere Zielgruppe altersmäßig auf sechs bis 29 Jahre ausweiten. Zu Beginn war nicht abzusehen, daß sich unsere Geschäftsidee so phantastisch entwickeln würde. In der Anfangsphase hätte ich mir bei der Akquisition mit einem akademischen Titel wahrscheinlich leichter getan, aber sonst bereue ich es nicht, das Studium abgebrochen zu haben. Ich bin mit der Verlauf meiner Karriere sehr zufrieden.

Zum Erfolg

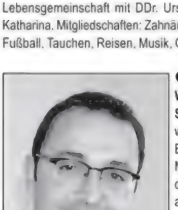
Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Werbung für Jugendliche ist ein sehr sensibles Thema und oft eine Gratwanderung. Mit unserer Agentur ist es uns bisher erfolgreich gelungen, diese Gratwanderung zu bewältigen, und das ist ein schöner, auch persönlicher Erfolg. Es gibt ein gutes Gefühl, ein funktionierendes und innovatives Unternehmen von Start weg aufzubauen, Arbeitsplätze zu schaffen und sich dabei selbst weiterzuentwickeln. Inzwischen ist es mir gelungen, mir auch mehr persönliche Freiräume zu schaffen. Ich muß heute nicht mehr 14 Stunden täglich arbeiten, sondern kann mir mehr Freizeit gönnen und die Firma funktioniert trotzdem. Ein harmonisches und erfülltes Familienleben ist ein wichtiger Bestandteil des Erfolges. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Durchhaltevermögen, Einsatz, Nervenstärke und Risikobereitschaft. Wer nicht bereit ist, ein Risiko einzugehen, wird immer mittelmäßig bleiben. Wichtig ist, in kritischen Phasen nicht aufzugeben, sondern stärker zu werden. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich war ein sehr schlechter Schüler und mußte mich durch die acht Klassen Gymnasium regelrecht durchkämpfen. Aufgeben oder ein Schulwechsel kam für mich aber nie in Frage. Diese Kämpfernatur habe ich mir bis heute bewahrt. Ich begegne den Herausforderungen des beruflichen Alltags nach dem Motto: Was mich nicht umbringt, macht mich härter. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich machte mich im Alter von 22 Jahren selbständig. Im Vergleich zu meinen Kollegen und Freunden fühlte ich mich schon damals erfolgreich, obwohl ich außer einer Geschäftsidee und Ehrgeiz noch nicht viel vorzuweisen hatte. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich denke, es ist eine Kombination aus beidem. Wenn ich einen Kinderwagen auf den Markt bringe, der wesentlich benutzerfreundlicher und praktischer ist als die anderen, habe ich kein wirklich neues Produkt geschaffen - Kinderwagen gibt es wie Sand am Meer. Trotzdem werde ich erfolgreich sein, weil mein Kinderwagen originell und einzigartig ist. Dieses Beispiel läßt sich auch auf unsere Branche übertragen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Von meinem Bruder Markus Breitenecker, der bei ProSieben, Sat1 und Kabel1 in verschiedenen Führungspositionen tätig war bzw. noch immer ist und die österreichischen Werbe- und Programmfenster aufgebaut hat, habe ich sehr viel gelernt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wir haben glückliche und zufriedene Mitarbeiter, die gern in unserem Unternehmen arbeiten - das ist eine Form von Anerkennung, die mir große Freude bereitet. Von außen erhalten wir sehr positive Anerkennung von den Medien, die unsere Arbeit in Berichten und Artikeln würdigen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter sind absolut wichtig, da sie unsere Ideen in die Tat umsetzen. Bei einem erfolgreichen Projekt macht die Idee fünf Prozent aus, 95 Prozent liegen bei der Art der Umsetzung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ausbildung und Erfahrung sind natürlich wichtige fachliche Kriterien. Die endgültige Entscheidung treffe ich dann nach Gefühl. Ein neuer Mitarbeiter muß Power mitbringen, emotional und mit Spaß bei der Sache sein. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch Anerkennung, Respekt und Teamgeist. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind in Österreich einzigartig: es gibt keine andere Media-Agentur mit einer derartigen Fokussierung auf die junge Zielgruppe von sechs bis 29 Jahren. Auch die breitgefächerte Palette an unterschiedlichen Werbeplattformen zeichnet uns aus. Wir agieren sehr serviceorientiert und transparent und entwickeln immer wieder neue, innovative Konzepte. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es kommen immer wieder junge Menschen mit Ideen zu mir und glauben, diese Idee ist jetzt schon der Garant für den Erfolg. Eine Idee allein ist aber gar nichts, auf die Umsetzung und genaue Planung kommt es an. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir wollen weiterhin neue Medien und Ideen kreieren, um die junge Zielgruppe anzusprechen. Im November 2005 eröffnete beispielsweise der Bogi Park, Österreichs größter Indoor-Spielplatz mit Funpark, Klettervulkan, Labyrinth, Zauberhöhle, einem Partyland für Geburtstagsfeiern, Gastronomie und vielen anderen Attraktionen. Das ist eine absolute Marktlücke, die wir mit Young Enterpnses vermarkten. Auf diesem Gebiet sind noch einige weitere Projekte angedacht. Das Portfolio wird also ständig erweitert. Auf der anderen Seite wollen wir unsere Kompetenz im Bereich der Jugend-Marktforschung noch stärker ausbauen. Mein ganz persönliches Ziel ist

die Unabhängigkeit von der Firma. Heute bin ich noch sehr stark eingebunden, und ohne mich würde die Agentur in dieser Form nicht funktionieren. In zehn Jahren möchte ich die Freiheit haben, mein Leben völlig frei von unternehmerischen Zwängen zu gestalten.

✱ Breithuber Siegfried DDr.

● Zur Person

Beruf: Facharzt für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Dr. Siegfried Breithuber, Zahnarzt., 1140 Wien, Hadikgasse 154/ 4. Geboren - Datum, Ort: 8. Jänner 1968, Wolfsberg. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit DDr. Ursula Geyerhofer. Eltern: Johann und Katharina. Mitgliedschaften: Zahnärztlicher Interessensverband. Hobbies: Fußball. Tauchen, Reisen, Musik, Golf.



● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Schon während der Mittelschule traf ich die Entscheidung, später einmal das Medizinstudium zu absolvieren. Nach der Matura 1986 studierte ich zunächst an der Universität Graz und wechselte anschließend aus persönlichen Gründen an die Universität Wien. Während des Studiums kristallisierte sich mein Interesse für die Zahnmedizin heraus. Nach meiner Promotion 1996 absolvierte ich von 1997 bis 2000 die Ausbildung zum Facharzt für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde an der Universitätszahnklinik in Wien. Da ich von Natur aus eher ein Einzelkämpfer bin, war für mich bald klar, daß ich mich selbständig machen würde, auch weil mir der Alltag in einem Krankenhaus nicht unbedingt liegt. Zunächst arbeitete ich freiberuflich an der Dentalklinik Margarethen, die ein Freund von mir leitete. Während der Facharztausbildung hatte ich zufällig einen Zahnarzt kennengelernt, von dem ich wußte, daß er bald in Pension gehen würde. Es stand zwar keineswegs von Anfang an fest, daß ich seine Ordination übernehmen würde, da diese zuerst ausgeschrieben werden mußte. Doch ich hatte von Anfang an gute Karten, da ich bei diesem Kollegen bereits öfters Vertretungen übernommen hatte, und so kam ich schließlich zum Zug. Zu Beginn war die berufliche Selbständigkeit nicht unbedingt einfach, da zunächst hohe Investitionen notwendig waren, einerseits für den Ankauf der Ordination und andererseits für deren dringend notwendige Renovierung. Seit 2002 führe ich nun meine eigene Ordination.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich persönliche Zufriedenheit, die ich vor allem aus der Zufriedenheit der Patienten schöpfe - ich bin aber auch von Natur aus schon ein zufriedener Mensch. Ich entscheide im wesentlichen aus dem Bauch heraus, stehe aber auch zu allen meinen Entscheidungen. Meines Erachtens findet eine geeignete Persönlichkeit mit einer entsprechenden Ausbildung einen sicheren Weg zum Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, da ich mit meiner Arbeit und deren Resultat zufrieden bin, sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In unserer Branche hängt sicherlich besonders viel davon ab, wie man auf den Patienten zugeht, wie ernst man ihn nimmt, und daß man ihm auch die nötige Zeit widmet. Das ist in einer Kassenordination nicht immer ganz einfach, wenn man auch etwas verdienen möchte. Dennoch haben wir es geschafft, daß unsere Patienten zumeist nur sehr kurze Wartezeiten auf sich nehmen müssen. Natürlich ist es auch wichtig, gewissenhaft zu arbeiten - was zwar in unserer Branche selbstverständlich sein sollte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Etwa ein Jahr nach meiner Übernahme der Ordination war der mit dem Aufbau eines eigenen Unternehmens verbundene Anfangsstreß überwunden, der zunächst den Alltag dominiert hatte: mit den verschiedensten Aspekten wie der Kreditrückzahlung oder der Einschulung auf neue Geräte. Seither habe ich das Gefühl, daß die Sache läuft. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, diese Ordination zu übernehmen, war eine sehr erfolgreiche. Ich bin froh, nicht auf Stimmen gehört zu haben, die mir davon abraten wollten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Vor allem prägten mich meine Eltern, mein Vater war zum Beispiel immer pünktlich und zuverlässig, und ich erinnere mich nicht, daß er jemals im Krankenstand gewesen wäre. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung zeigt sich in verschiedenen Formen, z. B. in Anrufen von Patienten, die sich bedanken und meine Arbeit würdigen. Eine Form der Anerkennung stellen auch die zahlreichen Patienten dar, die aufgrund von Mundpropaganda aus anderen Bezirken Wiens bis zu mir kommen **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein großes Problem besteht darin, daß man sich daran gewöhnt hat, daß die gesundheitliche Versorgung nichts oder fast nichts kostet. Viele Menschen gehen daher mit ihrer Gesundheit etwas zu sorglos um, doch durch Prävention könnte man wahrscheinlich viel einsparen. Es fehlt hier an Verantwortungsbewußtsein. Gerade in meinem Fachgebiet, denn durch eine bessere Zahnhygiene könnte man der Krankenversicherung wahrscheinlich hohe Summen ersparen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Uns zeichnet vor allem der Umgang mit den Patienten aus, auch gibt es bei mir keine langen Wartezeiten. Natürlich spielt auch die Qualität der Arbeit eine wesentliche Rolle. Auch in zahntechnischer Hinsicht arbeiten wir auf einem sehr hohen Niveau. Es macht sich hier auf Dauer einfach nicht bezahlt, nur billig und mit einem entsprechenden Qualitätsdefizit zu arbeiten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Nach meiner Übernahme der Ordination war es zuweilen nicht einfach, diese beiden Bereiche in Einklang zu bringen, doch mittlerweile kann ich mir die Zeit besser einteilen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Eigentlich zu wenig, etwa fünf bis sieben Seminartage pro Jahr. Es heißt, das medizinische Wissen hat eine aktuelle Halbwertszeit von sechs Jahren, daher halte ich mich durch die Lektüre neuester zahnmedizinischer Fachpublikationen ständig auf dem laufenden. Derzeit bilde ich mich vor allem auf dem Gebiet der Oralchirurgie fort. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte glücklich bleiben, alt werden und weiter Spaß an der Arbeit haben. Es ist auch mein Ziel, nicht länger als 30 Stunden pro Woche direkt am Patienten zu arbeiten, denn nur dann kann ich ihm wirklich das Beste bieten.

✱ Breuer Friedrich

● Zur Person

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ihr plus Friedrich Breuer, Unternehmensberatung, Organisation., 3040 Neulengbach, Kirchfeldstraße 247. Geboren - Datum, Ort: 4. August

1951, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Annemarie, geb. Lobinger. Kinder: Patricia (1973). Eltern: Alois und Josefine. Mitgliedschaften: WdF, ÖWD, Wirtschaftstreuhänderkammer. Hobbies: Tennis, Laufen, Radfahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Steuerberatung, Wirtschafts-mediation, Prokurist der Firma Miraplast.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich von 1965 bis 1968 die Lehre zum Bürokaufmann und trat nach dem Präsenzdienst 1970 in die Firma Rehau ein, wo ich bis 1976 als Buchhalter tätig war. 1976 wechselte ich als Büroleiter zu Miraplast in Würmla, war dort mit dem Aufbau der Administration betraut und erhielt 1980 die Prokura. Ich leitete alsbald die Abteilungen Endfertigung, Rechnungswesen und EDV mit ca. 50 Mitarbeitern. Seit 1996 bin ich Mitglied der Steuergruppe ISO 9001. Mein Dienstverhältnis mit der Firma Miraplast besteht nach wie vor. 1995/96 gründete ich mein Unternehmen Ihr plus, da ich bei Miraplast, einem Familienbetrieb, nicht die angestrebten Aufstiegsmöglichkeiten hätte. Ich hatte das Glück, den Übergang sehr gut zu schaffen, und beschäftige heute insgesamt 27 Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, daß meine Leistungen anerkannt werden. Ich betreue derzeit 80 Kunden, die mit meiner Arbeit zufrieden sind, und das ist mein Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich würde sagen ja, denn ich kann die Früchte meiner Arbeit sehen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg sind Demut, Konsequenz und gute Planung und schließlich meine Eigenschaft, mich nicht in den Vordergrund zu drängen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich gehe an die Dinge so heran, wie sie sich präsentieren. Auch wenn ich es mir leisten könnte, einmal etwas länger zu schlafen, so halte ich doch meinen Rhythmus konsequent ein. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab dem Moment, als ich mich traute, mein Leben zu verändern und mich mit 45 Jahren selbständig zu machen, fühlte ich mich sehr erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, mich selbständig zu machen, war eindeutig eine sehr erfolgreiche. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Dr. Peilberger, der mich in jeder Hinsicht förderte und mir immer Mut machte, wo ich mir selbst vielleicht nicht so viel zugetraut hätte, prägte meinen Weg durchaus. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Für mich ist es eine Anerkennung, daß ich für die Unternehmen, für die ich arbeite, wichtig bin. Bei den meisten Unternehmen, für die ich arbeite, habe ich einen eigenen Arbeitsplatz, und ich erhalte jährlich ich bis zu 40 Einladungen zu Weihnachtsfeiern. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Ruf des Unternehmensberaters und des Steuerberaters ist kein besonders guter, vor allem im Osten Österreichs. Im Westen oder in Süddeutschland und in der Schweiz hat man die Bedeutung dieser Sparte schon besser erkannt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** In diesem Zusammenhang muß ich an meinen Schwiegervater denken, der in den ersten Jahren nicht sehr viel von meinen Aktivitäten gehalten hat, nun aber einigermaßen stolz auf mich ist. Andererseits muß man leider auch feststellen, daß es doch oft eine Menge Neider gibt, sobald man etwas erfolgreicher ist als der Durchschnitt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter sind die Stütze des Unternehmens, ohne die Erfolg unmöglich wäre. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In erster Linie achte ich auf die fachliche Qualifikation. Es nützt mir nicht viel, wenn jemand persönlich vielleicht ganz nett, aber nicht kompetent ist. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** In erster Linie versuche ich sie durch mein Vorbild zu motivieren. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich denke, daß ich positiv gesehen werde, und weiß, daß meine Mitarbeiter mich als jemanden schätzen, der verläßlich ist und an den man sich vertrauensvoll wenden kann. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir zeichnen uns in erster Linie durch Flexibilität, aber auch durch das Preis-/Leistungsverhältnis aus. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich kooperiere mit dem Mitbewerb. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da unsere Tochter schon erwachsen ist und meine Frau ebenfalls berufstätig ist, kann ich die beiden Bereiche recht gut vereinbaren, wobei der Urlaub doch etwas zu kurz kommt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Für sehr wichtig halte ich die Ehrlichkeit, aber es ist auch sehr wichtig zu versuchen, seiner Berufung nachzugehen. Man wird umso erfolgreicher sein, je engagierter man an seine Arbeit geht. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, zu expandieren und mein Unternehmen so zu etablieren, daß es auch nach meiner Pensionierung bestehen kann. Mittelfristig möchte ich noch eine Gesellschaft gründen, bei der ich Gehaltsempfänger bin, damit ich finanziell abgesichert bin. **Ihr Lebensmotto?** Gemeinsamer Erfolg sichert die Zukunft.

✱ Brezina Thomas Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Techniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Pepperl + Fuchs GmbH Austria., 2345 Brunn am Gebirge, Industriestraße B13. Geboren - Datum, Ort: 18. September 1968, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Sabine. Kinder: Lisa (2003). Eltern: Margarete und Herbert. Mitgliedschaften: SV Kitz-Sport. Hobbies: Technisches und künstlerisches Handwerk, Modellbau, Radfahren (Rennrad und Mountainbike), Laufen, Schwimmen, Schifahren, Langlaufen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Managing Director Pepperl + Fuchs Kereskedelmi Kft. Ungarn, Regional Sales Director Eastern Europe.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Bundesrealgymnasium in der Krottenbachstraße in Wien und studierte anschließend an der Technischen Universität Wien Maschinenbau mit der Fachrichtung Verkehrsmittel und Verkehrstechnik. Nach Abschluß des Studiums hatte ich die Möglichkeit, meinen Zivildienst am Kuratorium für Verkehrssicherheit zu leisten, und verfaßte parallel dazu in dieser Zeit auch meine Diplomarbeit, die das Thema Verkehrssicherheit

und die Sicherheit von Kraftfahrzeugen behandelte. Ich lernte in diesem Zusammenhang das Unternehmen Pepperl + Fuchs kennen, das sich zu diesem Zeitpunkt unter anderem mit Verkehrssensorik, elektronischen Geisterfahrerwarnungen, Tempoanzeigen und dergleichen beschäftigte. Nach diesem Kennenlernen folgte 1997 eine Bewerbung und mein anschließender Arbeitsbeginn als Außendienstmitarbeiter. Seit dem Jahr 2000 bekleide ich die Position des Geschäftsführers. Im Frühjahr 2004 wurden in unserer ungarischen Niederlassung die Bereiche Produktion und Vertrieb getrennt, und man war auf der Suche nach einem fähigen Geschäftsführer für den Vertrieb. Man bot mir diese Stelle zusätzlich an, und ich nahm die Herausforderung gerne an. Ich selbst bin in Ungarn zwar nicht so intensiv am Markt tätig wie in Österreich, doch die Geschäfte entwickeln sich dank meiner Mitarbeiter vielversprechend. Im Jahr 2005 wurden die Vertriebsmärkte des Unternehmens neu aufgegliedert, und seither bin ich außerdem als Regional Sales Director für ganz Osteuropa zuständig. Weiters bin ich zweiter, nicht operativer Geschäftsführer unserer tschechischen Niederlassung in beratender Funktion.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Meiner Meinung nach steht der Erfolg des Menschen auf drei gleichwertigen Säulen: Gesundheit, Beruf und Privatleben. Wenn diese drei Säulen Stabilität aufweisen und harmonieren, bedeutet das für mich persönlicher Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Bis dato sehe ich mich durchaus als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, ich habe das Richtige zum bestmöglichen Zeitpunkt und am richtigen Ort getan, um erfolgreich zu sein. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab dem Zeitpunkt, als ich merkte, daß meine Arbeit und meine Person in diesem Unternehmen mit einer gewissen Akzeptanz ausgezeichnet wurden. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich bin der Meinung, daß es keinen Sinn hat, sich zu verstellen, daher haben Originalität und Authentizität für mich absoluten Vorrang. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Im Sinne des Idealismus hat mich die Familie Porsche sehr beeindruckt, und im konkreten Fall hat mich mein ehemaliger Chef und Vorgänger mit seinem Organisationstalent und seiner Fähigkeit, Mitarbeiter zu führen, wesentlich geprägt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung wird einem nicht geschenkt, man muß sie sich erarbeiten. Ich bekam sie von meiner Familie in der Schulzeit und jetzt vor allem von der Unternehmensleitung für meine Arbeit. Ich fühle mich anerkannt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich sehe die Gefahr, daß Probleme anderer Bereiche in unsere Branche überschwappen. Es wird in immer kürzeren Zyklen versucht, noch innovativere Produkte auf dem Markt zu bringen, wobei die Qualität derselben irgendwie leiden muß. Obwohl der Preisdruck wieder angezogen hat, gelingt es uns aber noch immer, gleichbleibende Qualität zu produzieren. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, ich werde als freundlicher und hilfsbereiter Mensch gesehen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Eine sehr wichtige, zumal ich dem Teamgeist oberste Priorität einräume. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Erstens nach fachlichen Qualitäten und zweitens nach ihrer Integrierbarkeit in das vorhandene Team. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich versuche durch mein Vorbild motivierend zu wirken und die Probleme unserer Kunden in der richtigen Art und Weise den Mitarbeitern zu explizieren. Gutes Betriebsklima setze ich voraus. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich denke, ich werde gewissermaßen als Leitwolf des Teams gesehen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Kundennähe und hohe technische Kompetenz zählen sicher neben Flexibilität zu unseren wesentlichen Stärken. Auch unsere Sensibilität für Kundenwünsche wird im Lauf der Jahre immer ausgeprägter. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Im Vergleich zu vielen anderen Branchen, wo ein sehr harter Konkurrenzkampf tobt, geht es bei uns recht fair und menschlich zu. Bis zu einem gewissen Punkt, der wirtschaftlich vertretbar ist, tauschen wir sogar Erfahrungen aus. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich denke, diese Vereinbarung gelingt mir sehr gut, da ich die Fähigkeit besitze, sehr viele Dinge in kürzester Zeit zu erledigen. Organisieren war immer schon meine Stärke, durch meine zusätzlichen Aufgaben in Osteuropa habe ich aber auch auf diesem Gebiet noch einiges dazugelernt. Daher lassen sich Beruf und Privates nach wie vor gut vereinbaren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Da mein Interessenbereich ein sehr weit gestreuter ist, zähle ich berufsfremde Dinge ebenso dazu und würde für Weiterbildung etwa fünf Prozent meiner Freizeit veranschlagen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate dazu, offen und flexibel zu sein und sich auch in die Rolle anderer zu versetzen. Das halte ich für sehr wichtig, da wir in der heutigen Zeit das Gespür für die Meinung anderer Menschen immer mehr verlernen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meinen beruflichen Erfolg noch etwas steigern, gesund bleiben und weiterhin ein gutes Familienleben genießen. **Ihr Lebensmotto?** Freude haben mit dem, was man tut.

✱ Brischnik Gerhard

● Zur Person

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Ringfoto GmbH., 1140 Wien, Hütteldorferstraße 110, Top 201. Geboren - Datum, Ort: 1. September 1956, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Ingrid Watzinger. Kinder: Lisa-Nadine (1994). Eltern: Walter und Edith. Mitgliedschaften: Funktionär in der Wirtschaftskammer, ehrenamtlicher Obmann des Kinderbetreuungsvereines Regenbogen, Mitglied des Lionsclub LC Wien Laudon. Hobbies: Tauchen, Ausgleichssport, Fotografie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein großes Vorbild war mein Vater, der als Werbeleiter in einer Bank arbeitete; aufgrund meiner Beobachtungen empfand ich es als Anreiz, Karriere zu machen. Nach Abschluß der Pflichtschule begann ich 1971 die Lehre zum Feinoptiker bei der Firma Eumig, die ich nach vier Jahren erfolgreich abschloß. Nachdem ich den Präsenzdienst abgeleistet hatte, begann ich als technischer Zeichner zu arbeiten, was mich aber nicht erfüllte. Nach einem Jahr stellte ich fest, daß dieser Weg nicht der richtige für mich war, weshalb ich zu Foto Niedermeyer wechselte, wo ich als Verkäufer begann. Um meinen Horizont zu erweitern, entschloß ich mich, von 1980 bis 1982 den Hochschullehrgang für Werbung und Verkauf an der WU Wien zu absolvieren. 1984 absolvierte ich zudem einen einjährigen EDV-Lehrgang an der HTL in der Spengergasse. Diese Ausbildungen

ermöglichten mir den Karriereaufstieg - ich wurde zum Filialleiter und anschließend zum Bereichsleiter für Österreich bestellt. Als ich aus Deutschland das Angebot erhielt, die Niederlassung der Firma Ringfoto in Österreich aufzubauen, nahm ich dieses Angebot wahr und begann als Vertriebsleiter die Ringfoto GmbH aufzubauen; 1994 wurde mir die Prokura übertragen, und seit 2001 agiere ich als Geschäftsführer. Es ist gelungen, das Unternehmen erfolgreich zu entwickeln.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, eine gelungene Balance zwischen dem Beruf und einem glücklichen Familienleben herzustellen. Erfolg stellt sich für mich dann ein, wenn die Wechselwirkung dieser zwei Bereiche reibungslos funktioniert. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wichtig war stets mein Wille zum Erfolg, meine Gabe, mein unternehmerisches Potential für meine Entfaltung auszuschöpfen, und auch meine Bereitschaft, mich kontinuierlich weiterzubilden. Weitere wesentliche Faktoren sind der gute Umgang mit Menschen und vor allem meine Art der Mitarbeiterführung. Es ist wichtig, ein Team bilden zu können, das den Bestand und die Weiterentwicklung der Firma garantieren kann. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine wichtige Entscheidung für meine Zukunft war der Entschluß, den Hochschullehrgang für Werbung und Verkauf an der WU Wien zu besuchen. Wesentlich war auch die Entscheidung, bei der Firma Ringfoto einzusteigen und beim Start des Unternehmens mitzuwirken. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Für mich zählen Originalität und Kreativität. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Privat ist mir die Anerkennung seitens meiner Familie wichtig. Ich freue mich, daß mich meine Tochter als Ansprechpartner schätzt. Die berufliche Anerkennung besteht für mich darin, daß man meine Meinung und meinen Rat sucht und schätzt. Ein weiteres Zeichen der Anerkennung ist für mich die funktionierende Zusammenarbeit mit unseren Mitgliedspartnern. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter pflegen Kundenkontakt, daher sind mir ihre Persönlichkeit, das höfliche, freundliche Auftreten und der Wille zur guten Kommunikation sehr wichtig. Verläßlichkeit und Pünktlichkeit gehören dazu. Das fachliche Wissen und Können setze ich voraus. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ringfoto ist ein Verbund österreichischer Fotofachhändler. Wir unterstützen und beraten unsere Mitgliedsfirmen hinsichtlich Werbung, Einkauf, Verkauf, Schulungen, Weiterbildung, etc. und schaffen Synergien. In der heutigen Zeit der Kommunikation über das Internet legen wir großen Wert auf die persönliche Betreuung. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche, diese Bereiche voneinander zu trennen. Mit gutem Zeitmanagement schaffe ich es, mir den notwendigen Freiraum zu schaffen, um Zeit mit meiner Familie zu verbringen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** In unserer Branche ist es notwendig, täglich zu lernen; ich besuche daher Kurse, Seminare und Messen und beschäftige mich mit Fachlektüre. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, das Unternehmen gesund und erfolgreich weiterzuführen, meine Persönlichkeitsentwicklung nicht außer acht zu lassen und offen für die Möglichkeiten des Lebens zu sein.

✱ Broschek Rudolf

● Zur Person

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gasthof Broschek., 2362 Biedermannsdorf, Wienerstraße 12. Geboren - Datum, Ort: 17. April 1952, Mödling. Kinder: Sandra (1986). Eltern: Hans und Albine. Ehrungen: 100-jähriges Betriebsjubiläum der Wirtschaftskammer 2007. Mitgliedschaften: Lions Club Biedermannsdorf. Hobbies: Reiten, Schifahren, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach abgeschlossener Gastgewerbeschule, wo ich zum Koch, Kellner und Hotelassistent ausgebildet wurde, trat ich in den elterlichen Betrieb ein. Der Gasthof besteht seit 1907, ich übernahm ihn 1980 in dritter Generation und führe diesen nach zahlreichen Um- und Ausbauarbeiten erfolgreich bis heute. Für mich war dieser Weg klar vorgezeichnet. Ich bin mit dem Gasthof aufgewachsen, und eine andere Berufswahl kam für mich nie in Frage, auch, weil mein älterer Bruder im Ausland Karriere machte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit mit der Arbeit, die man leistet. Dazu gehört auch, über den Tellerrand der unmittelbaren Umgebung hinauszublicken und seinen Horizont ständig zu erweitern. Ein angenehmer Lebensstandard, das Geschäft weiter auszubauen und mit zufriedenen Mitarbeitern ein gutes, funktionierendes Team zu bilden, sind in meinem Leben wichtige Eckpfeiler des Erfolges. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, im Rahmen meiner betrieblichen Größenordnung sehe ich mich als erfolgreich - und das positive Feedback der zufriedenen Gäste gibt mir recht. Um erfolgreich zu sein, muß ich ja nicht unbedingt eine Hotelkette führen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Tradition meines Gasthofes als kleiner Betrieb bietet mir die Gelegenheit, auf meine Gäste individuell einzugehen, darüberhinaus führe ich Aktivitäten wie Heurigenbesuche, Weinlesen und dergleichen durch. Die Küche ist regional orientiert und qualitätsbewußt auf saisonale Schwerpunkte ausgerichtet. Als zusätzlichen Service bieten wir 14 Gästezimmer an. Durch das familiäre Firmenklima, wir arbeiten im Team, beschäftige ich einen Großteil meines Personals schon über einen Zeitraum von mehr als zehn Jahren - bestimmt ebenfalls ein Faktor meines Erfolges. Auch durch Niederlagen sammelt man Erfahrungen, aus denen man lernen kann. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es ist schwierig, gutes Nachfolgepersonal zu finden. Speziell in der Lehrlingsausbildung wird es uns Gastronomen nicht leicht gemacht. Lehrlinge dürfen beispielsweise abends nicht zu lange arbeiten und müssen jedes zweite Wochenende frei haben. Das ist in unserer Branche, wo es immer wieder auch Veranstaltungen, Hochzeiten oder ähnliches gibt, schwer zu handhaben. Gerade bei solchen Gelegenheiten würden die Lehrlinge aber sehr viel lernen. Würde man uns nicht solche Prügel vor die Beine werfen, könnte sich am Personalsektor einiges verbessern. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Das Betriebsklima ist sehr familiär und freundschaftlich, die Mitarbeiter kommen sogar mit ihren privaten Problemen und Sorgen zu mir. Dieses angenehme Arbeitsumfeld ist schon eine große Motivation, andererseits werden sie auch leistungsgerecht bezahlt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir beschäftigen Mitarbeiter, die sich bei uns sehr wohl fühlen und diese Zufriedenheit auch ausstrahlen. Das merken die Gäste, zu denen wir einen fast familiären Kontakt aufbauen. Wir kennen unsere Stammgäste

alle beim Namen. Natürlich werden auch alle anderen Gäste, Durchreisende und Berufstätige, ebenso freundlich behandelt. Wir versuchen es ihnen bei uns so gemütlich wie möglich zu machen und vermieten auch Zimmer, um ein komplettes Wohlfühlpaket anbieten zu können. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** In einem kleinen Ort wie Biedermannsdorf muß man sich arrangieren und seine Nische suchen. Ich habe ein freundschaftliches Verhältnis zu den Kollegen und Mitbewerbern. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bin mit der Gastronomie aufgewachsen und bringe Beruf und Privatleben sehr gut unter einen Hut. Meine Lebenspartnerin arbeitet in einer Bank und hat andere Arbeitszeiten als ich. Wir haben uns aber arrangiert und können inzwischen Berufliches und Privates sehr gut voneinander trennen - obwohl es nicht immer einfach ist. Einen Gasthof mit Fremdenzimmern zu führen, kostet viel Energie. Die Kraft schöpfe ich aus der mit meinem Pferd verbrachten Zeit, dem Reiten in der Natur und aus der Zeit, die mir persönlich und mit meiner Partnerin zur Verfügung steht. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtigster Aspekt für erfolgreiches Handeln ist die fundierte Ausbildung, danach eine klare, erreichbare Zielsetzung dessen, was man erreichen möchte und schließlich die Bereitschaft, mit der nötigen Ausdauer und Hartnäckigkeit den gewählten Weg durch permanente Weiterbildung zu beschreiten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ursprünglich war es mein Wunsch, daß meine Tochter eines Tages den Gasthof übernimmt. Sie hat aber einen anderen Berufsweg eingeschlagen und studiert Pharmazie. Inzwischen ist aber mein Neffe aus Kanada, wo er auch in der Gastronomie tätig war, zurückgekehrt. Mein Ziel ist es, ihm sukzessive Verantwortung zu übertragen und mich langsam etwas aus dem Tagesgeschäft zurückzuziehen. Privat ist es mir wichtig, die richtige Mischung aus Erfolg, Gesundheit und Freizeit zu finden. **Ihr Lebensmotto?** Leitfaden meines Lebens ist die Geradlinigkeit.

✱ Broukal Alexander

„Vertraue auf deine persönlichen Fähigkeiten."

● Zur Person

Beruf: Blumenhändler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Flowery Field., 1070 Wien, Schottenfeldgasse 28/2. Geboren - Datum, Ort: 21. Juli 1971, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Marion. Kinder: Manuel (1994). Eltern: Anneliese und Rainhard. Hobbies: Sport, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Juristische Ausbildung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bevor ich mich selbständig machte, arbeitete ich als freier Mitarbeiter auf Werksvertragsbasis für Rechtsanwälte im Rahmen von Verwaltungsgerichtsverfahren. Parallel dazu begann ich mit dem ersten Abschnitt des Studiums der Rechtswissenschaften. Im Zuge dessen erwarb ich natürlich einiges Wissen im Bereich Strafrecht. Mit dieser Bildungsgrundlage kam mir die Geschäftsidee, Handel mit Hanfstecklingen zu betreiben, und so machte ich mich selbständig. Ich gründete 2003 das Geschäft Flowery Field in Wien, hatte damit Erfolg und eröffnete eine zweite größere Filiale in Brunn am Gebirge. Meine Eltern nahmen dieses Vorhaben unerwartet locker auf und sind mittlerweile stolz auf mich. Mein Unternehmen verkauft die Stecklinge vor allem in den Großhandel an zirka zehn Unternehmer, aber auch an Privatkunden, allerdings mit einer maximalen Stückzahl von zehn Stecklingen. Zu Beginn meiner Tätigkeit bekam ich von der Staatsanwaltschaft Wien zwei Anzeigen. Das Gerichtsverfahren wurde jedoch eingestellt, da in meinem Unternehmen keine blühenden Pflanzen gefunden wurden, und das resultiert daraus, daß ich die Pflanzen täglich 18 Stunden beleuchte und sie somit nie in die Blühphase kommen, sondern nur Blätter bilden und wachsen. Ich kannte die österreichische Rechtslage in dieser Hinsicht natürlich schon vorher, und sie war ein Teil meiner Geschäftsidee. Ich arbeite mit verschiedenen Firmen, die Zubehör für die Hanfpflanzenzucht vertreiben, zusammen und betreibe mit ihnen auch gemeinsame Werbung.

● Zum Erfolg

Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Mir ist die Verläßlichkeit meiner Mitarbeiter besonders wichtig, die Chemie muß natürlich auch stimmen. Fehlendes fachliches Wissen kann man hingegen nachholen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe vor, das Erreichte zu festigen, denn mein Unternehmen hat eine starke Expansionsphase hinter sich. Die rechtliche Lage in Europa liberalisiert sich in den westlichen Staaten leicht, die osteuropäischen Länder haben allerdings im Rahmen ihres NATO-Beitrittes das geltende US-Drogengesetz eins zu eins übernommen. Damit ist mein Geschäftsfeld ausschließlich auf Österreich begrenzt. Es bleibt abzuwarten, wie ein einheitliches EU-Gesetz mit dieser Materie umgehen wird. Ein weiteres Ziel ist es, mein Studium der Rechtswissenschaften in den nächsten zwei Jahren erfolgreich abzuschließen. **Ihr Lebensmotto?** Vertraue auf deine persönlichen Fähigkeiten und laß dich nicht von gegenteiligen Meinungen anderer Personen von deinem Weg abbringen.

✱ Brunner Wolfgang Univ.-Prof.

● Zur Person

Beruf: Musiker, Universitätsprofessor. Funktion: Selbständig. Tätig bei: Universität Mozarteum und Salzburger Hofmusik., 5020 Salzburg, Lebenaustraße 8a. Geboren - Datum, Ort: 19. Juli 1958, Regensburg. Familienstand: Verheiratet mit Leonore. Kinder: Olivia (1992) und Korbinian (2004). Eltern: Maria und Otto. Schöpferische Akte: 40 CDs, wissenschaftliche Beiträge, Beiträge für Fachzeitschriften und Lexika. Ehrungen: u.a. Erster Preisträger des Internationalen C.P.E. Bach Wettbewerbes (1988, Kategorien Cembalo und Hammerklavier), Hammerklavierpreis der Deutschen Grammophongesellschaft, Erster Preisträger des Internationalen Mozartwettbewerbes Brügge (1989, Sparte Hammerklavier). Hobbies: Natur, Gespräche mit Freunden.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abitur studierte ich von 1977 bis 1981 Schulmusik an der Musikhochschule

München und schloß mit einem Notendurchschnitt von 1,03 und damit dem besten Ergebnis seit Bestehen der Abteilung ab. Die Musik liegt unserer Familie im Blut. Auch mein Vater war Schulmusiker, und bis zum Abitur hatte ich bei ihm Klavier- und Geigenunterricht, oft drei bis vier Stunden täglich. Diese intensive musikalische Ausbildung im Elternhaus war für meine spätere Karriere sicher eine wesentliche Basis. Nebenbei beschäftigte ich mich mit historischem Tanz und Tanzwissenschaft und studierte Musik- und Theaterwissenschaft sowie Volkskunde in München und Salzburg. Von 1982 bis 1986 studierte ich Klavier bei Hans Leygraf am Mozarteum Salzburg. Die drei Studien zu vereinbaren, war schon ein Kunststück, und es war eine sehr anstrengende Zeit. 1986 ergab sich die Gelegenheit, für drei Konzerte auf einem Hammerflügel einzuspringen. Kommt man als Pianist an einen Hammerflügel, stellt man rasch fest, was alles nicht geht. Moderne Klaviere sind industrialisiert und geben das wieder, was der Wille des Musikers ist. Bei alten, historischen Instrumenten geht das nicht so unmittelbar. Sie haben quasi eine eigene „Persönlichkeit", auf die man sich einlassen muß, sonst schlägt das Instrument unbarmherzig zurück. Ich begann zu erahnen, was diese alten Instrumente an Klangvielfalt, Lebendigkeit und Farbenreichtum zu bieten haben. Gegen einen Hammerflügel klingt ein Flügel unserer Zeit fast eindimensional, fast eintönig. Ich bemerkte also, daß sich hier ein weiteres Arbeitsfeld für mich auftut, da sich auf diesem Gebiet mein pianistisches mit dem historischen Interesse verband. Von 1985 bis 1989 studierte ich Cembalo bei Liselotte Brändle, Kenneth Gilbert und Glen Wilson; Hammerklavier bei Eckart Sellheim und Richard Fuller sowie Historische Aufführungspraxis bei Nikolaus Harnoncourt. Ende der achtziger Jahre gewann ich bei Wettbewerben mehrere Preise in den Sparten Hammerklavier und Cembalo. Seit 1989 gastiere ich bei fast allen bedeutenden europäischen Festivals für Alte Musik und arbeite dabei immer wieder mit bekannten Interpreten dieser Szene zusammen. Außerdem arbeitete ich solistisch als Continuospieler mit namhaften Dirigenten. 1991 gründete ich das Ensemble „Salzburger Hofmusik", das in variablen Besetzungen von Trio bis Orchester auftritt. Wir führen mit diesem Ensemble hauptsächlich Musik des 17. bis 19. Jahrhunderts mit Originalinstrumenten auf, wobei die Musik des Salzburger Hofes einen Schwerpunkt im Repertoire einnimmt. Meine Begabung liegt darin, sehr viele benachbarte Gebiete zu integrieren. Ich möchte praktisch erlebbare Musikgeschichte betreiben, dazu gehört die Alte Musik ebenso wie der historische Tanz. Außerdem leite ich derzeit zwei Konzertreihen. Mein dritter Schwerpunkt ist die Lehrtätigkeit. An der Universität München hatte ich von 1983 bis 1988 einen Lehrauftrag für historischen Tanz. Seit 1985 unterrichte ich historische Tasteninstrumente, Generalbaß, Klavier, Klavierimprovisation und -didaktik am Mozarteum. Von 1990 bis 1992 lehrte ich auch Hammerklavier an der Musikhochschule Karlsruhe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet einerseits, mit der erreichten Leistung zufrieden zu sein und andererseits, mit den momentanen Aufgaben und Zielen glücklich zu sein. Schöne Erfolgsmomente sind es, wenn entweder beim Konzertpublikum oder bei den Schülern der Funke überspringt, wenn es mir gelingt, Begeisterung zu wecken. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bekam durch mein Elternhaus und meine vielfältigen Studien eine gute handwerkliche Basis. Die Freude an der Musik, Begabung und das ausgeprägte Interesse, Menschen und Themen zu verbinden, waren sicher bestimmend für meine Karriere. Durch die Geburt unserer Tochter 1992 lernte ich noch mehr an Sensibilität und Flexibilität im Umgang mit anderen Menschen. Auch davon habe ich auf meinem weiteren Lebensweg profitiert. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich Mitte der siebziger Jahre einen Preis bei „Jugend musiziert" erhielt, war das eine erste Bestätigung. Viel wichtiger aber war die Erkenntnis, daß es noch viele andere Jugendliche meines Alters mit den gleichen Interessen gibt. Diese Einbindung in das soziale, kulturelle Netz bedeutete mir mehr als der Preis an sich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** In der Jugend war sicher mein Vater die prägende Persönlichkeit. Später, im Rahmen meiner langjährigen Ausbildung und während meiner Studien, gab es immer wieder einzelne Professoren, die Vertrauen in mich hatten und mich förderten. Aber auch ein Mensch wie Nikolaus Harnoncourt, mit dem ich zeitweise arbeiten durfte, hat mich durch seinen übersprühenden Ideenreichtum beeindruckt und inspiriert. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die normale Musikausbildung an den Schulen und der klassische Konzertbetrieb verlieren immer mehr an Stellenwert und werden immer weniger. Viele Konzertzyklen werden gestrichen, sei es aus budgetären Gründen und aus mangelndem Publikumsinteresse. Es gibt auch keine Kultur der Hausmusik, des Musizierens daheim mit Freunden, mehr. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Schüler motiviere ich über die Musik selbst sowie über eine sehr ernsthafte, perfektionistische Arbeit daran. Mit dem Ensemble versuche ich, die Konzertstücke so auszuwählen, daß meine Mitmusiker auch mit Solo-Passagen zum Einsatz kommen. Als Leiter der Salzburger Hofmusik sorge ich dafür, daß die gesamte Infrastruktur stimmt und die Musiker ihr angemessenes Honorar bekommen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Es gibt natürlich sehr viele hervorragende Musiker und Kollegen, mit denen wir uns ein breites Feld teilen. Hier muß man eben sehr gute Kontakte zu Konzertveranstaltern oder Plattenproduzenten pflegen, um im Geschäft zu bleiben. Bei Veranstaltungen, wo wir Alte Musik und historischen Tanz verbinden, sind wir ziemlich einzigartig. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Musik hat mit Temperament und Leidenschaft zu tun. Wer sich für eine musikalische Karriere entscheidet, sollte dieses Feuer in sich spüren. Musik ist keine Pflichterfüllung, sondern pralles Leben. Als professioneller Musiker muß man dann den Einklang finden zwischen Erfordernissen des Marktes und den eigenen musikalischen Vorlieben. **Ihr Lebensmotto?** Leben und Lebendigkeit weitergeben.

✱ Brunnhuber Rositta

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Bree Palais Harrach, Christoph Brunnhuber GmbH., Palais Harrach, 1010 Wien, Freyung 3. Geboren - Datum, Ort: 8. Juni 1944, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Karl. Kinder: Mag. Andrea (1964), Christoph (1968) und Nicola (1980). Eltern: Adolf und Maria Knödl. Mitgliedschaften: GC Schloß Ebreichsdorf. Hobbies: Schifahren und Wasserschifahren, Golf, Segeln, Katamaran.

● Karriere

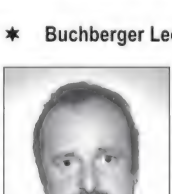
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Jahr 1968 gründete ich gemeinsam mit meinem Mann Karl eine Handelsagentur für den Vertrieb von Lederwaren, Accessoires und Reisegepäck. Wir haben dieses Unternehmen als junges Ehepaar mit damals zwei Kindern aus dem Nichts

aufgebaut. 1973 kam eine sehr interessante Verbindung mit Hans Rothschild aus der Schweiz zustande. Er hatte gute internationale Kontakte zu Lederwarenfirmen in Italien und Spanien. Mit seiner Unterstützung starteten wir mit den ersten Importen aus Korea. Leider verunglückte mein Mann dann beim Schifahren schwer und lag mehrere Wochen auf der Intensivstation. Während dieser Zeit war ich ganz auf mich allein gestellt, mußte zwei Kinder versorgen und mich um das Geschäft kümmern. Ich machte außerdem noch den Führerschein, um Kunden in ganz Österreich mit dem Auto besuchen zu können. Es war eine stressige Zeit, da das Unternehmen mit spanischen und italienischen Vertretungen sowie den Korea-Importen mitten in der Aufbauphase war. Ich war über ein Jahr praktisch auf mich allein gestellt, meisterte diese Situation aber recht gut, und nach seiner Genesung stand mir auch mein Mann wieder zur Seite. Wir erweiterten den Großhandel Schritt für Schritt und kauften schließlich ein 8.000 m² großes Grundstück mit einer Halle in Breitenfurt. Diese Halle bauten wir um und richteten ein schönes Büro, ein Lager und einen 250 m² Schauraum ein. Geschäftlich ging es immer weiter aufwärts, wir belieferten inzwischen auch namhafte Großkonzerne mit Werbegeschenken. Das waren beispielsweise kleine Rucksäcke, Schirme, Einkaufstaschen oder Kühltaschen. In der österreichischen Lederwarenbranche waren wir in vielen Belangen so etwas wie Pioniere. Wir sind den Trends immer einen Schritt voraus und holen uns viele Ideen bei Fachmessen auf der ganzen Welt. Mein Mann ist seit 1991 auch Obmann des Lederwaren-Vertreterverbandes und organisiert die Lederwarenmessen in Österreich. Mit der EU ging das Großhandelsgeschäft etwas zurück, und wir kehrten als Konsequenz daraus zu den Wurzeln zurück. Wir verkauften die Halle in Breitenfurt und übersiedelten 1999 in das Wiener MGC mit den Kollektionen namhafter italienischer Firmen, wie Benetton, Disser und Nicoli. Unser Sohn Christoph betreibt das Einzelhandelsgeschäft im Palais Harrach in der Wiener Innenstadt. Diese Niederlassung gewinnt durch die Öffnung des osteuropäischen Marktes in letzter Zeit wieder mehr an Bedeutung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Freude an der Arbeit zu haben ist ein wichtiger Teil des Erfolges, denn diese Freude überträgt sich auf den Kunden. Ich bin von unseren Produkten überzeugt und muß niemandem etwas aufschwatzen. Zufriedene Kunden und positives Feedback sind sichtbare Zeichen für ein erfolgreiches Unternehmen und damit auch für meinen persönlichen Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Begeisterungsfähigkeit und die Freude an den vielfältigen Produkten der Lederwarenbranche. Schrauben und Nägel könnte ich nicht mit dieser Begeisterung verkaufen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich gehe schon in der Früh schwimmen. Das befreit den Geist und motiviert mich, die täglichen Herausforderungen anzupacken. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist zweifellos der bessere Weg, damit sind wir immer sehr gut gefahren. Wir haben beispielsweise mit „Escapade" eine eigene Marke kreiert, die höchst erfolgreich war. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Hans Rothschild war mit Sicherheit eine sehr beeindruckende Persönlichkeit, die meinen Berufsweg mitgeprägt hat. Durch seine guten Kontakte nach Italien und Spanien hat er uns beim Aufbau des Unternehmens sehr unterstützt. Mein Gatte und ich haben etliche Geschäftsreisen mit ihm unternommen und dabei viel gelernt - unter anderem Italienisch. Er war ein unglaublich charismatischer, gebildeter Mensch mit Energie, Ausdauer und Begeisterungsfähigkeit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein großes Problem sind die vielen Billigimporte und Markenimitationen aus China und Fernost. Sie überschwemmen den Markt und treiben die Preise in den Keller, vor allem im Großhandel ist das problematisch. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir bieten exklusive, modische Ware in guter Qualität zu fairen Preisen. Auch der Servicegedanke steht bei uns stark im Vordergrund, wir agieren sehr flexibel und unbürokratisch. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Durch das gemeinsame Geschäft bin ich mit meinem Mann 24 Stunden am Tag zusammen. Da zwischen uns die Chemie einfach stimmt, hat das auch immer reibungslos geklappt. Ich weiß nicht, ob es so gut funktionieren würde, wären wir in unterschiedlichen Berufen tätig. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jede Generation muß ihren eigenen beruflichen Weg finden. Auch wenn ein Familienbetrieb vorhanden ist, soll sich der Nachwuchs nicht genötigt fühlen, das Unternehmen fortzuführen, wenn es nicht wirklich der eigene Wunsch ist. **Ihr Lebensmotto?** Glücklich sein, positiv denken und niemals aufgeben!

✱ Buchberger Leopold



● Zur Person

Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeinde St. Georgen am Walde., 4372 St. Georgen am Walde, Markt 9. Geboren - Datum, Ort: 28. Februar 1949, Mönchdorf. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Anita (1969), Renate (1971) und Stefan (1976). Eltern: Karl und Cäcilia. Mitgliedschaften: SPÖ, örtliches Vereinswesen. Hobbies: Radfahren, Asphalt- und Eisstockschießen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Geboren wurde ich 1949 in Mönchdorf im Mühlviertel, wo ich mit meinen fünf Geschwistern aufwuchs. Nach zwei Jahren übersiedelten meine Eltern nach St. Georgen am Walde und betrieben dort eine Landwirtschaft. Mein Vater war Kriegsinvalide. Nach Abschluß der Pflichtschule trat ich in die namhaft Baufirma Swietelsky ein, und von 1968 bis 1973 arbeitete ich im Bergbau im Schichtbetrieb. 1968 heiratete ich und wechselte 1973 in die Voest nach Linz. Dort war ich bis 2003 als Facharbeiter im Schichtbetrieb beschäftigt. Meine Frau stammt auch aus einer Landwirtschaftsfamilie, wobei wir den Betrieb ihrer Eltern noch heute bewirtschaften. Seit 2003 bin ich Bürgermeister in meiner Heimatgemeinde.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, das Beste aus einer Situation zu machen und überlegt zu handeln. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als erfolgreich, weil ich mich in den Spiegel schauen kann und es mir gut dabei geht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war Fleiß. Ich bin es von früh auf gewohnt zu arbeiten und habe die Arbeit nie gescheut. Meine Ortsverbundenheit spielt hinsichtlich des Bürgermeisteramtes eine große Rolle. Ehrlichkeit, Aufrichtigkeit und voller Einsatz sind schließlich ebenfalls unabdingbare Kriterien meines Erfolges. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ein großes Vorbild war Doktor Bruno Kreisky, der für die Menschen ein Leben lang im Einsatz war. Auch das sozialistische Weltbild hat

mich bis heute geprägt. So bin ich schon seit 1971 SPÖ-Mitglied aus voller Überzeugung. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Es war mir immer wichtig, für die Menschen etwas bewegen zu können und Verantwortung zu übernehmen. So bekomme ich auch Anerkennung für meine Arbeit, aber selbstverständlich gibt es auch Kritik - konstruktive ist mir willkommen. Über ein kleines persönliches Dankeschön freue ich mich besonders. So fahre ich auch gerne mit meiner Frau zu unseren Mitmenschen und unterhalte mich über die kleinen Probleme des Lebens, da hören auch wir viel Persönliches und danken für die Offenheit. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Bevor ich etwas unternehme, denke ich darüber nach, und ich glaube, das fällt auch meinen Mitmenschen auf. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind Mitglied der Mühlviertler Alm, und dadurch können wir viele touristische Angebote machen. Wir betreiben einen Schilift, eine Schischule und haben auf unseren Pisten sogar Flutlichtanlagen. Auch haben wir eine gute Infrastruktur im Ort, die durch unser neues Einkaufszentrum noch gestärkt werden wird. Die Ortschaft liegt zwischen 650 und 1.000 Höhenmetern und zeichnet sich durch ein großes Wegenetz, viele Möglichkeiten zum Wandern und sehr gute Gastronomiebetriebe aus. Die starke Präsenz der Pferde ist eine weitere Attraktion unserer Gemeinde. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich suche über die Parteigrenzen hinaus das Miteinander, denn ein Gegeneinander will ich mir nicht leisten. So reiche ich gerne die Hand zur Zusammenarbeit. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bin meiner Familie, vor allem meiner Frau, sehr dankbar, daß sie stets Verständnis für meine viele Arbeit hatte. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir planen gerade ein Einkaufszentrum mit angeschlossenen Wohnungen durch die Heimstätte. Das Gemeindezentrum wird nächstes Jahr erweitert. Baugründe wurden geschaffen, und wir entwickeln uns langsam wieder zur Zuzugsgemeinde, wobei es zahlreiche Wohnungswerber gibt. Günstige Grundstückspreise zeichnen uns aus. Wir sind die flächenmäßig größte Gemeinde im Bezirk Perg, die Straßenbeschilderung ist gerade in der Umsetzung. Im touristischen Bereich - vor allem im Sommertourismus - haben wir noch große Pläne, wir wollen Tagestouristen noch mehr verwöhnen. Unser „Bett im Kornfeld" hat sich zum Renner entwickelt, und unser Naturlehrpfad, der seit 25 Jahren besteht, soll neu gestaltet werden. Wir wollen uns in der Gemeinde zunehmend als Dienstleister für unsere Bürger sehen, das sehen auch meine Mitarbeiter so.

✱ Buczak Josef Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Diplomingenieur für Bauwesen. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Optimum Bau GmbH., 1090 Wien, Ingen-Housz-Gasse 2. Geboren - Datum, Ort: 19. März 1951, Krakau/Polen. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Michael (1982), Gregor (1982), Katrin (1984) und Sebastian (1991). Eltern: Helena und Josef. Mitgliedschaften: Bauinnung, Polnisch-Österreichischer Kulturverein TAKT. Hobbies: Literatur, Musik, Schilaufen, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der Nova GmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte Bauwesen an der Technischen Hochschule in Krakau und machte 1974 meinen Abschluß. Anschließend war ich fünf Jahre in Polen in der Baubranche tätig. Im Jahr 1979 machte ich eine Urlaubsreise, die mich von Schweden über Ostdeutschland und die Tschechoslowakei schließlich nach Wien führte. Eigentlich wollte ich in Österreich nur ein Auto kaufen, doch ich hatte zu wenig Geld dafür. Also blieb ich zunächst hier und suchte mir Arbeit, um mir mein Traumauto leisten zu können. Ich hatte ursprünglich nicht geplant, in Österreich zu bleiben, doch langsam lernte ich die deutsche Sprache und es gefiel mir immer besser hier. 1981 erhielt ich einen Job als Bauleiter, ich lernte meine Frau Maria kennen, ebenfalls eine gebürtige Polin, und so ergab es sich, daß ich in Wien blieb. Schließlich ließ ich mein Studium nostrifizieren und erwarb 1986 den Titel Diplomingenieur auch für Österreich. Ich war in verschiedenen Positionen in der Baubranche tätig, und 1989 gründete ich mit der Josef Buczak GmbH meine erste eigene Firma. Das Unternehmen wuchs aber zu schnell, und schließlich kam es zu einem geschäftlichen Einbruch. Ich nützte die folgende Zeit und lernte für die Baumeisterprüfung. Das war keine Kleinigkeit, denn die Ausbildung ist hart, und man mußte auch mindestens fünf Jahre in einer leitenden Position in der Branche nachweisen. Außerdem wurde mir gesagt, daß es für einen nicht gebürtigen Österreicher recht schwierig sei, die Prüfung erfolgreich zu bestehen. Immerhin trägt man als Baumeister eine sehr große Verantwortung. Ich entwickelte einen sehr großen Ehrgeiz, lernte sehr intensiv und legte im Dezember 1997 die Prüfung erfolgreich ab. Meines Wissens gibt es in Österreich nur noch zwei weitere Baumeister, die ursprünglich aus dem Ausland kommen. 2001 gründeten wir schließlich die Optimum Bau GmbH, deren Eigentümerin meine Frau ist, und als deren Geschäftsführer ich fungiere. Unsere Schwerpunkte sind Planen, Bauen, Sanieren und Modernisieren im Bereich Wohnbau, wobei Top-Qualität und hochwertige Arbeiten zu unserer Firmenphilosophie zählen. Unsere Kunden wünschen beste Qualität und sind bereit, dafür auch etwas mehr zu bezahlen. Wir haben uns in der Branche den Ruf erworben, daß wir günstig, aber nicht billig sind und termingetreu arbeiten. Inzwischen kommen die meisten Auftraggeber über Mundpropaganda zu uns.

„Höre auf deine innere Stimme und glaube daran."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg vor allem, jeden Tag erfüllt und zufrieden, in gewissem bescheidenen Wohlstand zu erleben. Das ist der eigentliche Erfolg, und nicht, ein Firmenimperium zu schaffen oder in die Politik zu gehen. Denn dieser scheinbare Mega-Erfolg ist oft mit einer menschlichen Leere verbunden, und das strebe ich nicht an. Ich lege auch großen Wert darauf, zweimal im Jahr mit meiner Familie Urlaub zu machen. Denn was nützt der größte Reichtum, wenn dabei das private Glück auf der Strecke bleibt? **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe ganz sachlich und kühl gerechnet, wieviel ich im besten Fall als Angestellter bei einer Baufirma verdienen kann. Da ich aber höher hinaus wollte, wagte ich den Schritt in die berufliche Selbständigkeit. Ich war vom Start weg von meinen Fähigkeiten überzeugt und ging mit einer großen Portion Selbstbewußtsein in diesen wichtigen Abschnitt meines Berufslebens. Das war der Grundstein für meinen Erfolg. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter müssen Fachleute sein und so arbeiten, daß ich ruhig schlafen kann. Zu Beginn verzeihe ich auch kleine Fehler, aber nach einiger Zeit muß ich

Copyrighted material

den Leuten absolut vertrauen können. Gute und verläßliche Mitarbeiter sind der wichtigste Bestandteil des unternehmerischen Erfolges. **Wie motivieren Sie ihre Mitarbeiter?** Ich muß sie nicht zusätzlich motivieren. Die Mitarbeiter fühlen sich wohl in der Firma. Wir haben ein angenehmes Betriebsklima, das von gegenseitigem Vertrauen geprägt ist. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich mache zweimal jährlich Urlaub mit der Familie, und der Sonntag ist mir heilig. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Höre auf deine innere Stimme und glaube daran. Nichts überstürzen, denn der Erfolg und das Geld kommen zu jedem. Viele junge Menschen wollen gleich von Anfang an zu viel. Die Dinge müssen sich aber entwickeln. **Ihr Lebensmotto?** Gehe ruhig und ohne Lärm durch das Leben.

✶ Buhmann Dietmar Mag.

● Zur Person

Beruf: Biologe. Funktion: Direktor. Tätig bei: Umweltinstitut des Landes Vorarlberg., 6900 Bregenz, Montfortstraße 4. Geboren - Datum, Ort: 8. März 1957, Bregenz. Familienstand: Verheiratet mit Roswitha, geb. Mathis. Kinder: Bernhard (1979) und Vera (1985). Mitgliedschaften: Mitglied verschiedener nationaler und internationaler Fachgremien: seit 1993 Mitglied der Internationalen Gewässerschutzkommission für den Bodensee, seit 1997 Mitglied diverser Gremien der Internationalen Regierungskommission Alpenrhein, seit 2001 Mitglied der Kommission Umwelt der Internationalen Bodenseekonferenz. Hobbies: Lesen, Reisen, Kultur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura im Jahr 1975 entschied ich mich für das Studium der Biologie und Erdwissenschaften (Lehramt) mit Schwerpunkt Limnologie an der Universität Innsbruck. 1983 kehrte ich nach Vorarlberg zurück, um an Mittelschulen in Bregenz die Fächer Biologie, Chemie und Physik zu lehren. Dieser Beruf vermittelte mir die ersten Erfahrungen mit Mediation, Gruppendynamik und Motivation - ein Grundbaustein für meine spätere Laufbahn. Obwohl ich mit großer Freude unterrichtete, war ich mir immer darüber im klaren, daß meine eigentliche Leidenschaft der Limnologie bzw. Gewässerökologie galt. Nach reiflicher Überlegung entschloß ich mich im Jahre 1985 zum Eintritt in den Landesdienst bei der Umweltschutzanstalt in Bregenz. Zu meinem umfangreichen Aufgabengebiet zählten neben der landesweiten Gewässerüberwachung auch die limnologische Amtssachverständigentätigkeit und diverse Überwachungen sowie Gutachten im Bereich Bodenschutz. Im Jahr 1991 übernahm ich die Leitung der Abteilung Gewässergüte und Bodenschutz, 1996 stieg ich zum stellvertretenden Direktor auf und bin seit 2002 Direktor des Umweltinstitutes des Landes Vorarlberg. Wir konnten in den letzten Jahren im Bereich Umweltschutz sehr viel bewegen und trotz beschränkter Ressourcen unsere gesteckten Ziele erreichen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das Wort Erfolg stammt von „erfolgen". Erfolg ist also die Folge einer Handlung. Der Prozeß bzw. die einzelnen Handlungsschritte sind entscheidend. Der Erfolg beginnt für mich bei der zielorientierten Planung. Wenn das, was ich mir vorstelle, greift, ist der Erfolg nur die logische Folge. Weiters muß Erfolg nicht immer etwas Außergewöhnliches sein. Auch etwas Stilles, wenn beispielsweise ein Mitarbeiter Eigeninitiative entwickelt, stellt für mich Erfolg dar. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich diesbezüglich definiere, daß Erfolg konstantes und engagiertes Wirken bedeutet, sehe ich mich als erfolgreich. Da dieses Wirken nur auf Basis einer sehr guten Teamstruktur möglich ist, möchte ich nicht leugnen, daß dies oft ein hohes Ausmaß an Energie kostet, die ich aber durch positive Feedbacks wieder auftanken kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Mixtur aus Interesse am Menschen, an Sozialfragen und am Umweltschutz hat mir geholfen, gemeinsam mit meinen Mitarbeitern einen erfolgreichen Weg zu beschreiten. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** In meiner Funktion sehe ich mich als denjenigen, der bei Spannungen oder Krisen auszugleichen hat. Ich überfordere meine Mitarbeiter nicht und lasse sie bei schwierigen Entscheidungen nicht allein; ich versuche sie bestmöglich zu unterstützen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ein Beispiel: Als ich die Position des Direktors antrat, entschied ich, daß wir keine Arbeiten mehr für die Schublade machen, sondern daß sämtliche Ergebnisse der Umweltüberwachung den Bürger bzw. der Öffentlichkeit möglichst direkt zugänglich sein sollten. Diesbezüglich gründeten wir ein Redaktionsteam, was in puncto Umweltinformation innerhalb kürzester Zeit eine unvorstellbare Eigendynamik entwickelte. Weiters kann ich heute sagen, daß noch keine meiner wesentlichen Entscheidungen zu einem Mißerfolg geführt hat. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Wenn Originalität mit Kreativität verknüpft ist, dann ist dies meiner Meinung nach der bessere Weg zum Erfolg. Andererseits sollte Imitation nicht außer acht gelassen werden, da gerade in Führungsfragen die Aneignung von Expertenwissen und das Lernen aus der kritischen „Vorbildbeobachtung" wichtig ist. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Für meine Expertentätigkeit auf internationaler Ebene habe ich oft anerkennendes Feedback erhalten. Weiters ist meine interne Karriere in diesem Unternehmen auch eine Form der Anerkennung. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen die Hauptrolle. Nur durch ihr Engagement und ihre Mitverantwortung kann ich erfolgreich sein. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich war lange Zeit ein richtiges Arbeitstier, das weder Feierabende noch Wochenenden berücksichtigte. Ich konnte damals nicht loslassen und war beseelt von meiner Arbeit. Heute ist mir das Wochenende heilig, und ich genieße die Zeit mit meiner Familie. Ich habe gelernt loszulassen, und das ist eine der wichtigsten Qualitäten, die man braucht, wenn man erfolgreich sein möchte. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die völlig überzogene Fokussierung auf materielle Güter und Werte wird für die Gesellschaft ein zunehmend existentielles Problem. Es wird in viel zu kurzer Zeit viel zu viel abverlangt und entschieden. In der Zukunft müssen zwischenmenschliche Beziehungen, wertschätzende Grundhaltungen und die Entschleunigung der Zeit deutlich mehr an Bedeutung gewinnen.

✶ Buksnowitz Elfriede

● Zur Person

Funktion: Freiberuflich. Tätig bei: Elfriede Buksnowitz, Life Shifting, Energiecoaching., 1080 Wien, Lederergasse 16. Geboren - Datum, Ort: 8. August 1953, St. Peter bei Freistadt. Familienstand: Verheiratet mit

Dr. med. Michael. Kinder: Mag. Verena (1978) und Dipl.-Ing. Dr. Christoph (1979). Eltern: Veronika und Josef Hackl. Hobbies: Segeln, Tauchen, Radfahren, Reisen, Schifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura an einem Linzer Gymnasium 1972 absolvierte ich die Pädagogische Akademie in Wien und schloß meine Ausbildung zum Volksschullehrer 1976 ab. Den Lehrberuf übte ich 22 Jahre lang an der Waldschule Wiener Neustadt und im Kinderdorf St. Isidor bei Linz in Sonderschulen für Kinder mit geistigem und körperlichem Handikap aus. 1998 ließ ich mich vom Lehrberuf karenzieren, um mich noch intensiver dem Thema Lebensenergie zu widmen. Mein Weg führte mich nach Hawaii, wo ich auf das Wissen und Können der Kahunas, der hawaiianischen Heiler, traf und mich zum Kahuna ausbilden ließ. Zurück in Europa begann ich zunehmend energetische Phänomene zu hinterfragen. Nach sieben Jahren hatte ich die Methode „life shifting" entwickelt, eine Synthese aus hawaiianischem Wissen und hochaktuellen Erkenntnissen der Interdimensionalen Physik. Ein Buch zu diesem Thema erscheint 2006. Seit 2005 wende ich die Methode „life shifting" freiberuflich an, häufig auch in Zusammenarbeit mit dem Komplementärmediziner Dr. Michael Buksnowitz. Ziel der Methode ist es, die Ursachen für körperliche, emotionale, geistige und soziale, aber auch finanzielle Disharmonien zu erkennen und so zu verändern, daß das volle Potential gelebt werden kann. Durch Kalibrieren der Energieanatomie nach einer Methode der hawaiianischen Kahunas, Kahi Loa genannt, in Kombination mit Bewußtseinsveränderung, wird die allen Erscheinungen zugrundeliegende Matrix umstrukturiert. Die neue „Schablone" projiziert eine Veränderung in unsere gegenwärtige Realität und wirkt sich kreativ auf unsere Zukunft aus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich kreative Handlungsfähigkeit in der Gegenwart. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja! **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Nein, das ist keine Frage des Geschlechtes. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Natürlich Originalität. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die universelle Anwendbarkeit meiner Methode für jegliche Aufgabenstellung ist die wesentlichste Stärke. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Neutral, denn letztlich hat der Klient zu entscheiden, welche Wahl er trifft. Daher ist die Qualität der eigenen Präsentation für mich entscheidend. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte die Methode „life shifting" möglichst vielen Menschen zugänglich machen.

✱ Bundy Hans und Georg

● Zur Person

Beruf: Friseurmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Bundy & Bundy GmbH., 1140 Wien, Lautensackgasse 21. Geboren - Datum, Ort: Hans: 8. August 1943, Wien. Georg: 25. Februar 1940, Wien. Familienstand: Hans: Susanne. Georg: Reneé. Kinder: Hans: Vanessa (1974). Georg: Teresa (1970) und Pia (1986). Eltern: Hans und Annemarie. Hobbies: Hans: Zeichnen, Malen, Wohnen als Lebensgefühl. Georg: Musik hören, Malen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Vom Elternhaus wurde sehr früh vermittelt, Eigenverantwortung zu übernehmen. Hans trat 1957 eine Lehrstelle beim damaligen Friseur-Weltmeister Ruska an und verblieb dort drei Jahre. Während dieser Zeit begann er, sich für das Preis-Frisieren zu interessieren. Schon früh begannen die Brüder im elterlichen Betrieb mitzuarbeiten. Dieser befand sich damals im zweiten Wiener Bezirk in der Praterstraße. Georg begann seine Karriere im Salon Hofmann, dem ehemaligen K&K Hoffriseur. Ab seinem dritten Lehrjahr nahm er an Preis-Frisier-Wettbewerben teil. Auch er arbeitete im elterlichen Betrieb mit und war nach seiner Lehre unter anderem zwei Jahre lang in einem Friseursalon in Schweden tätig. Hans gewann seinen ersten großen internationalen Wettbewerb, die „Goldene Tulpe", in Amsterdam. 1961 gewann er im Alter von 18 Jahren die Europameisterschaft in Brüssel. Gemeinsam traten die Brüder 1962 im Österreichischen Teamkader (insgesamt fünf Friseure) bei der WM in Amsterdam an und gewannen den Weltmeistertitel. Nach diesem einzigartigen Erfolg trafen beide den Entschluß, sich vom Preis-Frisieren zurückzuziehen, da keine weitere Steigerung mehr möglich war. Ihr Ziel war, einen vergleichbar luxuriösen Salon wie Alexandre in Paris auch in Wien zu kreieren. Dazu war es notwendig, vom zweiten Bezirk in die Innere Stadt zu wechseln. Ihr erster gemeinschaftlich geführter Salon wurde 1963 in der Rotenturmstraße 9 mit großem Medienecho eröffnet. Eine wesentliche Neuheit in der Konzeption dieses Salons bestand darin, Naß-, Kreativ- und Trockenbereich räumlich voneinander zu trennen. 1985 verpachteten sie den Salon in der Praterstraße. Hans und Georg Bundy bereisten im Rahmen ihrer beruflichen Tätigkeit die ganze Welt: Sie hielten Kurse im Ausland und veranstalteten Frisurenshows u.a. in Nordamerika, Kanada, Südamerika, Südafrika und Asien. 1968 eröffneten die beiden auch einen Salon in Salzburg. 1965 wurde ihr Bekanntheitsgrad erheblich gesteigert, als sie von Unilever für die „Gloria"-Werbung verpflichtet wurden. Diese betrieben sie 27 Jahre lang bis 1992. Derzeit führen Hans und Georg Bundy sechs Salons in Wien. Seit 1991 leiten die beiden ein Ausbildungszentrum in Wien, in dem sie Nachwuchs-Friseure ausbilden. Das Brüderpaar verstand es hervorragend, durch offensive PR-Aktivitäten für die Medien interessant zu sein. Derzeit sind Hans und Georg Bundy mit der Entwicklung verschiedener Konzepte für die Zukunft beschäftigt. Eines davon sieht beispielsweise vor, Salons auch in Einkaufszentren zu eröffnen. Der Qualitätsstandard soll gleich bleiben, doch werden nicht alle Leistungen angeboten, die man in den exklusiven Salons in Anspruch nehmen kann. Der erste Salon dieser Art wurde im Kaufhaus Gerngross eröffnet. Mittels Franchising soll dieses Konzept in ganz Österreich verbreitet werden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, sich wohlzufühlen und Anerkennung zu erfahren, wenn sich jeder Kunde über den neuen Haarschnitt freut. Für den Erfolg unumgänglich sind Authentizität und Ehrlichkeit. Das Handeln muß mit dem eigenen Ich übereinstimmen. Man soll seinem inneren Instinkt folgen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Freude an der Arbeit, Toleranz, Glaubwürdigkeit und Neugier: Darunter verstehen wir aber auch, sich selbst ständig zu hinterfragen und an sich zu arbeiten. Wesentlich ist es auch, zielstrebig zu sein sowie Ziele und Visionen zu haben. Unser Leitsatz ist „Die Qualität des Umgangs miteinander bestimmt die Qualität unserer Leistung". **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wir begegnen Problemen offen und aufgeschlossen. Wir lernen aus unseren Niederlagen, auch sie gehören zum Erfolg. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Werdegang besonders geprägt hat?** Georg: Für mich war unser Vater, ebenfalls ein erfolgreicher Friseur, ein Vorbild. Hans: Geprägt wurde ich von Menschen in meinem Leben, die mit mir Geduld gehabt haben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das Familienleben hat für uns einen sehr hohen Stellenwert. Sowohl das Elternhaus als auch unsere jetzigen Familien sind uns beiden sehr wichtig.

✱ Burgstaller Alfred

„Ein junger Mensch soll sich auf seine Stärken besinnen und einen Beruf ergreifen, der ihm Spaß macht."

● Zur Person

Beruf: Bankangestellter. Funktion: Geschäftsleiter. Tätig bei: Raiffeisenbank Region Ried im Innkreis., 4925 Schildorn 49. Geboren - Datum, Ort: 22. November 1960, Schildorn. Familienstand: Verheiratet mit Margarete. Kinder: Michael (1990) und Lisa (2002). Eltern: Marianne und Alfred. Mitgliedschaften: Blaskapelle Schildorn. Hobbies: Fußball, Schifahren, Segeln.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule trat ich Anfang der achtziger Jahre in die Raiffeisenbank in Schildorn ein und durchlief die in diesem Sektor übliche interne Bankausbildung. 2004 wurde ich als Bankstellenleiter der Raiffeisenbank Schildorn eingesetzt. Diese Position erfülle ich seither mit großer Freude, da ich meinen Beruf liebe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Spaß an der Arbeit zu haben und ist das gute Gefühl, die Arbeit nicht unter Druck, sondern mit einer gewissen Leichtigkeit erledigen zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja ich sehe mich als erfolgreich. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich versuche Streitigkeiten von vornherein zu vermeiden und einen gemeinsamen Weg zu finden. Ich suche nie die Konfrontation, egal ob im Beruf oder privat. Da ich beruflich in erster Linie für die Kunden da sein muß und Dienstleistungen anbiete, ist dies eine der wichtigsten persönlichen Eigenschaften. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war eine erfolgreiche Entscheidung, die Ausbildung zum Masseur zu absolvieren. Diese Tätigkeit hat mich persönlich sehr viel weitergebracht und viel bei mir bewirkt. Ich betrachte sie aber ausschließlich als Hobby. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ein Kollege, der Masseur des Rieder Fußballteams ist, prägte mich menschlich und fachlich. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Eine Anerkennung ist es, in dem sozialen Umfeld, in dem man sich bewegt, akzeptiert und geschätzt zu werden. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich komme mit allen Menschen gut aus. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine ganz wesentliche Rolle beim Erfolg eines Unternehmens. Ohne ihre Arbeit und Motivation wird sich kein Erfolg einstellen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als umgänglicher und zuverlässiger Kollege, der fachlich absolut kompetent ist. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Geregelte Arbeitszeiten sind mir wichtig, und deshalb ist es nicht allzu schwer, meinen Beruf mit meinem Privatleben zu vereinbaren da ich darauf achte dies auch umzusetzen. Ich habe einige Hobbys, denen ich in meiner Freizeit nachgehe und die auch sehr wichtig für mich sind - neben dem Massieren ist das insbesondere der Segelsport. Ich habe mir gemeinsam mit einigen Freunden ein altes Segelboot gekauft, das wir restauriert und wieder in Schwung gebracht haben. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Bildung ist für mich ein sehr wichtiges Element. Fortbildung in der Bank ist ohnehin ein geregelter Modus, der mir aber auch sehr viel Spaß machte. Ich habe alle Seminare, die ich innerhalb des Unternehmens durchlief, sehr gerne gemacht. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein junger Mensch soll sich auf seine Stärken besinnen und einen Beruf ergreifen, der ihm Spaß macht. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Seit dem Vorjahr bin ich Bankstellenleiter, und mein Ziel ist es, im internen Ranking innerhalb der Banken gut abzuschneiden und mich in dieser Position einzuarbeiten. **Ihr Lebensmotto?** Ein gesunder Geist wohnt in einem gesunden Körper.

✱ Busek Erhard Dr.

● Zur Person

Beruf: Mediator. Funktion: Vorsitzender. Tätig bei: Institut für den Donauraum und Mitteleuropa (IDM)., 1090 Wien, Berggasse 21. Geboren - Datum, Ort: 25. März 1941, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Helga. Schöpferische Akte: Zahlreiche Bücher und Artikel. Unter anderem: Projekt Mitteleuropa (gemeinsam mit E. Brix), Ueberreuter 1986; Aufbruch nach Mitteleuropa (gemeinsam mit G. Wolflinger), Edition Atelier 1986; Wissenschaft, Ethik und Politik (gemeinsam mit M. Peterlik), Verlag für Geschichte und Politik 1987; Wissenschaft und Freiheit - Ideen zu Universität und Universalität (gemeinsam mit W. Mantl und M. Peterlik), Verlag für Geschichte und Politik 1989; Heimat - Politik mit Sitz im Leben, Braintrust Verlag 1994; Mensch im Wort, Edition Atelier 1994; Mitteleuropa - Eine Spurensicherung, Kremayr & Scheriau 1997; Politik am Gängelband der Medien, Verlag Jugend & Volk 1998; Österreich und der Balkan - Vom Umgang mit dem Pulverfaß Europas, Verlag Molden 1999; Eine Reise ins Innere Europas - Protokoll eines Österreichers, Wieser Verlag 2001. Ehrungen:

Ehrendoktorate der Universitäten Krakau, Bratislava, Czernowitz und Ruso; Auszeichnungen der Republiken Polen, Ungarn, Italien, Bulgarien und Liechtenstein. Hobbies: Lesen, Geschichte, Architektur, Reisen. Sonstige berufliche Tätigkeiten: Seit 1996 Koordinator der Southeast European Cooperative Initiative (SECI); Etablierung der Volksgruppenbeiräte im Burgenland und Wien; seit 1995 Gastprofessor an der Duke University, North Carolina (Institut für Public Policy); Mitglied der Radio and Television Commission (Carter Commission for the former Sovietunion); Vorsitzender der Radio and Television Commission for Eastcentral, Eastern and Southeastern Europe; von 2000 bis 2001 Regierungsbeauftragter der österreichischen Bundesregierung für EU-Erweiterungsfragen; seit April 2000 Präsident des Europäischen Forum Alpbach. Präsident des Gustav-Mahler Jugendorchesters (Musikdirektor Claudio Abbado, Teilnehmer aus 24 europäischen Nationen); Co-Präsident des slowenischen Technologieforums; Präsident des Österreichischen Volksliedwerkes; Präsident des Stipendienwerkes Pro Scientia; Vorsitzender des Wissenschaftlichen Beirates des Europainstitutes Salzburg.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1959 studierte ich bis 1963 Jus in Wien, arbeitete nebenbei als Werkstudent und war auch in der Jugendarbeit tätig. Von 1964 bis 1968 war ich Parlamentssekretär im Österreichischen Nationalrat, von 1966 bis 1969 Vorsitzender des Österreichischen Bundesjugendringes, von 1972 bis 1976 Generalsekretär des Österreichischen Wirtschaftsbundes und von 1975 bis 1976 Generalsekretär der Österreichischen Volkspartei. 1976 wurde ich Stadtrat in Wien und Landesparteiobmann der Wiener Volkspartei (bis 1989). In den Jahren 1978 bis 1987 war ich Landeshauptmann-Stellvertreter und Vizebürgermeister von Wien. 1989 wurde ich zum Bundesminister für Wissenschaft und Forschung ernannt, und von 1994 bis 1995 war ich Bundesminister für Unterricht und kulturelle Angelegenheiten. Von 1991 bis 1995 fungierte ich auch als Bundesparteiobmann der Österreichischen Volkspartei und Vizekanzler der Republik Österreich. Als ich erkennen mußte, daß ich in der Politik nichts mehr bewegen konnte, schied ich 1995 aus diesem Bereich aus und begann mit meinen Erfahrungen einen neuen Lebensabschnitt. Seit 1995 bin ich Vorsitzender des IDM. Dieses Institut setzt sich seit 1953 mit den Nachbarländern auseinander. Ich engagierte mich schon vor 1989 für die Dissidenten und anschließend für die Transformationsländer, so war meine Präsidentschaft ein logischer Schritt. Auf Wunsch der USA wurde ich 1996 Koordinator der SECI für grenzüberschreitende Projekte. Von 2000 bis 2001 war ich Regierungsbeauftragter der österreichischen Bundesregierung für EU-Erweiterungsfragen, seit April 2000 bin ich Präsident des Europäischen Forum Alpbach sowie seit Jänner 2002 Sonderkoordinator des Stabilitätspaktes für Südosteuropa.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit dem, was ich tue und erreicht habe, zufrieden zu sein. Das ist aber ein subjektiver Begriff. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Subjektiv ja, ich konnte mehrheitlich das tun, was ich wollte. Objektiv wird Erfolg an unterschiedlichen Parametern wie Geld, Ehrungen, Funktionen, Titel, Medienpräsenz, etc. abgelesen. Mir ist jedoch eher wichtig, interessante Aufgaben zu bekommen, wo ich mein Können einbringen und auch entsprechende Ergebnisse erzielen kann, die auch nach außen hin erkennbar sind. Erfolg muß auch nach außen wirken und darf nicht nur im stillen Kämmerlein erzielt werden. Wer mit Politik zu tun hat und sagt, die Öffentlichkeit sei nicht wichtig, lügt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Das ist sehr ambivalent. Ich verfüge über eine gedankliche Schnelligkeit, die manche erschreckt . Es bestreitet niemand, daß ich ein Schnelldenker bin, das wirkt aber nicht immer sympathisch. Zum Zweiten ist es meine Intellektualität, die mir einerseits Anerkennung bringt, aber auch Aussagen wie „Er ist zu gescheit für die Politik" (Landeshauptmann Pühringer) nach sich zieht. Ich habe rhetorisches Präsentationstalent, kann mit Mitarbeitern gut umgehen, und es gelingt mir immer zu motivieren. Umgekehrt bin ich ein schlechter „Versteller", jeder bekommt mit, was ich von ihm halte. Letztlich habe ich eine gute Ausbildung und - das ist sehr wichtig - ein breites Feld an Weiterbildung vorzuweisen. Meine Laufbahn ergab sich eigentlich durch die Herausforderungen. Ich probiere gern aus, ob ich etwas kann. Eine geduldige Partnerin und gute Freunde, die einem helfen, indem sie die Wahrheit sagen, halte ich für wesentlich. Kollegen und Mitarbeiter spielen als Gesprächspartner eine anregende Rolle. Da ich neugierig bin, lerne ich von jedem. Auch Niederlagen sind Möglichkeiten, zu lernen, was man anders machen kann. Ich bin Niederlagen nicht gram, da sie dringend nötig sind, um auf Grenzen aufmerksam zu werden. Als ich die Wahl in Wien nicht gewann, empfand ich dies als Niederlage. Daß man mich auf Bundesebene nicht mehr haben wollte, obwohl für mich kein Nachfolger in Sicht war, sah ich damals nicht als Niederlage, sondern als Unehrlichkeit an. Als ich mich für den Stabilitätspakt am Balkan bewarb und ein anderer Kandidat aus rein politischen Gründen bevorzugt wurde, erkannte ich, daß Qualifikation allein nicht ausreicht. Kraft schöpfe ich aus meiner inneren Fähigkeit, Dinge in sich auszugleichen, aus Glaubensüberzeugung und der Tatsache, daß man sich selbst nicht zu wichtig nehmen darf. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war richtig, nach meinem Ausscheiden aus der Politik 1995 auch mein Nationalratsmandat zurückzulegen. Sonst würde ich heute noch sinnlos im Parlament herumsitzen. Diese Entscheidung für einen gänzlich neuen Lebensweg war eine enorm wichtiger Entschluß. Mehr als Bundesparteiobmann und Vizekanzler kann man kaum werden, also war es interessanter, neue Herausforderungen anzunehmen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Mein Interesse für eine europäische Perspektive und die Faszination an der schwierigen politischen Situation in den Nachbarländern war generell immer schon vorhanden, das brachte mir diese Funktionen ein. Ich bewarb mich nicht darum, sondern sie sind ein Ergebnis meines Engagements, da ich der Überzeugung bin, daß man den Reformstaaten bei der Demokratisierung helfen muß. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Nach meinem Geschmack erfahre ich schon fast zuviel Anerkennung. Von Orden und Ehrentitel halte ich nicht allzuviel, obwohl man manches nicht ablehnen kann, ohne jemanden vor den Kopf zu stoßen. Ich messe mich daran, was ich in dem mir vorgenommenen Sinn bewirken konnte. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meiner Frau bin ich zu erfolgreich, mein Freundeskreis sieht mich naturgemäß auch als erfolgreich. Manche erachten mich für einen Politiker als zu intellektuell und denken, ich hätte erfolgreicher sein können, wenn ich mehr Kompromisse eingegangen wäre. Je älter ich werde, umso öfter treffe ich auf Bürger, die mir Respekt ausdrücken. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Fachliche Qualifikation vorausgesetzt, spielt der persönliche Eindruck eine Rolle, und ich erkundige mich bei früheren Arbeitsplätzen über den Bewerber. Ich habe aber durchaus Bereitschaft zum Risiko und gebe jemandem auch eine Chance. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Indem ich ihnen klar mache, daß unsere Aufgabe spannend ist. Manchmal muß man jemanden auch ins kalte Wasser stoßen, um ihn lernen zu lassen. **Welchen Ratschlag möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mangelnde eigene

Copyrighted material

Voraussetzungen in Begabung, Kommunikation, Präsentation oder Lernfähigkeit und fehlende Bereitschaft zur Weiterbildung sind hinderlich für den Erfolg. Man braucht eine längerfristige Perspektive und darf sich nicht nur von kurzfristigen Erfolgen beeindrucken lassen. Weiters Hoffnung, Optimismus und eine glaubensmäßige Orientierung, nicht im religiösem Sinn, sondern als tragfähige Überzeugung. Nicht zuletzt gehört Arbeit dazu, worunter ich zielgerichtetes Arbeiten ohne Leerkilometer verstehe. Dann kann man in jedem Bereich Erfolg haben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Da ich alles, was ich wollte, erreicht habe, habe ich keine Ziele, außer daß mein Leben weiterhin herausfordernd sein soll. Es wäre schrecklich, wenn es fad würde.

✱ Buxbaum Dietmar Ing.

● Zur Person

Beruf: Techniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Buxbaum Automation GmbH., 7000 Eisenstadt, Thomas A. Edison- Straße 2. Geboren - Datum, Ort: 14. März 1969. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Bernhard (1996). Mitgliedschaften: Austrian Canadian Business Club. Hobbies: Sport.

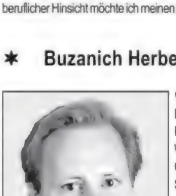
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Matura legte ich 1988 an der HTL für Nachrichtentechnik und Elektronik in der Schellinggasse in Wien ab. Nach der Matura war ich für die Firma Eurotherm im Servicebereich und in der Reparaturabteilung tätig. Von dort wechselte ich als Außendienstmitarbeiter zur Firma Reliance Electric, einer Firma für Antriebstechnik. In diesem Unternehmen eignete ich mir viel Wissen über die Tätigkeit im Außendienst an. Nach etwa eineinhalb Jahren trat ich in die Firma Omron ein, wo ich im Automatisierungsbereich für den Vertrieb in Ostösterreich verantwortlich war. 1996 gründete ich meine Firma Buxbaum Automation GmbH und bin seither als selbständiger Unternehmer tätig. Der Schwerpunkt meiner Tätigkeit liegt in der Fabrikautomation. Auf dem Gebiet der industriellen Bildverarbeitung ist meine Firma Marktführer in Österreich. Ich beschäftige derzeit sechs Mitarbeiter, auch meine Frau ist in der Firma tätig, wo sie für alle administrativen Belange zuständig ist.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mir meine Gesundheit zu erhalten und durch meine Tätigkeit ein unbeschwertes Leben zu führen. Zum Erfolg gehören auch die Leistungen meiner Mitarbeiter, ohne welche der unternehmerische Erfolg nicht möglich wäre. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In nur zwei Jahren ist es mir gelungen, bei der Bildverarbeitung die Marktführerschaft zu erreichen. Schon aus diesem Grund erachte ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren meine Durchsetzungskraft und meine Ausdauer. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Imitation halte ich nicht für den richtigen Weg, um Erfolge zu erzielen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vorgesetzter bei Reliance Electric hat mir als jungem Techniker wertvolle Tips mitgegeben, die mich sehr beeinflußten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Immer wieder höre ich von meinen Kunden, daß sie zufrieden mit der Leistung meiner Firma sind. Ich habe auch von meinen Lieferanten Auszeichnungen für Leistungen im Verkauf erhalten. Trotz des kleinen österreichischen Marktes gehört meine Firma in einigen Bereichen zu den fünf größten in Europa. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter und ihre Leistungen sind ein wichtiger Faktor für den Erfolg meiner Firma. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Zeugnisse sind für mich weniger relevant. Im Vordergrund stehen für mich das persönliche Auftreten und der Arbeitswille. Der Bewerber muß in die Firma passen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter tragen ein hohes Maß an Eigenverantwortung und treffen eigenständig Entscheidungen. Ich biete meinen Mitarbeitern auch einen Anteil am finanziellen Erfolg der Firma. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere hohe Kundenorientierung und die Flexibilität bei der Behandlung von Kundenwünschen zählen zu unseren wesentlichsten Stärken. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es ist zwar schwierig, diese beiden Bereiche miteinander zu vereinbaren, doch es funktioniert. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Etwa eine Woche pro Jahr wende ich für Seminare und Vorträge auf. Für die laufende Weiterbildung, wie Messebesuche und die Lektüre von Fachbüchern und -zeitschriften, ist der Aufwand ein viel größerer. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein nächstes persönliches Ziel ist der Hausbau. In beruflicher Hinsicht möchte ich meinen bisherigen erfolgreichen Weg fortsetzen.

✱ Buzanich Herbert Dr. LL.M.



● Zur Person

Funktion: Rechtsanwalt. Tätig bei: Freshfields Bruckhaus Deringer., 1010 Wien, Seilergasse 16. Geboren - Datum, Ort: 29. Dezember 1974, Mödling. Schöpferische Akte: Einbringung eines freiberuflichen Teilbetriebes, Charakterisierung - Umgründung - Haftung, Verlag Österreich 2003; Tax Management Portfolio, Business Operations in Austria, No 952 (Mitautor); IBFD Guide to European Taxation Vol VI, Taxation of Individuals in Europe, Austria (Mitautor); Beiträge zu Themen des nationalen und internationalen Steuerrechtes in nationalen und internationalen Fachpublikationen. Mitgliedschaften: Rechtsanwaltskammer Wien, New York State Bar Association, IFA, AOPA. Hobbies: Sport, Musik, Kultur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte Rechtswissenschaften an der Universität Wien und arbeitete währenddessen unter anderem in der Rechtsabteilung eines internationalen Konzerns, einer Rechtsanwaltskanzlei in Wien sowie der Wirtschaftskammer Wien. Nach dem Studium absolvierte ich das Gerichtsjahr und in der Folge das Doktoratsstudium. Neben Gerichtsjahr und Doktoratsstudium arbeitete ich in einer Rechtsanwaltskanzlei in Wien. In der Folge war ich im Tax Department von Freshfields Bruckhaus Deringer in Wien als Rechtsanwaltsanwärter tätig und legte 2003 die Rechtsanwaltsprüfung ab. 2003/2004 studierte ich Internationales

Steuerrecht an der New York University School of Law (LL.M. Tax) und legte das New York State Bar Exam ab. Seit 2005 bin ich in Österreich als Rechtsanwalt zugelassen. Meine Tätigkeitsschwerpunkte umfassen die Beratung in den Bereichen Internationales Steuerrecht, Unternehmens- und M&A-Steuerrecht, strukturierte Finanzierungen, Kapitalmarktprodukte und Investmentfonds sowie Nachfolge- und Vermögensplanung. Seit 2006 bin ich auch in New York als Attorney-at-Law zugelassen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich das Erreichen eines definierten Zieles; je nachdem kann Erfolg somit im Großen, im Kleinen und in jeder Lebenslage liegen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ob man erfolgreich ist, zeigt sich meines Erachtens erst über einen längeren Zeitraum - eben dann, wenn man langfristig betrachtet reich an maßgeblichen Erfolgen ist. Gemessen an den Zielen, die ich mir gesteckt habe, wäre eine Selbsteinschätzung zum gegenwärtigen Zeitpunkt verfrüht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich finde es wichtig zu versuchen, Dinge anders zu machen, als sie bisher gemacht wurden, und dabei auch bereit zu sein, neue Wege zu gehen. Im Beruf bedeutet das für mich beispielsweise scheinbar Feststehendes zu hinterfragen und neu zu überdenken und so nicht bloß richtige, sondern mit juristischer Kreativität optimale Lösungen für den Einzelfall zu erarbeiten. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Die Herausforderungen, die sich in meinem Tätigkeitsbereich stellen, ändern sich regelmäßig. Ebenso wechseln die Anforderungen an die Art und Weise der rechtlichen Beratung ständig, schon alleine durch das internationale Umfeld, in dem ich tätig bin. Genau das macht für mich den Reiz meiner Tätigkeit aus. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mir ist eine gesunde Trennung von Beruf und Privatleben sehr wichtig, auch wenn das nicht immer einfach ist. Ich bin in der glücklichen Lage, beruflich das zu tun, was mir Spaß macht, sodaß Beruf und Privatleben für mich eigentlich nicht in einem Widerspruch stehen. Dennoch sehe ich in einer konsequente Trennung der beiden Bereiche die Chance, eine über das berufliche Umfeld hinausgehende Vielseitigkeit zu bewahren und diese auch zu erweitern. Diese Vielseitigkeit erleichtert es mir wiederum ganz allgemein, in Streßsituationen den Überblick zu bewahren, was schließlich auch im Berufsleben bei komplexen Sachverhalten und Rechtsfragen ganz wesentlich ist. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Für ein erfolgreiches Berufsleben ist es meiner Meinung nach ausschlaggebend, Ziele festzulegen, mit denen man sich langfristig identifizieren kann und bei denen einem der Prozeß, sie zu erreichen, Freude macht. Entscheidende Erfolgsvoraussetzungen, wie etwa die Bereitschaft, sich ständig fortzubilden, neuen Entwicklungen gegenüber offen zu sein sowie allfälligen Rückschlägen Positives abzugewinnen und diese auch rasch wegstecken zu können, ergeben sich dann meist von selbst.

✱ Cadek Gerhard R. Dr.

● Zur Person

Beruf: Elektrotechniker. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Oregano Systems - Design & Consulting GmbH., 1040 Wien, Phorusgasse 8. Schöpferische Akte: Diverse Fachpublikationen. Hobbies: Wandern, Marathonlaufen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrtätigkeit für das Fachgebiet Mikroelektronik, hauptsächlich an der Technischen Universität Wien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Höheren Technischen Lehranstalt, Fachrichtung Nachrichtentechnik, leistete ich den Präsenzdienst ab. Anschließend absolvierte ich das Studium der Elektrotechnik an der Technischen Universität Wien, wo ich meine Dissertation verfaßte und auch nach meinem Studium als Assistent am Institut für Allgemeine Elektrotechnik sehr industrienahe arbeiten konnte. Ich blieb dem Gebiet der Mikroelektronik, das damals noch völlig neu war, weiterhin treu. Die für die Industrie durchgeführten Projekte im Rahmen meiner Assistententätigkeit wurden mit einer Eigenmittelquote von ca. 90 Prozent finanziert, nur die Initialkosten trug der Staat. Der Institutsvorstand, Herr Prof. Paschke, legte großen Wert auf einen sehr hohen Professionalisierungsgrad. An seinem Institut eignete ich mir viel Know-how an, das ich auch heute noch im weiteren Sinne mit meinem Geschäftspartner, Herrn Dipl.-Ing. Nikolaus Kerö weitergebe. Im Oktober 2000 gründeten wir das Unternehmen Oregano Systems - Kerö & Cadek OEG als Spin-Off der ASIC-Entwurfsaktivitäten der Arbeitsgruppe CAD am Institut für Industrielle Elektronik und Materialwissenschaften der Technischen Universität Wien. Ziel der Firma ist, Entwurfs- und Beratungsdienstleistungen rund um den Entwurf elektronischer Systeme anzubieten. Im Dezember 2001 wurde das Unternehmen in die Oregano Systems - Design & Consulting GmbH umgewandelt. Vier fest angestellte Mitarbeiter bilden gemeinsam mit Dipl.-Ing. Nikolaus Kerö und mir die Kernmannschaft von Oregano Systems. Bei Bedarf ergänzen weitere vier freie Mitarbeiter unser Team. Oregano Systems bleibt der TU Wien eng verbunden, wir kooperieren unter anderem intensiv mit dem Institut für Computertechnik bei der Durchführung gemeinsamer Forschungs- und Entwicklungsprojekte. Daneben entwickeln wir eigene Produkte im Bereich der Netzwerk- und Medizintechnik. Unsere Dienstleistungsangebote richten sich sowohl an Klein- und Mittelbetriebe als auch an internationale Großunternehmen. Zu unseren Kunden zählen zum Beispiel Siemens, Frequentis und ARCS. Dabei arbeiten wir in den unterschiedlichen Organisationsformen effizient mit den jeweiligen Entwicklungsteams zusammen. Damit Oregano Systems auch in Zukunft als schlagfertiger und kompetenter Projekt- und Beratungspartner agieren kann, kooperieren wir auch weiterhin mit Ausbildungsinstitutionen wie der TU Wien. Gut ausgebildete Ingenieure sind das Rückgrat unseres Erfolges. Deshalb sind wir auch in der Lehre engagiert, bilden Nachwuchs aus und halten unsere Verbindungen zur universitären Forschung und Lehre aufrecht - so haben wir unsere Augen und Ohren auch hier am Puls der Zeit.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die Freiheit zu haben, meinen eigenen Weg zu gehen und damit auch noch Geld zu verdienen. Generell bedeutet Erfolg, seine Ziele zu erreichen und sich andererseits auch einzugestehen, wenn man es einmal nicht geschafft hat. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe nicht nur einen Beruf, der mir Spaß macht. Ich kann mir auch den zeitlichen Freiraum dafür nehmen,

Copyrighted material

meinen Hobbys, dem Marathontraining und dem Laufen, nachzugehen, was mir als Arbeitnehmer in einem Büro wahrscheinlich nicht möglich wäre. Ein weiterer Vorteil ist der Umstand, daß alle Partner unserer Firma ein Büro zu Hause eingerichtet haben, auch wenn dies ein gewisses Maß an Selbstdisziplin erfordert. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mit unserem Unternehmen wurde ein konservativer Ansatz gewählt, und von diesem Kurs weichen wir nicht ab, so wie wir die Qualität hochhalten und mit unseren Preisen nicht einfach heruntergehen. Wir setzen auf das Vertrauen unserer Kunden hinsichtlich der Preisgestaltung. Auch wenn manchmal ein langer Atem nötig ist, gehen wir unseren Weg geradlinig. Die Liebe zur Kommunikation ist auch im Geschäftsleben wesentlich, und ein authentischer Auftritt ist mir sehr wichtig. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wir versuchen, Probleme durch einen strukturierten Ansatz erst gar nicht aufkommen zu lassen. Wenn doch ein Problem aufgetaucht ist, diskutieren wir es gemeinsam aus und suchen als erstes rasch eine kurzfristige Lösung, sind aber umgehend auf eine langfristige Lösung des Problems bedacht. Und das kommunizieren wir auch unseren Kunden. Grundsätzlich sind wir sehr teamorientiert, nur wenn sich aus Zeitdruck die Suche nach einer gemeinsamen Lösung nicht ausgeht, wird eigenverantwortlich entschieden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Nein. Vorbilder beeinflussen meiner Meinung nach die Motivation nur kurzfristig. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich verlange Einsatzwillen und Zuverlässigkeit. Man soll nichts versprechen, was man nicht halten kann. Die fachliche Qualifikation hat einen hohen Stellenwert, doch bei Bedarf führen wir auch spezielle Schulungen durch, da wir ohnehin über internes Know-how verfügen. Die Bereitschaft, ständig dazuzulernen, ist eine wichtige Fähigkeit, um neuen Herausforderungen permanent gewachsen zu sein. Wir forcieren Eigenverantwortung. Je mehr Potential ein Mitarbeiter mitbringt, desto mehr Freiräume kann er für sich beanspruchen. Als Führungskraft muß man in der Lage zu sein, Entscheidungen zu treffen und zu verantworten. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Der Markt, in dem wir tätig sind, ist überschaubar. Unser Alleinstellungsmerkmal ist die hohe Kompetenz. Wir punkten mit einer Persönlichkeit, einer Firmenidentität, die wir uns erarbeitet haben, und stellen das Vertrauen in den Mittelpunkt unserer Aktivitäten. Wir genießen in unserer Branche einen ausgezeichneten Ruf. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Aufgrund der wechselnden Projektanforderungen bedarf es einer guten Zeiteinteilung, damit das Privatleben nicht zu kurz kommt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wesentlich, eine Ausbildung in jenem Bereich zu absolvieren, der einem Freude bereitet. Man soll seinen Weg konsequent gehen, wenn man ein Gebiet gefunden hat, in das man seine Fähigkeiten einbringen kann. Der Verlust an grundlegenden Fähigkeiten, vor allem an mathematischen und sprachlichen Fähigkeiten, in einer eigentlich hochentwickelten Gesellschaft bereitet mir schon Kopfzerbrechen. Als Kennzeichen einer hochentwickelten Gesellschaft sehe ich ein ausgeprägtes Spezialistentum. Ich verstehe nicht, warum sich so wenige Frauen für Technik erwärmen. Die Arbeitslosenzahlen steigen, gleichzeitig herrscht jedoch in naturwissenschaftlichen Fächern ein Mangel an Arbeitskräften. Dieses Spannungsverhältnis sollte beseitigt werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir sind an einem natürlichen Unternehmenswachstum interessiert, in Einklang mit den Bedürfnissen unserer Kunden.

✱ Cadilek-Mäser Christine

● Zur Person

Beruf: Kauffrau. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Druckerei Mäser GmbH., 6923 Lauterach, Neubaugasse 15. Geboren - Datum, Ort: 27. Jänner 1968, Lauterach. Hobbies: Sport, Kultur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura im Jahre 1987 an der Handelsakademie begann ich das Studium der Betriebswirtschaft. Nebenbei arbeitete ich als kaufmännische Angestellte im elterlichen Druckereibetrieb in Lauterach, bis ich 1997 schließlich das Unternehmen übernahm. Im darauffolgenden Jahr schuf ich mir ein zweites Standbein, indem ich zusätzlich den Betrieb eines früheren Kunden in der Schweiz übernahm. Heute bezeichne ich mein Unternehmen als Generalunternehmen im Druckbereich, da wir unseren Kunden den kompletten Service - vom Entwurf über den Druck bis hin zum Versand - bieten. Darüber hinaus beschäftige ich in meinem Betrieb eigene Grafiker, um die Angebotspalette zu vervollständigen. In der Geschäftsstelle in Lauterach erfolgen Organisation und der gesamte administrative Ablauf, während in Niederlassungen in der Schweiz, Süddeutschland und Tirol gedruckt wird.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg wird oft durch eine finanzielle Situation, die das Leben eines Menschen nachhaltig beeinflußt, definiert. Diesen ökonomischen Erfolg erachte ich allerdings der Gesundheit gegenüber als nachrangig. Für mich bedeutet Erfolg, mein Unternehmen kompetent zu leiten und dabei auch für meine Familie und mich Zeit zu haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Solange ich meine Arbeit mit Freude und Spaß angehe, fühle ich mich wohl und dadurch erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Nachdem ich das Studium abgebrochen hatte, entschied ich mich aufgrund der familiären Situation zur Übernahme des elterlichen Betriebes. Diese Entscheidung hat meinen beruflichen Weg entscheidend beeinflußt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich nehme jede Herausforderung so an, wie sie auf mich zukommt, und versuche, sie im Rahmen meiner Möglichkeiten zu lösen. Im Umgang mit den Kunden lege ich Aufrichtigkeit und großes Engagement an den Tag. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Zu Beginn meiner beruflichen Laufbahn widerfuhr mir ein Schlüsselerlebnis bei einem Kunden, der bei unserem gemeinsamen Termin recht verärgert reagierte und meinte, daß er nicht mit dem Lehrling, sondern mit dem Geschäftsführer sprechen wolle. Nachdem ich ihm verständlich gemacht hatte, daß ich die Geschäftsführerin bin, und er sich von meiner Kompetenz überzeugt hatte, entwickelte sich eine gute Zusammenarbeit. Auch heute muß ich mich in manchen Situationen noch stärker und energischer beweisen, als es ein Mann in meiner Position tun müßte, generell gibt es aber keine Probleme. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Hin und wieder frage ich mich, welchen Weg ich wohl eingeschlagen hätte, wenn ich damals den elterlichen Betrieb nicht

übernommen hätte. Heute bin ich glücklich, auf diesem Scheideweg die richtige Entscheidung getroffen zu haben, und blicke positiv gesinnt in die Zukunft. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Meiner Meinung nach ist eine gesunde Mischung aus beidem die beste Lösung, um am Markt langfristig zu bestehen. Wenn ich mit viel Eigeninitiative eine neue Idee mit etwas Bewährtem vereine, ergibt sich ein gutes Produkt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater lehrte mich schon in der Kindheit, jede Herausforderung anzunehmen und auch in schwierigeren Zeiten bestmöglich zu bewältigen. Weiters profitierte ich sehr von den langjährigen Erfahrungen von Herrn Grimm, dem früheren Inhaber unseres Schweizer Unternehmens. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Unser Markt verfügt über eine gewisse Eigendynamik, weshalb wir aufmerksam agieren müssen, um im richtigen Moment den richtigen Weg einzuschlagen, damit der Fortbestand des Unternehmens am Markt gesichert ist. In unserem Unternehmen werden Kundenwünsche ernst genommen. So suchen wir nach Alternativen, wenn die Realisierung einer Idee unmöglich scheint. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** In der Erfüllung der Kundenwünsche und in unserer Flexibilität sehe ich unsere wesentlichsten Stärken. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mit dem Grundsatz „Leben und leben lassen". **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Partner akzeptiert meinen stressigen Beruf. Wir verbringen die Freizeit gemeinsam und gehen unseren Hobbies gemeinsam nach. Es ist mir sehr wichtig, das Wochenende mit meiner Familie zu verbringen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mein Unternehmen in den nächsten zehn Jahren genauso erfolgreich weiterführen wie bisher, um danach einer neuen Herausforderung nachzugehen, eventuell in einer völlig anderen Branche.

✱ Capan Zeljko

„Ich bin sehr ehrgeizig und habe noch einiges vor."

● Zur Person

Funktion: Verkaufsleiter. Tätig bei: Delikomat GmbH., 4050 Traun, Weidfeldstraße 123. Geboren - Datum, Ort: 15. November 1970. Kinder: Martina (1994) und Daniela (1997). Eltern: Anna und Nikolaus. Mitgliedschaften: GPA. Hobbies: Eishockey, Schwimmen, Radfahren, Inlineskaten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß von Volks- und Hauptschule in Traun besuchte ich die Polytechnische Schule. Von 1986 bis 1990 absolvierte ich die Lehre zum Elektromechaniker und Maschinenbauer bei der Firma TAB-Austria in Traun und besuchte die Berufsschule in Gmunden. Schon damals entdeckte ich mein Interesse an einer Tätigkeit im Vertrieb und gleichzeitig auch mein Geschick in diesem Bereich. Anschließend blieb ich noch in meinem ehemaligen Lehrbetrieb beschäftigt, und zwar aufgrund meiner Fremdsprachenkenntnisse im Bereich Export. 1992 wechselte ich zu einem anderen Unternehmen mit dem gleichen Tätigkeitsschwerpunkt. Weil sich mir dort jedoch keine beruflichen Entwicklungsmöglichkeiten boten, wechselte ich 1993 erneut den Arbeitgeber und kam so zur Firma Delikomat, bei der ich einen für mich zufriedenstellenden Weg gehen konnte. Mittlerweile bin ich dort für die Verkaufsleitung für Westösterreich zuständig und habe noch einige weitere Karriereschritte in Aussicht.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich hatte schon früh das Ziel ins Auge gefaßt, bis zu meinem 40. Geburtstag Karriere gemacht zu haben. Erfolg dient für mich jedoch nicht primär dazu, meinen materiellen Ehrgeiz zu befriedigen, sondern mich selbst so zu motivieren, daß ich meine mir gesteckten Ziele auch erreiche. Zum Erfolg gehört für mich auch das Glück in der Familie. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich. Ich bin genau auf jenem Weg, auf dem ich mich immer schon sah. Doch ich gebe mich nie mit dem zufrieden, was ich erreicht habe, sondern suche mir immer neue Vorhaben, die ich verwirklichen möchte. Es tun sich immer wieder neue Ziele auf, die mich auch manchmal erkennen lassen, daß das, was gestern erreicht wurde, heute nicht mehr so wichtig sein kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war mein Ehrgeiz. Die Wurzel hierfür steckt vielleicht in der Tatsache, daß ich ausländische Wurzeln habe und deshalb in meiner Kindheit so manches Mal Ausländerfeindlichkeit zu spüren bekam. Es war mein Vorsatz, eine Position zu erlangen, die mir Ansehen verschafft und mich von anderen abhebt. Wichtig auf dem Weg dorthin war, nicht stehenzubleiben oder mich auf dem Erreichten auszuruhen, sondern immer weiterzugehen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich drücke mich nicht zaghaft vor Problemen, sondern suche nach Lösungsmöglichkeiten. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich empfand mich schon während meiner Lehrzeit als erfolgreich, da ich zur Erledigung anspruchsvoller, für einen Lehrling unüblichen Aufgaben herangezogen wurde. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich verlange von meinen Mitarbeitern, daß sie gemeinsam mit mir an einem Strang ziehen, da ich möchte, daß wir gemeinsam unsere Vorgaben erreichen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Weder Alter noch Dauer der Betriebszugehörigkeit, sondern die Qualifikation soll bei der Besetzung einer Position eine Rolle spielen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter durch unser gutes Betriebsklima, das ihnen Freude an der Arbeit vermittelt. Auch steht meine Tür immer offen, ich bin für alle Anliegen meiner Mitarbeiter immer zu sprechen. Ich möchte keine Barrieren zwischen den Mitarbeitern und mir haben - und wenn es nur eine Tür ist. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Man sieht mich als umgänglichen Menschen, zu dem man mit seinen Problemen jederzeit kommen kann. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau und meine Kinder zeigen großes Verständnis für meinen beruflichen Einsatz. Wenn ich frei habe, dann genieße ich die Zeit mit meinen Kindern und besuche beispielsweise gemeinsam mit ihnen ein Eishockeyspiel. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ohne die Bereitschaft zu ständiger Weiterbildung wäre ich nicht in der Lage gewesen, Karriere zu machen. Am WIFI habe ich viele Kurse im Bereich Verkauf belegt, und 1999 absolvierte ich den Lehrgang zum Vertriebsleiter mit anschließender Prüfung. 2001/02 absolvierte ich eine Ausbildung zum Thema Mitarbeiterführung und natürlich auch einige EDV-Kurse. Ich kann jedem nur raten, sein Wissen permanent zu erweitern. Zur Zeit frische ich gerade meine Englischkenntnisse auf. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich hatte vor nicht allzu langer Zeit ein Gespräch mit unserem Vorstand, bei dem es um die Frage ging, wo ich mich in fünf Jahren im Unternehmen sehe. Ich bin sehr ehrgeizig und habe noch einiges vor, und ich denke, das weiß man im Unternehmen auch zu schätzen. In zehn Jahren möchte ich nicht mehr soviel Zeit im Auto verbringen wie heute, obwohl ich gerne unterwegs bin.

Copyrighted material

✱ Capatu Alexandru

● Zur Person

Beruf: Schiffahrtsexperte. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Navromsa AG., 1020 Wien, Freudenauer Hafenstraße 8-10. Geboren - Datum, Ort: 1. April 1957, Bukarest. Kinder: Matei und Ioana. Hobbies: Kultur, Schwimmen, Schifahren, Filmen, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Künstlerförderung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde in Rumänien geboren, wo ich nach der Pflichtschule die Höhere Schule besuchte, die ich mit ausgezeichnetem Erfolg beendete. Nach der Matura studierte ich an der rumänischen Fakultät für Schiffe, wo neben Schiffbau und Elektronik alles rund um Schiffe im Lehrplan enthalten war. 1982 beendete ich meine Studien und begann in dem größten rumänischen Schiffahrtsunternehmen zu arbeiten. 1990 kam ich als Firmenrepräsentant dieses Unternehmens nach Österreich, bildete mich im Managementbereich fort und gründete 2000 mein eigenes Schiffahrtsuntemehmen in der Schweiz, dessen Zweigstelle in Wien ich leite.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Es ist wichtig, sich Ziele zu stecken, wobei es erfolgversprechend ist, sich mehrere Ziele parallel zu stecken, um diese dann konsequent zu verfolgen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe noch nicht so viel erreicht, wie ich erreichen hätte können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin sehr korrekt und flexibel, und als Kenner von Rumänien bin ich in Transportfragen Spezialist. Meine Fremdsprachenkenntnisse sind von Vorteil. ich spreche außer Deutsch Französisch, Englisch, etwas Griechisch und Italienisch. Kunden honorieren es, wenn man ihnen in ihrer Sprache begegnet. Meine umfassende Allgemeinbildung kam mir schon oft zugute, und ich kann gut mit Menschen aus unterschiedlichsten Kulturkreisen kommunizieren. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wenn ich ein Problem aufschiebe, kann ich keinen ruhigen Schlaf finden, deshalb löse ich Anfallendes so rasch und direkt als möglich. Ich entscheide alleine, was ich verantworte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater war immer als Ansprechpartner für mich da, und seine Präsenz prägte mich sehr. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Treue schätze ich sehr. Ehrlichkeit und die Gabe, sich in Unternehmensfragen einzudenken, sind unentbehrlich. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich vertrete heute zwei Schiffahrtsgesellschaften, Hafen Constanza, halte meine eigenen Schiffe und bin erfolgreich im Schiffstransportwesen tätig. Wir liefern hauptsächlich Getreide, Weizen, Mais, Soja, Kohle, Eisenerz und Stahl von Wien nach Constanza. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich erziehe meine Kinder allein und freue mich darüber, daß es ihnen gut geht. Mir ist bewußt, daß die Schule Verantwortung an die Eltern delegiert und umgekehrt, deshalb hat die Betreuung meiner Kinder für mich hohe Priorität. Ich bin 24 Stunden am Tag aus beruflichen Gründen im Bereitschaftsdienst, erledige aber viele Telefonate im Privatbereich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Für welchen Beruf sich ein junger Mensch auch entscheidet, Hauptsache ist die Wahl eines Berufsgebietes, für das man Leidenschaft verspürt. Man kann nur dann gut in einem Fach werden, für das man sich interessiert. Fremdsprachen sind auf jeden Fall sehr wichtig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein wichtiges Ziel ist es, den Hafen Constanza als einen zentralen Umschlaghafen für Österreich zu etablieren. Seit 15 Jahren arbeite ich an diesem Vorhaben, denn die Wasserstraße nach Rumänien ist noch nicht so überlaufen.

✱ Carmann Heinz Dr. med.

● Zur Person

Beruf: Mediziner. Funktion: Geschäftsführer und Vizepräsident. Tätig bei: Quintiles GmbH., 1030 Wien, Guglgasse 7-9/B/ OG 6. Geboren - Datum, Ort: 15. März 1942, München. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid, geb. Christian. Kinder: Melanie (1980). Hobbies: Musik und Wein.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte Medizin an der Universität Wien und plante eine Ausbildung zum Internisten. Mein Interesse galt aber bald dem Fachbereich Immunologie, weswegen ich mich auch dazu entschloß, am Institut für Immunologie der Uni Wien zu arbeiten. Durch eine Annonce kam ich im Jahre 1970 zur Firma Hoffmann La Roche in Basel, wo ich ein Labor für Immunologie aufbaute und sechzehn Jahre leitete. Im Jahr 1986 erhielt ich die Gelegenheit, die klinische Forschung in Wien zu übernehmen. Im Zuge einer Umstrukturierung wechselte ich im Jahre 1996 zur Firma Quintiles, dem weltweit führenden Forschungsunternehmen, und baute die Niederlassung in Wien auf. Der Übergang war dabei nahtlos für mich, da ich aus derselben Branche, der klinischen Forschung, kam. Mittlerweile haben wir einen Mitarbeiterstand von über 800 erreicht und leiten Gesellschaften in Polen, Ungarn, Israel, der Ukraine und Kroatien sowie Repräsentanzen in den Ländern des ehemaligen Ostblocks und des Mittleren Ostens, sowie in Rußland, Bulgarien, Tschechien, Griechenland, der Slowakei, Serbien, Malta, Ägypten und der Türkei. In den Ländern des ehemaligen Ostblocks, wo das Gesundheitswesen immer noch weitgehend zentralisiert ist, ist es leichter, eine größere Anzahl Patienten in klinische Studien einzubinden. Dadurch ist es möglich, die Entwicklung von Arzneimitteln zu beschleunigen und somit neue Medikamente schneller auf den Markt zu bringen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg liegt für mich im Erreichen eines Zieles, für das es Vorgaben gibt. Erfolg bedeutet weiters, die Freude an der Tätigkeit nicht zu verlieren und ständig motiviert zu sein, weiters auch die Möglichkeit, das Berufsleben so zu gestalten, daß das Privatleben nicht zu kurz kommt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Eine Vision zu haben, von der man auch überzeugt ist und dazu eine konstruktive Vorgangsweise. Eine menschenorientierte Einstellung ist für mich nötig, um meine Ziele zu erreichen, da es eines unserer wesentlichen Anliegen ist, die Mitarbeiter aus dem ehemaligen Ostblock in unser westliches Konzept zu

integrieren. Man muß vorurteilslos sein, um mit Menschen anderer Länder erfolgreich zusammenarbeiten zu können. Ich denke, daß ich auch für meine Mitarbeiter nachvollziehbare Entscheidungen treffe. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** In der Schweiz war ich überwiegend mit Labortätigkeit beschäftigt, was für mich keine längerfristige Aussicht dargestellt hat. Mit meinem Wechsel nach Wien und den nach einer Zeit auch sichtbaren Erfolgen war schon ein gewisser Grundstein für mich gelegt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gab im Jahr 1986, nach sechzehnjährigem Aufenthalt in der Schweiz, ein Angebot der Firma Hoffmann La Roche, nach Wien zu gehen, das ich annahm. Dieser Wechsel bedeutete auch eine Änderung meiner Tätigkeit. Die Entscheidung, nach Wien zu ziehen, erwies sich auch im Hinblick auf meine jetzige Tätigkeit als notwendig und richtig. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich würde sagen, daß Originalität eher zum Erfolg führt. Oft ist es jedoch nötig, Vorhandenes zu imitieren. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Meine Mitarbeiter geben mir das Gefühl, daß ich Teil des Ganzen bin. Anerkennung bedeutet für mich auch, daß wir auf europäischer Ebene, auch in hierarchischer Hinsicht, eine große Rolle spielen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Fusionen und Mergers innerhalb der Pharmabranche werden noch schneller vor sich gehen als bisher. Die Zahl der wirklich großen Unternehmen wird sich weltweit auf zehn bis fünfzehn Konzerne reduzieren; der Spielraum wird somit kleiner werden, da es in der Branche wenige Firmen mit großem Einfluß geben wird. Auf der anderen Seite ist zu erwarten, daß die Genforschung zu einem Paradigmenwechsel in der Arzneimittelentwicklung führen und das Outsourcing an Bedeutung gewinnen wird. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter sind unbedingt als Garant für den Erfolg zu sehen. Wir können nur mit Mitarbeitern, die motiviert sind, erfolgreich sein. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** 70 bis 80 Prozent unserer Mitarbeiter in den zentral- und osteuropäischen Ländern sind Ärzte, unsere österreichischen Mitarbeiter sind zum Großteil Naturwissenschaftler (Pharmazeuten, Biologen, Chemiker, etc.). Speziell in den zentral- und osteuropäischen Ländern legen wir großen Wert auf Mitarbeiter mit guten Englisch- und PC-Kenntnissen, da unsere Firma in Englisch kommuniziert und auf der IT-Ebene hoch spezialisiert ist. Weiters achten wir bei unseren Mitarbeitern stark auf Teamfähigkeit; introvertierte Menschen und Einzelgänger passen nicht in unser Unternehmen. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Als Geschäftsführer und Vizepräsident stehe ich unserer Gesellschaft vor und unterstehe direkt dem Präsidenten für Europa. Unter meiner Position gibt es eine Struktur, die dem europäischen Headquarter entspricht. Es gibt einen Direktor für operationale Belange, daneben noch Direktoren für Finanzen, Personalwesen, Business Development und IT; darunter derzeit etwa 800 Mitarbeiter. Überdies sind mir noch die Country Manager der verschiedenen Länder direkt unterstellt, die teilweise vor Ort, zum Teil von Wien aus agieren. Aufgrund der räumlichen Nähe zu meiner nächsten Ebene kommuniziere ich täglich mit ihr; die Country Manager kommen einmal pro Quartal zu einem Meeting nach Wien. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Erfolgsgeheimnis liegt darin, daß wir schneller als andere die Marktsituation erkennen, unsere Möglichkeiten besser realisieren und mit unserem Know-how und Support sicherstellen, daß alle Mitarbeiter nach internationalen Standards arbeiten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Privatleben ist sicher eingeschränkt. Ich meine das nicht in dem Sinne, daß ich keines habe, aber die Arbeit nimmt natürlich viel Platz ein, vor allem in Zeiten, wenn viele Entscheidungen anstehen. Ich versuche jedoch, mir die Abende und Wochenenden frei zu halten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich denke, daß es in Zukunft die Sicherheit einer Anstellung auf Lebenszeit (sofern man sich nichts zuschulden kommen läßt) in keinem Unternehmen mehr geben wird. Die Konsequenzen für die heute junge Generation sind schwer abzusehen, die persönliche Lebensplanung des Einzelnen wird sich jedenfalls sehr stark ändern. Man muß heute eindeutig von sich selbst ausgehen, sich fragen: Was will ich, wie gestalte ich meine Berufsplanung? Dieser Egoismus wird auch zu höherem Selbstbewußtsein führen. Meine Empfehlung an die junge Generation lautet also, mit offenen Augen Veränderungen zu erkennen und Chancen schnell zu nützen, Entscheidungen rasch zu treffen.

✱ Cattani-Mattei Alexandra

● Zur Person

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Indus Technologie Austria GmbH., 4650 Lambach, Waldweg 20. Geboren - Datum, Ort: 25. Februar 1981, Grieskirchen. Familienstand: Verheiratet mit Matteo. Eltern: Sonja Cattani und Peter Matlschweiger. Ehrungen: Unternehmer des Jahres 1999 (erster Platz unter 100.000 Unternehmen), 2004 Unternehmer des Jahres, dritter Platz in der Kategorie „Erfolg durch Spezialisierung". Hobbies: Musik, mein Hund, Natur.

● Karriere

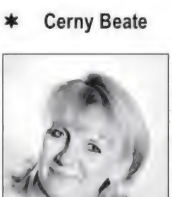
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß von Volks- und Hauptschule ging ich gemeinsam mit meiner Mutter für ein Jahr nach Nordafrika, um dort vor allem meine Sprachkenntnisse zu perfektionieren und auch Auslandserfahrung zu sammeln. Nach meiner Rückkehr nach Österreich absolvierte ich eine Lehre zur Hotelfachfrau in Altmünster am Traunsee. Die Wintersaison nach Abschluß meiner Lehre war ich in einem Gastronomiebetrieb der gehobenen Kategorie in Zug am Arlberg tätig. 1998 begann ich im Unternehmen meines Vaters, der I.T.A. Indus Technologie Austria GmbH, im Büro mitzuarbeiten und mich langsam mit dem Betrieb vertraut zu machen, doch war zu diesem Zeitpunkt noch in keiner Weise daran gedacht, daß ich den Betrieb eines Tages übernehmen würde. Bis 2001 war ich viel mit meinem Vater auf Geschäftsreisen, um für ihn als Dolmetscherin zu fungieren. So konnte ich beispielsweise bereits in jungen Jahren die spannende Gelegenheit wahrnehmen, China zu bereisen. Ich entdeckte mein Interesse für den technischen Bereich und vertiefte mich immer mehr in die Agenden des Betriebes, auch der Bereich der Produktentwicklung blieb mir nicht fremd. Im September 2001 übernahm ich den Betrieb von meinem Vater, die Führung des Unternehmens macht mir großen Spaß, und wir sind auf einem erfolgreichen Weg. Die I.T.A. Indus Technologie Austria GmbH beschäftigt sich seit über 30 Jahren mit Rohrreinigung in Industrie, Gewerbe und Haushalt. Um die Rohrreinigung effizienter zu gestalten, entwickelte Indus ein eigenes Rohrreinigungssystem mit Weltpatent. Einfach in der Anwendung, ist es in punkto Leistung mit keinem herkömmlichen System vergleichbar und spart nicht selten das aufwendige Verlegen neuer Rohre.

Copyrighted material

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, aus den zur Verfügung stehenden Mitteln das Beste zu machen und dabei persönliche Zufriedenheit zu erlangen. Es ist mir gar nicht so wichtig, als Top-Managerin prämiert zu werden, obwohl ich mich letztlich doch über derartige Auszeichnungen freue. Das Ziel jedes Erfolges ist es natürlich, eine Steigerung zu erreichen, und die Voraussetzung dafür ist meiner Meinung nach ein gutes Team. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, da ich für meine Jugend und mein Geschlecht doch eine eher außergewöhnliche Position bekleide, was auch schon des öfteren Erstaunen hervorrief. Doch aufgrund meines Fachwissens konnte ich mich stets rasch bewähren. Mein Erfolg ist natürlich mit viel Arbeit und Engagement verbunden, und es gibt auch noch viele Ziele, die anzustreben sind. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für den Erfolg des Unternehmens ist die Spezialisierung auf ein bestimmtes Produkt, das sonst in dieser Form nirgends angeboten wird. Der durchschnittliche Kunde hat ein Problem, nach dessen Lösung er schon geraume Zeit sucht, bis er auf uns stößt. Ist er erst einmal Kunde, dann wird er immer wieder unsere Dienste in Anspruch nehmen - zumindest ist dies unsere bisherige Erfahrung. Zu den Erfolgsfaktoren zählen natürlich unsere hervorragenden Mitarbeiter, die sehr gute Kundenbetreuung und natürlich neben dem Einsatz meines Vaters für das Unternehmen auch mein eigener. Ich kenne unser Arbeitsgebiet von der Pike auf, war anfangs sehr oft selbst mit auf den Baustellen und habe selbst Rohre gereinigt. Ich kenne also den Ablauf des Betriebes in- und auswendig und kann deshalb alle Fragen beantworten, die vielleicht auftreten mögen. Kompetenz zu zeigen ist für den Erfolg sehr wichtig. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Indem ich in Gesprächen mit unserem Mitarbeiterteam nach möglichst vielen Lösungswegen suche und mich dann für den geeignetsten Weg entscheide. Dabei kann ich natürlich auf meine Erfahrung zählen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich selbst habe nicht dieses Gefühl, da ich den Betrieb gut repräsentiere und mir meine Position auch erarbeitet habe. Anfangs bin ich vielleicht schon manches Mal als Frau - und besonders als sehr junge Frau - belächelt, doch gleichzeitig auch für meinen Mut, in dieser Branche Fuß zu fassen, bewundert worden. Heute habe ich mir wohl meinen Platz erworben, und keiner stellt mehr in Frage, ob ich mein Geschäft beherrsche. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, den Betrieb meines Vaters zu übernehmen, war eine erfolgreiche. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater, der ein unschlagbarer Optimist ist, hat mich durch seine Wesensart zutiefst geprägt. Er findet aus jeder Situation einen Ausweg, und ich bewundere diese Art zu leben. Mein Vater hat bestimmt seinen Anteil daran, daß ich mein früheres engstimiges Denken ablegte. Das Motto meines Vaters könnte lauten: Geht nicht, gibt's nicht. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Unser Unternehmen wurde bei Wirtschaftsbewerben schon mehrfach prämiert, was doch Anlaß zu einem gewissen Stolz gibt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir führen regelmäßig Personalbesprechungen durch. Wenn das Geschäft gut läuft, gibt es für unsere Mitarbeiter natürlich auch Anreize finanzieller Natur. Neue Ideen sind jederzeit gerne gesehen und werden nach Möglichkeit auch umgesetzt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wie bieten eine spezielle Dienstleistung, die niemand sonst anbieten kann, da mein Vater Patentinhaber ist. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche gelang bisher ganz gut. Ich arbeite viel, und es macht mir auch großen Spaß, doch da mein Mann und ich geplant haben, eine Familie zu gründen, werde ich beruflich wohl etwas zurückstecken. Doch wir haben noch sehr viele Pläne für den Betrieb, die umzusetzen sind. Der Betriebsgegenstand macht es erforderlich, rund um die Uhr erreichbar zu sein, was natürlich die Privatsphäre etwas einschränkt. Doch dies empfinden wir nicht als störend, da es schön ist, einen florierenden Betrieb zu führen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das Unternehmen ist gerade dabei, einen neuen Betriebszweig aufzubauen. Dadurch werden wir uns wiederum einen ganz neuen Markt erschließen können und eventuell ein eigenes Arbeitsteam benötigen. Ein persönliches Ziel ist in den nächsten Jahren, mein Privatleben nicht zu kurz kommen zu lassen.

✱ Cerny Beate



● Zur Person

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Ammonit EDV Consulting GmbH., 1010 Wien, Dorotheergasse 7/9. Geboren - Datum, Ort: 23. März 1964, Zürich/Schweiz. Familienstand: Verheiratet mit Wolfgang. Kinder: Jennifer (1990). Hobbies: Kochen, Essen, Reisen, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? In der heutigen Zeit klettern die Leute oft durch Job-Hopping, also durch häufiges Wechseln des Arbeitsplatzes, auf der Karriereleiter nach oben. So gesehen verlief meine Karriere eher untypisch, denn ich war 20 Jahre in ein und derselben Firma beschäftigt. Ich begann unmittelbar nach der Matura beim Softwareunternehmen Data Processing Weinhofer, das inzwischen als DPW HR Software firmiert. Im Laufe der Zeit arbeitete ich mich zur Abteilungsleiterin mit Prokura hoch, doch die Aussicht, dort auch in Pension zu gehen, schien mir wenig verlockend. So faßte ich im Alter von 40 Jahren den Entschluß, mich selbständig zu machen. Das war ein Wendepunkt in meinem Leben. Ich hatte natürlich zu Beginn Zweifel, da ein solcher Neustart finanzielle Risiken mit sich bringt. Aber meine Tochter war inzwischen groß genug, sodaß ich auch im Privatleben genügend Freiraum hatte, um das Projekt durchzuziehen. Ich wollte es einfach nochmals wissen, ging das kalkulierte Risiko ein und gründete im Februar 2005 gemeinsam mit einem Partner die Ammonit EDV Consulting. Der Schwerpunkt des Unternehmens liegt im Bereich Dokumenten-Management und Archivierung. Während meiner Angestelltentätigkeit stellte ich fest, daß hier ein großer Bedarf vorhanden ist. Dieses Thema hat mich also schon immer interessiert, und in Zukunft wollen wir versuchen, das Dokumenten-Management mit dem Personalwesen zu verknüpfen. Wir bieten komplette, unternehmensweite Lösungen, die den Kundenanforderungen entsprechen.

● Zum Erfolg

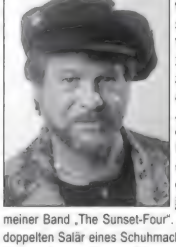
Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich verbinde Erfolg immer mit einer Art Glücksgefühl. Wenn wir einem Kunden eine optimale Lösung für seine EDV-Probleme anbieten können, und er seine Zufriedenheit mit unserer Arbeit auch bekundet, fahre ich abends mit einem großen Glücksgefühl nach Hause. Meine Aufgabe war und ist die Dienstleistung, der Dienst am Kunden.

Die schönste Form von Erfolg ist der zufriedene Kunde, dem wir helfen konnten. Diese Erfolgserlebnisse passieren zwar nicht täglich, aber es sind Highlights, die in Summe meinen persönlichen Erfolg ausmachen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, denn ich bin ein glücklicher Mensch. Es klingt vielleicht etwas dramatisch, aber wenn mir morgen etwas zustoßen würde, kann ich auf ein erfülltes Leben mit vielen glücklichen Momenten zurückblicken. Viele Menschen sterben mit 80 und hatten nicht so viele glückliche Jahre wie ich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In einem Unternehmen gibt es die Aufbau- und die Routinetypen. Ich gehöre zur Kategorie der Aufbautypen, und ich glaube, daß diese Menschen größere Chancen haben, etwas voranzubringen, und die Karriereleiter ein bißchen leichter erklimmen. Freude an der Arbeit und der Wille, etwas zu bewegen, sind natürlich auch wesentliche Erfolgsfaktoren. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Es wird immer besser. Im Vergleich zu meinen ersten Berufsjahren hat sich doch einiges geändert, viele Vorurteile wurden abgebaut. Auch wenn ich im Hinblick auf die politische Entwicklung befürchte, daß es zu einem - möglicherweise nur kurzfristigen - Rückschritt kommen könnte. Gleichberechtigung wird in unserer modernen Gesellschaft nicht mehr so thematisiert, da ja scheinbar die geschlechtsspezifischen Ungerechtigkeiten ausgemerzt wurden. In Wahrheit stößt man als Frau noch immer an gewisse Grenzen. Ich hoffe, daß es meine Tochter in ihrem Berufsleben besser haben wird und an keine gläsernen Decken mehr stößt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die relativ späte Entscheidung für die berufliche Selbständigkeit hat meinem Berufsleben noch einmal eine ganz andere Richtung gegeben. Rückblickend auf das erste Jahr als Unternehmerin kann ich nur sagen: Es war die absolut richtige Entscheidung, und ich habe sie keine Sekunde bereut. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine unmittelbare Vorgesetzte bei Data Processing Weinhofer war eine sehr wichtige und zentrale Person in meinem Berufsleben, die mich auch gefördert hat. Sie hat mir vorgelebt, wie man sich als Frau durchsetzt, denn die EDV war vor 20 Jahren eine reine Männerwelt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Produkt „Software" hat mit zunehmender Verbreitung über das Internet in den Köpfen der Leute immer mehr an Wert verloren. Überall kann man kostenlose Programme downloaden, aber die wenigsten begreifen, wieviel Arbeit hier eigentlich dahintersteckt. Damit kämpfen viele Firmen in der Branche. Wir bieten mit Ammonit aber sehr komplexe Lösungen und höchste Qualität, die auch ihren Preis haben. Gott sei Dank sehen die meisten Kunden unsere Dienstleistung als Investition in die Zukunft, und viele, die sich zunächst an Freeware oder Billiglösungen halten, kommen irgendwann doch zu uns zurück. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Bildlich gesprochen ersticken viele unserer Kunden im Datenchaos und kommen aus eigener Kraft nicht heraus. Wir analysieren zuerst, wo die Ursachen dafür liegen, und erstellen dann eine kundenspezifische Gesamtlösung zum optimalen Management der Daten und Dokumente. Das ist auch meine persönliche Stärke und Leidenschaft - organisieren, strukturieren, verwalten. Dieses Know-how stellen wir unserer Klientel zur Verfügung, natürlich in Verbindung mit umfassendem Service und intensiver Betreuung. Der Kunde hat mit uns einen einzigen, kompetenten Ansprechpartner und muß nicht mit drei oder vier Softwareherstellem kommunizieren. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich habe früher sehr unter dem teilweise sogar rufschädigenden Verhalten vieler Mitbewerber gelitten. Trotzdem habe ich mich niemals auf dieses Niveau begeben. Meiner Meinung nach ist der Kuchen ist zwar nicht riesig, aber doch groß genug, damit jeder sein Stück abbekommt. Natürlich gibt es auch Kollegen in der Branche, zu denen ich ein durchaus gutes Verhältnis habe. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe früher sicher einen Großteil meines Einkommens für die Versorgung meiner Tochter ausgegeben. Da ich gut verdiente, konnte ich mir eben einen privaten Kindergarten mit längeren Öffnungszeiten leisten. Es ist nicht nur eine Sache der Organisation, sondern oft eine reine Geldfrage, wie gut man Beruf und Privatleben managen kann. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich kann es nicht in Zeit messen, da in der EDV-Branche permanente Fortbildung notwendig ist. An dieser Stelle möchte ich anmerken: Gott segne das Internet. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte nicht sein ganzes Leben der Karriere und dem Geld unterordnen. Es gibt noch ganz andere Glücksmomente. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Weiterhin glücklich sein. In betriebswirtschaftlicher Hinsicht habe ich mir keine konkreten Ziele gesteckt. Das Unternehmen soll relativ klein, überschaubar und familiär bleiben. **Ihr Lebensmotto?** Der Kopf ist rund, damit das Denken seine Richtung ändern kann.

✶ Chmela Horst

● Zur Person

Beruf: Komponist, Autor und Interpret. Funktion: Sänger. Geboren - Datum, Ort: 29. Oktober 1939, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ingeborg, geb. Hegedüs. Kinder: Horst (1974) und Daniela (1977). Schöpferische Akte: Über 350 Titel, die alle auf Schallplatten erschienen sind. Ehrungen: Goldenes Verdienstzeichen des Landes, Ehrenmedaille der Bundeshauptstadt Wien. Hobbies: Familie, Musik und die Natur genießen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorstandsmitglied der AKM.



● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Unsere Wohnung in Wien-Ottakring bot auf 28m² fünf Personen Platz. Ich wuchs ziemlich frei auf der Straße auf, wurde also zu einem echten Wiener „Gassenbuben". Nach meiner Schulzeit erlernte ich, wie mein Vater und mein Bruder, das Schuhmacher-handwerk und wurde im Alter von 23 Jahren einer der jüngsten Meister Wiens. Nebenbei jobbte ich als Sänger und Musiker mit meiner Band „The Sunset-Four". Als jedoch ein Profiangebot mit dem doppelten Salär eines Schuhmachers auf mich zukam, war es mit dem Handwerk und seinem „goldenen Boden" vorbei. Ich wurde Profimusiker. Den Schritt vom Hobby- zum Profimusiker habe ich nie bereut. Die körperliche, geistige und seelische Anstrengung dieses Berufes machen sich die wenigsten Menschen bewußt. Einer meiner größten Hits „Einer hat immer das Bummerl" ist aus diversen Niederlagen jener Zeit entstanden. Er wurde zu einem Evergreen der Unterhaltungsmusik, zu einem Megahit mit 240 Coverversionen und 2,5 Millionen Verkaufseinheiten. Ohne dieses Lied hätte ich den Einstieg ins große Showgeschäft nicht geschafft. Ich bin den Freunden meiner Musik und auch dem lieben Gott dafür sehr dankbar.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist die Basis, auf der man alles aufbauen kann. Der Erfolg kann bei Industriellen und Wissenschaftlern genauso wichtig sein wie bei Handwerkern oder Schülern. Meinen Erfolg habe ich mir selbst beschert, den hat kein Medienmogul „aufgepäppelt". Meine Hingabe und die Ehrlichkeit meiner Lieder hat die Menschen, die mich sehen und hören, zu meinen Freunden gemacht. Sie haben mich innerhalb der Familien an die nächste Generation weitergereicht. Es macht mich stark und glücklich, daß mir das keiner nehmen kann. Ich bin im Dienstleistungsgewerbe - ich bin Künstler für das Publikum, wenn mich das Publikum akzeptiert, dann werde ich zu einem kleinen Bestandteil dieser Menschen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ein gewisser Enthusiasmus für das, was man macht, gepaart mit einer gesunden Portion Härte zu sich selbst und kombiniert mit der Liebe zu den wichtigsten Menschen in seinem Leben. Ich gehe direkt zu den Menschen. Dieser Weg ist hart, hat mich aber zu dem gemacht, was ich heute bin: ein Volkssänger. **Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Probleme sind dazu da, um gemeistert zu werden. Ich versuche, mit eigener Kraft sie soweit wie möglich zu lösen („und wenn du glaubst, es geht nicht mehr, kommt von irgendwo ein Lichtlein her"). **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Es gibt verschiedene Arten, den Erfolg zu messen. Es gibt eine finanzielle Erfolgslatte - das, was man mit Herzblut macht, wird goutiert, und davon kann man leben, um das, was man mit Herzblut schafft, weiterzumachen. Anerkennung ist, wenn ich Menschen mit meinen Liedern helfen kann. Ich empfinde meine Lieder oft als Therapie und es ist eine große Anerkennung, wenn die Leute aus meinen Werken Kraft schöpfen. Ich wiederum schöpfe Kraft aus der Zuneigung der Menschen, die mich mögen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Mutter hat mich sehr stark geprägt. Sie ist für mich heute eine Heilige. Tage- und nächtelang nähte, putzte, kochte und wusch sie für andere Leute. Für ein paar Groschen, gebrauchte Kleidung und Essen für uns Kinder. Und doch mußte ich trotz unserer Armut nie Hunger, Durst oder Kälte leiden. Die Familie hat bei mir schon immer eine große Rolle gespielt. Ich bin mit meiner Frau seit 37 Jahren verheiratet, und die Liebe ist wie am ersten Tag, vielleicht sogar noch intensiver. **Ihr Lebensmotto?** Für mich ist Erfolg die Basis des Lebens. Erfolg, den man hat, soll man auch genießen, und man sollte nicht rastlos nach mehr Erfolg streben.

✱ Christ Alexander

● Zur Person

Beruf: Textileinzelhandelskaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: NetworkSynergy-Solution GmbH., 1060 Wien, Gumpendorferstraße 5/7. Geboren - Datum, Ort: 2. August 1966, Wien. Kinder: Philipp (1995). Hobbies: Laufen, Tennis, Schifahren, Lesen, Freunde und Familie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte zunächst ein humanistisches Gymnasium und absolvierte von 1983 bis 1986 die Ausbildung zum Textileinzelhandelskaufmann bei Brühl & Söhne. Von 1986 bis 1987 war ich beim Österreichischen Bundesheer (Hubschraubergeschwader 1) in Langenlebarn im Einsatz. 1988 belegte ich einen viersemestrigen Lehrgang für Marketing und Verkaufsmanagement am WIFI Wien. Während des Studiums arbeitete ich in Teilzeit in der Modebranche und nach Studienende als Geschäftsleiter bei Sturm Moden. Im Oktober 1997 wurde ich in den IT-Bereich zur damaligen Ericsson VertriebsgmbH für den Außendienstvertrieb abgeworben und war dort bis Mitte 2003 - also dem Beginn meiner Selbständigkeit - in verschiedenen Bereichen tätig, zuletzt als Vertriebsleiter für das Großkundensegment. Mein Aufgabenbereich umfaßte den Aufbau neuer Geschäftsfelder, Personalentwicklung, die Durchführung interner und auch externer Schulungen sowie die Entwicklung neuer Vertriebs- und Marketingkonzepte. Seit Mai 2003 bin ich geschäftsführender Gesellschafter der NetworkSynergy-Solution GmbH. NetworkSynergy beschäftigt sich mit der Entwicklung und dem Vertrieb von Multimediaanwendungen, der Fachbegriff dafür lautet „Digital Signage", für den Point of Sales. Im wesentlichen ermöglicht unsere Lösung unseren Kunden die Entwicklung eines eigenen POS TV-Programmes auf sehr einfache und kostengünstige Art und Weise. Neben einer von uns speziell entwickelten Software liegt der Schwerpunkt in der strategischen Beratung, dem Erstellen geeigneter Geschäftsmodelle und ROI Berechnungen für den Anwender. Aufgrund unserer sehr effektiven und anwenderfreundlichen Software sind wir mittels flächendeckend agierender IT-Partner derzeit in acht europäischen Ländern tätig. Ich bin für die Segmente Marketing und Vertrieb zuständig und verantworte das Kooperationsmanagement sowie den nationalen und internationalen Einkauf.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat für mich mit eigener innerer Zufriedenheit zu tun. Es geht mir darum, Ziele mit meinem persönlichen Wirken basierend auf meinen Grundwerten unter Einsatz unterschiedlicher Tools zu erreichen. Soziale Kompetenz ist die halbe Miete des Erfolges. Handschlagqualität, Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit und Teamfähigkeit spielen eine große Rolle. Jedem sollte bewußt sein, daß ein einzelner niemals alles alleine erreichen kann; man braucht auf dem Weg zum Ziel seine Mitstreiter. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Gemäß meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. Der Glaube an eine Sache und das Erkennen, auf dem richtigen Weg zu sein, schaffen in mir eine innere Zufriedenheit und Gelassenheit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe mir Ziele gesteckt, Etappen definiert und meine persönlichen Strategien entwickelt, laufend angepaßt und auf die Erreichung hingearbeitet, und - offen gesagt - mitunter mit größter Überwindung der inneren Bequemlichkeit. Eines der Geheimnisse des Erfolges im Vertrieb ist die einfache und klare Darstellung von komplexen Themen. Außerdem muß man Bilder und Gleichnisse in seine Arbeit integrieren. Ich verfüge über einen inneren Antrieb und über ausreichend Ehrgeiz. Natürlich erlebe ich manchmal ein gewisses Hin- und Hergerissensein, das aus dem Hinterfragen meines Tuns resultiert. Dafür schleicht sich aber nicht so leicht Oberflächlichkeit in meine persönliche Werthaltung ein. Es ist auch ein großer Bonus, einen guten Freund zu haben, der einem zuhört. Qualifiziertes, auch unvoreingenommenes Feedback gibt mir Sicherheit. Im Berufsleben ist auch Durchhaltevermögen wesentlich. Ebenso verändern sich im Geschäftsleben laufend die äußeren Rahmenbedingungen. Diese Veränderungen muß man erkennen und zulassen, will man erfolgreich sein. Flexibilität ist hier sehr wichtig.

Vieles spielt sich im eigenen Kopf ab. Ein guter Verkäufer verfügt über ein hohes Selbstwertgefühl und legt großen Wert auf gute Beziehungen und Netzwerke. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Stefan Gubi, damals Chef der Ericsson VertriebsgmbH, war einer meiner Mentoren. An ihm gefiel mir, wie er Menschen begeistern und für Aufgaben gewinnen konnte und gleichzeitig die Personen als eigenständige Wesen würdevoll behandelte. Meine Einstellung zum Berufsleben wurde auch durch zwei Buchautoren beeinflußt. Durch Edgar Geffroy lernte ich, daß meine Kunden nicht nur externe, sondern auch interne Kollegen sind, und unabhängig von der Struktur innerhalb des Unternehmens wichtig sind. Durch Edmund Malik lernte ich, im beruflichen Leben zu bestimmten Themen sachliche und pragmatische Zugänge zu entwickeln. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir definieren für jede Position ein eigenes Anforderungsprofil und überprüfen während der Bewerbungsgespräche die gegenseitigen Erwartungshaltungen. Zentral ist generell das Thema Zuverlässigkeit, ebenso Lernbereitschaft, Teamfähigkeit, Ehrlichkeit und der Wille und die Fähigkeit, sich mit seinem Fachgebiet auseinanderzusetzen. Man muß hinsichtlich des optimalen Einsatzes unterscheiden, ob ein Mitarbeiter außendienst- oder eher innendienstorientiert ist. Gerade im Außendienst zählt ein gewinnendes Wesen. Verkaufstechniken kann man dazulernen, aber beim Kunden hat man nur einmal die Chance, ihn zu beeindrucken. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Je mehr Spaß ein Mitarbeiter an seiner Arbeit hat, desto motivierter ist er. Respekt vor dem Mitarbeiter ist eine wichtige Größe. Die Möglichkeit zur Weiterentwicklung, Informationsbereitstellung und Gestaltungsspielraum ist ein ausschlaggebender Faktor für die Motivation. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Jeder unserer Kunden hat immer ein übergeordnetes Ziel, mehr Umsätze und mehr Gewinn zu erzielen. Dies bedeutet, daß wir uns bei jedem Projekt sehr genau das Umfeld und den Markt anschauen, in dem sich der Kunde befindet. Wenn wir nicht seine Probleme kennen, wie sollen wir dann eine nutzbringende Lösung anbieten können? Ist für den Kunden unsere technische Lösung und die Idee, ein eigenes kunden- und mitarbeiterorientiertes TV einzuführen, grundsätzlich interessant, so entwickeln wir gemeinsam mit ihm die Ziele, die Strategien und das Geschäftsmodell. Unsere Kunden kennen somit bereits vor der Investition die Risiken, aber auch die Möglichkeiten in technischer und kaufmännischer Hinsicht, basierend auf meßbaren Werten. Die technische Umsetzung und unsere Software ist dann eigentlich nur noch Mittel zum Zweck. Wie unser Firmenname schon sagt, besteht ein weiterer Mehrwert darin, kompetente Unternehmen zu vernetzen und jeweils das Beste aus allen Welten zusammenzuführen. Wir erheben nicht den Anspruch, alles selber zu wissen und umzusetzen. Nach dem Motto „Benutzen statt besitzen" kaufen wir projektbezogen Kernkompetenzen zu. Das spart Geld und schafft Geschwindigkeit am Markt. Time to Market, eben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Beruf erfordert ca. 60 Stunden Arbeitseinsatz pro Woche, somit ist auch Akzeptanz meiner Partnerin nötig. Die Familie ist für mich der Ruhepol und gibt mir Rückhalt. Ich bringe meinen Sohn morgens in die Schule und widme ihm und meiner Frau an Abenden Zeit. Die Wochenenden verbringe ich mit meiner Familie. Mit einigen Geschäftspartnern bin ich freundschaftlich verbunden, und wir unternehmen fallweise etwas gemeinsam. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß bereit sein, etwas schaffen und leisten zu wollen. Lernwille, Einsatz, Disziplin, Umsetzungsstärke und Durchhaltevermögen sind wesentliche Faktoren. Wenn man sein Ziel gefunden hat, ist bedingungslose Konsequenz erforderlich, ohne jedoch auf seine eigenen Werte zu vergessen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Unser Ziel ist es, bis 2010 die Marktführerschaft zu erlangen. Wir möchten europaweit als Marke bekannt werden und arbeiten kontinuierlich am Aufbau eines hochwertigen Netzwerkes. Dies bedingt europaweite Aktivitäten. Zu meinen persönlichen Zielen gehört, daß ich ab 2008 täglich mit meiner Frau auf der Terrasse entspannt frühstücken kann und nicht bereits um acht Uhr morgens im Büro sitzen muß - ich möchte meiner Frau gerne viel zurückgeben. Lebensqualität ist ein wichtiges Ziel. **Ihr Lebensmotto?** Spaß, Leistung und Respekt.

✱ Christiani Alexander

● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Christiani Alexander - Unternehmer AG., 82319 Starnberg, Maximiliianstraße 9. Geboren - Datum, Ort: 28. Jänner 1958, Essen. Familienstand: Verheiratet mit Meda. Kinder: Raphael, Darius und Constantin. Schöpferische Akte: Stärken stärken, 111 Motivationstipps und viele mehr siehe Internet. Ehrungen: 2001 zum Top-Trainer des Jahres in Österreich gewählt. Mitgliedschaften: Mitglied im Club 55 der Europäischen Marketing- und Verkaufsexperten, Q-Pool 100, dem Qualitätszirkel der 100 deutschen Top-Trainer. Hobbies: Sport, Autos, Berge, Natur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Während meiner Schulzeit wurde mir schon klar, daß ich einmal wie meine Lehrer vor Menschen stehen will, um alles vortragen zu können, was ich weiß und was ich kann. Direkt als Lehrer habe ich mich jedoch nie gesehen. Ich habe mein Abitur 1976 im „Neusprachlichen Gymnasium" in Essen-Werden abgeschlossen, und danach Jura und Wirtschaft studiert. Während des Studiums habe ich als studentische Hilfskraft bei dem führenden Staatsrechtler in Deutschland Hans Ulrich Errichsen als Hilfskraft gearbeitet, und eine gründliche Ausbildung erhalten. Auf diesem spannenden Weg bewegte ich mich, bis ich mir mein Studium selbst verdient habe, bei einer Versicherungsgesellschaft. Als Art Hobby habe ich dort schon den anderen, in einer Art Verkaufstraining beigebracht zu verhandeln, wie ich das als Jurist schon gelernt hatte. Irgendwann hat dann ein Vorstandsmitglied in Köln für sich ein Verkaufstraining veranstaltet, und hat mich als Hobby-Trainer dazu eingeladen, damit ich mir von den Profis einige Sachen abschauen kann um dieses Wissen an die Kollegen weiterzugeben. Das erste Mal wurde ich mit zweiundzwanzig Jahren damit konfrontiert. Mir wurde bewußt, daß es einen Beruf als Managementtrainer gab. Dieser Trainer, der das damals machte – Michael Löhner – war Jesuitenschüler, und hatte viele Seminare bei dem Jesuitenpater Rupert Leichmann konsultiert. Ich habe festgestellt, daß es Leute gibt, die auf höchsten Level berufliche Weiterbildung betreiben. Dieser Herr Löhner hat mich sehr beeindruckt mit seinen eigenen Fähigkeiten als brillanter Rethoriker mit einem hervorragenden Gedächtnis. Es gab dort auch Lerntechnikseminare, die ich besuchte, und das war die Geburtsstunde von diesem Wunsch: gib` das weiter, was du selbst weißt, verbunden mit einem entsprechend anspruchsvollem Niveau. Von dem Augenblick an habe ich

meinen Wunsch umgesetzt, und mündete in meine jetzige Unternehmer AG als Forschungs-, Konzeptentwicklungs- und Trainingsteam. Hier stehen zahlreiche erstklassige Trainer und Experten aus den unterschiedlichsten Themenbereichen zur Verfügung, die nach meiner Philosophie und meinen Ansprüchen mit ihren Dienstleistungen begeistern. Ich selbst bin ein Trainer aus Leidenschaft.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat für mich eine Kopfkomponente und eine Bauchkomponente. Die Kopfkomponente läßt sich damit beschreiben, Ziele zu erreichen, die man sich gesetzt hat. Die Bauchkomponente heißt für mich, eine innere Identifikation: glücklich sein mit dem was man tut. Um die Definition aus meiner Erfahrung auf eine Formel zu bringen, würde ich sagen, am weitesten kommen die, und sind auch am glücklichsten, die sich in ihrem Leben auf ihre Talente konzentrieren. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich sehe was ich erreicht habe, und ich mich noch weiterentwickeln kann, sage ich, ja! **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich brauche dieses hohe Maß an Druck und darin fühle ich mich wohl, ohne Hektik zu verbreiten. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach dem ersten Staatsexamen am 1. Mai 1982 habe ich schon begonnen Seminare zu geben, und mein zweites juristisches Staatsexamen habe ich im Dezember 1984 gemacht. Zu dieser Zeit waren meine Seminare schon so ausgebucht, wie bei vielen anderen erst nach 10 Jahren. Das war schon ein sicheres Gefühl dafür, daß ich erfolgreich bin und vor allem auf dem richtigen Weg bin. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Wenn ich eine Entscheidung getroffen habe, sowohl in kleinen als auch in großen Dingen, schaue ich nicht zurück. Gute Entscheidungen brauchen einen positiven Kopf. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Die Mehrheit in meinem Umfeld würde mich wohl so sehen, daß Organisation nicht mein Ding ist, dafür ist Kreativität meine Stärke. Man sagt wohl, wenn man mit mir spricht hat man viele Wunder gehört und keines zum Umsetzen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Auf ein erfolgsandauerndes Unternehmen angewendet ist ein Team mit verteilten Talenten und verteilten Stärken ein wichtiger Umfeldfaktor für langfristigen Erfolg. Mitarbeiter sollen fachlich und charakterlich sehr gut sein, und das Dritte ist die Begeisterung für die Sache. Bei der Einstellung achte ich auf diese drei Komponenten. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Überhaupt nicht. Jeder der von allein motiviert ist, macht seine Sache gut. Was der Mitarbeiter braucht, ist ein Umfeld, das ihn nicht demotiviert. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Suche heraus wo deine Talente sind und organisiere dein ganzes Leben um sie herum. Laße dich auf keinen Fall aus deiner Kreativität ausgrenzen, und suche dir deine Lehrer und Vorbilder nach dem Licht der Begeisterung aus.

✱ Cimino Gabriella

● Zur Person

Beruf: Geprüfte Pilates Trainerin/Master Teacher. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Pilates Center Vienna., 1070 Wien, Kandlgasse 6A/2. Hobbies: Yoga, buddhistische Praktiken. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrtätigkeit (Teacher Trainer), Tanzprojekte in Tanztheatern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde in Treviso, Italien, geboren und studierte nach Abschluß des Lycée Français in Rom vier Jahre lang Dolmetsch (in den Sprachen Französisch, Deutsch, Englisch und Italienisch) an der Universität. In weiterer Folge genoß ich eine Ausbildung in zeitgenössischem Tanz in Rom und München, absolvierte Ausbildungen in Modern Dance Techniken (Graham, Limon, Cunningham), Klassischem Ballett und schließlich in Traditionellem Afrikanischen Tanz in Nairobi, Kenia. Nach einigen Engagements in Afrika nahm ich 1991 als Tänzerin und Model an einer Modenschau in Wien teil. In Wien wirkte ich dann bei zahlreichen Tanzaufführungen mit (zum Beispiel im Raimundtheater, Theater an der Wien, Theater Akzent, Theater des Augenblicks, Odeon Theater, Künstlerhaus) und ließ mich auch zur Fitneßtrainerin ausbilden. Nach vier Jahren Unterrichtserfahrung als Fitneßtrainerin bildete ich mich umfassend in Pilates fort. Seit 1995 habe ich Erfahrung im Unterrichten von Pilates, ich war unter anderem in New York, Paris, Berlin und Wien tätig. 1998 erlangte ich bei Romana Kryzanowska und Sari Santo am New York Pilates Studio Drago's Gym meine Zertifizierung als Pilates Trainerin (teacher certification program). Seit 2003 leite ich das Pilates Center Vienna. Ich biete nach einem Gesundheitscheck Einzelstunden an und gebe auch Unterricht in Kleingruppen. Nur in einer Gruppe mit sechs bis maximal zehn Teilnehmern kann die Qualität hoch gehalten werden. Pilates ist ein Ganzkörpertraining mit Unterstützung von Geräten und beinhaltet auch Bodenübungen. Im Gegensatz zu anderen Fitneßtrainings bedarf Pilates am Anfang spezifischer Anleitung und Einführung. Man kommt bei dieser Fitneßart nicht ins Schwitzen, und das ganzheitliche Prinzip des Trainings kommt der Gesundheit sehr zugute.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit dem, was ich mache, zufrieden zu sein, solange ich anderen Freude geben kann. Es geht mir darum, daß die Menschen, die in mein Studio kommen, körperliche Veränderungen genießen und letztendlich körperlich und geistig glücklicher werden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe mich bemüht und viel erreicht, insofern bin ich sehr zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine langjährige Erfahrung kommt mir sehr zugute. Ich kann sofort erkennen, welche Übung jemand benötigt, und ich erkläre sehr genau, worauf es bei Pilates ankommt. Bei Pilates ist es wesentlich, den Teilnehmern zu helfen, ihr Wohlbefinden zu stärken. Ich gehe sehr auf die Bedürfnisse der Teilnehmer ein. Viele Prominente kommen gerne in unser Studio. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Für mich hat der Pilatesunterricht Priorität. Steuerberater, Buchhalter und andere Fachleute stehen mir bei geschäftlichen Belangen zur Seite und unterstützen mich. Wesentliche Dinge entscheide ich eigenverantwortlich, vorab hole ich mir Meinungen der Mitarbeiter ein. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich habe diesbezüglich keine schlechten Erfahrungen gemacht. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Für mich gab es immer Vorbilder, die mich inspirierten. Mein Master Teacher Romana Kryzanowska aus New York ist heute 84 Jahre alt, und sie bemühte sich über 60 Jahre lang, die Pilates Methode weltweit im Sinne ihres Gründers Joseph Pilates, den sie noch persönlich kannte, zu verbreiten. Es war mir wichtig, meine Ausbildung bei ihr in New York - sozusagen bei den Wurzeln von Pilates - zu absolvieren, um das hohe Niveau meiner Ausbildung zu garantieren. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege neben der Fachkompetenz Wert auf Disziplin, auf eine gute, kollegiale Stimmung und auf Zusammenhalt. Auch erwarte ich mir von meinen Mitarbeitern Respekt den Kunden gegenüber und Pünktlichkeit. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Pilates wird von gut ausgebildeten Trainern unterrichtet und zielt darauf ab, Körper, Geist und Seele in Einklang zu bringen. Der ganze Mensch - sein körperliches und physisches Wohlbefinden - steht im Zentrum. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Gute Ausbildung ist ein wichtiges

Copyrighted material

Fundament für Erfolg. Ich rate jungen Leuten dazu, sich die Erfahrung Älterer zunutze zu machen und von ihnen zu lernen. Es lohnt sich, Menschlichkeit, Geduld und Ausdauer an den Tag zu legen. Auch muß man im Leben seinen eigenen Mittelpunkt finden und gezielt Informationen aus dem Überangebot herausfiltern, das uns heute überflutet und oft nur manipuliert. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es ist mir wichtig, eine gute Raumatmosphäre in meinem Studio zu wahren. Ich möchte das Pilates Center Vienna weiterhin gut führen und auch weiterhin auf die Zusammenarbeit mit Lehrern aus New York und anderen Teilen der Welt bauen, um ein hohes Niveau zu halten. Die Kunden spüren es, wenn es eine Weiterentwicklung und dadurch Qualitätsverbesserungen gibt.

✱ Coudenhove-Kalergi Barbara Prof.

● Zur Person

Beruf: Journalistin, Buchautorin, Korrespondentin. Funktion: In Pension. Geboren - Datum, Ort: 15. Jänner 1932, Prag. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Unterstützung der Caritas im PR-Bereich. Schöpferische Akte: Meine Wurzeln sind anderswo. Österreichische Identitäten, Czernin Verlag, 2001; Die Benes-Dekrete (Herausgeberin gemeinsam mit dem Historiker Dr. Oliver Rathkolb), Czernin Verlag, 2002; zahlreiche Artikel in Tageszeitungen, Kolumnen in der Tageszeitung Der Standard. Ehrungen: Ernennung zum Prof.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? In Prag besuchte ich bis zu jenem Zeitpunkt die deutsche Schule, als ich gemeinsam mit meiner Familie vertrieben wurde. Zu Fuß, ohne Gepäck, sind wir in einem österreichischen Flüchtlingslager angekommen, und 1945 besuchte ich hier zunächst die Hauptschule. Im Jahr 1947 erhielt ich einen Freiplatz in der klösterlichen Schule der Ursulinen in Salzburg. Das letzte Jahr Jahr der Oberstufe absolvierte ich an der AHS Gmunden, wo meine Mutter eine Unterkunft arrangieren konnte. 1950 maturierte ich, um danach ein Jahr als Au-Pair in Sommerset, England, zu arbeiten. Zurück in Wien inskribierte ich zuerst für ein Dolmetsch-Studium - seit meinem 14. Lebenjahr verdiente ich mir mein Geld mit Nachhilfeunterricht -, doch die Soziologie interessierte mich bald mehr. Ich finanzierte mein Studium mit vielen Nebenbeschäftigungen, die Tageszeitung „Die Presse" veröffentlichte meine ersten Artikel. 1956, im Jahr der Ungarn-Revolution, wurde ich dort angestellt, für fünf Jahre und jeweils fünf Jahre war ich auch bei „Neues Österreich", „Kurier" und „profil" als Journalistin beschäftigt. Ich arbeitete für die „Arbeiterzeitung", war unter der Intendanz von Gert Bacher als Reporterin und Kommentatorin der politischen Ereignisse in Osteuropa im ORF tätig und leitete schließlich in meiner Heimatstadt Prag ein Korrespondentenbüro. Nach meiner Pensionierung moderierte ich die Wochenschau moderieren, heute verfasse ich Buchbeiträge und schreibe Kolumnen für die Tageszeitung „Der Standard".

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Was man gerne macht, macht man gut. Was man gut macht, macht man gerne - insofern bedeutet Erfolg für mich, annähernd ein Leben führen zu können, das meinen persönlichen Neigungen und Vorstellungen entspricht, und zwar unabhängig von der Stellung und von dem materiellen Nutzen, den eine derartige Lebensweise abwirft. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ein Quentchen Glück gehörte bestimmt dazu. Während der Wende rückte ich in das öffentliche Rampenlicht und wurde bekannt. Ich verdanke meinen Bekanntheitsgrad dem Umstand, daß ich als Journalistin am richtigen Platz war. Vorbereitung und waches Interesse am Zeitgeschehen ließen mich früh erkennen, daß dieser politische Umbruch bedeutsam sein würde. Mein persönliches Interesse aufgrund der Vertreibung meiner Familie aus Prag trug dazu bei, daß ich mir viel Wissen über politische Ereignisse in Osteuropa aneignete. Mich interessierte brennend, was unter der Oberfläche geschah. Geht man jenen Dingen nach, die für einen von persönlich hohem Interesse sind, dann wird Erfolg wahrscheinlicher, meine ich. Ich ließ mich manchmal etwas treiben, ohne mir großartig Ziele zu setzen, aber ich habe mich einfach Schritt um Schritt in die richtige Richtung bewegt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich schrieb schon als Kind gerne Balladen und Geschichten, dachte aber lange nicht daran, einmal Journalistin zu werden. Auf Anregung eines Freundes schickte ich eine meiner Geschichten an Fritz Molden von der „Presse", und sie fanden ein sehr gutes Echo, was mich schließlich dazu bewog, mich mit dem Journalismus auseinanderzusetzen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich die Korrespondentenstelle in Prag angeboten bekam, zögerte ich zuerst, denn schließlich hatte ich mir in Wien ein gutes Leben aufgebaut. Das „Ja" zu dieser großen Herausforderung war schließlich goldrichtig für mich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater war ein gebildeter Mensch, und die Tatsache, daß meine Eltern eine umfangreiche Bibliothek besaßen, war sicher wichtig für meine Entwicklung. Zu meinem Glück hatte ich stets angenehme Vorgesetzte, wie zum Beispiel Prälat Unger (Caritas) oder Monsignore Maurer (Galerie St. Stephan). In Alpbach, wo ich in meinen Anfängen beim österreichischen College arbeitete, war mir Fritz Hansen-Möwe, später Fernsehintendant. Freund und Mentor. Im journalistischen Bereich fand ich meinen Weg allein. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Als wertschätzend empfinde ich vor allem die Meinungen von Menschen aus der Branche, die ich selbst sehr achte. Ich freute mich sehr, wenn mir Menschen im Alltag die Rückmeldung gaben, daß ich für sie sehr verständlich bin. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich war zu meinem Glück mit einem verständnisvollen Mann verheiratet, der mich unterstützte und sich mit mir über Erfolge freute, und so waren die Grenze der beiden Lebenssphären fließend, beide Lebensbereiche gut vereinbar. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich arbeite an einem Mentoring-Programm für junge Journalistinnen, bin aber manchmal skeptisch, ob ein so gezieltes Festsetzen des Klischees des Journalisten wirklich erfolgversprechend ist. Auf den ersten Blick meine ich zu erkennen, ob jemand auch etwas zu sagen hat und ob er oder sie als Journalist wirklich gut geeignet ist. Jemand, der sich tatsächlich darauf versteht, sich an der Wirklichkeit und an Fakten zu orientieren, der die Dinge in einen größeren Gesamtzusammenhang bringen und umfassende Vergleiche anstellen kann, erscheint mir als ideal für diesen Beruf. Brennendes Interesse ist ein gutes Omen, um auch unter schwierigen Bedingungen seinen beruflichen Weg zu finden, ob im Journalismus oder anderswo. Zudem gibt es heute reichhaltige Fortbildungsmöglichkeiten zur Vertiefung im Journalismus. Zu meiner Zeit war noch die Fähigkeit zur Improvisation von besonderer Wichtigkeit. **Ihr Lebensmotto?** Nur kein Getue!

✱ Crnko Ewald

● Zur Person

Beruf: Diplompädagoge. Funktion: Direktor. Tätig bei: Volksschule Frauental., 8523 Frauental, Schulgasse 5. Geboren - Datum, Ort: 16. Mai 1954, Wagna. Familienstand: Verheiratet mit Karin. Kinder: Martina (1981), Andrea (1984) und Georg (1993). Eltern: Alois und Gertrude. Mitgliedschaften: Vorstandsmitglied der Stadtkapelle Deutschlandsberg. Hobbies: Singen, Lesen, Schöne Künste.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule wechselte ich an das musisch-pädagogische Realgymnasium und maturierte 1972. Anschließend absolvierte ich die Pädagogische Akademie der Diözese Graz-Seckau und legte 1974 die Lehramtsprüfung für Volksschulen ab. Meine erste berufliche Station führte mich von 1974 bis 1977 in die Knabenvolksschule nach Liezen. In dieser Zeit entstanden sehr viele Freundschaften, die auch heute noch bestehen. 1977 kehrte ich nach Deutschlandsberg zurück und war bis 1988 als Lehrer am Polytechnischen Lehrgang tätig. 1988 wechselte ich an die Volksschule I Deutschlandsberg, deren Leitung ich im Schuljahr 1999/2000 - vor der Zusammenlegung der VS I und VS II - übernahm. Nach der Zusammenlegung der beiden Volksschulen wurde ich zum Administrator und stellvertretenden Leiter bestellt, wuchs in die Materie der Schulleitung hinein und konnte wichtige Erfahrungen sammeln, die mir bei der Bestellung zum Direktor der VS Frauental im September 2004 zugute kamen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich die Bestätigung der gemeinsam geleisteten Arbeit und das Gefühl, daß ich mich am richtigen Platz und in der richtigen Position befinde. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wesentlich waren meine konsequente Zielverfolgung, meine Umsicht und mein Engagement. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine erste Lehrerin und spätere Mentorin hinterließ bei mir einen bleibenden Eindruck. Durch sie wußte ich bereits am ersten Schultag, daß ich Lehrer werden würde. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt einige Probleme, die ungelöst sind. So z.B. das Festhalten an den Schülerhöchstzahlen pro Klasse. Weiters ist die Schule von heute mit vielen zusätzlichen Aufgaben konfrontiert, für die es keine entsprechenden Rahmenbedingungen gibt. Aber auch durch die Veränderung in der Gesellschaft sind die Lehrer weit über das pädagogische Ausmaß hinaus gefordert - doch Lehrer sind Pädagogen, aber keine Therapeuten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter sind meine Partner und wir setzen unsere Ideen gemeinsam um. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir fassen es als Auftrag auf, daß es den Kindern in unserer Schule gut geht. Ich sehe die Aufgabe der Grundschule darin, Kinder die Grundkultur zu lehren, sie in den Grundfertigkeiten zu trainieren und damit eine solide Basis zu schaffen, auf die aufgebaut werden kann. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es ist derzeit nicht ganz einfach, aber ich habe eine verständnisvolle Frau und Familie. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich glaube, es wird wichtig sein, sich wieder mehr aufeinander einzulassen, denn keine Technik kann einen Menschen ersetzen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Für mich war immer wichtig, daß meine Familie gut leben kann. Für die Kinder soll die Schule ein zweites zu Hause sein, in der die alten Grundwerte der Pädagogik vermittelt werden. **Ihr Lebensmotto?** Lebe aufrichtig und ehrlich!

✱ Cruz Jovito BSBA

● Zur Person

Beruf: Betriebswirt. Funktion: Manager. Tätig bei: Philippine National Bank., 1010 Wien, Opernring 1/E/131. Geboren - Datum, Ort: 25. November 1948, Lingayen. Familienstand: Verheiratet mit Linda Bacolod. Kinder: Natalie (1984), Patrick (1986), Marie Antoinette (1990), Justin (1992) und John Paul (1994). Eltern: Ernesta und Fausto. Ehrungen: Recognition for Outstanding Service to the Filipino-Austrian Community der Association of Filipinos in Austria, 1998, Recognition for Business Accomplishment der Babaylan Austria, 2001. Mitgliedschaften: Philippine Institut of Certified Public Accountants, Austrian Bankers Association, Austria-Philippine Business Council, Austrian Chamber of Commerce, Order of the Knights of Rizal, Vienna Chapter, Royal Salute Club (Advisor), Council of Filipino Associations of Austria (Advisor), Pangasinan Society of Austria (Advisor). Hobbies: Basketball, Bowling, Golf, Tanzen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1956 bis 1961 besuchte ich die Lingayen Central School in Pangasinan, und von 1961 bis 1966 belegte ich die Pangasinan National High School. Danach übersiedelte ich nach Manila und studierte dort an der University of East Betriebswirtschaft. Nach Abschluß des Studiums absolvierte ich 1973 die Ausbildung zum staatlich geprüften Controller (Certified Public Accountant) und trat unmittelbar danach in den Dienst der Philippine National Bank in Manila, wo ich bis 1979 im Bereich Rechnungswesen Berufserfahrungen sammelte. 1979 wurde ich als Controller in die Niederlassung in Hamburg entsandt, wo ich bis 1986 arbeitete, und von 1987 bis 1990 war ich als Manager bei Gerphil Services in Hamburg beschäftigt. Seit 1991 bin ich Manager der Philippine National Bank Wien. Wir sind mit der PNB Austria Financial Services GmbH vernetzt, um alle Transaktionen mit der Mutterbank gut zu bewerkstelligen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat damit zu tun, seinen Träumen zu folgen, persönliche Ziele zu erreichen und eigenen Verpflichtungen nachkommen zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Gemäß meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Sicher sind meine rhetorischen Fähigkeiten und mein psychologisches Gespür große Stärken. Es ist mir

wichtig, Menschen die Wahrheit zu sagen und auszudrücken, was mir gefällt und was mir weniger behagt. Loyalität ist ein weiterer wichtiger Wert, und manchmal braucht man auch den gewissen sechsten Sinn. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** In der Schule fühlte ich mich nach jeder Prüfung gut. Während meiner ersten Beschäftigung in Manila empfand ich mich in gewisser Hinsicht als erfolgreich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater war mir ein großer Mentor, sein harter Arbeitseifer beeindruckte mich, und auch meine Mutter kann ich als wichtiges Vorbild anführen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter sind für den Erfolg wesentlich, daher ist der Aufbau einer guten Kommunikation entscheidend. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben einer guten Ausbildung zählt die hohe Verbundenheit mit unserer Philosophie. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir können uns über alles, das anfällt, austauschen. Gespräche sind von unschätzbarem Wert, damit alles reibungsfrei abläuft. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir verstehen uns als Service- und Marketingstelle der philippinischen Holding. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Am Wochenende konzentriere ich mich auf meine Rolle als Familienvater. Es leben viele sympathische Menschen aus meiner Heimat in Wien, und ich pflege gute Freundschaften. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich besuche laufend Fachkonferenzen und Seminare. Mit Bankenkollegen gibt es ein jährliches Treffen, das man nicht versäumen darf. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein guter Schulabschluß ist sehr bedeutend. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte weiterhin meine Aufgaben bestmöglich erfüllen, geduldig und engagiert arbeiten.

✱ Csurda Andreas

● Zur Person

Beruf: Leitender Angestellter. Funktion: Vorstandsmitglied. Tätig bei: Allianz Pensionskasse AG, BAWAG Allianz Mitarbeitervorsorgekasse AG., 1130 Wien, Hietzinger Kai 101-105. Geboren - Datum, Ort: 14. Jänner 1967, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Petra. Kinder: Florian (1996) und Anna (1997). Eltern: Eva. Schöpferische Akte: Diverse Artikel zum Thema Betriebliche Altersvorsorge in Fachzeitschriften, Wirtschaftsjournalen sowie Tageszeitungen. Hobbies: Tauchen, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß von Volksschule und Gymnasium in Wien studierte ich Versicherungsmathematik an der Technischen Universität Wien. Im Sommer 1990 trat ich in die Wiener Allianz Lebensversicherungs AG, Abteilung Mathematik, ein und wechselte 1991 in die Abteilung für Betriebliche Altersvorsorge. 1991/92 entwickelte ich auf dem Wege der Betrieblichen Altersvorsorge eine EDV-Lösung, welche die EDV-technische Basis für unsere heutige Marktführerschaft geschaffen hat. Eine gewisse Zeit war ich auch als Fachtrainer in der Ausbildung im Bereich der Personenversicherungssparten tätig. 1993 wurde mir meine erste Führungsfunktion als Gruppenleiter im Bereich der Betrieblichen Altersvorsorge angeboten, und im Jahr 1995 wurde ich zum Abteilungsleiter der Betrieblichen Altersvorsorge der Allianz Gruppen in Österreich mit anschließender Übertragung der Prokura bestellt. Im Jahr 1997 erfolgte meine Bestellung zum Mitglied des Vorstandes der Allianz Pensionskasse AG, und fünf Jahre später wurde ich auch zum Mitglied des Vorstandes der BAWAG Allianz Mitarbeitervorsorgekasse bestellt, beide Funktionen mit Ressortzuständigkeit Verwaltung, Marketing, Vertrieb und PR. Zusätzlich zu diesen Funktionen bin ich weiterhin als Bereichsleiter der Betrieblichen Altersvorsorge der Allianz Elementar Versicherungs AG tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg bedeutet für mich, im Team mit meinen Mitarbeitern und unmittelbaren Führungskräften alle Unternehmensziele zu erreichen, die wir uns am Jahresanfang gestellt haben. Wir erarbeiten gemeinsam bereits im Frühsommer die ersten operativen Maßnahmen für das kommende Jahr. Bei mir haben alle Mitarbeiter ihre Ziele: Leistungsziele, Entwicklungsziele und - wo notwendig - Verhaltensziele. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Was mir Freude bereitet, und was ich als Erfolg sehe, ist, daß es uns gelungen ist, das Thema Betriebliche Altersvorsorge für die Allianz in Österreich zu einem wesentlichen Geschäftsfeld zu machen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin loyal, ehrgeizig und bleibe so lange an einer Sache, so lange ich etwas bewegen kann. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Im Vorfeld habe ich für jede Position ein sogenanntes Anforderungsprofil. Wenn es gilt, eine Position zu besetzen, stelle ich anhand dieses Profils fest, welche Fähigkeiten und Fertigkeiten zumindest theoretisch benötigt werden, um idealerweise dem Anforderungsprofil gerecht zu werden. Daraus ergibt sich eine Job Description, und gemeinsam mit unseren Spezialisten im HR-Bereich versuchen wir dann, geeignete Kandidaten durch internes und externes Recruiting zu finden, wobei ich in der Regel vorselektieren lasse. Extrem wichtig ist mir dann, in einem persönlichen Gespräch festzuhalten, ob und wie gut sie/er in unser Team paßt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Mein Ziel ist, daß sich meine Mitarbeiter selbst motivieren. Es macht aus meiner Sicht am meisten Sinn, dem Mitarbeiter meine Erwartungshaltung bzw. jene des Unternehmens zu vermitteln. Diese Erwartungshaltung versuchen wir gemeinsam in Leistungsziele zu formulieren. Die aus meiner Sicht schönste Motivation des Mitarbeiters ist dann die Zielerreichung. Hinzu kommen immer wieder gemeinsame Veranstaltungen, wo zum Teil gefeiert, aber auch ernsthafte Kritik geübt wird, wenn etwas nicht funktioniert. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich glaube, daß wir in der Finanzdienstleistungsbranche ein sehr attraktiver Arbeitgeber sind, weil wir unseren Mitarbeitern ausreichende Möglichkeiten anbieten, die üblicherweise von anderen konservativen Finanzdienstleistungsunternehmen nicht geboten werden. Wir sind als Versicherungsgruppe in Österreich in den letzten beiden Jahren mit Abstand führend und im Vergleich zu anderen Versicherungen ertragsstärker. Wir sind eingebettet in ein internationales Unternehmen und messen uns mit den Weltbesten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bin tendenziell ein Workaholic, und lange Arbeitstage belasten mich nicht. Ich versuche jedoch, zumindest am Wochenende etwas mit meinen Kindern zu unternehmen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Am erfolgreichsten sind jene Mitarbeiter, die sehr kritisch sind. Ich würde jedem Mitarbeiter, der in ein Unternehmen eintritt, raten, alles kritisch zu hinterfragen,

sich einzubringen und durchaus auch Kollegen, die hierarchisch höhergestellt sind, in einer netten Art und Weise inhaltlich Paroli zu bieten - wenn man von seinem Standpunkt überzeugt ist -, sowie jegliche Entwicklungschancen wahrzunehmen und mutig zu sein. Ich würde mir auch bei der Wahl des Arbeitgebers gut anschauen, was das Unternehmen in die Entwicklung und Weiterbildung der Mitarbeiter zu investieren bereit ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es gibt für mich zwei Möglichkeiten: entweder etwas völlig anderes zu tun, oder dem Thema Betriebliche Altersvorsorge, das mir an sich Spaß macht, treu zu bleiben. Neben diesem Thema würde mich insbesondere die Leitung einer großen Vertriebsorganisation interessieren, die eine echte Herausforderung darstellt. Ich arbeite sehr gerne mit vielen Menschen zusammen. **Ihr Lebensmotto?** Entweder ich mache etwas ordentlich oder gar nicht.

✱ Cvörnjek Richard

● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: CVR Spedition & Lagerlogistik GmbH., 8051 Graz, Judendorferstraße 1. Geboren - Datum, Ort: 18. November 1960, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Kinder: Nadine (1987) und Richard (1990). Hobbies: Familie, Motorsport, Kartrennen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der CVR Spedition GmbH, Geschäftsführer der Transporte Cvörnjek GmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volksschule in Semriach und anschließend die Hauptschule und das Polytechnikum in Graz. Von 1976 bis 1980 absolvierte ich die Lehre zum Allgemeinmechaniker bei Steyr-Daimler-Puch in Graz. Nach Abschluß dieser Ausbildung war ich bis 1988 bei Steyr-Daimler-Puch als Kraftfahrzeugtechniker für Reparaturen an Lastkraftwagen und Autobussen beschäftigt. Mein Vater führte währenddessen gemeinsam mit meiner Mutter ein Transportunternehmen in Semriach und bediente dabei als Hauptkunden die Papierfabrik Leykam. Als Leykam die Produktion erweiterte, suchte das Unternehmen einen Partner im Transportbereich, der sämtliche Transportagenden im Papierbereich übernehmen konnte. Ich beschloß daher 1988, Steyr-Daimler-Puch den Rücken zu kehren und in das väterliche Unternehmen einzusteigen, um diese Herausforderung anzunehmen. Wir gründeten 1989 eine GmbH, stockten unseren Fuhrpark auf das Doppelte auf, und in den darauffolgenden Jahren entwickelte sich eine vertrauensvolle Geschäftsbeziehung zwischen der Konzernleitung bei Leykam und mir als Jungunternehmer. Zur gleichen Zeit äußerte man bei Leykam den Wunsch, auch in Ungarn neue Wege im Transportbereich zu gehen. Man wollte den LKW von der Straße wegbringen. In der Absicht, dieses Problem zu lösen, fuhr ich kurz entschlossen nach Budapest und suchte eine Lagerhalle mit Bahnanschluß, die für die gewünschten Zwecke geeignet war. Ich wurde auch rasch fündig. Über meinen Steuerberater erhielt ich Kontakt zu Herrn Dr. Attila Deszö, einen Rechtsanwalt in Ungarn, und 1990 gründete ich mit seiner Hilfe die Spedition Export - Import CVR Transport KFT, die heute ihren Sitz in Budapest hat. Bis 2001 führte mein Bruder das Unternehmen in Ungarn als Prokurist, mittlerweile habe ich ihm das Unternehmen überschrieben. In Österreich konzentrierte ich mich auf die Schaffung von Lagerflächen vor Ort, um Zeitungsdruckereien jederzeit kurzfristig mit Papier beliefern zu können. 1991 baute ich in Semriach eine 1.500 Quadratmeter große Lagerfläche. 1993 mieteten wir das erste Lager am Grazer Ostbahnhof, bald ein weiteres in der Angergasse an. Als unsere Lager drohten, aus allen Nähten zu platzen, errichteten wir 1996 in der Gradnerstraße ein 4.000 Quadratmeter großes Lager und ließen die anderen Lager in Graz auf. 2002 war auch dieses Lager wieder zu klein, und wir fanden den jetzigen Standort hier in der Judendorferstraße mit 12.000 Quadratmeter Lagerfläche und einer Gesamtfläche von rund 18.000 Quadratmetern. Ich beschloß, die gesamte Lagerlogistik und auch die Büros auf diesen Standort zu verlegen. In Semriach befindet sich heute das Transportunternehmen Transporte Cvörnjek GmbH mit Werkstätten und LKW-Waschanlage. Mit 1. August 2005 übernahmen wir die ehemalige Nock-Spedition in Leoben samt 64 Mitarbeitern und gründeten die CVR Spedition GmbH Leoben. Ich kann heute mit Stolz sagen, daß es weltweit keinen Papiererzeuger gibt, der nicht über CVR liefern würde.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Ziele zu erreichen und das zu schaffen, was ich mir vorgenommen habe. Auch zu sehen, daß ich viele Mitarbeiter beschäftige, die durch ihre Tätigkeit in meiner Firma ihre Familien ernähren können, ist für mich ein großer Erfolg. Natürlich ist der wirtschaftliche Erfolg wichtig, aber am meisten bedeuten mir die Menschen, meine Mitarbeiter. Im privaten Bereich bedeutet Erfolg für mich ein glückliches Familienleben **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Grundeinstellung, das umzusetzen, was ich mir vorgenommen habe, war ausschlaggebend für meinen Erfolg. Konsequenz bei der Umsetzung meiner Vorhaben, Ehrlichkeit gegenüber den Kunden und Handschlagqualität sind wesentliche Grundsätze, die mein Unternehmen zum Erfolg geführt haben. Hinzu kommt, daß meine Frau hinter mir steht, mich immer unterstützt und auch Entbehrungen auf sich genommen hat. Meine Frau ist heute Prokuristin in allen drei Firmen und macht ihre Arbeit genau und gewissenhaft. Sie ist ein wesentlicher Bestandteil unserer Firma, und wir ergänzen uns wunderbar. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine ganz wesentliche Rolle, denn Erfolg in einem Betrieb ist nur gemeinsam möglich. Es ist mir ganz wichtig, meine Mitarbeiter gut zu behandeln. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Als ich die Spedition Nock in Leoben samt Mitarbeiterstamm übernahm, eilte mir bereits der Ruf eines fairen Chefs voraus, und als ich dort ankam und den Mitarbeitern vorgestellt wurde, klatschten alle. Ich erklärte den Mitarbeitern die Ziele und machte sie

mit unserer Unternehmensphilosophie vertraut. Damit habe ich erreicht, daß heute alle Mitarbeiter an einem Strang ziehen. Ich gebe meinen Mitarbeitern das Gefühl, daß ich für sie da bin, und sie können mich immer fragen und mit jedem Anliegen zu mir kommen. **Ihr Lebensmotto?** Offenheit und Ehrlichkeit sind das Um und Auf im Leben.

✱ Daller Walter

● Zur Person

Beruf: Kfz-Techniker. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Walter Daller Auto-Elektrik., 4780 Schärding, Bahnhofstraße 48. Geboren - Datum, Ort: 18. Februar 1969, Schärding. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Elke Schwarzgruber. Kinder: Philipp (2002). Hobbies: Fußball.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Kfz-Elektriker (heute Kfz-Techniker) im Betrieb meines Onkels in Schärding. Nach erfolgreich bestandener Gesellenprüfung sammelte ich sieben Jahre lang praktische Erfahrungen in meinem Beruf. Danach, das war im Jahr 1999, entstand bei mir das Bedürfnis, mich beruflich zu verändern. Ich wollte mich weiterbilden oder mich eventuell auch selbständig machen. Da es zeitlich auch für meinen Onkel eine günstige Gelegenheit war, machte er mich den Vorschlag, seinen Betrieb zu übernehmen. Nach kurzer Zeit der Überlegung faßte ich den Entschluß, diesen Schritt zu unternehmen. Ich legte die Unternehmerprüfung ab und führe den Betrieb nun seit Ende 1999 selbständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg sieht man meiner Erfahrung nach anders, wenn man Arbeitnehmer ist. Als Unternehmer hat man sich zwar mit vielen anderen Dingen zu beschäftigen, man hat aber auch eine Fülle von Chancen, die ein Arbeitnehmer einfach nicht hat, vor allem in finanzieller Hinsicht, sofern man fähig ist die richtigen Entscheidungen zu treffen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als erfolgreich, doch ich stelle mir immer wieder die Frage, wie sich Erfolg im eigenen Leben zeigt. Meine Priorität liegt nicht darauf, den Erfolg durch Statussymbole nach außen zu präsentieren, mir ist es wichtig, in meinem Leben die Dinge genießen zu können, die mir wichtig sind, und mit dem Erreichten auch zufrieden sein zu können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Für mich gilt absolut das Motto: „Der Kunde ist König". Unsere Kunden müssen spüren, daß meine Mitarbeiter und ich bei den Produkten, die wir anbieten, absolut kompetent sind und bei jeder Frage Auskunft geben können. Kunden sind eher gewillt, den Preis für ein Produkt zu akzeptieren wenn sie als Gegenleistung dafür einen Ansprechpartner für Fragen haben, ohne daß dann wieder extra Kosten entstehen. Ich als Person bin ehrgeizig und setze mir ein bestimmtes Ziel. Wenn ich dieses erreicht habe, bin ich darüber aber glücklich und zufrieden. Ich bin kein Gehetzter. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Da ich darauf achte, ein gesundes Maß an Ausgewogenheit zwischen beruflicher Anforderung und Privatleben in meinem Leben zu finden, kann ich die Herausforderungen des beruflichen Alltags bestens bewältigen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab dem Zeitpunkt, als ich in meinem eigenen Betrieb tätig war und merkte, daß ich in der Lage bin, meine Ideen so umzusetzen, daß daraus betrieblicher Erfolg entsteht, fühlte ich mich erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine absolut erfolgreiche Entscheidung war die Entscheidung zur Selbständigkeit. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Hier muß ich vor allem an meinen Stiefvater denken, der in seinem Beruf eine Führungsposition erreichen konnte. Dadurch wurde bereits als Junge mein Ehrgeiz wach, ebenfalls im Beruf etwas zu erreichen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Als Unternehmer wird man doch anderes von seinem Umfeld gesehen als vorher. Dadurch steht man mehr im Blickpunkt der Bevölkerung, und wenn der Betrieb floriert, bekommt man durchaus Anerkennungen für seine Leistung. Vor allem im ländlichen Bereich ist das ein Thema. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es ist gerade in unserer Branche nicht leicht, einen Kunden in die Werkstätte zu bringen, da es nun einmal keinen Spaß macht Geld für Dinge auszugeben, die Notwendigkeiten sind. Deshalb habe ich mich in meinem Betrieb darauf verlegt, Dinge anzubieten die dem Kunden Freude bereiten und die er besitzen will. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Es ist sehr wichtig, gute Mitarbeiter zu haben. Doch gerade in einem kleinen Betrieb wie dem meinen ist es enorm wichtig, als Chef ständig präsent zu sein. Viele Kunden bevorzugen nun einmal den Kontakt mit dem Chef. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Es ist sicher nicht einfach, zu guten Mitarbeitern zu kommen. Einen Mitarbeiter habe ich mir ganz bewußt ins Team geholt, weil ich wußte, daß er eine hochqualifizierte Top-Kraft ist. Die anderen habe ich dadurch ausgewählt, daß ich sie mir angesehen habe, wobei ich dabei neben den fachlichen Kriterien auf meine Menschenkenntnis gehört habe. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich habe den Betrieb neben klassischen Angeboten rund um die Autoelektrik verstärkt auch auf den Verkauf und die Beratung im Sektor der Mobilfunkanbieter ausgeweitet. Außerdem betreibe ich einen sehr erfolgreichen Handel mit Elektronikteilen in ganz Österreich. Dies sind ganz spezielle Produkte im Kfz-Bereich, die ich teils selbst herstelle und teils importiere. Dadurch habe ich einige Produkte, auf die meine Mitarbeiter und ich absolut spezialisiert sind und die uns von anderen Betrieben abheben. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Konkurrenz belebt das Geschäft. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich arbeite heute sicher mehr als früher, und auch in meiner Freizeit kreisen meine Gedanken rund um den Betrieb, doch in Summe kommt sowohl mein Privatleben als auch mein Beruf auf ein lebenswertes Maß. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Für meine Mitarbeiter wie auch für mich selbst ist Fortbildung ein ständiges Thema, da es vor allem im Elektronik- und Telekommunikationsbereich ständig Neuerungen gibt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn ich an meine eigene Laufbahn denke, so bin ich heute der Meinung ich hätte den Schritt in die Selbständigkeit bereits fünf Jahre früher machen sollen. Mit den Erfahrungen, die ich jetzt gemacht habe, sehe ich, welches Potential in einem eigenen Betrieb stecken kann, und dieses Potential hätte ich schon viel eher nützen können. Einen Betrieb in meiner Branche von Null weg zu beginnen würde ich in dieser Zeit in meiner Region eher nicht empfehlen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, am Markt in der heutigen Form zu bestehen, unsere Position dabei natürlich kontinuierlich zu festigen und ständig die neuesten Produkte anzubieten.

Copyrighted material

✱ Danaj Luan

„Jeder Mitarbeiter sollte wissen, daß mein Erfolg auch seiner ist und umgekehrt."

● Zur Person

Beruf: Tischler. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Vila Parkettboden GmbH., 1210 Wien, Kinzerplatz 3/1/8. Geboren - Datum, Ort: 13. April 1957, Delvine/Albanien. Familienstand: Verheiratet mit Gastere. Kinder: Ermal (1981) und Mathilda (1986). Eltern: Haseni und Hava. Hobbies: Firma.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich die Grundschule in Delvine, Albanien, absolvierte hatte, kam ich nach Österreich und erlernte den Beruf des Tischlers. Ich arbeitete insgesamt 14 Jahre in diesem Beruf und machte mich dann mit der Gründung der Vila Parkettboden GmbH selbständig. Meine Firma beschäftigt sich vor allem mit der Produktion von Parkettböden, Holztreppen, Türen und Fenstern aus Holz sowie Küchen. Ich beschäftige zur Zeit acht Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wichtig ist mir einerseits wirtschaftlicher Erfolg, der mit der Sicherung der Arbeitsplätze meiner Mitarbeiter untrennbar verbunden ist, und andererseits das Wohlergehen meiner Familie, wobei Gesundheit in meinen Augen ein sehr wichtiger Faktor ist. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß meine Konsequenz, Ziele zu erreichen, bis heute mit ausschlaggebend für meinen Erfolg ist. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist meiner Meinung nach der bessere Weg. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Die Adoption unseres Sohnes Ermal vor sieben Jahren, hat das Leben von meiner und mir in ungeahnt positivem Sinne verändert. Er ist heute 24 Jahre alt, und ohne ihn hätte ich meinen Erfolg wohl nicht erreichen können. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle, denn sie stellen ein ausgezeichnetes Team dar, ohne das der Erfolg dieses Unternehmens nicht denkbar wäre. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Jeder Mitarbeiter sollte wissen, daß mein Erfolg auch seiner ist und umgekehrt. Wenn diese Prämisse verinnerlicht wird, sollte eigentlich nichts mehr schiefgehen können. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich bemühe mich um ein gutes, kollegiales und vor allem persönliches Verhältnis zu jedem einzelnen Mitarbeiter, und in diesem Klima hat Demotivation keinen Platz. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die hohe Qualität unserer Dienstleitungen und das gute Preis-/Leistungsverhältnis gehören zu den wesentlichsten Stärken meines Unternehmens. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich verhalte mich gegenüber meinen Mitbewerbern sehr offen und positiv. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe für mein Privatleben leider sehr wenig Zeit. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Für das Jahr 2006 habe ich mir einige Fortbildungsmaßnahmen vorgenommen und hoffe dafür die Zeit zu finden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate, bei allem, was man unternimmt, menschlich zu bleiben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, weiterhin für den Erfolg meiner Firma zu sorgen, um meiner Familie und meinen Mitarbeitern eine gesicherte Zukunft zu gewährleisten.

✱ Danhel Karl

● Zur Person

Beruf: Steinmetzmeister. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Danhel KG - Steinmetzbetrieb, Kunststeinerzeugung., 2831 Scheiblingkirchen, Bundesstraße 42. Geboren - Datum, Ort: 12. Februar 1965, Scheiblingkirchen. Familienstand: Verheiratet mit Petra. Kinder: Sophie (2000) und Theresa (2002). Eltern: Gertrude und Karl. Hobbies: Fotografieren, Familie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß der Volks- und Hauptschule in Scheiblingkirchen absolvierte ich die vierjährige Fachschule für Steinmetze in Hallein, Salzburg, die einzige Steinmetzfachschule in Österreich. Anschließend arbeitete ich mehrere Jahre im elterlichen Betrieb, der von meinem Urgroßvater Karl Danhel gegründet worden war. Vor der Meisterprüfung im Jahr 1989 erwarb ich zwei Jahre Berufserfahrung in einer leitenden Tätigkeit in einem großen Steinmetzbetrieb in Salzburg mit nahezu 30 Mitarbeitern, wo ich sehr viel für meine spätere Berufslaufbahn lernte. Im Jahr 1993 übernahm ich gemeinsam mit meinem Bruder in vierter Generation die elterliche Firma. Mein Vater ist heute noch im Betrieb tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meinen Lebensunterhalt zu verdienen und meine Familie ernähren zu können. Ich möchte mir auch genug Zeit für meine Kinder nehmen können, um sie aufwachsen zu sehen. Meine Familie ist für mich mein Hobby und mein Lebensinhalt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin mit meinem Leben zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wir sind ein Familienbetrieb, und es ist wichtig, daß jeder seinen Kompetenzbereich kennt und mit Fleiß und Disziplin seine Verantwortung wahrnimmt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Prägend für meinen Lebensweg waren sicherlich meine Vorfahren. Wenn der Betrieb sich nicht schon seit Generationen im Besitz unserer Familie befinden würde, wäre ich wohl kein Steinmetz geworden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter sind wesentlich am Erfolg beteiligt, und ich kann mich voll auf sie verlassen. Es ist in unserer Sparte besonders wichtig, mit einem guten Team zu arbeiten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Unsere Mitarbeiter haben schon bei uns gelernt und sind daher optimal für unseren Bedarf ausgebildet. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Meinung ist, daß man in sein Personal investieren muß, was nicht immer billig ist, aber sich à la longue in jeder Hinsicht bezahlt macht und die Mitarbeitermotivation und Arbeitsbereitschaft sehr fördert. Das ist uns allerdings nur deshalb möglich, weil wir eine geringe Anzahl von Mitarbeitern haben. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind klein und wendig und können sehr gut auf den Kunden eingehen. Wir bieten rasche Lieferzeiten, und ich kann dem Kunden schon vorher genau zeigen, wie der Stein aussieht, aus welchem sein Endprodukt geschnitten wird. Zudem investieren wir ständig, um immer auf dem letzten Stand der Technik zu sein. Wir arbeiten sauber und ordentlich, was der Kunde auch sieht und anerkennt. Wir leben nur von Mundpropaganda.

Zudem fertigen wir nicht nur Grabsteine, sondern sind auf Natursteinverarbeitung und Kunststeinerzeugung für Bau und Denkmal spezialisiert. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Im Steinmetzgewerbe ist die Konkurrenz sehr stark, und die Beziehungen sind eher angespannt. Viele Steinmetzbetriebe produzieren gar nicht mehr selbst, sondern kaufen fertige Billigprodukte aus China oder Indien. Die Konkurrenten haben uns jedoch gut trainiert. Denn als kleiner Familienbetrieb muß man sich erst gegen die Großbetriebe behaupten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Wohnung befindet sich in der Nähe des Betriebes. So ist es mir immer wieder möglich, auf unsere beiden kleinen Kinder aufzupassen, wenn meine Frau anderweitig beschäftigt ist. Es klappt generell recht gut, Beruf und Privatleben unter einen Hut zu bringen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Es ergibt sich immer wieder der Bedarf für Fortbildungsmaßnahmen. In vielen Fällen ist es in unserem Gewerbe jedoch notwendig, sich anhand von Anleitungen in Eigenregie weiterzubilden bzw. sich neue Entwicklungen selber zu erarbeiten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde der nächsten Generation raten, jedes Wissen, das in der Schule oder im Leben gratis vermittelt wird, prinzipiell aufzusaugen und sich für alles zu interessieren. Wenn man dazu noch tüchtig ist und umweltbewußt lebt, wird man im Leben besser vorankommen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich wünsche mir, später etwas weniger Arbeit und mehr Zeit für meine Hobbies zu haben. Ich fotografiere sehr gerne und bin sehr von großen Objektiven angetan, die mir jedoch derzeit noch etwas zu teuer sind. Ich fotografiere zum Beispiel gerne Schmetterlinge, aber dafür benötigt man Zeit und die richtige Ausrüstung.

✱ Danner Rudolf OStR Dipl.-Ing. Dr.

● Zur Person

Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeinde Rohrendorf bei Krems., 3495 Rohrendorf, Obere Hauptstraße 6. Geboren - Datum, Ort: 5. April 1944, Altenberg bei Linz. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Andrea (1969) und Alexandra (1974). Eltern: Josef und Karoline. Schöpferische Akte: Biologischer Weinbau (Dissertation). Ehrungen: Träger der Akademischen Palme - Frankreich, Träger des Ehrenringes der Gemeinde und Ehrenbürger der Gemeinde Rohrendorf. Mitgliedschaften: ÖVP, Weinbruderschaften Krems, Balatonfüred-Czopak und Sion. Hobbies: Wein, Weinreisen, Bücher, Theater. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Leiter der Weinbauschule Krems, 3500 Krems, Wienerstraße 101.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich legte am Jesuitenkollegium Aloisianum in Linz, einer Mittelschule mit humanistischer Prägung, die Matura ab. Anschließend absolvierte ich ein Studium an der Universität für Bodenkultur in Wien, Fakultät für Landwirtschaft. Berufliche Stationen waren die Voest Alpine - Hütte Krems, wo ich als Techniker und Berater für pflanzliche Belange beschäftigt war, sowie die Firma Epro, wo ich als Pflanzenschutzberater tätig war. Seit 1976 fungiere ich als Lehrer - unter anderem in den Gegenständen Pflanzenbau, Betriebswirtschaft, Buchführung und Politische Bildung - an der Weinbauschule Krems, die ich seit 1989 leite. 1985 promovierte ich mit einer Dissertation über den biologischen Weinbau. 1990 war ich Mitbegründer des Netzwerkes Europäischer Weinbauschulen in Beaune (Burgund), als dessen Präsident ich 1999 und 2000 fungierte. Von 1980 bis 1995 und seit 2000 bin ich, parallel zu meiner beruflichen Tätigkeit, im Gemeinderat der Gemeinde Rohrendorf bei Krems, wobei ich von 1980 bis 1985 als Vizebürgermeister - zuständig für Sport und Kultur - fungierte und von 1985 bis 1995 das Amt des Bürgermeisters bekleidete, das ich wiederum seit 2000 innehabe. Zu den besonderen Leistungen auf kommunaler Ebene zählen der Bau der Wasserleitung, der Weinlandhalle und des Gemeindehauses sowie die Sanierung der Volksschule.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, gesteckte Ziele ohne Einbuße von Lebensqualität zu erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Neben meinem Studium, das mir eine solide Basis für meinen Beruf bot, war mein unbändiger Wille, mich in die Gesellschaft einzubringen, wesentlich. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Es gibt nur menschliche Probleme, und diese lassen sich auch nur von Menschen lösen. Ich persönlich schätze mich als einer jener Menschen ein, die willens sind, mit Unterstützung ihrer Mitmenschen Probleme aus der Welt zu schaffen. Wichtig ist es, so rasch wie möglich Hintergrundinformationen zu erhalten und schnell zu entscheiden. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Imitation ist nie zielführend, Identifikation ist ein Teil des Erfolges. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich habe versucht, im Interesse der Lehrer, der Bediensteten und der Schüler Entscheidungen herbeizuführen. Alle sollen sich mit dem Alltagsleben identifizieren können. Innerhalb der Gemeinde, im politischen Bereich, ist es wichtig, daß alle Kräfte dem wirtschaftlichen, gesellschaftlichen und kulturellen Leben dienlich sind. In der Symbiose werden die eingebrachten Energien effizienter. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In meinem näheren Umfeld sehe ich keine Probleme. Europaweit erachte ich jedoch den Untergang der traditionsreichen bäuerlichen Kultur, die auch Österreich auszeichnet, als Problem. Die kleinstrukturierte ländliche Kultur wird an der Globalisierungsfalle zugrunde gehen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Eine ganz große. Jedes Unternehmen, ob Gemeinde oder Schule, benötigt Mitarbeiter mit sozialer Kompetenz und persönlicher Motivation, um erfolgreich zu sein. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In erster Linie nach sozialer Kompetenz und Teamfähigkeit, in zweiter Linie nach fachlicher Qualifikation. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Mit genau festgelegten Tätigkeitsfeldern, Mitspracherecht und der Schaffung von friktionsfreien Räumen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Zeitweise gibt es lange Arbeitstage, an denen ich meinen beruflichen Aufgaben nachzukommen habe. Während eines Arbeitsjahres muß es allerdings auch genügend Freiraum für private Interessen geben. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Fortbildung ist ein wichtiges Element in meinem Leben, sie erfolgt über Kurse, über die Lektüre von Fachliteratur, und heute mehr denn je über das Internet. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Zunächst den Besuch einer Lebensschule: Wir benötigen Menschen mit höchster sozialer Kompetenz - der Mensch soll in der Lage sein, teamfähig zu handeln, Konflikte zu lösen und sich kameradschaftlich und

solidarisch in die Gesellschaft einzubringen. Dann den Besuch einer Schule, die Fachkompetenz vermittelt: eine berufliche Ausbildung ist wichtig - ob diese an einer Berufsschule oder Universität erfolgt, ist egal. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mensch zu bleiben.

✱ Daxberger Reinhard

● Zur Person

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Tischlerei Daxberger, Wohnqualität aus Meisterhand., 4942 Gurten, Dorf 20. Geboren - Datum, Ort: 19. September 1974, Ried im Innkreis. Familienstand: Verheiratet mit Silvia. Kinder: Rafaela (1994), Jeanine (1998) und Vivienne (2001). Eltern: Anneliese und Herbert. Schöpferische Akte: Musterschutz auf Oberflächenstrukturen bei Holzböden, Patentphase auf Rollbodensystem für Parkettböden.

„Es ist nie gut, auf denselben Zug aufzuspringen, auf dem schon viele andere fahren."

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte nach der Hauptschule die HTL in Hallstatt und trat nach erfolgreichem Abschluß in den Betrieb meines Vaters ein, um meiner theoretischen Ausbildung die Tischlerlehre folgen zu lassen. Nach der Gesellenprüfung arbeitete ich einige Jahre als Tischlergeselle und besuchte in dieser Zeit viele Fortbildungskurse, wobei für mich persönlich die Weiterbildung in EDV sehr wichtig war. Auch ein Kurs für Unternehmensentwicklung, der sich über ein Jahr erstreckte, brachte mir enorm viel. Zwei weitere Jahre besuchte ich die Fachakademie für Innenausbau/Raumgestaltung des WIFI Linz, die ich mit Diplom abschloß. Im Designbereich besuchte ich darauf aufbauend noch weitere Kurse. Seit 2004 bin ich im väterlichen Betrieb als Geschäftsführer tätig und werde den Betrieb in nächster Zukunft zur Gänze übernehmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich langfristig gesehen, daß ich meine Familie ernähren kann und daß es mir bei der Arbeit, die ich ausführe, persönlich gut geht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich daran denke, was wir bisher mit unserem Betrieb erreicht haben, sehe ich mich natürlich als erfolgreich. Doch ich habe noch so viele Pläne und Ziele, daß mein Hunger nach weiteren Erfolgen noch lange nicht gestillt ist. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wir wollen keine normale Firma mit normalen Produkten sein. Um mit den einzigartigen Produkten unseres Betriebes, den strukturierten Oberflächen bei Holzböden und dem rollbaren Holzfußboden, gut in den Markt gehen zu können, arbeiten wir seit etwa zwei Jahren mit einer Marketingfirma zusammen, die uns sehr gute Hilfestellung leistet. Dadurch ist ein von Anfang an professioneller Auftritt möglich, der meiner Meinung nach ein wesentlicher Kick für den Erfolg unsers Betriebes war und ist. Die Schublade ist voll mit neuen Ideen, die bereits marktfähig sind und nur noch auf die Umsetzung warten. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Da mein Betrieb nicht in der Lage wäre, unsere Produkte in der Menge und Verbreitung, wie wir sie anstreben, zu vertreiben, haben wir uns weltweit Partner gesucht, die auf diesem Gebiet Profis sind. Jeder soll zum Erfolg den Beitrag in jenem Feld leisten, auf dem er sich am besten auskennt. Das funktionierte von Anfang an gut mit der Zusammenarbeit mit unserer Marketingfirma, und es funktioniert gut im weltweiten Vertrieb. Ich entwickle die Ideen und die Produkte, die wir selbst produzieren. Da wir hier oft an den Möglichkeiten der technischen Geräte scheiterten, war es nötig, spezielle Maschinen zu konstruieren, die unsere Produkte fertigen können. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Für mich persönlich sind es zwei Paar Schuhe, erfolgreich zu sein und sich erfolgreich zu fühlen. Ich bin mit meinem Betrieb sehr wohl erfolgreich, darüber gibt es keinen Zweifel, doch erfolgreich fühle ich mich noch nicht. Dazu habe ich noch zu viele Pläne, die ich umsetzen will. Wenn ich alle meine kurzfristigen Ziele betrachte, spreche ich sehr wohl von Erfolg, doch es ist noch zu bald, ein Resümee zu ziehen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Da es in der Produktion der Böden auch Restmaterialien gibt, die nicht mehr zu verwenden sind, überlegte ich mir, was damit noch anzufangen sein könnte. So hat sich ein neues Produkt entwickelt, das mittlerweile ebenfalls einen nicht unwesentlichen Beitrag zum Betriebserfolg leistet. Heute gehören zu unserer Produktpalette edle Glasuntersetzer und Tischsets für gehobenes Ambiente. Wir bieten außerdem Badematten aus Holz, und auch diese Idee findet großen Anklang. Glücklicherweise waren bisher alle meine Entscheidungen von der Tendenz her richtig. Mein Leitspruch lautet außerdem, daß es kein Aufgeben gibt, egal welche Hürden zu meistern sind. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ganz klar Originalität. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater ist mir ein großes Vorbild, was die handwerkliche Seite meines Berufs anbelangt. In Bezug auf Marketing hat mich unter anderem der Chef der Firma Antipodes, Herr Markus Gerhartinger, wesentlich geprägt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wenn ich mit unseren Großhändlern spreche, die oft alteingesessene Händler im Hochpreissegment sind und unsere Produkte sehr hoch schätzen, ist dies eine sehr hohe Anerkennung für unsere Firma. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Während viele andere Betriebe in unserer Branche über schlechten Geschäftsgang klagen, aber keine neuen Produkte entwickeln, stecken wir unsere Energie lieber in die Entwicklung neuer Ideen. Der Erfolg gibt uns recht, deshalb denke ich, daß so mancher Mißerfolg stets selbstgemacht ist. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Diejenigen, die Einblick in die Branche haben, erkennen sehr wohl den Wert und die Kraft unserer Produkte. Andere Personen, die wenig Ahnung von diesem Segment haben, denken vielleicht manchmal, daß wir uns mit Spinnereien beschäftigen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere nie mit Geld, da mir dieses Mittel zu kurz greift. Langfristig motiviere ich mit einem sicheren Arbeitsplatz. Ich denke außerdem, ein Chef zu sein der für alle Anliegen ein offenes Ohr hat. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** 2001 begannen wir in unserem Betrieb mit strukturierten Oberflächen bei Holzböden zu arbeiten, und dies hat uns ein Segment eröffnet, das es in dieser Form sonst nicht gibt. Inzwischen bieten wir sieben verschiedene Oberflächenstrukturen, die patentiert sind. Seit Jänner 2005 gibt es den ersten rollbaren Holzfußboden, der von der Rolle weg ähnlich wie ein Teppichboden verlegt werden kann. Wir bieten diese Ausführung in drei verschiedenen Holzarten an, und auch diese Idee ist geschützt. Seit wir uns auf diese Produkte spezialisiert haben, haben wir natürlich kaum mit Konkurrenz zu tun, da wir ein einzigartiges Produkt verkaufen, das wir weltweit verkaufen - und die Marktentwicklung sieht derzeit sehr positiv aus. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Fortbildung war immer ein wichtiger Teil meines Berufslebens. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste**

Copyrighted material

Generation weitergeben? Es ist nie gut, auf denselben Zug aufzuspringen, auf dem schon viele andere fahren. Gut ist es, sich etwas einfallen zu lassen, wo man nicht so stark vergleichbar ist und sich seinen eigenen Markt erobern kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein größtes Ziel ist es, über mich einmal sagen zu können, alle meine kleinen Ziele so definiert zu haben, daß ich dadurch mein großes Ziel erreichte.

✱ Deix Margareta Maria

● Zur Person

Beruf: Kaufmännische Angestellte. Funktion: Regionalstellenleiterin. Tätig bei: Wirtschaftskammer Steiermark, Regionalstelle Deutschlandsberg., 8530 Deutschlandsberg, Frauentaler Straße 53. Geboren - Datum, Ort: 31. Oktober 1958, Deutschlandsberg. Kinder: Rudolf (1982). Mitgliedschaften: ÖVP, Jagdschutzverein. Hobbies: Jagen, Wandern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Organisationsreferentin im Wirtschaftsbund, Lehrbeauftragte am WIFI.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura an der Handelsakademie Graz trat ich 1978 in die Wirtschaftskammer, Regionalstelle Deutschlandsberg, ein. Im Rahmen meiner Tätigkeit war ich mit sehr vielen Herausforderungen konfrontiert, konnte viele Seminare und Kurse absolvieren und mein Wissen immer weiter ausbauen. 1998 absolvierte ich die Ausbildung zur Lehrbeauftragten in der beruflichen Erwachsenenbildung und bin seit damals auch als Lehrbeauftragte an der Unternehmerakademie tätig. Nach einer Umstrukturierung übernahm ich im Jahr 2003 die Leitung der Regionalstelle der Wirtschaftskammer Deutschlandsberg.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist Erfolg mit einem starken Glücksgefühl gekoppelt. Für mich heißt es, eine Herausforderung sehr gut gelöst oder Wege zur Lösung aufgezeigt zu haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Hausverstand, der Glaube an mich selbst und das Wissen, daß ich alles in meinem Leben selbst gestalten kann, waren die ausschlaggebenden Faktoren. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Anfangs ja, aber jetzt nicht mehr. Ich werde heute genauso ernst genommen wie meine männlichen Kollegen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vorgänger in dieser Position hat mich besonders geprägt, da er mein Talent erkannte, mich förderte und mir die entsprechenden Entfaltungsmöglichkeiten gab. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Lehrlingsproblematik ist für die Wirtschaft nach wie vor ein großes Problem, an dem sich auch in nächster Zeit nur wenig ändern wird. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine wesentliche Rolle, da ich sehr teamorientiert bin. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die fachlichen Anforderungen müssen für die Stelle, die zu besetzen ist, grundsätzlich gegeben sein. Weitere Kriterien sind der erste Eindruck, dem ich sehr viel Bedeutung beimesse, das persönliche Gespräch und die Teamfähigkeit. Ich höre bei diesen Entscheidungen auch gerne auf meine Intuition. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Lob ist ein sehr guter Motivator. Aber ich übe, wenn nötig, auch sachliche Kritik. Weiters führe ich mit den Mitarbeitern regelmäßig persönliche Gespräche und beziehe sie auch in Entscheidungsprozesse ein. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärke ist die Verbundenheit mit der Region und mit unseren Mitgliedern. Eine weitere Stärke ist auch die persönliche Verankerung in der Region, da damit auch eine andere Ebene zu den Mitgliedern gegeben ist. Dieser persönliche Kontakt und unsere fachliche Kompetenz erleichtern die Problemlösung ganz wesentlich. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beruf und Privatleben kann ich sehr gut vereinbaren. Da bei mir sehr viele Veranstaltungen am Abend, am Wochenende und in der Freizeit stattfinden, muß mein Partner natürlich sehr tolerant sein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Um Erfolg zu haben, sollte man in alle Richtungen offen sein, das Leben als lebenslanges Lernen begreifen, alles hinterfragen und sich Neuem öffnen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, bei der Erfüllung der von unserer Organisation vorgegebenen Ziele im Spitzenfeld dabei zu sein und unsere Mitglieder bestmöglich zu betreuen. **Ihr Lebensmotto?** Ich lebe heute!

✱ Dengg Günther

● Zur Person

Beruf: Kfz-Mechanikermeister und Spenglermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Günther Dengg Auto-Handel-Werkstatt., 8523 Frauental, Ing.-Ludwig-Neumann-Straße 6. Geboren - Datum, Ort: 21. Oktober 1948, Groß St. Florian. Familienstand: Verheiratet mit Erika. Kinder: Gundula (1976) und Benjamin (1989). Eltern: Alois und Maria. Mitgliedschaften: Fußballverein, Feuerwehr, Jugend am Werk (Sponsor). Hobbies: Autos, Fußball, Tennis, Schifahren.

„Die Tatsache, daß meine Lehrlinge gute schulische Leistungen erbringen, bedeutet für mich Erfolg."

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Alter von 14 Jahren begann ich beim Autohaus Robinson KG in Graz die Lehre zum Kfz-Mechaniker. 1965 legte ich die Lehrabschlußprüfung ab. Im Jahr 1971 wechselte ich zur Firma Pugl, wo ich als Werkstättenmeister in der Spenglerei und Lackiererei tätig war. Im Jahr 1975 übernahm ich die Werkstättenleitung bei der Firma Vogl & Co in Graz, von 1984 bis 1987 leitete ich die Filiale der Firma in Leibnitz. Von 1987 bis 1991 war ich als gerichtlich beeideter Sachverständiger bei der Wiener Städtischen Versicherung AG tätig. 1991 entschied ich mich gemeinsam mit meiner Frau dazu, mich als Peugeot Vertriebspartner für den Bezirk Deutschlandsberg selbständig zu machen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich die Bestätigung für das bisher Erreichte. Auch die Tatsache, daß meine Lehrlinge gute schulische Leistungen erbringen, bedeutet für mich Erfolg. **Was war**

ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend war, daß meine Frau mir stets den Rücken stärkte und mich unterstütze, wo sie konnte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater, der aufgrund seiner Menschlichkeit sehr beliebt war, ist für mich ein großes Vorbild. Aber auch meine erste Frau hat meinen beruflichen Lebensweg sehr geprägt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Da die Mehrmarkenhändler im Vormarsch sind, wird es für Kleinbetriebe sehr wichtig sein, sich mehr auf den Dienstleistungsbereich zu konzentrieren. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Mitarbeiter stellen einen wichtigen Faktor für den Erfolg unseres Unternehmens dar. Wir können nur erfolgreich sein, wenn wir alle am gleichen Strang ziehen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich bilde viele Lehrlinge aus, die erst nach einer Schnupperzeit ausgewählt werden. Diese Methode hat sich bestens bewährt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich sehe uns als Dienstleister - daher legen wir großen Wert auf Service und die persönliche Betreuung und Beratung unserer Kunden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Jugend braucht keinen Rat, wir bräuchten ihn. Denn die Verantwortung für die Jugend tragen wir, und wir müssen ihr auch eine Chance geben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, den Erfolgsweg des Unternehmens fortzusetzen und der Jugend weiterhin Ausbildungsmöglichkeiten zu bieten. **Ihr Lebensmotto?** Mit beiden Füßen am Boden bleiben!

✱ Denifl Robert Mag.

● Zur Person

Beruf: Mittelschulprofessor an der HTL Fulpmes. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeinde Fulpmes., 6166 Fulpmes, Bahnstraße 6. Geboren - Datum, Ort: 17. Februar 1944, Fulpmes. Familienstand: Verheiratet mit Helga. Kinder: Birgit (1975) und Ludwig (1979). Eltern: Ludwig und Maria. Ehrungen: Verleihung des Titels Oberstudienrat. Mitgliedschaften: Schützen, Bergwacht. Hobbies: Bergwandern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Beteiligung an der Bäckerei Denifl KG, seit 30 Jahren Obmann des Abwasserverbandes.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Fachschule für Metallverarbeitung und war anschließend zwei Jahre lang in Fulpmes als Schlosser tätig. Dann besuchte ich die HTL für Werkzeug- und Vorrichtungsbau in Waidhofen an der Ybbs. 1966 hatte ich nach der Matura eine Tätigkeit in Aussicht, doch da ich im darauffolgenden Sommer in einem Eispulverwerk in Schweden sehr gut verdiente, schrieb ich mich an der Universität Innsbruck für Mathematik und Physik ein. Im elften Semester bat mich der damalige Direktor der Fachschule für Werkzeugbau, in der dort angesiedelten neu gegründeten HTL für Maschinenbau zu unterrichten. Seit dem Abschluß meines Studiums 1971 bin ich an dieser Schule tätig. Ich interessierte mich schon immer für Politik und bekam dabei auch einiges von meiner Mutter und ihren Geschwistern mit, die in diesem Bereich tätig waren. Ich erkannte, wie wichtig es ist, sich für seine Mitmenschen zu engagieren. 1976 wurde ich schon sehr jung Bürgermeister, da mein Vorgänger aus Altersgründen das Amt zurücklegte. Wir konnten damals sehr viel bewegen und tätigten große Investitionen, doch leider funktionierte die Verwaltung durch die Umstellung auf EDV-Betrieb noch nicht einwandfrei, was mir damals zum Verhängnis wurde. Ich mußte deshalb nach zehnjähriger erfolgreicher Tätigkeit in das Amt des Vizebürgermeisters wechseln und setzte mich in dieser Position nach wie vor weitere 18 Jahre lang für die Anliegen meiner Mitbürger ein. 2004 wurde ich letztendlich wieder zum Bürgermeister gewählt und konnte seither bereits einige Neuerungen durchsetzen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich ein Gefühl der Zufriedenheit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In der Politik ist es ein ständiges Auf und Ab, und ich habe damals aus meiner Niederlage gelernt, daß es nicht allein auf gute Arbeit ankommt, sondern auch auf die Vermarktung seiner Erfolge. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Manchmal gehe ich kritische Punkte zaghaft an, aber generell ist es sehr wichtig, einen geregelten Ablauf zu haben und seine Aufgaben zu kennen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich freute mich sehr über die bestandene Matura und finanzierte mir mein Studium selbst, da mein Vater früh verstarb. Ich führte daher schon in jungen Jahren ein selbständiges Leben und empfinde mich seitdem als erfolgreich. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Man soll über genug Selbstbewußtsein verfügen, um seine eigenen Vorstellungen zu verwirklichen, und nicht anderen nacheifern. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vorbild war mein Onkel, ein sehr intelligenter Mensch, der auch in der Politik tätig war. Er arbeitete vorher bei der Tiroler Tageszeitung, flüchtete während des Krieges ins Ausland und fand in der Pariser Botschaft eine Beschäftigung. Weiters prägten mich mein fleißiger Vater und meine Mutter, die mich, gezeichnet durch ihre Gefangenschaft während des Krieges, sehr liberal erzogen. Meine Mutter war eine sehr interessante Persönlichkeit, die jedem half, so gut sie konnte, und daher manchmal sogar bis zum Landeshauptmann vordrang. Sie gründete damals den AAB in Fulpmes und wäre als erste Frau in Tirol in den Gemeinderat eingezogen, wenn sich nicht der damalige Bürgermeister dagegen gewehrt hätte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Obwohl üblicherweise ein Bürgermeister als Obmann des Abwasserverbandes fungiert, wurde ich damals als Vizebürgermeister in dieses Amt gewählt, da man großes Vertrauen in mich hatte. Durch die gewissenhafte Ausübung einiger Ämter hatte ich großen Einfluß im gesamten Stubaital und schnitt bei den Wahlen immer recht gut ab, da ich einige Erfolge nachweisen konnte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich sehe Handlungsbedarf, was das Sterben der Dorfzentren betrifft. Junge Familien siedeln sich eher außerhalb der Gemeinde an, und es stehen immer mehr Häuser im Ortszentrum leer. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich bin bei den meisten Dorfbewohnern recht beliebt und interessiere mich auch für ihre Anliegen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem**

Erfolg? Ohne gute Mitarbeiter funktioniert kein Betrieb, und ich bin sehr zufrieden mit der Arbeitsleistung unserer Gemeindebediensteten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In unserer Gemeinde wählt der Gemeindevorstand die Mitarbeiter aus, und ich werde in diese Entscheidung involviert oder treffe dabei manchmal die endgültige Entscheidung. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter kennen ihren Tätigkeitsbereich, und ich lobe sie auch gerne, wenn sie ihre Arbeit gut machen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich glaube, daß mich meine Mitarbeiter ganz gut leiden können und meine Erfahrung schätzen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Fleiß, Verständnis füreinander und ein guter Zusammenhalt sind wesentlich, auch, sich für seine Mitarbeiter einzusetzen, seine Wurzeln zu kennen und auf die heimische Kultur zu achten. Ich bin meiner fleißigen Frau, die mich oft entbehren muß, sehr dankbar für ihre Unterstützung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Beruflich möchte ich den Jugendlichen ein größeres sportliches Angebot bieten, da ich sportliche Betätigung für sehr wichtig halte. Die Wiederbelebung des Ortskernes sowie einige andere Projekte, die kurz vor ihrer Verwirklichung stehen, möchte ich im Auge behalten. In privater Hinsicht wünsche ich mir, daß es meiner Familie weiterhin gut geht, und daß wir stets zusammenhalten.

✱ Despalmes Friedrich Mag.

● Zur Person

Beruf: Bühnen- und Kostümbildner. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Friedrich Despalmes, Bühnenbildner., 1040 Wien, Goldeggasse 30/8. Geboren - Datum, Ort: 28. Mai 1960, Wien. Eltern: Liliane und Friedrich. Hobbies: Singen, Theaterbesuche, Bildende Kunst, Spazieren gehen, Kochen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1978 an einer AHS und leistete gleich anschließend den Zivildienst ab. 1979 begann ich bei Lois Egg ein Studium an der Akademie der Bildenden Künste Wien in der Meisterschule für Bühnenbild. Bereits in meinem zweiten Studienjahr erhielt ich ein Engagement am Theater, und so konnte ich mir mein Studium mit regelmäßigen Tätigkeiten an Theatern selbst verdienen. 1983 schloß ich mein Studium mit dem Diplom als Bühnen- und Kostümbildner erfolgreich ab. Ich war als Theatermaler bei den Österreichischen Bundestheatern, den Salzburger Festspielen sowie in einem freiberuflichen Team tätig und absolvierte daneben eine musikalische Ausbildung in den Bereichen Klavier, Violoncello und Gesang (u.a. bei Hilde Rössl-Majdan und Gertrud Schulz). Während einer mehrjährigen Zusammenarbeit mit der Opernschule der Wiener Musikhochschule von 1982 bis 1987 konnte ich erste eigene Ausstattungen (Bühne und Kostüm) gestalten. Von 1987 bis 1996 wirkte ich im Arnold Schoenberg Chor Wien mit, neben zahlreichen Konzerten und CD-Aufnahmen unter anderem in szenischen Produktionen mit Abbado/Berghaus, Salonen/Sellars und Harnoncourt/Flimm. Ich gestaltete theaterspezifische Ausstellungen mit, und seit 1984 bin ich als freischaffender Bühnen- und Kostümbildner tätig. Seit dem Abschluß meines Studiums habe ich bisher in etwa 80 Inszenierungen in Österreich, Deutschland, Italien und Litauen mitgewirkt, meine letzten Projekte waren eine Produktion am Theater in der Josefstadt sowie eine Filmproduktion für ORF und arte im Rahmen des Mozartjahres.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich liebe meinen Beruf, da meine Arbeit interessant und schön ist. Ich arbeite gerne und sehe, daß ich so auf dem richtigen Weg bin. Mein Erfolg wirkt sich allerdings weniger in finanzieller Hinsicht aus, da der Beruf des Bühnenbildners nicht wirklich gut bezahlt ist, wenn man nicht an der Spitze steht. Ich kann von meiner Arbeit seit 25 Jahren gut leben, ohne reich geworden zu sein. Durch gute Kritiken und Wiederengagements an bestimmten Theatern fühle ich mich jedoch bestätigt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Innerhalb der Branche bin ich bekannt und werde immer wieder mit interessanten Aufträgen bedacht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Qualität meiner Arbeit, von der ich auch selbst überzeugt bin, war stets für meinen Erfolg ausschlaggebend. Ich liefere keine kompromißlosen Ideen ab, sondern gehe speziell auf jede Inszenierung ein. Meine Bühnenbilder sind stets auf das Stück bezogen und korrespondieren mit der Arbeit des Regisseurs. Stilistisch bleibe ich mir selbst immer treu. Mein Metier liegt zwischen darstellender und bildender Kunst, und als bildender Künstler möchte ich Bilder schaffen, die natürlich von Schauspielern und Sängern benutzen werden müssen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** In meiner ureigenen Branche als Bühnenbildner gab es keine Vorbilder. Es gab aber zwei Begegnungen in meinem Leben, die mich sehr geprägt haben - zum einen jene mit Nikolaus Harnoncourt, bei dem ich jahrelang als Konzertchorsänger tätig war, und der über eine unglaubliche humanistische und künstlerische Bildung verfügt, zum anderen jene mit der ostdeutschen, mittlerweile leider verstorbenen Regisseurin Ruth Berghaus, für die ich auch als Sänger arbeitete. Sie war für mich eine prägende Persönlichkeit, und ich war von der Art und Weise, wie sie an die Stücke heranging und wie sie mit den Sängern arbeitete, sehr beeindruckt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Projektbezogen gibt es schon große Unterschiede. Manche Projekte werden rasch umgesetzt, andere verlangen überdurchschnittlich viel Aufmerksamkeit und Arbeit. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich kann Beruf und Privatleben oft nicht trennen, und aufgrund meines straffen Terminplans, den ich einhalte muß, kommt oft mein Privatleben zu kurz. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich besuche keine Seminare, sondern lerne durch die Vielfalt meines Tätigkeitsfeldes und die Umstellung auf immer wieder neue Inszenierungen laufend Neues. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die heutige Generation tut mir manchmal leid, weil sie oft vor einem kaum zu bewältigenden Chaos steht. Die Berufswahl war vor 20 oder 25 Jahren noch wesentlich leichter. Ich erachte es als besonders wichtig, dem eigenen Empfinden zu folgen und einen Beruf auszuwählen, der seinen Fähigkeiten entspricht. Dabei soll man sich nicht beirren lassen, sondern sein Ziel auch dann verfolgen, wenn wirtschaftliche Probleme auftreten oder die Eltern von der Berufswahl weniger begeistert sind. In unserer Branche ist es besonders wichtig, die richtigen Leute kennenzulernen. Fremdsprachenkenntnisse sind wesentlich, besonders Englisch. Wer sein Handwerk gut beherrscht und sich zu organisieren weiß, wird unweigerlich auch Erfolg haben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, von meiner Arbeit ohne finanzielle Sorgen leben und mir meine Engagements aussuchen zu können - und nicht alles annehmen zu müssen, damit die

Finanzen stimmen. Es wäre schön, manche ungeliebte Projekte absagen zu können, ohne dadurch wesentliche finanzielle Einbußen hinnehmen zu müssen. Diese Freiheit ist mir sehr wichtig. **Ihr Lebensmotto?** Seinem Gefühl glauben und folgen.

✱ Deuschl Mario

● Zur Person

Beruf: Immobilienmakler. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Mario Deuschl GmbH., 4600 Wels, Ringstraße 19. Geboren - Datum, Ort: 3. August 1970, Wels. Familienstand: Verheiratet mit Azita. Kinder: Niklas (1998) und Angelina (2002). Eltern: Rudolf und Heidemarie. Hobbies: Nordic Walken, Lesen, Familie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Handelsakademie stieg ich bei TAB Computersysteme im Vertrieb von Hard- und Software ein, wo ich zweieinhalb Jahre im Außendienst tätig war. Ich absolvierte etliche innerbetriebliche Rhetorik- und Verkaufsschulungen beim Unternehmensberater Dr. Hofstadler, die für meine Weiterentwicklung sehr förderlich waren. Über die Vermittlung der Kanzlei Dr. Hofstadler wechselte ich zur Volkskreditbank Wels, Abteilung Immobilien. Wieder zweieinhalb Jahre später wechselte ich zu Top Real und baute zusammen mit dem Eigentümer Dr. Stieger die Niederlassungen in Wels und Steyr auf. In dieser Zeit lernte ich die ifa AG kennen, und 1998 wurde ich Assistent des Vorstandes. Mein Aufgabengebiet war der Verkauf von Eigentumswohnungen der Freude am Wohnen Wohnbau GmbH. Schließlich machte ich mich als selbständiger Partner der ifa Finanzgruppe unabhängig und verkaufte Bauherrenmodelle. Dabei werden Immobilien gekauft und vor der Revitalisierung an Investoren weiterverkauft, damit diese die Investitionen steuerlich begünstigt absetzen können. Daneben entwickelte ich gemeinsam mit meinem Steuerberater ein eigenes betriebliches Pensionsvorsorgemodell. Da für die Bauherrenmodelle eine Verknappung an Objekten entstanden ist, wollte ich nicht weiter als Einzelkämpfer tätig sein. Ich lernte RE/MAX kennen, eine weltweit agierende Netzwerkgruppe von Immobilientreuhändern, erwarb eine Franchiselizenz für Wels und eröffnete hier ein Büro.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, beharrlich meine Ziele zu verfolgen. Nur indem ich mich auf das Wesentliche konzentriere, kann ich erfolgreich sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend waren das Bestreben und das Interesse nach dem Motto: „Geht nicht, gibt's nicht". Ich muß einfach alles ausprobieren. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Man darf sein Ziel nie aus den Augen verlieren - wenn das Ziel immer groß genug ist, wird das auch nicht passieren. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich merkte, daß ich mit Konsequenz meine Wünsche und Ziele erreiche. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Der damalige Geschäftsführer von TAB und dann der Vorstand der ifa AG haben mich sehr beeinflußt. Ich konnte Erfahrungen mit ihnen austauschen, lernte ihren Führungsstil kennen und die Art, sich zu präsentieren und sich zu verkaufen. In der ifa AG hatten wir immer hervorragende Vortragende, und alle gaben mir etwas für meinen weiteren beruflichen Weg mit. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung ist das Vertrauen der Kunden über einen langen Zeitraum. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Art und Weise, wie manche Mitbewerber ihre Dienstleistungen definieren und das Image der Branche ruinieren, stellt für mich ein Problem dar. Die Kunden fühlen sich bei vielen Vertretern der Branche nicht gut betreut. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich hoffe, man sieht mich als jemanden, auf den man sich verlassen kann. Ich sehe mich stark als Netzwerker. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich zählen Verläßlichkeit und Loyalität, Mitarbeiter vom „alten Schlag", die bereit sind, Arbeitsleistung zu erbringen. Meine Mitarbeiter müssen begeistert sein, Visionen haben und sie auch leben. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Die Arbeit kann nicht immer Spaß machen, doch das Ergebnis soll sie begeistern, denn dann ist es ein leichtes, Mitarbeiter zu motivieren. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken sind das Netzwerk, die Marke, der Name. Wir definieren Dienstleistung anders, was dem Kunden gefällt, und er ist auch bereit, dafür zu bezahlen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Im Moment habe ich dahingehend sehr viele Verpflichtungen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, gemeinsam mit RE/MAX Marktführer zu werden - denn niemand vermittelt weltweit mehr Immobilien als RE/MAX.

✱ Deutschmann Franz

● Zur Person

Beruf: Landwirtschaftlicher Facharbeiter. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Hofkäserei Deutschmann GbR., 8523 Frauental, Oberberglastraße 10. Geboren - Datum, Ort: 28. Dezember 1964, Frauental. Familienstand: Verheiratet mit Gertrud. Eltern: Franz und Josefa. Ehrungen: Verdienstnadel der Landwirtschaftskammer Steiermark in Bronze, 25 Jahre Feuerwehr, 2002: Luculus-Sieger, 2005: Käsebotschafter der Steiermark. Mitgliedschaften: Obmann des Vereins Schilcherlandspezialitäten, Obmann-Stellvertreter der Steirischen Direktvermarkter „Direkt vom Bauernhof Marketingverein", Freiwillige Feuerwehr, Interessensvertretung der Bauern in Frauental. Hobbies: Sport, Fußball, Schifahren, Kulinarik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Landwirtschaft.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Jahr 1982 schloß ich die landwirtschaftliche Fachschule ab und trat zu Hause in den landwirtschaftlichen Betrieb meiner Eltern ein. Durch die Großzügigkeit meiner Eltern konnte ich neue Ideen einbringen und begann mit dem biologischen Landbau. 1988 stellte ich mit Unterstützung meiner Eltern den Betrieb auf Bio-Landwirtschaft um und begann gleichzeitig mit der Direktvermarktung von pflanzlichen Produkten aus der Region. 1991

startete ich mit einem Projektbegleiter die „Hofkäserei" mit Inhalten, die auch heute noch den internationalen Qualitätskriterien voll entsprechen. In der Folge wurde eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts mit drei weiteren Mitgesellschaftern gegründet. Unsere Produktpalette umfaßt sechs Sorten Weichkäse und Rohmilchkäse in anerkannter Bio-Qualität. Durch die Einmaligkeit unserer Produkte genießen wir innerhalb und außerhalb Österreichs eine Sonderstellung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, neue Ideen umzusetzen und mit innovativen Produkten Marktnischen zu füllen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Idealismus, Mut und Arbeitseifer waren sicherlich wichtige Faktoren. Ich habe nicht nur auf mein eigenes Wissen gebaut, sondern auch Wissen von Fachleuten zugekauft, die am Erfolg dieses Projektes maßgeblich beteiligt sind. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Nein, es war die eigene Zielsetzung, Motivation, Risikobereitschaft und Sturheit, die mich geprägt haben. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Problem ist, daß nach wie vor Pseudobioprodukte auf den Markt gelangen, die nicht unbedingt aus rein biologischer Landwirtschaft stammen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter identifizieren sich mit meinem Betrieb, sind voll integriert und kommen gerne zur Arbeit. Das macht den Erfolg aus. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Einmaligkeit unserer Produktpalette ist unsere Stärke. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das gelingt sehr gut, da mich mit meiner Partnerin viele Gemeinsamkeiten verbinden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig ist, Ziele zu haben und diese mit Freude und Konsequenz zu verfolgen und umzusetzen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mit der Hofkäserei weiterhin auf Erfolgskurs bleiben und es gibt einige Vorhaben, die wir umsetzen werden. **Ihr Lebensmotto?** Optimistisch leben!

✱ Diesenberger Christian

● Zur Person

Beruf: Wirtschaftstreuhänder und Steuerberater. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Kanzlei Christian Diesenberger., 4501 Neuhofen an der Krems, Steyrer Straße 27. Geboren - Datum, Ort: 18. März 1948, Kirchdorf an der Krems. Familienstand: Verheiratet mit Charlotte. Kinder: Petra (1971). Eltern: Marianne und Johann. Mitgliedschaften: Lions Club Neuhofen an der Krems. Hobbies: Golf, Kultur, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gründungspräsident (10 Jahre), derzeit Vizepräsident des Golfclub Kematen an der Krems.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich die HAK in Wels und begann dann als einer der ersten Studenten - die Studienrichtungen wurden gerade neu ausgerichtet, ich habe heute noch mein Matrikelbuch mit der Nr. 66 - das Studium der Betriebswirtschaftslehre und Sozialwissenschaften an der Universität Linz. Bald darauf lernte ich meine heutige Frau kennen und entschloß mich, in einer Steuerberatungskanzlei, wo ich schon ausgeholfen hatte, fix zu arbeiten. In der Folge wechselte ich in eine andere Kanzlei in Linz, wo ich 13 Jahre lang tätig war und viele Bereiche in der Praxis kennen lernte. Danach entschloß ich mich zum Schritt in die Selbständigkeit. Nach strategischen Überlegungen entschied ich mich für den Standort Neuhofen und errichtete dort auch mein Eigenheim, wo ich 1981 zu arbeiten begann. 1986 übersiedelte ich in meine neue Kanzlei und beschäftige heute 16 Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Immaterieller Erfolg ist mir wichtiger als materieller Erfolg, doch selbstverständlich muß letzterer auch gegeben sein, damit man frei bleibt und sich bewegen kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe meine Ziele eigentlich stets übertroffen. Ich habe eine intakte Familie, ein wunderbares Team und gute Beziehungen zu meinen Klienten, daher bin ich sehr zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren Fleiß, Ausdauer und Wille. Wenn ich etwas mache, dann hundertprozentig. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich besuche immer wieder Betriebe meiner Klienten, um mir ein aktuelles Bild von den einzelnen Branchen und von den Menschen zu machen. Dadurch behalte ich mir den Weitblick, und bei einem persönlichen Gespräch gibt man sich gegenseitig wertvolle Impulse. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Daß ich als Gesellschafter und Finanzprüfer beim Kematener Golfclub eingeladen wurde und diese Tätigkeit ausüben darf, ist mir Anerkennung genug. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die globale Entwicklung rüttelt an vielen Grundfesten unserer Gesellschaft und hat negative Auswirkungen auf unseren einstigen gesunden Klein- und Mittelstand. Die Richtlinie Basel II bringt viele Unternehmer in Bedrängnis. Ich selbst bin eher kritischer Beobachter des amerikanischen Weltbildes und befinde nicht alles für gut, was jenseits des Atlantiks passiert. Den Schutz der einzelnen Menschen und Unternehmer zu gewährleisten, wäre wohl Aufgabe der großen Politik. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als Menschenfreund mit großer sozialer Kompetenz. Es freut mich, daß ich mit allen Menschen unterschiedlichen Alters und unterschiedlicher Herkunft partnerschaftlich kommunizieren kann. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich pflege mit meinen langjährigen Mitarbeitern ein ausgezeichnetes partnerschaftliches Verhältnis. Geburtstage oder Jubiläen werden gefeiert - 2006 zum Beispiel das 25jährige Bestandsjahr meiner Kanzlei. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir bilden schon seit Jahren Lehrlinge aus. Bei meinen Mitarbeitern lege ich großen Wert auf fachliche Qualifikation, menschliche Qualitäten und Sensibilität bzw. Vertrauenswürdigkeit. Ein Fachmann muß auch menschlich mit Klienten umgehen können und darf nicht nur die Zahlen sehen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die langjährigen Kontakte zur Wirtschaft und zu wichtigen Stellen haben unser Vertrauen in meine Kanzlei gefestigt. Zahlreiche Klein- und Mittelstandsunternehmen aus der Region und aus Linz, darunter Großunternehmen, zählen zu unseren Stammkunden. Wir werden im Förderbereich genauso wie in der Lösung von Betriebsnachfolgeproblemen geschätzt. Jeder unserer Klienten hat einen eigenen Ansprechpartner, die Schluß- und Bilanzbesprechungen werden von mir selbst durchgeführt. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Gemäß dem christlichen Weltbild: Leben und leben lassen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich mache mit meiner Frau gern Kurzurlaube.

Da ich langjährige und verläßliche Mitarbeiter habe, weiß ich meine Kanzlei in guten Händen, auch wenn ich nicht präsent bin. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist schon wichtig, sich für seinen Beruf einzusetzen, allerdings darf man sich auch nicht überfordern. Ich bin mit meinen Kräften oft an die Grenze gegangen, denn ich war immer mit Leib und Seele bei der Arbeit. Heute weiß ich aber, daß es neben der Arbeit auch das Leben gibt. **Ihr Lebensmotto?** Den Menschen Würde, Respekt und Anerkennung entgegenbringen.

✱ Dolecek Maria

● Zur Person

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Dolecek Maria Lottokollektur., 2410 Hainburg an der Donau, Ungarstraße 26. Geboren - Datum, Ort: 22. Dezember 1966, Hainburg. Familienstand: Verheiratet mit Peter. Kinder: Richard (1988) und Michael (1990). Eltern: Karoline und Anton. Hobbies: Tennis, Laufen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Handelsschule arbeitete ich als Abteilungsleiterin am Bezirksgericht Donaustadt. Zu dieser Zeit wurden meine beiden Kinder geboren, und ich wechselte anschließend in die Handelsfirma meines nunmehr geschiedenen Gatten. Durch die Scheidung mußte ich leider auch im Berufsleben negative Erfahrungen sammeln, aus welchen ich aber für meine weitere Laufbahn auch positive Lehren ziehen konnte. Danach faßte ich den Entschluß, mich beruflich selbständig zu machen, und so kam ich zu meiner kleinen Lottokollektur. Mittlerweile ist auch der Zeitschriftenfachhandel dazugekommen, und ich übersiedelte in ein frei gewordenes Nachbarobjekt, wo ich schon allein von der Größe her mehr meiner Ideen umsetzten kann.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit der täglichen Arbeit zufrieden zu sein und positives Feedback von zufriedenen Kunden zu erhalten. Auf die Wünsche der Kunden einzugehen ist ein wesentlicher Bestandteil meiner Arbeit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe alle Entscheidungen, egal ob Einkäufe oder Ideen, sehr genau überlegt und geprüft. Meine Entscheidungen kommen niemals aus dem Bauch heraus und sind auch keine „Nacht-und-Nebel-Aktionen". Ich überdenke Maßnahmen sehr genau und in aller Ruhe und bespreche diese auch mit meinem Mann und meiner Familie. Von anderen erfolgs- und zukunftsorientierten Unternehmungen hole ich mir die eine oder andere Anregung und lasse diese in mein Konzept einfließen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Eine gewisse Grundordnung gehört sicherlich zur täglichen Arbeit, doch wesentlich ist, aufmerksam zuzuhören und Kundenwünsche zu erkennen. Durch die gute Zusammenarbeit mit meinen Lieferanten kann ich sehr flexibel und rasch auf die Spezialwünsche meiner Kunden reagieren. Daß manche Zeitschriften eben nur bei mir erhältlich sind, wird von meinen Kunden sehr geschätzt, und dadurch hebe ich mich auch von meinen Mitbewerbern ab. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Eine Geschäftsfrau wird meiner Meinung nach im allgemeinen nicht so ernst genommen wie ein Mann, obwohl ich persönlich bisher noch keine negativen Erfahrungen diesbezüglich gemacht habe. Gewisse Dinge sind bei einer Frau nicht selbstverständlich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sympathie ist für mich ausschlaggebend. Eine freundliche Ausstrahlung kommt beim Kunden immer gut an. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich glaube, es ist sehr wichtig, die Arbeit vorzuleben. Etwas von Mitarbeitern zu verlangen, was man selbst nicht zu tun bereit ist, demotiviert. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Flexibilität ist unsere größte Stärke. Meine Kunden freuen sich immer wieder, wenn man sich um sie bemüht. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Als meine Kinder noch klein waren, ließen sich diese beiden Bereiche nicht so gut miteinander vereinbaren, doch im Laufe der Zeit besserte sich die Situation merklich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich glaube, es ist sehr wichtig, mit offenen Augen durch die Welt zu gehen, von anderen Menschen zu lernen und zu versuchen, gute Ideen mit Verstand umzusetzen. Wenn man mit Offenheit und Begeisterung bei der Arbeit ist, kann man vieles erreichen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe den Großteil meiner Ziele bereits erreicht und bin mit der jetzigen Situation sehr zufrieden. Ein Ziel wäre, mehr Zeit für mich und meine Familie zu haben.

✱ Dolejsi Rudolf

● Zur Person

Beruf: Großhandelskaufmann. Funktion: Leiter des Rechnungswesens. Tätig bei: Erste Niederösterreichische Brandschaden-Versicherungs AG., 1090 Wien, Rossauerlände 47-49. Geboren - Datum, Ort: 30. September 1966, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Sabine. Eltern: Rudolf und Elfriede. Mitgliedschaften: Industriellenvereinigung. Hobbies: Schifahren, Lesen, Kino, Motorradfahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gewerbliche Buchhaltung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Lehre zum Großhandels-kaufmann von 1981 bis 1984 beim Verlag Jugend und Volk und konzentrierte mich schon damals auf Buchhaltung und Kostenrechnung. Bereits nach einem Jahr war mir bewußt, daß dies mein künftiges Aufgabengebiet sein würde. Ich war in der Folge bis 1990 bei der Jugend und Volk Verlag GmbH neben Buchhaltung, Kostenrechnung und Bilanzierung auch mit dem Einkauf betraut. Entscheidend für meine Karriere war mein Wechsel zur Ersten Niederösterreichischen Brandschaden-Versicherungs AG, wo ich in der Abteilung Buchhaltung und Kostenrechnung begann. Meinen Aufstieg zum Leiter dieser Abteilung verdankte ich einem sehr traurigen und unerfreulichen Umstand, nämlich dem plötzlichen Krebstod meines Vorgesetzten Herrn Schneider im Jahr 1998. Diese Beförderung war für mich eine sehr zwiespältige Sache und fiel mir nicht leicht. Im Jahr 2001

erhielt ich auch die Prokura. Seit 1992 betreue ich, mittlerweile gemeinsam mit meiner Lebensgefährtin Sabine, private Kunden als gewerblicher Buchhalter. Diese Kunden stammen meist aus dem Bekanntenkreis und kommen durch Mundpropaganda auf uns zu. Beide Tätigkeiten machen mir sehr viel Spaß, und ich habe durch meine Privatkunden die Möglichkeit, die Buchhaltung von A bis Z durchzuführen, wodurch ich den Zugang zur Basis nicht verliere. Im Jahr 2000 war ich zudem Vortragender für Pagatorisches Rechnungswesen in Versicherungsunternehmen im Rahmen eines Universitäts-Versicherungslehrganges an der Universität Linz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg liegt für mich in der Freude an der Arbeit und in der Möglichkeit, meine Vorstellungen einbringen zu können. Freude an der Arbeit bedeutet für mich, jeden Morgen ein gutes Gefühl zu haben. Ich könnte mir nicht vorstellten, einem Job nachzugehen, der mir keinen Spaß macht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich Freude an meinen Aufgaben empfinde. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend waren meine schnelle Auffassungsgabe und meine Flexibilität, ohne dabei meinen eigenen Standpunkt aufzugeben. Ich zeichne mich durch ganzheitliches Denken aus und bin auf keinen Fall nur der sture Buchhalter. Ich habe ein großes Maß an Verantwortungsbewußtsein und stehe zu meinen Fehlern. Wenn ich etwas nicht weiß, weiß ich, wo ich nachschlagen muß. Veränderungen machen mir großen Spaß, nicht aber um jeden Preis, das heißt, sie sollten auch wirklich zu Verbesserungen führen. Ausschlaggebend war auch, daß ich Prioritäten setzen kann. Wichtig war nicht zuletzt mein gutes Verhältnis zu meinen Vorgesetzten, Mitarbeitern und Kunden. Ich hatte das Glück, immer Vorgesetzte zu haben, die nicht unbedingt Jasager beschäftigen wollten, sondern sich andere Meinungen auch anhörten. Das kam meinem Charakter sehr entgegen. Zu meinen Stärken zählt, daß ich ein guter Analytiker bin und mich bemühe, soziale Kompetenz zu leben. Ich bin direkt, kann aber auch diplomatisch agieren. Außerdem bin ich ein begeisterungsfähiger und ehrgeiziger Mensch. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich versuche gewisse Probleme zu vermeiden. Ich informiere mich zum Beispiel schon im vorhinein über steuerliche Veränderungen und kann dadurch sehr schnell reagieren. Im nachhinein würde das sehr viel Streß bedeuten. Durch vorausschauende Planung erspare ich mir sehr viel Zeit und Unannehmlichkeiten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich mein Talent für die Buchhaltung erkannt hatte und mich bereits in der Lehrzeit für diesen Weg entschied. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ein guter Mix aus beiden Faktoren ist wahrscheinlich erfolgversprechend. Man muß nicht alles neu erfinden, aber eine individuelle Note zu entwickeln ist schon sehr wichtig. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein früherer kaufmännischer Leiter bei der Jugend und Volk Verlag GmbH hat mich positiv geprägt, indem er mir als gutes, aber auch als schlechtes Beispiel diente. Positiv war sein kaufmännisches Verständnis, negativ war sein Umgang mit Menschen. Ein Vorbild war für mich Herr Schneider. Er zeigte mir, wie man an Probleme herangeht, und beeindruckte mich durch den guten Umgang mit Menschen. Der Generaldirektor der Ersten Niederösterreichischen Brandschaden-Versicherungs AG, Herr Fichta, ist für mich ein Vorbild. Er geht geradewegs auf Probleme zu und kann durch seine Ausstrahlung und sein fachliches Wissen sehr viel bewegen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In meiner derzeitigen Situation ist für mich die größte Anerkennung die Freiheit, die mir gewährt wird. Das zeugt von guter Arbeit meinerseits und Vertrauen, das mir entgegengebracht wird. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das dauernde Auf und Ab bei den Versicherungsprämien verunsichert den Kunden und verhindert eine gleichmäßige Entwicklung. Der Konkurrenzdruck in unserer Branche hat teilweise sehr seltsame Auswirkungen. Die behördlichen Reglementierungen nehmen immer mehr zu und verursachen einen immer höheren Einsatz an personellen und finanziellen Ressourcen, wobei die Sinnhaftigkeit oftmals nicht nachvollziehbar ist. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Mein Umfeld schätzt an mir, daß ich nicht nur fertige Lösungen anbiete, sondern auch Hintergründe erläutere. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter haben einen großen Anteil an meinem Erfolg. Wenn die Basis funktioniert, kann man sich um weiterführende Dinge kümmern. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich sind folgende Dinge wichtig: Die fachliche und soziale Kompetenz und die Chemie. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere mit konstruktiver Kritik und der Einbindung der Mitarbeiter in Entscheidungen. Im Falle von Kritik versuche ich diese auch immer zu erklären, denn nur so ist eine Weiterentwicklung möglich. Um jemandem Sicherheit in seinem Job zu geben, ist es notwendig, Wissen an ihn weiterzugeben. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Sie schätzen mein fachliches Wissen und wissen, daß ich bei Problemen immer für sie da bin. Ich denke, sie schätzen es auch, daß ich ihnen viel erkläre und Verantwortung übertrage. Ich bin zwar sehr fordernd, aber gleichzeitig auch fair. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da ich mit meiner Lebensgefährtin auch eine berufliche Partnerschaft pflege, können wir die beiden Bereiche gut vereinbaren. Ich nehme mir jedoch auch ganz bewußt Zeit für meine Partnerin und mich selbst. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Für Fortbildung verwende ich jährlich ein bis zwei Wochen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig ist es, Interesse an der Sache zu zeigen und authentisch zu bleiben. Auch die Bereitschaft zur Weiterbildung und der persönliche Einsatz sind wichtig. Eine gute Ausbildung ist wesentlich, denn heutzutage ohne akademischen Titel weiterzukommen, ist sehr schwierig. Neben dem Studium ist eine praxisbezogene Arbeit sehr nützlich. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, beruflich noch Dinge zu bewegen, ein gesundes, glückliches Leben zu führen und noch viel von der Welt zu sehen.

✶ Dolinschek Sigisbert

● Zur Person

Funktion: Staatssekretär. Tätig bei: Bundesministerium für soziale Sicherheit, Generationen und Konsumentenschutz., 1010 Wien, Franz Josefs-Kai 51. Geboren - Datum, Ort: 18. Februar 1954, Klagenfurt. Familienstand: Verheiratet mit Rosemarie. Kinder: Thomas (1983). Ehrungen: Silbernes Ehrenzeichen der Republik Österreich, 2001, Auszeichnungen der Gemeinde Rosental und der Freiwilligen Feuerwehr. Mitgliedschaften: BZÖ, diverse Sport- und Kulturvereine, Kammer für Arbeiter und Angestellte Kärnten (Vorstand von 2004 bis 2005), Freiheitliche Arbeitnehmer (Bundesobmann-Stellvertreter seit 1990, Landesobmann seit

2003). Hobbies: Laufen, Fußball, Freiwillige Feuerwehr, Bergwandern, Schifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Bezirksparteiobmann Klagenfurt-Land, seit 2003.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volksschule St. Margareten im Rosental und von 1965 bis 1969 die Hauptschule in Ferlach. Im Alter von 15 Jahren begann ich mit der Lehre zum Werkzeugmacher in meiner Heimatgemeinde. Nebenbei besuchte ich die Berufsschule in Klagenfurt. Von 1973 bis 1974 leistete ich den Präsenzdienst ab, und von 1974 bis 1986 war ich im Lehrbetrieb Werkzeugbau Lindenthal als Facharbeiter tätig. Neben der Werkzeugmacherprüfung legte ich die Lehrlingsausbildnerprüfung ab, bildete mich im Bereich Arbeitsvorbereitung fort und arbeitete als Werkmeister wie auch als Lehrlingsausbildner. Um mich persönlich weiterzuentwickeln, wozu die Firma Lindenthal zu klein war, wechselte ich 1986 in die Micro-Precis Ernst Haaf GmbH, wo ich bis 1991 als Werkmeister arbeitete. Von 1985 bis 2003 war ich Mitglied des Gemeinderates St. Margareten/Rosental. Am 5. November 1990 wurde ich in den Nationalrat gewählt und angelobt. 1991 stellte ich meinen Beruf als Werkmeister zurück und wechselte bei Reduktion meiner Arbeitszeit in die Werkzeugsteuerung und später in den Bereich Arbeitsvorbereitung, wo ich mich mit Arbeitskalkulationen beschäftigte. 1993 wurde die Micro-Precis Ernst Haaf GmbH von der Firma Kostwein übernommen. Ich habe mich in der Folge beruflich den Fragen der Qualitätssicherung und der Arbeitsvorbereitung angenommen und fungierte ab 1991 als Betriebsrat. Mein politischer Aufgabenbereich wuchs an. Schon während meiner Jugendzeit war ich allgemein politisch interessiert und nahm Aufgaben bei Vereinen wahr. Ich wurde 1984 Mitglied der damaligen Freiheitlichen Partei Österreichs und begründete die FPÖ-Ortsgruppe St. Margareten/Rosental mit. Trotz meines familiären und beruflichen Engagements erfüllte ich auch meinen politischen Verantwortungsbereich. Von 1990 bis 1994 war ich FPÖ-Bezirksparteiobmann-Stellvertreter Klagenfurt-Land. 2001 gab ich schließlich meine Arbeit in der Privatwirtschaft auf, weil es inklusive dem Pendeln zwischen Wien und Kärnten immer schwieriger wurde, meine Tätigkeiten zu vereinbaren. Am 26. Jänner 2005 wurde ich zum Staatssekretär im Bundesministerium für soziale Sicherheit, Generationen und Konsumentenschutz berufen. Seit April 2005 bin ich Mitglied des BZÖ, wobei ich den Gründungsmitgliedern angehöre. In der Position des Staatssekretärs arbeite ich gemeinsam mit Bundesministerin Ursula Haubner an allen Aufgaben des Ministeriums für soziale Sicherheit, Generationen und Konsumentenschutz. Mein eigentlicher Bereich umfaßt Konsumentenschutz, das Behinderten- und Pflegewesen, wo es zum Beispiel um die Integration von behinderten Menschen am Arbeitsmarkt geht. Viele Verordnungen sind in unseren neun Bundesländern völlig unterschiedlich geregelt, und es geht uns um Gleichstellung jeweiliger Gesetze.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich mir etwas vornehme und mein Ziel erreiche, liegt für mich Erfolg vor, egal ob privat, politisch oder beruflich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Man kann immer nach mehr streben, doch bin ich im Grunde mit dem Erreichten zufrieden. Man muß am Boden bleiben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es ist notwendig, an seinem persönlichen Erfolg zu arbeiten, man muß zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort sein, und man braucht etwas Glück. Manche Dinge steuert man nicht so bewußt, oft geht man auch nach einem gewissen Gefühl vor. Den politischen Erfolg habe ich nicht wirklich angesteuert, er hat sich ergeben - eigentlich strebte ich in beruflicher Hinsicht eine mittlere Managementposition an. Jedenfalls habe ich nie versucht, etwas mit Gewalt zu erreichen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Vorbilder wechselten je nach der Situation, in der ich mich befand. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich versuche auf meine Mitarbeiter einzugehen und pflege ein sehr offenes Verhältnis. Ich behandle niemanden von oben herab, sondern bemühe mich um ein sehr partnerschaftliches Arbeitsklima. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Anforderungen hängen vom jeweiligen Einsatzgebiet ab. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Politik aus dem Privatleben komplett herauszuhalten fällt mir nicht leicht. Die Grenzen verwischen, denn auch in meinem privaten Bekanntenkreis gibt es Freunde aus der Politik, aber ich lege Wert auf mein Familienleben. Meine Frau und meine Familie unterstützen mich und haben Verständnis für meinen Einsatz. Meine Frau begleitet mich zu manchen Anlässen, aber sie hält sich lieber im Hintergrund und will nicht im Rampenlicht stehen. Eine intakte Familie ist für mich sehr wichtig, um den Kopf frei für andere Dinge zu haben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wer in die Politik einsteigen will, ist gut beraten, stets auf dem Boden der Tatsachen zu bleiben und Kompromißbereitschaft an den Tag zu legen, denn man kann seine Anliegen nicht zu 100 Prozent durchsetzen. Lobbying ist sicher ein wesentlicher Faktor, aber vor allem muß man immer wissen, woher man kommt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Während meiner Zeit als Abgeordneter waren meine Aufgabenschwerpunkte Themen der Familien-, Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik. Jetzt, als Staatssekretär, möchte ich, daß sich unsere politische Linie in verstärktem Maße fortsetzt. Ich wünsche mir unseren Einzug in den Nationalrat und eine zukünftige Regierungsbeteiligung. Mir liegt an einem moderaten Pensionssystem, auch für die nachfolgende Generation, und das Abfertigungssystem muß reformiert werden, denn die betriebliche Vorsorge sollte als eine wichtige Säule der Vorsorge etabliert werden. **Ihr Lebensmotto?** Der Mensch, beziehungsweise die Gesellschaft, braucht eine gewisse Unruhe, denn Unruhe bedeutet Bewegung. Ruhe bedeutet Stillstand.

✱ Dolischka Osmunde

● Zur Person

Beruf: Motorsportlerin. Funktion: Geschäftsführerin und Mitinhaberin. Tätig bei: Kart Division Müllner KEG., 1220 Wien, Promenadestraße 34. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Martin Müllner. Kinder: Jorden. Eltern: Klara und Josef. Ehrungen: Zahlreiche Auszeichnungen im Motorsport, Landesmeisterin im Kartsport. Mitgliedschaften: Diverse Sportvereine. Hobbies: Lesen, Schifahren, Inlineskaten, Mountainbiken, Tennis. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Fachreferate am WIFI Vorarlberg, Instruktorin im Fahrtechnikcenter.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich bin in einer sportlich ambitionierten Familie in Vorarlberg aufgewachsen und besuchte eine Schihauptschule und danach das Schigymnasium in Stams. In der Folge arbeitete ich in einer Wasserskischule und war unter anderem als Wasserschilehrerin in den USA tätig. Nach meiner Rückkehr begann ich 1994/95 mit dem Motorsport. Ich nahm an zahlreichen Kart-, Formel 3- und Porsche Cup-Rennen teil. Damals stieg ich in den professionellen Rennsport ein, wobei mein Vater die Bereiche Finanzierung bzw.

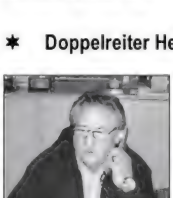
Copyrighted material

Sponsoring übernahm und ganz sicher mein bester Coach war. In der Folge gründete ich gemeinsam mit meinem Lebenspartner Martin die Kart Division Müllner KEG. Wir vermieten Karts an Firmen und organisieren die Team-Kart-Staatsmeisterschaften auf 4 Takt-Kartsektor, die im Sommer auch im Ausland stattfinden. Im Winter veranstalten wir Kartrennen in diversen Karthallen in Wien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine persönlichen Ziele zu erreichen. Anerkennung dafür zu bekommen, ist ein angenehmer Nebeneffekt, aber nicht immer unbedingt notwendig. Ich lasse mich auf einen Sport ganz oder gar nicht ein, in jedem Fall mit voller Leidenschaft. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe vieles erreicht, hätte aber bestimmt noch mehr erreichen können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Was ich verspreche, halte ich, auch ohne einen ergänzenden, schriftlichen Vertrag. Weiterentwicklung gehört zu meinem unternehmerischen Selbstverständnis. Immer wieder bieten mein Lebensgefährte und ich unseren Kunden Neuigkeiten an. Wir fördern ein junges Nachwuchsherren- und Damenteam, wobei wir die gesamte Sportsausrüstung sponsern und die Teams coachen. In Europa gibt es vielleicht acht bis neuen junge Frauen, die in den Motorsport eintauchen, Mädchen brauchen also noch besondere Unterstützung von Eltern und Coaches. Ich zeichne mich durch Spontaneität aus. Speziell als Frau braucht man eine eiserne Härte, viel Selbstdisziplin und Durchsetzungsvermögen, um im Motorsport zu bestehen, so ist beispielsweise der Umgang mit Sponsoren besonders herausfordernd, da bei Frauen der Sinn von Sponsoring in Frage gestellt wird - einfach, weil eine Frau Kinder bekommen kann und dieses Faktum die Rentabilität in Frage stellt. Ein Sportler ist sicher auf eine gewisse Art ein Einzelkämpfer, weil er während der Trainings seine Grenzen ausloten muß, und das kann er am besten im Alleingang. Wenn man den sportlichen Rhythmus mit jemandem teilen muß, ist man auf Kompromisse angewiesen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich erwarte mir von jungen Sportlern, die ich coache, Direktheit und Ehrlichkeit, wenn Probleme auftauchen. Da ich selbst nichts halbherzig mache, ist mir ein Enthusiasmus für sportliche Anliegen auch bei anderen wichtig. Entscheidungen treffe ich nach meinem Gefühl. Ich überlege diese spontanen Entscheidungen, komme aber meist auf meine ursprüngliche erste Ansicht zurück. Ich wäge immer ab, welche Konsequenzen ein Entschluß für andere Betroffene hat und achte darauf, daß sich niemand von einer Entscheidung überrumpelt fühlt. Machtkämpfe liegen mir fern. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Orientiert man sich zu stark an einem Vorbild, läuft man Gefahr, sich zu verzetteln. Man darf sich nicht zu fest an ein Vorbild klammern. Von vielen Menschen kann man das eine oder das andere abschauen und lernen. Ich glaube aber daran, daß jeder seinen eigenen Weg gehen muß, um sich selbst zu verwirklichen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Meine Freunde schätzen mich als Person und sind die wirklich wichtigen Menschen in meinem Leben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ehrlichkeit, sich selbst und anderen gegenüber, ist das wichtigste Element des Erfolges. Unehrlichkeit ist im Motorsport oft anzutreffen. Viele prahlen mit Erfolgen, die es gar nicht gab - Lügen bewähren sich aber nicht. Man muß immer an sich arbeiten, Respekt anderen gegenüber zeigen und sich eine gewisse mentale Fitneß antrainieren. Es kommt im Berufsleben auch auf Redegewandtheit an. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mit der Geburt meiner Tochter änderte sich einiges für mich, denn das Wohl meiner Tochter steht für mich nun im Vordergrund, und obwohl mich meine Eltern in der Betreuung meines Kindes unterstützen, sind sportliche Ziele nachrangig. Ich kann es mir in den nächsten beiden Jahre nicht erlauben, 16 Wochenenden für den Motorsport zu opfern, wenngleich ich fallweise an Rennen teilnehmen werde.

✱ Doppelreiter Helmut



● Zur Person

Beruf: Kfz-Mechanikermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Autohaus Doppelreiter., 2840 Petersbaumgarten, Hauptstraße 29. Geboren - Datum, Ort: 12. Juli 1944, Erlach. Familienstand: Verheiratet mit Ilse. Kinder: David (1979) und Isabelle (1981). Ehrungen: Silberne Nadel der Handelskammer 2004, diverse Ehrungen im Rallyesport. Hobbies: Motorsport, Golf, Schifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Organisation von Motorsportveranstaltungen.

● Karriere

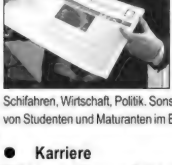
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Volks- und Hauptschule in Erlach hatte ich das große Glück, bei Porsche in Wiener Neustadt eine Kfz-Mechanikerlehre absolvieren zu dürfen. Durch eine Vielzahl von Schulungen stieg ich vom Kfz-Mechanikerlehrling zum Kundendienstberater auf. Ich war vorher schon als Mechaniker eingeladen, bei Rallyes mitzuschrauben, wo man sehr viel improvisieren und organisieren muß und so sehr viel lernt. Ich wurde in den siebziger Jahren dann auch selbst erfolgreicher Rallyefahrer; 1973 wurde ich zum Motorsportler des Jahres gekürt. Ich saß damals in einem Werksauto von Volkswagen Austria und fuhr durch ganz Europa. Meine Stärke war es immer, Menschen zu motivieren, was mir auch im Verkauf sehr zugute kam. Ich wurde in der Folge von Citroën abgeworben, wo ich die Verantwortung für einige Abteilungen inne hatte. Ich hatte schon damals die klare Idee, mich selbständig zu machen und meine eigenen Entscheidungen zu treffen. 1979 erfüllte ich mir meinen Traum, ohne über nennenswerte finanzielle Mittel zu verfügen: Ich kaufte ein Stück Ackerboden mit 5.000 m2 und baute dort meine Werkstätte. Ich stehe heute in meinem 48. Dienstjahr,

ohne je eine Stunde Arbeitsleben versäumt zu haben, kann aber noch nicht in Pension gehen, weil von meinen Mechanikern vorläufig noch keiner den Meisterbrief hat. Zusätzlich zu meiner Tätigkeit bin ich in unserer Hauptschule in der Lehrlingsberatung aktiv.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg ist sehr schön. Das Problem ist jedoch, daß man sich in Österreich damit viele Neider schafft und ein gewaltiger Spießrutenlauf die Folge davon ist. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich, denn ich habe mir alles aus eigener Kraft geschaffen und mein Wissen und meine Erfahrungen an meine beiden Kinder weitergegeben. Es ist wichtig, sich im Leben durchzubeißen und wirklich Disziplin zu beweisen. Man muß natürlich auch das Glück haben, zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Platz zu sein. Mein Sohn ist heute selbst ein erfolgreicher Rallyefahrer, und ich bin sehr stolz auf ihn. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Erfolgsrezept ist meine Handschlagqualität. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich möchte, daß meine Lehrlinge zuerst einmal schnuppern kommen, damit ich über eine gewisse Zeitspanne ihr Arbeitsverhalten beobachten kann. Ich lege keinen Wert auf tolle Zeugnisse, sondern bilde mir meine eigene Meinung und befrage auch meine Gesellen. Es gibt jede Woche eine diesbezügliche Besprechung, und einmal pro Woche führe ich auch ein ausführliches Gespräch mit dem Lehrling selbst. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Das persönliche Gespräch und die wöchentliche Besprechung mit den Mitarbeitern ist für diese sehr motivierend. Wir kommen heuer mit der gesamten Mannschaft auf weniger als 14 Krankenstandstage pro Jahr. Wir haben auch einen Spitzensportler in unserem Team. Einmal pro Monate lade ich die gesamte Mannschaft zum Essen ein. Meine Mitarbeiter wissen, daß ich größten Wert auf die persönliche Betreuung sowie auf einen kompetenten und höflichen Umgang mit dem Kunden lege. Sie lernen dadurch sehr viel und verfügen nach einer Weile über ein sehr selbstsicheres und eloquentes Auftreten, was sie ebenfalls sehr motiviert. Bei uns werden am Arbeitsplatz weder Alkohol noch Zigaretten geduldet. Generell halte ich es mit dem alten Ferdinand Porsche, der immer gesagt hat: „Ich muß meine Mitarbeiter nicht motivieren, aber ich darf nur einen Fehler nicht machen; sie zu demotivieren." **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich bin einer der größten Veranstalter in Niederösterreich und organisiere seit 15 Jahren das Motorsportereignis in der Krieau. Ich habe der Region schon rund 300 Millionen eingespielt. Wenn wir die Rallyemeisterschaft veranstalten, bringen wir 30.000 bis 40.000 Zuseher auf die Beine. Wir haben in Rekordjahren über 4.000 Nächtigungen erzielt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau und ich führen glücklicherweise eine wunderschöne Ehe, obwohl wir seit 27 Jahren tagtäglich in der Firma nebeneinander sitzen. Als die Kinder noch zur Schule gingen, hatten wir jeden Mittwoch eine gemeinsame Besprechung. Wir haben mit ihnen jedes Wochenende Sport betrieben, und ich habe immer versucht, ein Vorbild für meine Kinder zu sein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wichtig, daß ein junger Mensch sich selbst findet, einen Beruf wählt, der ihm Spaß macht, und sich kreativ betätigt. Die Jugend muß kämpfen und konsequent ihr Ziel verfolgen und soll nicht - wie es leider häufig der Fall ist - zu schnell aufgeben. Es besteht heute ein enormer Bedarf an gut ausgebildeten Facharbeitern. Die meisten Eltern verstehen nicht, wie wichtig es ist, zuerst einen Beruf zu erlernen und sich dann weiterzubilden. Derzeit besteht eine Akademikerschwemme. Die Absolventen der Universitäten und Fachschulen besitzen keinerlei praktische Erfahrung und müssen sich nach ihrem Studienabschluß erst mühsam eine Stelle suchen, die heutzutage nicht immer leicht zu finden ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das wichtigste Gut ist die Gesundheit. Ich werde jedoch auch im Ruhestand sicher nicht vor dem Kachelofen sitzen, sondern immer wieder nach neuen Herausforderungen und Ideen suchen. Abgesehen davon hoffe ich, daß die erfolgreiche Karriere meines Sohnes im Rallyesport weitergeht und daß meine Tochter den Pilotenschein schafft. Wenn nächstes Jahr beide fertig sind, habe ich guten Grund, mich riesig über ihren großartigen Erfolg zu freuen, der für mich persönlich mehr bedeutet, als irgendein akademischer Titel. **Ihr Lebensmotto?** Angriff ist die beste Verteidigung.

✱ Dopplinger Ingo



● Zur Person

Beruf: Diplompädagoge, Marketing- und Tourismusexperte. Funktion: Agenturleiter, Gesellschafter. Tätig bei: WIP-Marketing - Wohlfahrt International & Partner GmbH., 1030 Wien, Landstraßer Hauptstraße 2, Vienna Hilton Office Center Stadtpark 1. Geboren - Datum, Ort: 6. August 1969, Waidhofen an der Thaya. Familienstand: Verheiratet mit Karin. Schöpferische Akte: Fachartikel. Mitgliedschaften: Wirtschaftskammer Wien. Hobbies: Wein und Kulinarik, Golf, Schifahren, Wirtschaft, Politik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Betreuung von Studenten und Maturanten im Bereich Tourismusmarketing.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Pädagogische Akademie (Englisch, Kunst) in Wien, und ich erwarb danach erste Berufserfahrung im Colony Club Gutenhof/Golf & Country Club Brunn beim Aufbau und in der Gestaltung der Strukturen dieser Betriebe. Von 1995 bis 1997 erwarb ich Praxis in der DO & Co International AG im Bereich Großprojekte und Internationalisierung des Unternehmens. Seit 1997 bin ich Gesellschafter und Agenturleiter von WIP-Marketing. Wir konzipieren und betreuen spannende Produktmarketingprojekte nachdem sich WIP-Marketing, eine Agentur, die aus dem Sportmarketing-Bereich hervorgeht, neu konsolidiert hat. Mit einer neu geschaffenen Struktur arbeiten wir mit Partnern im Netzwerk. Große Kunden wie Danone, Chevrolet oder das Bundeskanzleramt fragen unsere Services nach. Zum Beispiel erstellen wir derzeit ein ganzheitliches Tourismuskonzept für das Wiener Riesenrad, und wir gestalten das Projekt „Regionsvernetzung der Tourismusregion Neusiedler See" im Rahmen des Pannonischen Herbstes, und wir setzen diverse andere regionale und saisonale Projekte um, dies zum Teil in Kooperation mit der EU. Wir zeichnen auch das größte heimische Sportfestival verantwortlich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich am Ende des Tages beziehungsweise am Ende des Jahres zurück blicke und erkenne, daß beruflich alles zufriedenstellend verlaufen ist und die gesetzten Ziele erreicht wurden, empfinde ich ein Erfolgsgefühl. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich betrachte mich in meinem Sinne als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend**

für Ihren Erfolg? Ich lege größten Wert auf Vertrauenswürdigkeit und auf Ehrlichkeit, und ich verfüge über einen natürlichen Zugang zu allen Dingen. Kommunikationsfähigkeit ist unentbehrlich in unserer Branche. Überzeugungsarbeit zu leisten und eine bestimmte Magie zu erzeugen, ist gerade im Marketingbereich wesentlich. Ich lege bei Projekten hohe Gestaltungsfreude zu Tage und es kommt mir auch darauf an, konkrete Ergebnisse, wie z.B. ein Plus im Umsatz, zu erreichen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Auf mich kommen keine großen Probleme zu, weil ich in Lösungen denke und Problemen keinen großen Raum gebe. Ich bin in jedem Fall auf das Beste bedacht. In schwierigen Situationen suche ich sofort den besten Weg, der aus dem Problemkreis heraus führt. Man findet immer wieder neue Zugänge zu Herausforderungen, und ich scheue mich nicht, mir im Sinne der Lösung andere Standpunkte anzusehen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Mitarbeiter müssen bereit dazu sein, den Weg gemeinsam gehen zu wollen. Mit Ehrlichkeit, Loyalität und Offenheit. Eine angenehme Gesprächskultur ist dabei Goldes wert. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir gehen Marketingthemen nicht von der abgehobenen Seite an, sondern wir sind bodenständig und bieten den Konsumenten an, was wir selbst gerne in Anspruch nehmen würden. So wahren wir Glaubhaftigkeit und setzen auf einen guten, persönlichen Draht zu unseren Kunden. Die jahrelange Kundentreue und unser Erfolg sprechen für sich. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Man braucht trotz hohem Arbeitseinsatz Pausen. Rückzug dient der Erholung. Es gibt für mich Grenzen. Besonders wichtig ist die Pflege einer guten Unternehmenskultur, was dazu beiträgt, daß man auch im Beruf ein gutes Wohlgefühl hat. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es gehört viel Glück und eine gut ausgeprägte Intuition dazu, um Risken im Berufsleben auf sich zu nehmen. Man lernt viel aus unterschiedlichen Situationen im Berufsalltag und man gewinnt Kraft auch aus Schwierigem, wenn man bereit ist, durchzuhalten. Natürlich sind ein Hang zum Geschäfte machen, ein guter Hausverstand und ein normaler Zugang zu allem im Berufsleben dienlich. Studienabsolventen haben oft einen zu vergeistigten Zugang. Was sich aber mehr bewährt, ist Praxisnähe. Berufserfahrung in international tätigen Unternehmen bringt einen großen Erfahrungsgewinn mit sich. Es ist auch wichtig, vielseitig zu sein und sich schnell in Materien einarbeiten zu können. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das Erreichen von betriebswirtschaftliche Kennzahlen wie zum Beispiel Besucherzahlen ist eine Bedingung für Erfolg. Ich bin sehr zufrieden und um die gute Weiterentwicklung der Agentur bemüht. Ein harmonisches Privatleben, verbunden mit einem angenehmen, genußvollen Leben ist mir Anliegen.

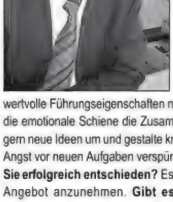
✱ Dotter Johannes Dipl.-Ing.

● Zur Person

Funktion: Mitglied des Vorstandes. Tätig bei: Porr Technobau und Umwelt Aktiengesellschaft., 1103 Wien, Absberggasse 47. Geboren - Datum, Ort: 7. Februar 1961, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Ing. Gabriela. Kinder: Laura (1999) und Natalie (2002). Schöpferische Akte: Fachbeiträge. Hobbies: Familie, Lesen, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der HTL Mödling, Abteilung Hochbau, 1980 studierte ich von 1981 bis 1987 an der Technischen Universität Wien. Mein beruflicher Werdegang begann danach bei der Stuag Bau AG, Filiale Wien, als Techniker. In diesem Unternehmen hatte ich das Glück, einem Mentor zu begegnen, der meine Fähigkeiten förderte und mir Entwicklungsmöglichkeiten bot. Ich nützte die Herausforderungen und bewährte mich als Bau- und Abteilungsleiter für den Ingenieurbau. 1997 wurde mir die Leitung der Zweigniederlassung Wien mit den Bereichen Ingenieurbau, Hochbau, Straßenbau, Umwelttechnik und Gleisbau übertragen. 1998 erfolgte die Übernahme der Stuag durch die Strabag und 1999 die Eingliederung in die Bauholding. In dieser Zeit arbeitete ich als Bereichsleiter für den Ingenieurtiefbau. Von 2000 bis 2003 war ich als Direktionsleiter der Strabag eingesetzt und leitete den Ingenieurtiefbau 1, die Umwelttechnik und den Gleisbau. Im Jänner 2004 nahm ich ein reizvolles Angebot der Porr Technobau und Umwelttechnik an und bin seither als Mitglied des Vorstandes tätig.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, eine gute Balance zwischen dem beruflichen Ehrgeiz, dem Spaß an der Tätigkeit und einem gesunden Privatleben zu halten. Wenn dieses Gleichgewicht gegeben ist, kann man sich den Herausforderungen positiv stellen und neue Aufgaben bewältigen. **Sehen Sie sich erfolgreich?** Mein Karriereweg spricht dafür. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Neben der guten Ausbildung bringe ich wertvolle Führungseigenschaften mit, bin ein guter Motivator und kann über die emotionale Schiene die Zusammenarbeit vermittelnd fördern. Ich setze gern neue Ideen um und gestalte kreativ mit. Ich darf von mir behaupten, nie Angst vor neuen Aufgaben verspürt zu haben. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war eine gute Entscheidung, das Porr-Angebot anzunehmen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein ehemaliger Vorgesetzter bei der Stuag AG, Herr Gruber, war für mich gewissermaßen ein Mentor. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich empfinde das in mich gesetzte Vertrauen als größte Anerkennung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wir kämpfen mit den unterschiedlichen internationalen Rahmenbedingungen, die durch unsere EU-Mitgliedschaft verstärkt bewältigt werden müssen. In diesem Zusammenhang sind auch die Entlohnungsproblematik und das Subunternehmertum zu sehen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich denke, daß ich als kompetenter Kommunikator mit sozialem Verständnis gesehen werde. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Das Unternehmen ist national und international im Technobau tätig, das sind Tiefbauprojekte, Bahnbau, Tunnelbau, Grundbau, Vorspanntechnik, Erdbau, Rohrleitungs- und Anlagenbau, etc. Die Sparte Umwelttechnik gewinnt immer mehr an Bedeutung, so positionierten wir uns in den Bereichen Deponien, Abfallverwertung, Abfallbehandlung, Labor, Muldenservice und Abwassertechnik. Darüber hinaus können wir auf eigene Ressourcen, wie Transportbeton, Steinbrüche und Kieswerke zurückgreifen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wie bereits erwähnt ist mir die gute Balance zwischen Beruf und Privatleben wichtig und mit gutem Zeitmanagement und dem Verständnis meiner Frau ist das Problem zu bewältigen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Der Fortbildung wird in unserem Unternehmen große Bedeutung beigemessen.

Copyright Munzinger

Ich selbst absolvierte vor kurzem an der Wirtschaftsuniversität Wien einen Post Graduate-Managementlehrgang. Die Fortbildung fließt permanent in unsere Tätigkeit ein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte versuchen, den praktischen Kontakt zu meinem ursprünglichen Beruf als Bauingenieur nicht abreißen zu lassen und so fachlich up to date zu bleiben. Weiters möchte ich mir einen Freiraum für betriebliche Gestaltungsmöglichkeiten bewahren. Repräsentieren alleine wäre mir zu wenig. **Ihr Lebensmotto?** Nichts erzwingen.

✱ Draxler Ludwig Dr.

● Zur Person

Beruf: Rechtsanwalt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Dr. Ludwig Draxler & Partner, Rechtsanwälte., 1010 Wien, Reichsratsstraße 11/5. Geboren - Datum, Ort: 11. Mai 1937, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Evelyne. Kinder: Ludwig, Markus und Philip. Eltern: Dr. Ludwig und Martha. Besondere Vorfahren: Vater war von 17. Oktober 1935 bis 10. Oktober 1936 Finanzminister in der Ersten Republik, Ururgroßvater Joseph Draxler (1813-1891) war Opernsänger und sang bei der Eröffnung der Wiener Staatsoper. Mitgliedschaften: International Bar Association, Juristische Gesellschaft, Kuratorium der Österreichisch-Amerikanischen Handelskammer, Direktorium des Theaters in der Josefstadt, Honorargeneralkonsul von Costa Rica (1980 bis 1990), Vizepräsident der Paneuropa-Bewegung, Obmann des Eferdinger Kulturinstituts, Präsident des Wiener Golfverbandes, Ehrenmitglied des Golfclubs Wien-Freudenau, Senator des Europäischen Wirtschaftssenates, Gründungsmitglied und Präsident der Dr. Ludwig Draxler-Stiftung für Brauchtum und Tradition, Skiclub Arlberg, Gesellschaft zur Förderung des Forschungsinstituts für Wildtierkunde und Ökologie, Mitglied des CIC - Internationaler Jagdrat zur Erhaltung des Wildes. Hobbies: Golf, Jagd, Basketball, Literatur, Theater. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Kanzlei in 5611 Großarl, Unterberg 133; Immobilienentwicklung und -verwaltung; Verwaltung des land-, forst und jagdwirtschaftlichen Familienbetriebes in Großarl und Hüttschlag.

● Karriere

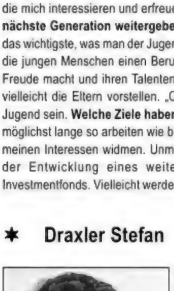
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Vater, Dr. Ludwig Draxler, eröffnete 1930 eine Rechtsanwaltskanzlei am Wiener Parkring. Bald darauf übersiedelte er die Kanzlei in die Riemergasse. Als er 1936 zum Bundesminister für Finanzen bestellt wurde, führte zwischenzeitlich ein Stellvertreter die Kanzlei weiter. Am 12. März 1938 wurde mein Vater wegen seiner NS-kritischen Haltung verhaftet, und die Kanzlei fiel in den folgenden Jahren in die Hände regimetreuer Anwälte. Nach Kriegsende wurde die Kanzlei meinem Vater rückgestellt. Er verlegte deren Sitz zunächst in die Lothringer Straße und schließlich 1948 in die Reichsratsstraße, wo sie auch heute noch ihren Sitz hat. Ich besuchte das Schottengymnasium in Wien; nach der Matura begann ich an den Universitäten in Wien und Graz Rechtswissenschaften zu studieren und absolvierte zudem noch Auslandsstudien. Im Jahre 1966 promovierte ich zum Doktor beider Rechte. In der Folge praktizierte ich bei verschiedenen Gerichten, war Revisionsassistent in der Wirtschaftstreuhänder- und Steuerberatungskanzlei des damaligen Kammerpräsidenten Dr. Erich Fritsch und trat danach als Rechtsanwaltsanwärter in die väterliche Kanzlei ein. Nach dem Tod meines Vaters im Jahre 1972 übernahm ich die Kanzlei, die seit 1996 in Form einer Rechtsanwaltssozietät geführt wird. Wir wollen mit dieser Erweiterung nicht nur der wachsenden Normenflut als Folge der Internationalisierung des Rechtes gerecht werden, uns geht es vor allem darum, die Betreuung unserer Klienten auf höchstem Niveau zu halten, bei gleichzeitig schnellerer Abwicklung ihrer Rechtsfälle. Die Kanzlei wird hauptsächlich als Wirtschaftskanzlei geführt. Seit Anfang 2006 bin ich bei der Salzburger Rechtsanwaltskammer registriert, da wir auch in Großarl eine Kanzlei eingerichtet haben. Mein Sohn, der auch Anwalt ist und als Partner in die Kanzlei eintrat, ist hier in Wien eingetragen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Beruflich bedeutet Erfolg das Erreichen der gesteckten Ziele, was es ermöglicht, das Leben nach den eigenen Vorstellungen zu gestalten. Privat heißt Erfolg, ein hohes Maß an Zufriedenheit zu gewinnen, was sich auch auf den beruflichen Bereich positiv auswirkt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe im wesentlichen das erreicht, was ich in meinem Leben erreichen wollte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich glaube, daß in erster Linie die fundierte Ausbildung, die ich genossen habe, für meinen Erfolg ausschlaggebend war. Es war zudem wesentlich, mir vernünftige, realistische Ziele zu setzen und diese konsequent zu verfolgen - das schließt auch ein, daß man sich von Rückschlägen, die es auch immer wieder gibt, nicht von seinem Weg abbringen lassen und das Ziel nicht aus den Augen verlieren darf. Rückschläge gehören zum Alltag eines Rechtsanwaltes dazu, und jeder verlorene Fall ließe sich als Mißerfolg betrachten. Für mich gibt es aber keine Mißerfolge, weil ich sie als Chance sehe, in der Zukunft noch erfolgreicher zu sein. Die Bewältigung von Mißerfolgen ist ein ständiger Lernprozeß, der einen voranbringen muß. Von Bedeutung ist ebenfalls, Einfühlungsvermögen zu besitzen, um sich in die Situation des Klienten versetzen zu können und ihm die beste Lösung für sein Problem anzubieten. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erfolg ist ein relativer Begriff. Es gibt viele erfolgreiche Anwälte in Österreich und auf der Welt, ich sehe mich nicht unbedingt als einer der erfolgreichsten unter ihnen. Ich habe mir eine Position erarbeitet, die sich gewissermaßen vorzeigen läßt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gab im Laufe des Berufslebens öfters Situationen, in denen ich Entscheidungen zu treffen hatte, die eine gewisse Veränderung mit sich brachten. So gab es beispielsweise in der niederösterreichischen Kommunalstruktur Mitte der siebziger Jahre eine Zeit, da zahlreiche Gemeinden zusammengelegt wurden, die Zahl der Gemeinden wurde damals halbiert. Dies führte zu großer Unzufriedenheit in der Bevölkerung. Ich war der erste und auch einzige Anwalt, der diese Bestrebungen anfocht und zahlreiche Gemeinden wieder zum Erstehen brachte, obwohl die Erfolgschancen damals von sehr vielen Leuten als sehr gering eingeschätzt wurden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Das war natürlich mein Vater, mit dem ich lange Zeit zusammenarbeitete. Er war mir in vielen Dingen ein Vorbild und prägte mich in meiner Einstellung zum Beruf des Rechtsanwaltes. Auch einige Klienten, die ich hier nicht namentlich nennen möchte, weil es sich um bekannte Persönlichkeiten handelt, haben einen wesentlichen Einfluß auf mich ausgeübt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich sehe vor allem noch Probleme bei der grenzüberschreitenden Aktivität von Anwälten.

Insbesondere in Österreich herrscht noch eine Diskriminierung von Anwälten aus dem Ausland (auch aus EU-Ländern) vor. Im zwischenstaatlichen Bereich muß also noch einiges verbessert werden. Weiters halte ich das Disziplinarrecht der Anwälte in Österreich für überholt. Es ist über 200 Jahre alt und paßt nicht mehr in die moderne Anwaltsstruktur. **Welche sind die Stärken Ihrer Kanzlei?** Wir sind vor allem im wirtschaftlichen und im Immobilienbereich verankert und kümmern uns um Stiftungen und Gesellschaftsgründungen - Tätigkeiten, die für Wirtschaftskanzleien üblich sind. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich sehe in meinen Kollegen keine Konkurrenten. Wir arbeiten mit ihnen zusammen und wenden uns auch an sie, wenn wir beispielsweise auf einem bestimmten Rechtsgebiet über weniger Erfahrung verfügen als andere. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da ich mich in meinem Alter nicht mehr mit der täglichen Kleinarbeit auseinandersetzen muß und mich auf hervorragende Mitarbeiter verlassen kann, wirkt sich dies sehr günstig auf das Familien- und Privatleben aus. Ich habe nun mehr Zeit, um mich insbesondere im Bereich der Kunst Dingen zu widmen, die mich interessieren und erfreuen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich halte eine gute Ausbildung für das wichtigste, was man der Jugend mitgeben kann. Ich meine auch, daß die jungen Menschen einen Beruf wählen sollten, der sie erfüllt, ihnen Freude macht und ihren Talenten entspricht, und nicht einen, den sich vielleicht die Eltern vorstellen. „Carpe diem" sollte ein Leitsatz für die Jugend sein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte noch möglichst lange so arbeiten wie bisher und mich auch noch zunehmend meinen Interessen widmen. Unmittelbar beschäftige ich mich auch mit der Entwicklung eines weiteren Kleinkraftwerkes und eines Investmentfonds. Vielleicht werde ich auch noch ein Buch schreiben.

✱ Draxler Stefan



● Zur Person

Beruf: Geschäftsführer. Funktion: Bezirksstellengeschäftsführer. Tätig bei: Österreichisches Rotes Kreuz, Landesverband Niederösterreich, Bezirksstelle Melk., 3390 Melk, Spielberger Straße 15. Geboren - Datum, Ort: 24. September 1973, Melk. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Sandra. Eltern: Anton und Hilda. Ehrungen: Interne Auszeichnungen und Würdigungen, Verdienstmedaille in Bronze der Niederösterreichischen Unteroffiziers-gesellschaft, Verdienstmedaille in Bronze des Roten Kreuzes, Verdienstmedaille in Bronze für Verdienste um das Katastrophenwesen in Niederösterreich. Mitgliedschaften: Dorferneuerungsverein, Wasserschiclub. Hobbies: Motorrad, Fischen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte nach Abschluß der Pflichtschule die dreijährige Hotelfachschule in Krems, arbeitete anschließend rund ein halbes Jahr lang im Gastgewerbe und legte schließlich die Konzessionsprüfung für das Gastgewerbe ab. Nach dem Zivildienst, den ich beim Roten Kreuz ableistete, wollte ich wieder als Saisonbeschäftigter ins Gastgewerbe zurückkehren. Da sich der Saisonbeginn jedoch mit dem Zivildienstende überschnitt, nutzte ich die Gelegenheit, als hauptberuflicher Mitarbeiter beim Roten Kreuz in Melk zu bleiben. Hier war ich ab 1993 zunächst im Fahrdienst tätig. Parallel dazu absolvierte ich einige Zusatzausbildungen sowie die Ausbildung zum Lehrbeauftragten und leitete selbst Erste-Hilfe-Kurse. Durch weitere Ausbildungen erwarb ich die Lehrbefähigung für die Sanitätsausbildung und war an der Dienststelle für alle Ausbildungsangelegenheiten von der Abhaltung von Erste-Hilfe-Kursen bis zur Ausbildung der Notfallsanitäter zuständig. Zudem fungierte ich ab 1995 in der Position des stellvertretenden Dienstführers. Seit 2004 bin ich, nachdem ich mich 2002 zunächst vergeblich um diese Stelle beworben hatte, Geschäftsführer der Bezirksstelle Melk.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Was meine Karriere beim Roten Kreuz betrifft, so hatte ich stets konkrete Ziele vor Augen. Erfolg bedeutet für mich, diese Ziele auch zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich konnte sehr viele meiner Ziele erreichen und sehe mich daher als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin wohl ein Mensch, der im Team sehr gerne und kompetent sowohl die Führungsrolle als auch Verantwortung übernimmt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin sehr krisenerprobt und nehme Herausforderungen gerne an, versuche jedoch nicht, meine Ziele mit aller Gewalt zu erreichen. Wenn ich bereits im Vorfeld erkenne, daß ein Vorhaben sich nicht umsetzen läßt, setze ich mir entweder ein neues Ziel oder suche nach alternativen Wegen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine wichtige Entscheidung war sicher jene, mich 2004 ein zweites Mal für die Position des Geschäftsführers zu bewerben. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** In meiner Branche benötigt man vor allem ein entsprechendes Grundwissen. Da ich auf mittlerweile zwölf Jahre Tätigkeit im Rettungsdienst zurückblicken kann und die Arbeit in all ihren Facetten kenne - ich war freiwilliger Mitarbeiter, Zivildiener, hauptberuflich im Fahrdienst und in der Ausbildung tätig -, gibt es keinen Bereich beim Roten Kreuz, den ich nicht selbst erlebt habe. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Häufig erfahre ich persönliche Anerkennung. Als meine Leistungen bei einer Festansprache erwähnt wurden, freute und motivierte mich dies sehr. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein ungelöstes Problem besteht in der finanziellen Situation der Rettungsdienste. Die Krankenkassen sparen, die Gemeinden, die für die Besorgung des Rettungsdienstes verantwortlich wären, können die erforderlichen Mittel auch nicht aufbringen, und das Gesprächsklima zwischen der Landespolitik und dem Roten Kreuz Niederösterreich ist äußerst schlecht. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich wurde von meinen Kollegen und Mitarbeitern sehr animiert und unterstützt, mich ein zweites Mal um die Position des Geschäftsführers zu bewerben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter müssen sich gut ins Team integrieren und die Entscheidungen des Teams mittragen. Dies steht, gemeinsam mit der fachlichen Kompetenz, für mich an erster Stelle. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich versuche, meine Mitarbeiter durch Gespräche und regelmäßig stattfindende Teamsitzungen zu motivieren. Ich achte darauf, ein offenes Ohr für die Anliegen meiner Mitarbeiter zu haben und ihnen das Gefühl zu geben, mitentscheiden und Verantwortung übernehmen zu können. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich hoffe, sie würden sagen, daß es mir gelungen ist, an unserer Dienststelle etwas zum Positiven verändert zu haben. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir verfügen über sehr gut

ausgebildetes Personal und gut ausgerüstete Fahrzeuge und sind für alle Eventualitäten bis zum Großschadensfall gut gewappnet. Wir versuchen, auch in der Bevölkerung im Rahmen von Veranstaltungen präsent zu sein. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Es gibt kaum Konkurrenz im Rettungs- und Krankentransportdienst, da die Gemeinden an eine Organisation herantreten und diese mit der Besorgung dieser Dienste beauftragen. Allgemein arbeiten wir mit dem Mitbewerb gut zusammen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Anfangs war es für mich schwierig, Beruf und Privatleben voneinander abzugrenzen, doch mittlerweile klappt dies ganz gut. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** 2005 absolvierte ich drei oder vier Kurse. Da mir Weiterbildung enorm wichtig ist, versuche ich, möglichst viel Zeit in meine Fortbildung zu investieren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate jungen Menschen, ihre Berufswahl sehr ernst zu nehmen und sich rechtzeitig zu überlegen, welchen Weg sie einschlagen möchten. Wesentlich ist es, Ehrgeiz an den Tag zu legen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte in meiner Position als Geschäftsführer unsere Dienststelle möglichst gut führen. **Ihr Lebensmotto?** Carpe diem!

✱ Drescher Christian R.

„Wirklicher Erfolg ist für mich jener, der mir nicht in den Schoß fällt."

● Zur Person

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: IMTF Software GmbH., 1010 Wien, Palais Haas, Parkring 10/12. Geboren - Datum, Ort: 12. Oktober 1969, Wien. Eltern: Helga und Alexander. Hobbies: Musik, Komposition, Pilot, Tauchen, Golf, Haus.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Jahr 1987 maturierte ich an einer AHS. Da ich aber einen wirtschaftlichen Beruf ergreifen wollte, absolvierte ich anschließend noch das HAK-College und legte dort 1990 meine zweite Matura ab. Es war mir schon sehr früh klar, daß selbständiges Arbeiten bei meinem Karriereziel oberste Priorität hat. Mein erster Job mit 19 Jahren war Broker an der Wiener Wertpapierbörse. Obwohl ich heute im Softwarebereich tätig bin, war diese Tätigkeit als Wertpapierhändler meine erste Prägung in Richtung Finanzwelt. Ab Februar 1993 war ich dann als selbständiger Verkaufs- und Vertriebsleiter bei der Olymp Wirtschaftsberatung in Klosterneuburg und ab April 1994 als selbständiger Sales & Marketing Manager bei der Loma del Rey Urlaubsberatung tätig. Dort umfaßte mein Aufgabenbereich unter anderem das Personalmanagement, die Verkäuferschulung, Verhandlungen mit internationalen Hotels und den Verkauf von Wohnrechten mit Eintragung ins Grundbuch an Reisebüros und Privatkunden. Im Januar 1996 gründete ich die Vermögensberatung PFS - Partner Finanz Service. Die Prüfung zum Vermögensberater und -verwalter habe ich bei der Österreichischen Wirtschaftskammer einstimmig mit Auszeichnung bestanden. Ich hatte zwei Kanzleien in Wien und Laxenburg, und der Arbeitseinsatz war enorm. Wochenende und Urlaub waren Fremdworte geworden. Um nicht gänzlich auszupowern, beschloß ich, die Firma wieder aufzulösen und begann im März 1999 als Global Enterprise Sales Manager und Vertriebsleiter für Großkunden bei der Firma Compaq Computer, die später von Hewlett Packard übernommen wurde. Die IT-Branche war für mich eine neue, große Herausforderung, und was mir sehr wichtig war: Ich war zwar angestellt, konnte jedoch völlig selbständig agieren. Es war eine tolle, lehrreiche Zeit und eine interessante, vielseitige Tätigkeit, bei der mir auch mein Wissen aus dem Finanzbereich zugute kam. Außerdem konnte ich bei Compaq bzw. HP auch international arbeiten, worauf ich großen Wert lege. Im Oktober 2003 wechselte ich als Key Account Manager zur Compuware Austria & Eastern Europe GmbH, wo ich aber nur bis Juni 2004 blieb. Meine Erwartungen wurden bei dieser Firma nicht erfüllt, speziell da kein selbständiges Arbeiten erlaubt war. Seit September 2004 bin ich Geschäftsführer der IMTF Software GmbH. Dieser international in 31 Ländern tätige Konzern ist spezialisiert auf IT-Anwendungen zur Automation von administrativen Prozessen, beispielsweise im Zahlungsverkehr bei Banken. Ich führe die Geschäftsstelle in Wien als Koordination für Österreich und Osteuropa und bin auch für den Aufbau der Märkte in Osteuropa zuständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wirklicher Erfolg ist für mich jener, der mir nicht in den Schoß fällt, für den ich also hart arbeiten und um den ich sogar kämpfen muß. Ein Geschäft, das ich problemlos einfädeln und abschließen kann, ist zwar auch ein Erfolg - persönlich befriedigender ist es aber, wenn ich Hindernisse aus dem Weg räumen muß und es trotzdem schaffe. Wenn ich mir etwas in den Kopf setze, möchte ich es auch umsetzen. Das gilt auch für den privaten Bereich. Ich bin ein Mensch, der gerne etwas Neues aufbaut, und wenn es so klappt, wie ich mir das vorstelle, fühle ich mich erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, der richtige und faire Umgang mit Menschen ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Natürlich muß das Produkt gut sein, die Infrastruktur funktionieren und vieles mehr, entscheidend ist aber der respektvolle Umgang mit den Kunden und Mitarbeitern. Um in einer Führungsposition oder als Unternehmer erfolgreich zu sein, muß man immer etwas mehr leisten als der Durchschnitt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, daß ich ein Mensch bin, der andere in die Meinungsbildung mit einbezieht. Wie mir schon mehrfach gesagt wurde, vertrete ich aber meine eigene Meinung mit einer Vehemenz und Art, bei der die anderen Beteiligten irgendwann klein beigeben. Mir selbst fällt das gar nicht auf. Daher würde ich sagen, mein Umfeld sieht mich als freundlich, lächelnd, bemüht, engagiert, aber auch bestimmend. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich lebe den Mitarbeitern vor, was ich von ihnen erwarte. Als Führungskraft darf man nicht nur anschaffen, sondern muß auch selbst Einsatz zeigen. Manchmal sollte ich vielleicht etwas härter durchgreifen. Das bringt möglicherweise einen kurzfristigen Erfolg, langfristig sind die Mitarbeiter dann aber demotiviert. Ich versuche herauszufinden, wo die Stärken und Schwächen der betreffenden Person sind und dann die geeignete Motivation zu finden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Jeder Mensch braucht Ruhe- und Regenerationsphasen, und im Gegensatz zu früher achte ich heute schon darauf, daß zumindest die Wochenenden dem Privatleben vorbehalten sind. Der Beruf ist wichtig, aber es ist nicht alles. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich hätte in absehbarer Zeit mit meiner Partnerin gern zwei bis drei Kinder. Außerdem arbeite ich daran, daß ich auch in meiner Freizeit etwas ruhiger und gelassener werde. Oft mache ich mir sogar bei meinen Hobbys unnötigen Streß. Meine Ziele mit IMTF sind klar definiert: Ich möchte die Region Osteuropa langfristig ähnlich erfolgreich machen wie derzeit Deutschland, Österreich und die Schweiz. Auch der asiatische Markt ist ein reizvolles Ziel.

Copyrighted material

✱ Dubies Immo

● Zur Person

Beruf: Verleger. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Rede & Antwort, Verlags- und Handels GmbH., 3040 Neulengbach, Hauptplatz 3. Geboren - Datum, Ort: 16. September 1963, Hamburg. Kinder: Lisa (1987). Eltern: Monika und Eberhard. Ehrungen: IVM-Journalistenpreis 1993. Hobbies: Fliegen, Tauchen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine bisherige Karriere ist sicher nicht ganz klassisch abgelaufen. Nach der Matura studierte ich zehn Jahre lang Chemie, ohne jedoch das Studium abzuschließen, was auch daran lag, daß diese Zeit vor allem eine Orientierungsphase für mich war. In dieser Zeit fuhr ich gerne mit dem Motorrad durch die Gegend und begann dann, Geschichten darüber zu schreiben. Die erste Geschichte reichte ich bei der Fachzeitschrift „Der Tourenfahrer" ein, sie wurde gleich ein Erfolg. Daraufhin verfaßte ich weitere Storys und rutschte somit eher zufällig in meine heutige Tätigkeit. Meine Ausbildung beschränkte sich auf ein Praktikum bei der FAZ, das knapp zwei Monate dauerte, in dem ich aber alles lernte, was notwendig war. In der Zeitschrift „Der Motorradhändler", die ich jetzt herausgebe, geht es weniger um die Produkte, als vielmehr um Marktstrategien und genau das war es, was ich bei der FAZ gelernt hatte. Nach meinem Praktikum wurde ich aufgrund eines Inserates in der Tageszeitung „Der Standard" Chefredakteur einer österreichischen Transportfachzeitschrift und konnte dabei unterschiedliche Erfahrungen sammeln. Einerseits lernte ich die spezifischen österreichischen Eigenheiten kennen, was für einen Deutschen nicht immer ganz einfach ist, jedenfalls aber sehr lehrreich war, und andererseits mußte ich erkennen, daß diese Zeitschrift massiv von der Industrie regiert wurde, was meinen Vorstellungen von Journalismus nicht entsprach. Dadurch kam es zur Trennung und ich gründete 1997 meine eigene Zeitung. Ich erkannte, daß es eine strategisch ausgerichtete Fachzeitschrift im Motorradbereich bis dahin noch gab. Meine damalige Zusammenarbeit mit einem Verlag löste sich allerdings nach einiger Zeit auf, da dieser Verlag eigentlich selbst über kein strategisches Konzept verfügte, so daß ich binnen kürzester Zeit wieder ins kalte Wasser gestoßen wurde. Vor die Wahl gestellt, Sozialhilfeempfänger zu werden oder mich selbständig zu machen, gab ich meine erste eigene Zeitung „Der Motorradhändler" heraus. Das ging lange gut, bis es 2002/03 eine große Wende im Motorradbereich gab und die Zulassungszahlen zurückgingen. Ich hatte diese Entwicklung schon zuvor analysiert und auch davor gewarnt und orientierte mich in der Folge in Richtung der beiden Bereiche ATV und Supermoto, was ziemlich riskant war. Dank der Tatsache, daß sich der ATV-Bereich plötzlich sehr gut entwickelte, was ich ursprünglich gar nicht erwartet hatte, ging es Gott sei Dank wieder bergauf. Meine Frau wollte dieses Risiko nicht mittragen, woran dann letzten Endes auch unsere Ehe scheiterte, jetzt ist es allerdings möglich, daß sie eines Tages auch wieder geschäftlich hier einsteigt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mit 18 Jahren hätte ich unter Erfolg verstanden, eines Tages einen Porsche zu fahren. Den Porsche fahre ich heute zwar, aber er ist im Grunde vollkommen unwichtig. Wirtschaftlicher Erfolg ist ja sehr relativ. Erfolg ist ein gewisses körperliches Wohlbefinden und Austausch mit Freunden, der notwendig ist. Wichtig ist es auch, auf Situationen bestmöglich reagieren zu können. Auch Scheitern kann zuweilen erfolgreich sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Endeffekt schon. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Einerseits mein sicher außergewöhnlicher Einsatz und andererseits meine Fähigkeit, auf Zeichen zu achten und sie zu erkennen. **Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Eigentlich viel zu chaotisch. Ich habe Schwierigkeiten, Arbeit zu delegieren, obwohl ich viel zu viel davon habe. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Natürlich war es ein schöner Erfolg, den Verlag aufzubauen, wobei es gerade im Anfang wirtschaftlich nicht ganz einfach war. Erfolgreich empfand ich mich ab 2003, als der Verlag wirklich zu florieren begann. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war eine gute und erfolgreiche Entscheidung, in der Krise nicht aufzugeben. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich setze auf Originalität, wobei ich mir schon vorstellen kann, daß es in anderen Situationen anders besser sein könnte. Wichtig ist vor allem Authentizität. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ganz sicher prägte mich meine Frau. Sonst habe ich keine Vorbilder. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Eine besondere Anerkennung war die folgende: wir sind in unserer Zeitschrift, vor allem was die Strategien, weniger die Produkte betrifft, eher kritisch, und das wird seitens der Konzerne oft schwer akzeptiert. Genau in diesem Bereich erfuhr ich aber kürzlich eine Anerkennung von der Firma Yamaha, und das ist schon sehr schön. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Niemand hat eine schlüssige Vision, wie das Problem des fehlenden Nachwuchses gelöst werden kann. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke vielschichtig. Ich bin nicht unbedingt ein guter Chef, meine Leute sehen mich da wohl eher als Künstler. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Vor allem eine sehr große Flexibilität und meine genaue Beobachtung des Marktes. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich versuche mit der Konkurrenz, wo immer es geht, zusammenzuarbeiten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bin schon ein Mal gescheitert. Meine Partnerin arbeitet jetzt zwar auch mit, aber ich habe gelernt, die Beziehung nicht zu überfordern und achte daher darauf. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Viel zu wenig, es bleibt einfach keine Zeit dafür. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die nächste Generation findet ganz andere Voraussetzungen vor als wir, denn sie ist mit dem Computer aufgewachsen. Die Jungen sollten darauf achten, breitgefächerte Kompetenzen zu entwickeln. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mich vor allem im künstlerischen Bereich meiner Zunft weiterentwickeln und Zeit haben, um Kurzgeschichten, Romane und vor allem Drehbücher zu schreiben.

✱ Durdak Karl Ing.

● Zur Person

Beruf: Elektrotechniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: HD-Engineering, Consulting- und PlanungsgmbH., 1220 Wien, Markomannenstraße 82. Geboren - Datum, Ort: 15. September 1949, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Yoharis Blanco-Tamayo. Eltern: Hilda und Karl. Hobbies: EDV, Reisen.

Copyrighted material

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule hatte ich eigentlich keine richtige Vorstellung von meiner beruflichen Zukunft. Ein Freund von mir weckte mein Interesse an der Elektrotechnik, und so entschied ich mich für eine Ausbildung an der HTL. Ich schloß die Schule 1968 erfolgreich ab und begann bei der Firma Schrack als Prüftechniker im Starkstrom-Prüffeld. Diese Tätigkeit war aber keine wirkliche Herausforderung, sondern eher langweilig. Also probte ich einen kleinen Aufstand und wurde ins Elektronik-Prüffeld versetzt. Das war damals eine relativ junge Technologie, die mich wesentlich mehr interessierte. Außerdem hatte ich dort die Möglichkeit, im Außendienst bei verschiedenen Projekten mitzuarbeiten, was mir sehr wichtig war. 1972 wurde ich von Siemens abgeworben und war ein Jahr lang als Inbetriebnahmetechniker für Telefonverstärkeranlagen tätig. Danach wurde ich erneut abgeworben, und zwar vom Zivilingenieurbüro Dipl.-Ing. Rotter, das zu dieser Zeit mit der Montageleitung des ORF-Zentrums am Küniglberg betraut war. Ich konnte an diesem großen, spannenden Auftrag als Leiter eines Teilbereiches mitarbeiten. Das nächste große Projekt war die AUA-Werft in Schwechat, wo ich mit der Gesamtleitung beauftragt wurde. Ich war damals Mitte zwanzig und wurde mit der Übernahme dieser Verantwortung praktisch ins kalte Wasser gestoßen, doch es hat alles sehr gut geklappt. 1976 wechselte ich zu HAN-Engineering, später umbenannt in HAN-Dataport, wo ich zunächst zwei Jahre als Leihtechniker beschäftigt war. Danach erhielt ich die Projektleitung für den Großauftrag der Entsorgungsbetriebe Simmering, später für das Freizeitzentrum und Hotel El Dorado in Vösendorf. Es folgten einige Projekte für andere Auftraggeber, doch 1985 kehrte ich als Abteilungsleiter der Personalüberlassung zu HAN zurück. 1994 übernahm ich die gesamte Bereichsleitung Technik mit EDV-Consulting, Technischem Büro und Personalüberlassung. Im Jahr 2001 hatte HAN einen deutschen Geschäftsführer, und die Firma befand sich in vorübergehenden Zahlungsschwierigkeiten, war sonst jedoch sehr gut ausgelastet. Trotzdem meldete die Geschäftsleitung der HAN Konkurs an, und ich stand mit 52 Jahren vor der Frage: Was nun? Ich fühlte mich nach so vielen Jahren bei der Firma wie ein Angestellter, obwohl ich seit 1980 eigentlich selbständig war. Also erschien mir die Selbständigkeit, diesmal mit einer eigenen Firma, als der richtige Weg. Es gelang mir, die Technikabteilung von HAN fast zur Gänze zusammenzuhalten, und gemeinsam mit vier anderen Kollegen kaufte ich die Consulting-Rechte aus der Konkursmasse. Wir gründeten die Firma HD-Engineering, ich übernahm mit Herrn Hülle, der inzwischen wieder ausgeschieden ist, die Geschäftsführung. HD steht also für Hülle und Durdak, wobei die Ähnlichkeit zu HAN-Dataport durchaus erwünscht war, da wir auch diese Geschäftsfelder abdecken. Wir erbringen Consulting-Dienstleistungen für technische, organisatorische und informationstechnologische Bereiche wie zum Beispiel CAD. Unser wichtigster Bereich ist die Personalbereitstellung für Technik und EDV. Die Verläßlichkeit und das Know-how unserer Fachleute sind auch unser wichtigstes Kapital. Außerdem bieten wir mit dem Technischen Büro für Maschinenbau und Elektrotechnik die gesamte Projektabwicklung aus einer Hand. Sehr gut entwickelt sich auch unsere kleine Montagetruppe, die Montagearbeiten des Schlossergewerbes im Wohn- und Industriebau erledigt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, weiterzukommen, mit den Herausforderungen zu wachsen und seinen beruflichen Status ständig zu verbessern. Der finanzielle Aspekt gehört zwar dazu, steht aber nicht im Vordergrund. Zum Erfolg gehört aber auch Anerkennung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich komme aus sehr einfachen Verhältnissen und habe mich aus eigener Kraft hochgearbeitet. Heute bin ich Geschäftsführer einer Firma mit rund 40 Mitarbeitern - das darf man in aller Bescheidenheit doch als erfolgreiche Karriere bezeichnen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe all meine Kräfte zusammengenommen und mich einfach getraut. Ich bin ein Mensch, der die Dinge anpackt und umsetzt. Entscheidungen fälle ich sehr rasch, oft aus dem Bauch heraus. Damit liege ich in acht von zehn Fällen richtig. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Es ist wichtig, ein Konzept zu haben. Ebenso wichtig ist es aber, nicht sklavisch an diesem Konzept festzuhalten, wenn sich die Umstände ändern. Man sollte bei Problemlösungen stets flexibel bleiben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Herr Angerer, der ehemalige Geschäftsführer von HAN-Engineering, kommt wie ich aus bescheidenen Verhältnissen und hat im Lauf von 25 Jahren ein erfolgreiches EDV-Unternehmen aufgebaut. Er hat immer mit vollem Einsatz gearbeitet und damit auch Raubbau am Körper betrieben. Er ist leider sehr früh verstorben, hat aber meinen Berufsweg sicher mitgeprägt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich kenne unsere Mitarbeiter durch die gemeinsame Zeit bei HAN im Durchschnitt 20 Jahre. In meiner Firma geht es daher recht familiär und locker zu, die Kollegen haben weitestgehend freie Hand. Die Arbeit muß gewissenhaft und termingetreu erledigt werden, alles andere interessiert mich eigentlich nicht. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken liegen in der Flexibilität, in der Kontinuität der Mitarbeiter und in der technischen Kompetenz. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich halte es wie Ronald Reagan, der sein Büro immer um 17 Uhr verlassen hat. Ich arbeite zwar etwas länger, mache aber keine Mehrstunden mehr. Wenn ich etwas nicht in der Normalzeit schaffe, muß es eben warten. Das ist ein persönlicher Schutz für mich und meine Gesundheit, da ich in früheren Jahren überdurchschnittlich viel und lange gearbeitet habe. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Auch im Laufe meiner Karriere ist manchmal etwas schief gegangen. Mein Rat ist, nicht aufzugeben und konsequent seinen Weg fortzusetzen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte noch bis ca. 2010 mit der Firma HD-Engineering „Vollgas geben" und dann Österreich den Rücken kehren. Meine Frau ist Kubanerin, und wir wollen dann das Leben auf Kuba und in der Karibik genießen. Ich möchte mich aber nicht gänzlich zur Ruhe setzen, sondern auf Kuba möglicherweise wieder eine kleine Firma gründen. **Ihr Lebensmotto?** Carpe diem - nutze den Tag.

✱ Düsing Alfred Mag.

● Zur Person

Beruf: Betriebswirt. Funktion: Finanzvorstand. Tätig bei: voestalpine Stahl GmbH., 4031 Linz, Voest-Alpine-Straße 3. Geboren - Datum, Ort: 16. Februar 1953, Braunau. Familienstand: Verheiratet mit Ulrike. Kinder: Susanna (1981) und Katharina (1986). Eltern: Rudolf und Anna. Mitgliedschaften: Vorstand der Gesellschaft „Rettet das Kind". Hobbies: Jagd, Tennis, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte nach meiner schulischen Ausbildung Betriebswirtschaft mit den Schwerpunkten Marketing und Rechnungswesen an der Universität Linz

Copyrighted material

und trat unmittelbar nach Abschluß des Studiums im Oktober 1976 in die voestalpine ein. Ich war zunächst als Sachbearbeiter im Bereich Marktforschung und Werbung tätig und wechselte nach einem Jahr in das Generalsekretariat im Bereich der Unternehmensplanung. 1985 stieg ich ins Personalwesen ein und übernahm die Personalagenden für Führungskräfte. Ende 1985 kam es zur Aufgliederung der voestalpine in einzelne Unternehmen. 1992 trat ich in die Geschäftsführung der voestalpine Stahlhandel GmbH ein. 1997 wurde diese Sparte in die Bereiche klassischer Handel und Anarbeitung getrennt, ich wurde in der Folge Sprecher der Geschäftsführung der neuen voestalpine Stahl Service Center GmbH. Mit Juli 2003 wurde ich Mitglied des Vorstandes der voestalpine Stahl GmbH, der Leitgesellschaft der Division Stahl, einer von vier Divisionen des Konzerns. Ich durchlief also alle beruflichen Stationen im voestalpine Konzern, jedoch in unterschiedlichen Funktionen. Ich war immer generalistisch orientiert und wollte nie eine fachspezifische Karriere machen, sondern gesamtverantwortlich arbeiten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich ein hohes Maß an Zufriedenheit mit meiner Tätigkeit, eine Erfüllung und Realisierung meiner Vorstellungen und die Tatsache, etwas zu bewegen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, es ist mir gelungen, ein beruflich breites Spektrum zu erleben, stets die Bereiche Beruf und Privatleben zu verbinden und das familiäre Umfeld ebenfalls erfolgreich zu gestalten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wesentlich ist, daß man die Aufgaben, für die man eingesetzt wird, konsequent umsetzt, beruflich glaubwürdig agiert und ein gutes Netzwerk aufbaut. Sicherlich gehört auch das Glück dazu, die richtigen Leute zum richtigen Zeitpunkt zu treffen und Chancen zu erhalten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich denke, es ist vor allem wichtig, Entscheidungen konsequent zu verfolgen, jedoch auch die Größe zu haben, sie zu korrigieren, wenn sie sich als falsch erweisen. Jede Entscheidung verlangt grundsätzlich eine gewissenhafte Auseinandersetzung mit allen Aspekten sowie eine Analyse aller Faktoren. Ich habe beispielsweise bei der Ostöffnung, die Entscheidung in Tschechien einen Produktionsbetrieb zu etablieren, wieder rückgängig gemacht, als klar wurde, daß sich gewisse Prognosen nicht erfüllen würden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Dr. Peter Strahammer, der ehemalige Generaldirektor der voestalpine, war sicherlich mein Mentor und Vorbild. Er beeindruckte mich mit seinen strategischen Fähigkeiten, seiner Loyalität zum Unternehmen, seinen Visionen, der konsequenten Umsetzung seiner Maßnahmen - auch wenn diese manchmal hart waren - und seiner sozialen Kompetenz. Es gab auch unter denen, die vom Personalabbau betroffen waren, nie negative Stimmung gegen ihn, da er stets bemüht war, für jeden einzelnen eine optimale Lösung zu finden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Industriestandort Österreich kann nicht immer Vorreiter bei diversen umweltpolitischen Maßnahmen sein, da wir sonst unsere internationale Wettbewerbsfähigkeit verlieren. Generell arbeiten wir an vielen unterschiedlichen Projekten, um diverse Probleme zu lösen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, man sieht mich als offen, kommunikativ, und glaubwürdig. Ich bemühe mich, Angelegenheiten sachorientiert zu begegnen. Diese Eigenschaften erwarte ich jedoch auch von meiner Umgebung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Zu unseren vorrangigen Stärken zählt sicher unsere Kundenorientierung, denn wir pflegen zu Kunden langfristige und intensive Partnerschaften. Wir betreiben gemeinsam mit den Kunden Produktentwicklung und arbeiten transparent, so daß Kunden in unsere wichtigen Systeme auch Einblick genießen. Weiters zeichnet uns die hohe Qualität unserer Mitarbeiter aus. Der „voest-Geist" ist wieder ein sehr positiver geworden. Unsere Mitarbeiter können wieder stolz sein, in diesem Unternehmen zu arbeiten. In unserer hohen Teamorientierung würde ich nicht von Hierarchien, sondern eher von Ebenen sprechen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bringe wenig berufliche Dinge ins Privatleben ein, und umgekehrt. Es ist mir unter der Woche kein Problem, dem Unternehmen sehr viel Zeit zu widmen, das Wochenende gehört jedoch ausschließlich dem Privatleben. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich betrachte nicht nur die Teilnahme an Kongressen oder Fortbildungsmaßnahmen als Weiterbildung, sondern auch den Kontakt zu anderen Unternehmen, die Kommunikation mit anderen Vorstandsmitgliedern sowie diverse Diskussionsrunden. In unserem Unternehmen existiert jedoch die „Formel 33", was bedeutet, daß 33 Stunden jährlich für Fortbildung aufgewendet werden. Daran halte ich mich natürlich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich denke, es ist wichtig, für geistige Entwicklungen und Strömungen offen zu sein und den Markt immer aufmerksam zu beobachten. Generell halte ich es für wichtig, international zu denken und dazu bereit zu sein, andere Kulturen und Mentalitäten zu akzeptieren und zu verstehen. Im Zuge dessen sind umfassende Sprachkenntnisse von enormer Bedeutung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte der Verantwortung, die mein Job mit sich bringt, weiterhin gerecht werden und dazu beitragen, daß unsere ehrgeizigen Unternehmensziele erreicht werden können. **Ihr Lebensmotto?** Positiv denken und Dinge bewegen.

✱ Dvorak Felix Prof.

● Zur Person

Beruf: Schauspieler. Funktion: Festspielintendant in Mödling und Bemdorf. Geboren - Datum, Ort: 4. November 1936, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Daniela (1966) und Katja (1969). Besondere Vorfahren: Antonin Dvorak. Schöpfer-ische Akte: 45 Theaterstücke, 14 Bücher, etwa 40 Tonträger, sechs Kaufvideos. Ehrungen: Zahlreiche Preise, darunter die „Goldene Rose von Montreux", der „Preis der Stadt Montreux", der „Charlie Chaplin-Preis", der „Prix de la Presse", der „Hollywood Prize" und eine Nominierung für den Emmy, Berufstitel Professor. Mitgliedschaften: Pen-Club. Hobbies: Bücher, Malerei. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Schriftsteller, Produzent, Regisseur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich begann meine Laufbahn 1961 bei Gerhard Bronner am Theater am Kärntnertor und trat bei verschiedenen Wandertheatern auf. Darüber hinaus war ich als Mitglied des Kabarett-Ensembles „Wiener Werkel" auf Österreich- und Deutschlandtournee. Von 1962 bis 1963 war ich an der Kleinen Komödie in Hamburg engagiert. 1964 gründete ich ein eigenes Kabarett-Ensemble, ging damit auf Tournee und spielte ständig in ÖBB-Lehrlingsheimen. Später wurde ich Mitglied des Kabaretts „Der Würfel" (gemeinsam mit Miriam Dreifuß, Peter Lodynski und Günther Tolar), ehe ich die Leitung des Kabaretts im Theater am Kärntnertor übernahm. Später wurde ich Direktor des Theaters im Savoy und der Kleinen Komödie, wo aufsehenerregende Theaterproduktionen von Fernando Arrabal, Slawomir Mrozek, Steven Spender und Thornton Wilder aufgeführt wurden, die dann auch im Fernsehen gezeigt wurden, unter anderem „Wie ein Ei dem anderen" mit Heinz Marecek. Dann arbeitete ich als Schauspieler und Regisseur am Stadttheater Klagenfurt, dem Ensemble Porcia in Spittal an der Drau, am Theater an der Wien, dem Theater der Jugend, dem Wiener Volkstheater und einigen anderen. Von 1971 bis 1976 war ich Mitglied des Theaters an der Josefstadt und entschloß mich dann, für das Fernsehen zu arbeiten. Ich machte verschiedene Gastspiele, unter anderem als Frosch an der Prager Staatsoper und war als Entertainer in 26 Staaten unterwegs, darunter in Kairo, London, Kopenhagen, Las Vegas sowie als Stargast im Crazy Horse in Paris. Seit 1966 bin ich ständiger Mitarbeiter des ORF als Schauspieler, Moderator, Drehbuchautor und Regisseur. Die wichtigsten Fernsehsendungen, in denen ich mitwirkte, sind „Flohmarkt Company", „Cabaret Cabaret", „Made in Austria", „Tritsch Tratsch", „Österreich hat immer Saison", Varieté Varieté" und „Wer A sagt". Ich schrieb über 120 Film- und TV-Drehbücher, machte 17 Jahre lang die Radioshow „Humor kennt keine Grenzen" und war Gast in vielen Europäischen Fernsehanstalten. Ich schrieb 45 Theaterstücke und veröffentlichte 14 Bücher, darunter „Über Dicke", „Humor kennt keine Grenzen", „Küß die Hand, Herr Hofrat", „Dorschak heißt man nicht", „Felix Dvoraks Witzekiste" sowie „Das hundertjährige Wunder" und veröffentlichte etwa 40 Tonträger und sechs Kaufvideos. Es wurden mir zahlreiche Preise verliehen, darunter die Goldene Rose von Montreux, der wichtigste Fernsehpreis, der Preis der Stadt Montreux, der Charlie Chaplin-Prize, der Prix de la Presse und der Hollywood Prize. Ich wurde auch einmal für den Emmy nominiert, den wichtigsten Fernsehpreis Amerikas. Zuletzt inszenierte ich vier Produktionen an den Wiener Kammerspielen und erhielt zahlreiche hohe Auszeichnungen, darunter den Berufstitel Professor. Seit 1989 bin ich künstlerischer und kaufmännischer Intendant, Regisseur und Hauptdarsteller der Festspiele Berndorf im Stadttheater Berndorf, ebenso seit 1995 auch bei den Komödienspielen Mödling im Stadttheater Mödling. Nachdem ich diese Tätigkeiten alleine ausführe, füllen sie mich das ganze Jahr über aus. Ich bearbeite auch Theaterstücke und schreibe Drehbücher für Fernsehproduktionen in Deutschland.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist, wenn man für Dinge, die einem großen Spaß machen, viel Geld bekommt. Jedes Ziel sollte aber nur eine Etappe bezeichnen, man darf sich nie zur Ruhe setzen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin in ärmlichsten Verhältnissen aufgewachsen und kann daher mit Fug und Recht behaupten, daß ich erfolgreich bin. Vielleicht hätte ich noch mehr leisten können, aber ich finde, ich habe aus meinem Leben das Beste gemacht. Natürlich gehört immer Glück zum Erfolg, aber man muß das Glück auch beim Schopf packen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Menschen haben mich gern, ich bin ein mittlerweile sehr beliebter Schauspieler, dem seine Aufgabe Freude macht. Ich bin auch ein guter Komödiant und ein - so glaube ich - sehr guter Schreiber. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich habe alle Herausforderungen in meinem Leben angepackt, bis auf die Dinge, von denen ich überzeugt war, daß ich sie nicht können würde. Probleme löse ich, indem ich sie schnellstens bereinige, denn ich kann nur in einer guten Atmosphäre arbeiten. Entscheidungen treffe ich allein. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege Wert auf das gemeinsame Engagement für die gemeinsame Sache, ebenso auf Ehrlichkeit und Aufrichtigkeit. Ich verlange von jedem Mitarbeiter, daß er mir sofort sagt, wenn ihm etwas nicht paßt. Schwelende Konflikte vertrage ich nicht. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mir war im Leben stets der private Bereich wichtiger als der berufliche, natürlich nur insofern, als ich meine Existenz erhalten konnte. Ich habe aber verschiedene Engagements aus familiären Gründen abgelehnt. Andererseits hat meine Frau sehr viel Verständnis für meine Arbeit, wir sind seit 41 Jahren verheiratet. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Einem jungen Menschen, der erfolgreich sein möchte, würde ich raten, fleißig zu sein, älteren Menschen Gehör zu schenken und sich auf diese Weise sowohl an positiven, als auch an negativen Vorbildern zu orientieren. Ich habe mich stets nur nach erfahrenen, älteren Menschen gerichtet. Ein junger Mensch sollte auch jede Herausforderung annehmen, wenn er sich zutraut, sie zu bewältigen. Als reiner Autodidakt glaube ich nicht, daß eine fundierte Ausbildung die Basis für Erfolg ist. Manche Menschen haben nur deshalb Erfolg, weil sie unerschütterlich an sich selbst glauben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Im Prinzip bin ich völlig zufrieden, wenn die Dinge so gut weiterlaufen wie bisher. Unsere beiden Töchter sind glücklich verheiratet, ich habe vier wundervolle Enkelkinder und bin sehr zufrieden.

✱ Ebenhofer Günter

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Dolcetto System Vending GmbH., 4600 Wels, Boschstraße 31. Geboren - Datum, Ort: 18. Juni 1955, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Adelheid. Kinder: Barbara (1978). Eltern: Hubert und Hedwig. Hobbies: Beruf, Kulinarisches, Kochen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführender Gesellschafter der OCS-Handels GmbH, Inhaber der Firma Vino Italia - Traditionelle Produkte aus der Romagna.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Lehre zum Speditionskaufmann und dem Bundesheer trat ich in den Dienst der Finanzlandesdirektion für OÖ als Finanzbeamter ein und war dort acht Jahre lang als Betriebsprüfer tätig. Als europaweiter Einkäufer für Food und Non Food war ich anschließend 15 Jahre lang in einem österreichischen Handelskonzern tätig. Mit Ferrero Österreich konnte ich ein Projekt im Bereich Warenautomaten abwickeln, erkannte darin ein Riesenpotential für den

österreichischen Markt und machte mich 1999 mit 20 Warenautomaten selbständig. Mein Erfolgsrezept besteht darin, daß diese Automaten per Modem (Datenübertragung) mit der Firmenzentrale verbunden sind und alle Daten in ein Warenwirtschaftssystem und in die Finanzbuchhaltung einfließen. Somit ist von der Warenbestands-, Warenumlauf- und Haltbarkeitsdatenüberwachung bis zur Nachbestellung alles vollautomatisch organisiert. Wir sind jederzeit informiert, wo wann wieviel verkauft wird oder welche Störungen vorliegen. In den Kühlautomaten verkaufen wir Snacks und verpackte Backwaren aus Plunderteig (z.B. Croissants, Kokoskuppeln und Apfeltaschen). Das System ist sehr erfolgreich, die Produkte erfreuen sich hoher Beliebtheit, sodaß wir heute 500 Automaten betreiben und 1,2 Millionen Kaufakte pro Jahr verzeichnen. Zudem stellen wir Firmen Espressomaschinen, Kaffee, Zubehör und technischen Support gegen Entgelt zur Verfügung. Bargeldlose Zahlungssysteme wurden speziell für den Automatenbereich entwickelt (Chipkarten), wobei diese auch als Zeiterfassung bzw. Parkraumbewirtschaftung oder Zutrittskontrolle für die Unternehmen genutzt werden können. Es freut mich, daß sehr viele Unternehmungen unser System verwenden. Die Nachfrage ist sehr groß.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich unterscheide zwischen materiellem und privatem Erfolg. Beruflich habe ich Erfolg, wenn alle Kunden zufrieden sind. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Die Automaten bedingen hohe Investitionen, und ich fühle mich erst dann erfolgreich, wenn ich mein Unternehmen schuldenfrei an meine Tochter übergeben kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin sehr zielstrebig und hartnäckig, verfolge meine Ziele nachhaltig und denke lösungsorientiert. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Geprägt haben mich meine Gattin und unser gemeinsames Ziel. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Branche hat einen sehr schlechten Ruf. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege großen Wert auf fachliche Qualifikation, den bisherigen Werdegang und die Ausbildung eines Bewerbers. Nach einer einmonatigen Probephase entscheide ich mich schließlich gemeinsam mit dem bestehenden Team für oder gegen ein fixes Dienstverhältnis. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Die Gehälter meiner Mitarbeiter liegen über dem Branchendurchschnitt. Wichtig ist für mich auch das Miteinander bzw. das Eingehen auf meine Mitarbeiter. Wenn es Probleme gibt, helfe ich gern, soweit es in meiner Macht steht. Es ist mir auch wichtig, ihnen unser gemeinsames Ziel aufzuzeigen und ihnen Eigenverantwortung zu übertragen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Der Zeitaufwand für den Beruf ist sehr hoch. Andererseits fahre ich oft nach Italien und verbinde dabei Beruf und Privates. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Für Fortbildung verwende ich relativ viel Zeit. Ich besuche sicher 15 bis 20 Veranstaltungen im Jahr **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man kann immer etwas bewegen, wenn man nur daran glaubt, fleißig ist und ständig weiterlernt **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, mir ein Haus in Italien zu kaufen und dort das Leben zu genießen.

✱ Eberl Klaus

● Zur Person

Beruf: Bäcker und Konditor. Funktion: Besitzer. Tätig bei: Bäckerei Klaus Eberl., 3371 Neumarkt an der Ybbs, Marktplatz 6. Geboren - Datum, Ort: 26. Jänner 1963, Neumarkt an der Ybbs. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Edith Stelzeneder. Kinder: Barbara (1990) und Katrin (1999). Eltern: Margarete. Mitgliedschaften: Feuerwehr, Musikverein, Kameradschaftsbund, Fußballverein. Hobbies: Schwimmen, Laufen.

● Karriere

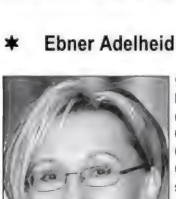
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich die Handelsschule in Ybbs an der Donau, begann aber nach einem Jahr die Bäcker- und Konditorlehre im elterlichen Betrieb in Neumarkt. Die Gesellenprüfung legte ich im Jahr 1982 für beide Lehrberufe ab. Unmittelbar danach leistete ich meinen Präsenzdienst in Götzendorf an der Leitha ab. Im Jahr 1983 trat ich wieder in den elterlichen Betrieb ein und übernahm die Zustellung der Backwaren in der näheren Umgebung. 1986 legte ich die Meisterprüfung ab und verließ das elterliche Unternehmen. Es war als Bäcker aber damals relativ schwierig, einen Arbeitgeber zu finden, daher arbeitete ich in der Baubranche. Im Jahr 1987 begann ich bei der Firma Bender in Wien als Fachberater und Demonstrateur. Nach vier Jahren baten mich meine Eltern, den Betrieb zu übernehmen. Das ging aber familiär nicht gut, da mein Vater nicht wirklich loslassen konnte, daher zog ich mich zurück und wechselte in die Firma Pfandl nach Oberösterreich. Dort war ich für die Produktentwicklung zuständig. Nach zwei Jahren warb mich die Firma Backaldrin für den selben Aufgabenbereich ab. Nach einem Jahr beendete ich das Dienstverhältnis endgültig, um mich selbständig zu machen. Ich absolvierte eine Ausbildung an der Grazer Wirtschaftskammer und kaufte im Mai 1997 meinem Bruder den elterlichen Betrieb ab, den er geerbt hatte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, finanziell abgesichert zu sein und mein Hobby zum Beruf gemacht zu haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe meine Ziele erreicht, obwohl es nicht einfach war. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Beruf ist mein Hobby, ich denke das gibt den Ausschlag für meinen Erfolg. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach den ersten Bilanzen im Jahr 2000 wußte ich, daß ich erfolgreich war. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, bei vielen Firmen zu arbeiten, war ein sehr wichtige, weil ich alles lernen konnte, was in meiner Branche wichtig ist. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Nur das Original zählt, wer imitiert, ist immer einen Schritt zurück. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater hat mich sehr geprägt, weil ich von ihm sehr viel lernen konnte, auch er hatte die Liebe zu diesem Beruf. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wir haben sehr viele Stammkunden die ich eigentlich schon als Fans meiner Bäckerei bezeichnen kann. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Bäckereien kämpfen mit der Abwanderung in die großen Märkte **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich gelte als sehr emotional, freundlich, gesellig und ehrlich. **Welche Rolle**

spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle beim Gesamterfolg des Unternehmens. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich wähle Mitarbeiter nach fachlichem Können und ihrer Persönlichkeit aus, auch muß ein Bewerber in das bereits bestehende Team passen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter durch adäquate Entlohnung, mein Vorbild und meine fachliche Kompetenz. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Flexibilität, Pünktlichkeit und Sauberkeit sind die Stärken unseres Hauses. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich habe kein Problem mit dem Mitbewerb. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Lebensgefährtin ist ebenfalls im Betrieb tätig, daher toleriert sie mein berufliches Engagement. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich besuche alle einschlägigen Messen und lese Fachliteratur. Insgesamt verwende ich jährlich rund drei Wochen für meine Fortbildung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In fünf Jahren möchte ich die Finanzierung des Unternehmens total abgeschlossen haben, mich wieder vermehrt meinen Hobbies widmen und mehr Zeit für meine Familie haben.

✱ Ebner Adelheid



● Zur Person

Beruf: Bürokauffrau. Funktion: Bürgermeisterin. Tätig bei: Marktgemeinde Gutenbrunn., 3665 Gutenbrunn 25. Geboren - Datum, Ort: 15. Oktober 1961, Gutenbrunn. Mitgliedschaften: SPÖ, sämtliche ortsansässige Vereine. Hobbies: Jagd, Singen, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Abgeordnete zum Bundesrat.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Grundschule absolvierte ich die Lehre zur Bürokauffrau am Gemeindeamt in Gutenbrunn. Es folgten die für den Gemeindedienst notwendigen Prüfungen. 1995 wurde ich zur geschäftsführenden Gemeinderätin gewählt und war bereits Spitzenkandidatin der SPÖ, was angesichts eines ÖVP-Bürgermeisters für mich als Gemeindebedienstete keine einfache Ausgangsposition darstellte. Seit dem Jahr 2000 bin ich Bürgermeisterin, wobei ich 2005 zu einer Zweidrittelmehrheit beitragen konnte. Die Arbeit mit der ÖVP im Gemeinderat funktioniert gut.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn man selbst Erfolg hat, kann man positiver auftreten und man sollte andere daran teilhaben lassen. Ich nehme meine Aufgabe ernst und mache sie gerne; ich bin nahe am Bürger. Nur gemeinsam - ich habe einen fähigen Vizebürgermeister - können wir zum Wohl der Bürger agieren. Wir haben in den vergangenen Jahren viel bewegt, gute Arbeit geleistet, sind auf die Bedürfnisse unserer Bürger eingegangen, konnten sogar eine Pendlerbeihilfe installieren, einen Shuttlebus nach Zwettl und einen Gratistransport zum Arzt einrichten und im sozialen Bereich agieren. Mit Mißerfolgen muß man lernen zu leben, sie können sogar ein Fingerzeig zum Erfolg sein. Konstruktive Kritik ist hilfreich, weil man selbst oft recht eingefahren ist. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe dieses Amt nicht wirklich angestrebt, sondern großteils auf Drängen meiner Fraktion gehandelt. Heute bin ich stolz darauf, daß ich die erste Bürgermeisterin im Bezirk Zwettl bin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich sehe mich als vom Volk gewählte Vertreterin. Wir wurden nicht für eigene Annehmlichkeiten gewählt, sondern um die Anliegen der Bevölkerung zu vertreten. Die Menschlichkeit muß immer im Vordergrund stehen. Wichtig ist, daß man zuhören kann. Ich engagiere mich verstärkt für ältere, hilfsbedürftige Menschen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Probleme sind da, um gelöst zu werden. Ich schiebe die Dinge nicht auf, sondern versuche, sie baldigst in den Griff zu kriegen und zu lösen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich bin der Ansicht, daß es für eine Frau nicht einfach ist, Männer zu leiten. Auch als Bundesrätin mußte ich mich behaupten. Es war also nicht ganz leicht, mich durchzusetzen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es ist mir ein großes Anliegen, die Bürger gleich zu behandeln und die Nähe zu ihnen nicht zu verlieren. Ich nehme alle Probleme der Leute ernst und die Amtsverschwiegenheit hat oberste Priorität. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Man soll so sein, wie man ist, was man selbst verkörpert. Sich zu verstellen oder zu imitieren führt nicht ans Ziel. Ich selbst bin ein ehrlicher, geradliniger Mensch, der nicht heute dies und morgen jenes verspricht. Ich komme mit allen Bevölkerungsschichten blendend aus. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ein politisches Idol habe ich nie gehabt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die politischen Erfolge sprechen für sich. Auf einen Titel lege ich keinen Wert. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein gesellschaftspolitisches Problem sehe ich in der schwindenden Gemeinschaft und dem vermehrten Egoismus der Menschen. Ich lebe gerne am Land und wechsle mit jedem gerne ein paar Worte. Allgemeine Sorge sollte uns auch der Rückgang der Geburten bereiten. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Gemeinde Gutenbrunn ist wunderbar mit dem Bedarf des täglichen Lebens versorgt, und bei uns kann man sich wirklich wohl fühlen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Privatleben leidet natürlich unter meinem umfassenden politischen Engagement. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich studiere regelmäßig einschlägige Fachliteratur, hole mir meine Information aber auch bei den Sitzungen. Der persönliche Austausch ist dennoch wichtig, daher nehme ich hin und wieder auch interessante Kurse in Anspruch. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mein Rat lautet, andere Menschen zu akzeptieren und wieder vermehrt eine Gemeinschaft zu bilden. Es fällt mir auf, daß die Jungen alles, was sie bekommen, als selbstverständlich hinnehmen. Das Wertegefüge geht verloren. „Bitte" und „Danke" oder das Grüßen ist heute für viele schon ein Fremdwort. Damit wird aber die spätere Vereinsamung bereits vorprogrammiert. Das Prinzips des Gebens und Nehmen funktioniert in der Form nicht mehr. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte zum Wohl der Gemeinde, die ich als große Familie sehe, weiterhin meine Arbeit leisten und die in mich gesteckten Erwartungen erfüllen. Ich möchte eine Bürgermeisterin zum Angreifen sein, bei der die Menschen das Gefühl haben, hier sitzt eine von ihnen. Soziales Engagement ist mir weiterhin wichtig. Für mich persönlich wünsche ich mir Gesundheit.

✱ Ebner Harald

● Zur Person

Beruf: Touristikkaufmann. Tätig bei: Harry's Bar und Restaurant im Freizeitzentrum., 4800 Attnang-Puchheim, Badgasse 34. Geboren - Datum, Ort: 7. November 1976, Gmunden. Eltern: Karin und Ernst. Hobbies: Ballsport, Jazz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das BRG im Schloß Traunsee in Gmunden und wechselte dann, da ich damals davon überzeugt war, nicht studieren zu wollen, an die Höhere Bundeslehranstalt für Tourismus in Bad Ischl, um mich beruflich auf einen Weg in der Gastronomie vorzubereiten. 1997 maturierte ich an dieser Schule und begann 1998 doch mit einem Studium, und zwar mit dem der Handelswissenschaften. Schon während meiner Studienzeit führte mich mein Weg in die berufliche Selbständigkeit - ich gründete mit 24 Jahren einen Gastronomiebetrieb, den ich bis 2004 sehr erfolgreich führte, ehe ich mich aus verschiedenen Gründen für ein neues gastronomisches Konzept entschied. Seit Anfang 2004 bin ich als Geschäftsführer für das gesamte gastronomische Angebote des Freizeitzentrums Attnang-Puchheim zuständig. Dieser Entschluß war rückblickend betrachtet ein sehr guter, da die Zusammenarbeit mit der Stadt eine sehr professionelle und gute Partnerschaft darstellt und durch das moderne Ambiente des Freizeitzentrums auch der Zustrom an Gästen nicht zu knapp ist.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Es war noch vor ein paar Jahren wesentlich leichter, mich erfolgreich zu fühlen. Die Tatsache, ein tolles Catering gemacht und meine Gäste zufriedengestellt zu haben oder allein ein perfekter Ablauf einer Veranstaltung bzw. des allgemeinen Betriebsgeschehens gaben mir ein Erfolgsgefühl. Der Anspruch, diese Dinge zu leisten, wird mit der Zeit aber zur Selbstverständlichkeit und muß das auch werden, um tatsächlich langfristig erfolgreich sein zu können. Somit erzeugt das alles kein besonders Hochgefühl mehr - mein eigener Anspruch an mich selbst ist gestiegen. Heute fühle ich mich zum Beispiel erfolgreich, wenn ich sehe, daß sich meine Mitarbeiter weiterentwickeln und verbessern. Auch meine eigene Entwicklung ist für mich ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Ich habe meine Tätigkeit daher vom Service direkt bei den Gästen in die Küche verlegt, um nicht ständig präsent sein zu müssen und den Betrieb nicht zu sehr mit meiner Person zu verknüpfen, da ich in nächster Zeit durchaus noch andere Projekte verwirklichen möchte, für die ich dann den entsprechenden zeitlichen Freiraum brauche. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Grundsätzlich tue ich das, ja. Es ist eine nicht zu verachtende Leistung, den Weg in die Selbständigkeit ohne Eigenkapital zu beginnen und erfolgreich zu werden, noch dazu unter dem Aspekt, daß ich meine Selbständigkeit parallel zu meiner Ausbildung an der Universität begann. Obwohl meine Eltern anfangs sehr skeptisch waren, war ich mir doch bewußt, daß ich mir ihrer Unterstützung, so ich diese - in welcher Form auch immer - gebraucht hätte, sicher hätte sein können. Heute sind sie regelmäßige Gäste meines Lokales und natürlich stolz auf das Erreichte. Dafür sprechen sie mir auch ihre Anerkennung aus, was mich besonders freut. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es war schon immer Teil meines Wesens, die Verantwortung zu übernehmen, wenn ich an einer Gruppe beteiligt war. So war ich schon in der Schule Klassensprecher, an der Universität der Leiter von Arbeitsgruppen und so weiter. Ich bin jemand, der sich gern präsentiert, seine Zeile verwirklichen will und sich nicht scheut, dafür tüchtig zu arbeiten und Verantwortung zu übernehmen. Vieles davon liegt in der Familie, so hat sich auch mein Bruder mit einem eigenen Betrieb selbständig gemacht. Um wirklich etwas zu erreichen, ist es nötig, die Branche gut zu kennen, in der man tätig sein wird. In der Gastronomie zählt hoher Anspruch, was die Qualität der verwendeten Produkte betrifft. Es braucht eine gute Idee, um sein Produkt oder seine Dienstleistung zu verkaufen und diese entsprechend zu präsentieren. Außerdem sind gute Kontakte bzw. Netzwerke in ihrer Wichtigkeit für berufliches Fortkommen nicht zu unterschätzen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mit dem entsprechenden Einsatz. Vor allem in der Gastronomie ist die Bereitschaft, viel zu arbeiten, ein unbedingtes Kriterium, um in der Branche zurechtzukommen. Ich hatte als Praktikant Arbeitsstellen, an denen es selbstverständlich war, an sieben Tagen in der Woche bis zu zwanzig Stunden täglich zu arbeiten. Als Chef ist es mir heute wichtig, von meinen Mitarbeitern nichts zu verlangen, was ich selbst nicht leisten kann. Ich muß immer mit gutem Beispiel vorangehen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Der Pörtschacher Gastronom Rainer Husar, in dessen Team ich arbeitete, prägte mich durch seinen persönlichen Arbeitseinsatz. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ein gutes Team ist das A und O des Erfolgs. Ich habe für das Lokal ein ganz neues Team zusammengestellt, mit dessen Ergebnissen ich sehr zufrieden bin. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Mir sind Einsatzbereitschaft, Flexibilität, Freude am Umgang mit Menschen und ein gewisses Talent sehr wichtig. Quereinsteiger, die diese Faktoren mitbringen, sind mir willkommen, denn fachliches Details sind leichter erlernt als die Liebe für eine Tätigkeit. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch ein sehr harmonisches Betriebsklima in einem jungen Team. Wir sind alle per Du, denn ich lege keinen Wert auf künstlich erzeugten Respekt und künstliche Hierarchien. Die Achtung meiner Mitarbeiter erhalte ich lieber aufgrund anderer Faktoren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Bei Gründung des ersten eigenen Betriebes würde ich raten, keine Geschäfte mit Freunden zu machen, sondern sofort einen professionellen Rahmen zu wählen und keinesfalls Vereinbarungen zu treffen, die nicht in schriftlicher Form dokumentiert werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Beruflich habe ich noch sehr viele Ziele. Mein Lokal sollte irgendwann so laufen, daß meine Anwesenheit nicht ständig erforderlich ist. Kurzfristig gibt es im Betrieb während der Sommermonate sicher noch vieles zu optimieren, da wir gerade erst eine Saison mit der neuen Freizeitanlage hinter uns haben und sicher noch einiges an Möglichkeiten nicht genutzt wurde. Ich bin zuversichtlich, an diesem Ort noch einige interessante Projekte und neue Ideen zu realisieren.

✱ Ecker Josef

● Zur Person

Beruf: Landwirt. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeinde Asperhofen., 3041 Asperhofen, Gemeindeplatz 1. Geboren - Datum, Ort: 20. April 1954, Tulln. Familienstand: Verheiratet mit Christine, geb. Trattberger. Kinder:

Michaela (1978) und Judith (1988). Eltern: Karl und Josefa. Ehrungen: Goldene Ehrennadel der Gemeinde Asperhofen, Silberne Ehrennadel der ÖVP. Hobbies: Politik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Landwirtschaft.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule begann ich sofort in der elterlichen Landwirtschaft mitzuarbeiten, die ich dann bereits im Alter von 19 Jahren übernahm. Seit meinem Eintritt in den Gemeinderat 1980 bin ich politisch tätig. Da ich mich vor allem in den letzten Jahren überwiegend in der Politik engagierte und keines unserer Kinder Interesse für die Übernahme des Bauernhofes signalisierte, bauen wir nunmehr unsere landwirtschaftlichen Aktivitäten langsam ab. Das Amt des Bürgermeisters hatte ich nicht unbedingt angestrebt, doch ergab es sich durch die örtliche Situation, daß ich mich 1987 für den Posten des Vizebürgermeisters bewarb. Aufgrund verschiedener Entwicklungen wurde ich 2000 gebeten, das Amt des Bürgermeisters anzutreten, was ich damals unter bestimmten Bedingungen annahm. Meine Motivation, in die Politik zu gehen, beruhte auf meinem Wunsch, etwas zu bewegen, anstatt die Gegebenheiten nur von außen zu kritisieren. Als Bürgermeister sehe ich mich gewissermaßen in der Rolle eines Managers, der die Gemeinde wie ein Unternehmen zu führen hat.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Anerkennung, ein harmonisches Familienleben, und meinen Kinder ein Vorbild sein zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In diesem Sinne, ja. Auch als Landwirt konnte ich Erfolge verzeichnen, doch da die Landwirtschaft in der europäischen Gesellschaft nicht mehr gebührend geachtet wird, ist es in diesem Bereich zunehmend schwieriger, erfolgreich zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Vehemenz und Nachhaltigkeit, Zielstrebigkeit, Ausdauer und Fleiß sowie die Tatsache, daß ich eigentlich immer wußte, was ich wollte. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Bei Herausforderungen technischer Natur suche ich je nach Situation nach der bestmöglichen Lösung. Herausforderungen menschlicher Natur begegne ich, indem ich mich in die Situation des betreffenden Mitarbeiters versetze und dann versuche, daraus Schlüsse zu ziehen und Lösungen zu finden, die erstens praktikabel und zweitens mit dem Gesetz in Einklang sind. Jedenfalls bin ich nicht der Typ, der sich durch eine Herausforderung in die Knie zwingen läßt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gab in unserer Gemeinde in den vergangenen Jahren einige Situationen, in denen wir als Gruppe erfolgreich entschieden. Rückblickend war es auch eine erfolgreiche Entscheidung, das Amt des Bürgermeisters anzunehmen, obwohl ich mir nicht von Anfang an sicher war, ob ich auch den nötigen innerparteilichen Rückhalt haben würde. Wir konnten jedoch seither einige notwendige Maßnahmen erfolgreich realisieren. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Von einem meiner Amtsvorgänger als Bürgermeister, der eine sehr ausgeglichene Persönlichkeit war, habe ich sicher sehr viel gelernt. Doch sonst habe ich meine Ziele stets selbst erreicht. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Als Problem sehe ich in erster Linie den Strukturwandel in der Landwirtschaft, wodurch auch die Landschaftspflege ins Hintertreffen gerät - obwohl wir hier im „Speckgürtel" von Wien noch in einer halbwegs glücklichen Lage sind, da wir beispielsweise über genügend Arbeitsplätze verfügen. Es gibt auch bei uns noch eine halbwegs „heile Welt" in der Landwirtschaft, die sich aber durch den Wandel in der Altersstruktur der Betriebsführer auch rasch verändern wird. Dazu kommt die Verödung der landwirtschaftlichen Anwesen in den Ortskernen, die für die Kommunalpolitik ein sehr großes Problem darstellt. Diese Objekte werden zuweilen an Personen verkauft, die über einen anderen gesellschaftlichen Hintergrund verfügen und mit falschen Vorstellungen auf das Land ziehen, was einerseits zu übertriebener Tierhaltung, andererseits zu übertriebenem Ruhebedürfnis führen kann, und dies ist natürlich nicht miteinander zu vereinbaren. **Welche sind die Stärken Ihrer Gemeinde?** Eine besondere Stärke ist sicherlich der innere Zusammenhalt einer gewachsenen Ortschaft. Wir versuchen, diesen Zusammenhalt durch Bürgerbeteiligungsmodelle zu fördern und nicht abreißen zu lassen, und kümmern uns auch besonders um neu zugezogene Familien, die wir auch über das Vereinsleben zu integrieren versuchen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mit einer sehr geduldigen Ehefrau lassen sich diese beiden Bereiche in Einklang bringen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mit Arbeit, Geradlinigkeit und Ehrlichkeit hat man den besten Weg gefunden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** So Gott will und mir Gesundheit schenkt, möchte ich gerne noch zwei Legislaturperioden als Bürgermeister dienen und dann in Pension gehen. Für die Gemeinde verfolge ich einige Bauvorhaben, die ich gerne noch als Bürgermeister begleiten möchte, darunter die Fertigstellung von Wasserleitung und Kanalisation für 95 Prozent der Bevölkerung sowie eines wirksamen Hochwasserschutzes, wobei ich mir auch wünsche, die Finanzierung so durchführen zu können, daß ich bei meinem Ausscheiden aus dem Amt keinen großen Schuldenberg hinterlasse. **Ihr Lebensmotto?** Positiv denken.

✱ Eckert Harald

● Zur Person

Beruf: Selbständig. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Werbeagentur Harald Eckert., 1030 Wien, Landstraßer Hauptstraße 141/3a/5. Geboren - Datum, Ort: 29. August 1967, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Petra. Kinder: Desiree und Florian. Eltern: Erika und Hans. Schöpferische Akte: Kompack - Österreichs führendes Fachmagazin für Verpackung und Umwelt. Hobbies: Lesen, Essen und Kochen, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Unterstufe eines Gymnasiums und wechselte dann an die Handelsakademie. Nach Abschluß der Schule war ich in einem Bankinstitut beschäftigt und unterbrach diese Tätigkeit nur, um meinen Präsenzdienst abzuleisten. Schließlich wechselte ich zum Unternehmen Ueberreuter Media, einem Herausgeber eines Branchentelefonbuches. Als das Unternehmen Ende der neunziger Jahre in Konkurs ging, war ich anschließend nacheinander für

einige Verlage tätig. Schließlich lernte ich Herrn Ploner kennen, der ein Reisebüro besaß. Er stellte mir einen Bekannten bei Media Emap vor, der Mitarbeiter für drei Magazine suchte. Ich wurde daraufhin für das sechsmal jährlich erscheinende Magazin Kompack tätig, ein Magazin für Verpackung und Umwelt. Binnen kurzer Zeit konnte ich zum Redakteur aufsteigen. Das Magazin wurde in weiterer Folge von Verlag zu Verlag mit Lizenzgebühr weiterverkauft, und 1998 schließlich erwarb ich die gesamten Rechte und fungiere seither als Herausgeber dieses Magazins.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Spaß bei der Ausübung meiner beruflichen Tätigkeit zu empfinden und von meiner Arbeit auch leben zu können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ein wenig Glück war sicherlich auch für meinen Erfolg ausschlaggebend, aber letztendlich waren meine Neugier und meine Erfahrung, die ich in dieser Branche sammeln konnte, für meinen Werdegang entscheidend. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Man sollte sich durchaus von anderen unterscheiden können, darum ist Originalität unbedingt notwendig. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gab immer wieder Persönlichkeiten, die mich in beruflicher Hinsicht prägten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein Problem besteht wohl darin, daß derzeit zu viele Werbeagenturen auf dem Markt sind und ein starker Konkurrenzdruck herrscht. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine wichtige Rolle für den Erfolg des Unternehmens. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich kenne die Verpackungsbranche mittlerweile sehr gut, das Magazin Kompack ist in diesem speziellen Segment auch das auflagenstärkste in Österreich. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche gelingt mir sehr gut, da mein Arbeitsplatz in unmittelbarer Nähe zu meiner Wohnung liegt. Für mich lassen sich Privates und Berufliches nicht immer trennen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Für mich ist kontinuierliche Weiterbildung sehr wichtig, die auch in unterschiedlichster Form erfolgt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn man an etwas glaubt, sollte man dieses Vorhaben auch verfolgen. Es ist wichtig, seinen eigenen Weg zu finden und diesen auch zu gehen. Freude an seinem Beruf zu verspüren ist wesentlich. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte das Unternehmen ausbauen und es auch im deutschsprachigen Ausland etablieren. **Ihr Lebensmotto?** Nicht immer alles zu ernst nehmen.

✱ Eckhard Johannes

● Zur Person

Beruf: Hotelkaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Eckhard Landgasthof & Hotel Johannes Eckhard., 4451 St. Ulrich, Eisenstraße 94. Geboren - Datum, Ort: 6. August 1957, Steyr. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Kinder: Johannes (1982) und Sebastian (1986). Eltern: Maximilian und Elfrieda. Mitgliedschaften: Lions Club, Eisenstraßen Wirte. Hobbies: Jagd, Golfen, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Obmann des Tourismusverbandes.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Hotelfachschule in Bad Gleichenberg und anschließend eine Managementausbildung in der Schweiz. In den folgenden vier Jahren arbeitete ich in der Industrie als Einkäufer, legte die Mechanikerausbildung ab, heiratete 1980 und kehrte 1981in den elterlichen Betrieb zurück. Nachdem ich zehn Jahre als Geschäftsführer in unserem Autohaus tätig war, übernahm ich 1991 gemeinsam mit meiner Frau den Gastgewerbebetrieb von meiner Mutter. Inzwischen betreiben wir einen der modernsten Gastronomie- und Hotelbetriebe in der Region und haben zudem einen florierenden Cateringzweig aufgebaut.

„Ich motiviere meine Mitarbeiter durch Sozialkompetenzseminare."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Ziele, die ich mir gesteckt habe, zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, unsere Gäste verlassen unser Haus zufrieden und kommen gerne wieder. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist die Tatsache, daß wir stets mindestens einen Schritt besser, innovativer und kreativer waren als der Mitbewerb. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich setze auf Originalität und war damit bisher sehr erfolgreich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern waren Vorbilder für mich, weil ich durch sie sah, was ein Mensch in seinem Leben leisten kann. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Daß unsere Hausbank unsere Konzepte stets akzeptierte und unsere realistischen Ziele lobte, ist ebenso Anerkennung für mich wie die Tatsache, daß wir beim Ratingverfahren gut abschneiden. Das freut mich aus betriebswirtschaftlicher Sicht sehr, da die Finanzierung in unserer Branche für zahlreiche Unternehmen ein Problem darstellt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Manche gehen zu blauäugig und mit überzogenen Erwartungen in diese Branche. Die Ziele, die man sich als Gastronom steckt, sollten auch erreichbar sein. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, daß mich mein Umfeld als aktiv und engagiert sieht - so bin ich Obmann des Tourismusverbandes und kann auch dort mein Know-how nutzbringend einbringen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle, da sie ihren Beruf mit Leidenschaft ausüben und den Gast wirklich als Gast betrachten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Fachliches kann man lernen, wichtig ist mir vor allem die Grundeinstellung, in diesem Dienstleistungsberuf arbeiten zu wollen und das Bewußtsein, daß man im Gastgewerbe atypische und oft sehr lange Arbeitszeiten hat. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter durch Sozialkompetenzseminare, denn wir wollen den Gast nicht nur bedienen, sondern überraschen, ja begeistern, und es sollen Wohlbefinden, Zufriedenheit und Verbundenheit entstehen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Einer von uns - entweder meine Frau oder ich- ist immer im Betrieb, und so haben die Mitarbeiter immer einen kompetenten Ansprechpartner für Themen, die im Alltag entstehen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere große Stärke ist die Vielfalt: Unser Landgasthof und Hotel bietet Seminarräumlichkeiten, einen Wellnessbereich und Zimmer mit TV- und Internetanschluß, auch an unsere kleinsten Gäste ist gedacht. Unsere 20 Mitarbeiter stellen das Wohl unserer Gäste in den Mittelpunkt ihrer Bemühungen. Auch haben wir ein eigens für Rollstuhlfahrer eingerichtetes Komfortzimmer. Sportbegeisterte finden eine gute Infrastruktur

Copyrighted material

in der nahen Umgebung. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir sind Mitglied der Eisenstraßen Wirte und kooperieren gerne mit anderen Mitgliedern. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Grenzen verschwimmen, aber ich nehme mir die nötige Auszeit und gehe meinen Hobbys nach. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Meine Kinder interessieren sich ebenfalls für Gastronomie und Tourismus. So sieht sich mein Sohn gerade andere Betrieb an, um dazuzulernen und Trends zu erfahren. **Ihr Lebensmotto?** Dem Tüchtigen gehört der Erfolg! Oder wie Henry Ford einmal sagte: Vor dem Verdienen steht das Dienen.

✱ Eckmayr Christine Dr. med.

● Zur Person

Beruf: Ärztin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Ordination für Allgemeinmedizin und Arbeitsmedizin Dr. Christine Eckmayr., 4600 Wels, Mitterweg 33. Geboren - Datum, Ort: 19. April 1961, Schwanenstadl. Familienstand: Verheiratet mit Prim. Dr. med. Josef. Kinder: Daniel (1984) und Florian (1987). Eltern: Franziska und Franz Kaiser. Hobbies: Wandern, Laufen, Touren gehen, Lesen, Konzerte, Opern, Theater. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Betriebsärztin, Soroptimisten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich stamme aus einer Landwirtsfamilie mit fünf Kindern und war die erste Tochter. Ich besuchte die Internatsschule der Kreuzschwestern in Linz. Dort wurde ich von den Lehrern stark gefördert, aber auch von meinen Eltern und Tanten. Ich war eine gute Schülerin, vor allem in den Fächern Englisch, Französisch und Latein, und nahm auch an Leichtathletik- und Schwimmwettbewerben teil. Im Schulleben organisierte ich Klassenausfahrten und war Klassensprecherin. Nach der Matura wollte ich eigentlich Meteorologie und Geophysik studieren, doch mein Mathematikprofessor riet mir davon ab. So beschloß ich, in Innsbruck Medizin zu studieren. Im ersten Jahr lernte ich meinen Mann kennen, und in der ersten Halbzeit des Studiums bekam ich mein erstes Kind. Da ich aber immer sehr zielstrebig war, studierte ich in der Folge rasch weiter. Meine Promotion erfolgte 1987. Nach einjähriger Karenzzeit machte ich den Turnus im Krankenhaus Wels. Es war für mich immer wichtig, Familie und Beruf bestmöglich zu kombinieren. Das schaffte ich, indem ich die Haushaltsführung delegierte und mich nur auf Familie und Beruf konzentrierte. Dadurch hatte ich Zeit für meine Kinder und meinen Mann. Ich jobbte bei allen Möglichkeiten, z.B. bei der Stellungskommission Linz oder in der Sportmedizin. Im Jahr 2000 bekam ich eine Kassenstelle. Meine Interessensschwerpunkte sind Präventivmedizin und Gesundheitsmanagement. Etwa 20 Stunden pro Woche arbeite ich in der Ordination weitere 40 Stunden brauche ich für Hausbesuche und Nachtdienste. Ich bin aber kein Workaholic.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, einen Tag so verbracht zu haben, daß ich abends zufrieden zu Bett gehen kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, sicher. Da ich meine Patienten sehr intensiv berate, kann ich keine weiteren mehr aufnehmen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend waren meine Zielstrebigkeit und mein grenzenloser Optimismus. Für mich gibt es nur Herausforderungen. Belastungen gibt es nicht, denn was immer ich auch tue, ich tue es mit Engagement. Für mich war es anfangs wichtig, meine Kinder gut zu betreuen. Ich wußte, meine Zeit kommt später, wenn sie erwachsen sind. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität bzw. Authentizität ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Probleme unserer Branche liegen im Zeitmangel bzw. Zeitmanagement. So kommt es, daß die Ärzte zu wenig Zeit für die Patienten haben. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, als engagiert, fleißig, beruflich gut und auch ehrgeizig, eigentlich auch humorvoll, lustig, gesellschaftsliebend und kommunikationsfreudig gesehen zu werden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wichtig sind mir Genauigkeit bei der Arbeit, Einsatzbereitschaft, respektvoller Umgang mit den Patienten und Selbstsicherheit. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Etwa drei- bis viermal pro Jahr gehe ich mit meinen Mitarbeitern essen, und da wird alles besprochen. Ich führe außerdem zweimal im Jahr ein Mitarbeitergespräch durch. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich fahre einmal jährlich auf eine viertägige Allgemeinmedizinertagung und plane im Schnitt alle drei bis vier Wochen einen Abend für Fortbildung ein. Zudem lese ich viele medizinische Fachzeitschriften. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Was man braucht, ist eine Vision. Man muß ein Berufsziel haben, sich gut informieren, während der Ausbildung Berufserfahrung sammeln und viel fragen. Beruflicher Erfolg ist nur mit gewisser Einsatzbereitschaft und mit einem stabilen familiären Hintergrund möglich. Allein erfolgreich zu sein ist sicher nicht erstrebenswert. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele liegen darin, ein gutes und zufriedenstellendes Familienleben zu führen und eine gute Ärztin zu sein. Mein drittes Ziel ist es, mich persönlich weiterzuentwickeln, **Ihr Lebensmotto?** Carpe diem.

✱ Eder Erich

● Zur Person

Beruf: Landmaschinenmechaniker- und Schlossermeister. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Eder GesellschaftmbH Schlosserei-Design., 3492 Engabrunn, Hauptstraße 16. Geboren - Datum, Ort: 6. Oktober 1972, Krems. Eltern: Erich und Maria. Hobbies: Mountainbiken, Bergwandern, Schifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule erlernte ich den Beruf des Landmaschinenmechanikers im Betrieb meines Großvaters. Nach insgesamt drei Jahren Gesellentätigkeit legte ich die Meisterprüfung ab, spezialisierte mich auf Schlosserarbeiten und machte den Schritt in die Selbständigkeit. Es folgten umfangreiche Investitionen und Zubauten, und schließlich spezialisierte ich mich auf Edelstahlprodukte für den Weinbau.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mir ist es wichtig, mir realistische Ziele zu stecken und diese konsequent zu verfolgen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Beharrlichkeit ist eine wesentliche Stärke. Ich kreiere kunstvolle Gegenstände und feile daran, wenn es sein muß, bis weit nach Mitternacht. Ich arbeite genau und mit voller Konsequenz, und ich kann gut mit Menschen umgehen. Jeder Selbständige weiß, daß der Arbeitstag nicht um 16 Uhr endet. Unser Arbeitsvolumen ist auch saisonabhängig, sodaß im Winter die Auftragslage etwas zurückgeht und somit mehr Freizeit möglich ist. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Über Probleme muß man reden. Ich bin der Auffassung, daß sie da sind, um aus der Welt geschafft zu werden. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Natürlich braucht das Rad nicht neu erfunden zu werden, aber im großen und ganzen bin ich für die Originalität. Jeder entwickelt seinen eigenen Stil. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Beruf liegt quasi in der Familie, meine beiden Großväter und mein Urgroßvater waren Schmiede und Schlosser, und sogar mein Vater arbeitet jetzt für mich, obwohl früher noch vermehrt der Generationskonflikt spürbar war. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Das Beste, was einem passieren kann, ist die Mundpropaganda. Von meiner Familie habe ich nach der Anlaufzeit und einiger Skepsis meiner künstlerischen Tätigkeit gegenüber große Anerkennung erfahren. Eine erfolgreiche Vernissage war hier der Auslöser. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Beim Thema Lehrlingsausbildung würde ich mir Erleichterungen wünschen. Hier sind die Gesetze sehr streng, eine Lockerung würde dem Arbeitsalltag mehr entsprechen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich beschäftige neben meinem Vater noch einen Gesellen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich kannte meinen Gesellen schon und wußte, wie er arbeitete. Er ist verläßlich und verfügt außerdem über die notwendigen Schweißprüfungen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Eine Prämie ist immer ein Ansporn, aber wir gehen auch ab und zu gemeinsam zum Heurigen. Dort findet sich die Zeit, um miteinander zu reden, was sich recht positiv auf das Arbeitsklima auswirkt. Ich spreche zu gegebener Zeit auch Lob und Anerkennung aus. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich bin für meine Kunden da und nach Bedarf auch einmal in der Nacht oder am Wochenende einsatzbereit. Auch damit konnte ich mir einen guten Namen machen. Wir sind flexibel, immer um eine rasche Abwicklung bemüht und sehr lösungsorientiert. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** In der Gegend habe ich keine Mitbewerber. Einigen kleineren Betriebe fehlt aber die technische Ausrüstung, die ich aufzuweisen habe. Es ist für jeden genug Arbeit da, denn jeder hat sich auf etwas spezialisiert. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bemühe mich um eine gute Balance, muß aber sagen, daß diese aufgrund der saisonalen Auftragslage nicht immer gegeben ist. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Lebenslanges Lernen innerhalb jedes Berufs ist heutzutage von großer Wichtigkeit. Mein letzter Kurs am WIFI war ein Lehrgang über Blechverarbeitung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn man die allgemeine Weltlage betrachtet, rate ich, nicht zu weit nach vorne zu denken und flexibel zu bleiben. Man muß aus allem das Beste machen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Traum ist es, mir ein Altersdomizil in Tirol zu haben, weil ich die Berge liebe.

✱ Eder Helmut

● Zur Person

Beruf: Speditionskaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: WERSI Österreich GmbH., 2320 Schwechat, Am Concorde Park 2/ F. Geboren - Datum, Ort: 8. September 1969. Familienstand: Verheiratet mit Andrea. Kinder: Alexander und Victoria. Mitgliedschaften: Club Freunde der Tasten in Wien (Vorsitzender). Hobbies: Musik, Computer.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Lehre zum Speditionskaufmann bei WERSI Oberösterreich wechselte ich in die WERSI GmbH Wien. Drei Jahre lang arbeitete ich für dieses Unternehmen, ehe ich mich in der Musikbranche selbständig machte. Da ich schon in der frühen Jugend Orgelunterricht nahm und musikbegeistert war, gab ich Musikunterricht und entwickelte elektronische Musikprogramme. 1996 begann ich auf selbständiger Basis mit der Produktion von Garagentoren, ehe ich im Dezember 2004 das Angebot der WERSI GmbH annahm, die in Wien neu gegründete Niederlassung zu leiten. Seit diesem Zeitpunkt obliegt mir somit die Aufgabe, den Namen WERSI, der zehn Jahre lang nicht mehr am heimischen Markt vertreten war, als Geschäftsführer neu zu etablieren. Ein weiterer Bestandteil meiner Aufgaben ist es, das Produkt WERSI, elektronische Orgeln und Keyboards, in den Handel zu bringen. Neben der Administration bin ich auch für den Verkauf zuständig. WERSI ist ein deutsches Unternehmen, wurde 1969 gegründet und kann als Pionier im elektronischen Orgelbau angesehen werden. WERSI gelang es 1998, Orgel- und Keyboard-Sounds auf Computerbasis in Form eines integrierten DVD-Systems zu produzieren. Erstklassige Qualität sorgt für einen hohen Standard und für eine lange Lebensdauer der Instrumente.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist zunächst einmal auf der menschlichen Ebene möglich und hängt davon ab, ob ich in der Lage bin, anderen Menschen Freude zu bereiten. Die Freude des anderen bedingt meinen persönlichen Erfolg. In kaufmännischer Hinsicht entscheiden Daten und Fakten. Die Künstlerseele lebt aber nicht von Geldwerten, sondern von Anerkennung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin zufrieden und gerne für WERSI tätig. Schon als Kind lernte ich das Orgelspiel auf WERSI-Produkten und wollte später einmal für dieses Unternehmen arbeiten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin menschlich geblieben und halte viel vom Prinzip des Gebens und Nehmens. Ich zeichne mich nicht nur durch reines Verkaufstalent aus, sondern bin als Musikbegeisterter vom Produkt WERSI wirklich überzeugt und kenne sämtliche Produktvorzüge. Eine Vertrauensbasis zu schaffen, spielt in meinem Berufsalltag eine große Rolle. Auch wenn landläufig die Meinung vorherrscht, daß sich Ehrlichkeit und Fairneß im Geschäftsleben nicht lohnen würden, meine ich, daß man ohne diese Werte auf lange Sicht nicht auf dem Markt bestehen kann. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich löse viele Probleme aus dem Bauch heraus und liege damit in den meisten Fällen richtig, wobei ich für meine Entscheidungen

die Verantwortung übernehme. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Vorbilder sind wichtig, denn man kann nicht alles selbst herausfinden. In der Musik hatte ich viele, auch wenn ich eigenständig arbeite und mir Authentizität wichtig war und ist. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Loyalität, ein repräsentatives Auftreten und Zuverlässigkeit sind die wichtigsten Eigenschaften. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Grundsätzlich versuche ich Grenzen zu ziehen, doch ist das nicht immer so einfach. Im Moment bedingt der Aufbau der Firma höheres Engagement, aber meine Frau hat zum Glück viel Verständnis für die Situation. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Lernen, lernen, lernen! In jungen Jahren sollte man alle Bildungsangebote annehmen, die einem zur Verfügung stehen, aber man erkennt oft erst rückblickend, worin man noch mehr Förderung gebraucht hätte. Ich denke, daß es wichtig ist, seine Talente zu entfalten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte dem erstklassigen Produkt WERSI nach zehn Jahren Abwesenheit vom heimischen Markt dabei helfen, hierzulande wieder Fuß zu fassen. Langfristig ist vorstellbar, auch angrenzende Länder wie Slowenien und Ungarn zu erschließen. Ihr Lebensmotto? Leben und leben lassen!

✱ Eder Horst KommR Ing.

„Heutzutage sind gute Mitarbeiter fast schon ein besonderes Glück."

● Zur Person

Beruf: Unternehmer im Bereich Bauleitung und Projektmanagement. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Bau + Plan Ing. Horst Eder GmbH., 9500 Villach, Ossiacherzeile 68a und 68b. Geboren - Datum, Ort: 24. April 1945, Feldkirchen-Waiern. Familienstand: Verheiratet mit Christina. Kinder: Horst Matteo (1997). Eltern: Anna und Franz. Ehrungen: 2002 Verleihung des Berufstitels Kommerzialrat. Mitgliedschaften: Gemeinderat der Stadt Villach, Kuratorium des Kärntner Wirtschaftsförderungsfonds, Präsidium Wirtschaftsverband uvm. Hobbies: Arbeit, Firma. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seit 1989 Geschäftsführer von Immopro.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich die fünfjährige HTL für Hochbau in Villach, welche ich im Jahr 1964 mit der Matura abschloß. Nachdem ich den Präsenzdienst abgeleistet hatte, erwarb ich von 1965 bis 1976 in drei Architekturbüros die nötige Erfahrung, um mich beruflich selbständig zu machen. Am 2. August 1976 gründete ich die Firma Bau + Plan Ing. Horst Eder GmbH, die ich bis heute als Geschäftsführer leite. Seit Beginn meiner Selbständigkeit mußte ich drei Phasen durchlaufen: zuerst wurde ich als Mitbewerber nicht ernst genommen, dann wurde ich, da ich erfolgreich war, bekämpft und angefeindet. Und seit einigen Jahren befinde ich mich nun in der dritten Phase, in der meine Erfolge, meine Erfahrung und meine Kompetenz anerkannt und geschätzt werden. In dieser langen Zeit konnte unser Büro ein Auftragsvolumen von ca. 2.500 Projekten abwickeln. Wir beschäftigen im Schnitt acht Mitarbeiter. Bei der Durchführung von Projekten im Bau und Planungsbereich übernehmen wir folgende Tätigkeitsbereiche: Ausschreibungen, Planung (auch Industrie), Bauleitung, Innenarchitektur, Projektmanagement, Generalunternehmung und -planung, Planungs- und Baukoordination. Unsere Arbeitsbereiche umfassen Industriebauten, Geschäftszentren, Sozialen Wohnbau, Revitalisierungen, Wohnanlagen, Einfamilienhäuser, diverse Um- und Zubauten, darüber hinaus auch Innenraumgestaltung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, die vorgegebenen Herausforderungen zu bewältigen. Ich verfüge über die Bereitschaft, auch eine für mich neue Angelegenheit mit Engagement und Einsatz anzugehen und gegebenenfalls aus Fehlern zu lernen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ehrgeiz und Selbstorganisation sind wesentliche Eigenschaften. Darüber hinaus gehört auch entsprechender Fleiß zur beruflichen Selbständigkeit, denn das Wort bedeutet tatsächlich ja „selbst und ständig arbeiten". Ehrlichkeit, Konsequenz und Kalkulierbarkeit sind in meinem Beruf ebenfalls unumgänglich. Darüber hinaus muß jeder einzelne Kunde das Gefühl haben, daß er momentan der einzige Kunde für mich ist. Was die beruflichen Qualifikationen anbelangt, verschiebt sich der Schwerpunkt heute vom baulichen Fachwissen hin zum juristischen Fachwissen. Und zu guter Letzt gehört natürlich auch die nötige Portion Glück, vor allem bei Ausschreibungen, dazu. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Eine große Herausforderung war für mich der Einstieg in die EDV. Ich mußte mich damals an eine für mich völlig neue Technologie gewöhnen. So beschloß ich also vor ungefähr 20 Jahren, mir in diesem Bereich zuarbeiten zu lassen. Das bedeutet einerseits eine gewisse Abhängigkeit von Mitarbeitern und Lieferanten, andererseits gehört die EDV nicht zu meinen Kernkompetenzen, weshalb ich mich für diese Lösung entschieden habe. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich habe mich relativ rasch von den kleineren Aufgaben in größere Bereiche hineingearbeitet. Seit 1980 gelte ich in Kärnten für größere Firmen als Ansprechpartner. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Man muß nicht immer das Rad neu erfinden, sondern kann auf Vorhandenes und Bewährtes setzen, um dann etwas Eigenes und Besonderes daraus zu machen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Als Auszeichnung empfinde ich besonders die Tatsache, daß langjährige Stammkunden immer wieder zu mir kommen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es ist in Kärnten nicht möglich oder sinnvoll, sich auf einen Bereich zu spezialisieren. Man muß ein Generalist sein. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Mein Umfeld weiß, daß ich ehrlich, korrekt und präzise bin. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine große Rolle. Heutzutage sind gute Mitarbeiter fast schon ein besonderes Glück. Da sich die Branche sehr verändert hat, ist es auch notwendig, daß die Mitarbeiter sich mitentwickeln. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich halte die Tradition der Gleichenfeier sehr hoch. Diese ist eine Gelegenheit, mit allen Mitarbeitern ein paar Worte zu wechseln. Ich respektiere jeden Mitarbeiter und versuche, zu allen einen guten Kontakt zu halten. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Für mich ist zum Beispiel ein korrektes und nach außen hin einheitliches Auftreten wichtig. Die Firmentafeln, das Briefpapier, die Angebotsunterlagen, es soll immer auf den ersten Blick erkennbar sein, daß es sich um die Firma Bau + Plan handelt. Mir ist dieser Markengedanke, das Erscheinungsbild, sehr wichtig. Darüber hinaus habe ich in den langen Jahren gelernt, sorgsam und verantwortungsvoll mit dem Geld anderer Menschen umzugehen. Im Bauwesen verantwortet man mit seiner Arbeit ja immer das Geld seines Auftraggebers, man ist eine Art

Copyrighted material

Treuhänder. Gerade in diesem Bereich konnte ich mir das Vertrauen meiner Kunden erwerben. Diese wissen einfach, daß ich das Beste für sie heraushole und das Beste gebe. Besonders wichtig ist für mich auch eine gute Zusammenarbeit mit den Behörden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn junge Menschen die Grundsätze der Ehrlichkeit und Verläßlichkeit beachten, eine fundierte Ausbildung absolvieren und in jeder Hinsicht als Partner auftreten, dann werden sie viele Herausforderungen gut bewältigen.

✱ Eder Johann Mag.

● Zur Person

Beruf: Wirtschaftsprüfer und Steuerberater. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: EMB Wirtschaftstreuhand GmbH., 4601 Wels, Rablstraße 31. Geboren - Datum, Ort: 18. Juni 1953, St. Marienkirchen. Familienstand: Verheiratet mit Elke. Kinder: Christina Marie (1995). Eltern: Friederike und Johann. Hobbies: Fliegen, Segelfliegen, Schwimmen, Reisen, EDV, Literatur, Naturwissenschaften. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Konsulent der Austrian Business Agency.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule absolvierte ich von 1968 bis 1973 die Handels-akademie in Ried im Innkreis, die ich mit Matura abschloß. Nach dem Präsenzdienst beim Fliegeraus-bildungsbataillon in Hörsching studierte ich BWL, betriebswirt-schaftliche Steuerlehre und Rech-nungswesen an der Johannes Kepler Universität Linz. 1979 spondierte ich zum Magister der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften. Mein zweiter Karriereweg begann 1969 mit dem Erwerb des Segelflugscheines, setzte sich mit dem Motorflugschein 1972 und einige Jahre später, 1992/93, mit dem Berufspilotenschein fort. Seit 20. Februar 1984 bin ich als selbständiger Steuerberater und seit 29. Juni 1994 als Wirtschaftsprüfer tätig. Da ich vorwiegend für internationale Betriebsansiedlungen in Österreich zuständig bin, fungiere ich seit 28. April 1997 im Auftrag des Wirtschaftsministeriums als Konsulent der Austrian Business Agency. Im Zuge meiner Zusammenarbeit mit internationalen Konzernen kommt mir die Verbindung von Wirtschaftsprüfung und meiner professionellen Ausbildung als Pilot sehr zugute, da es für mich einfach ist, innerhalb eines Tages viele Termine auch in Deutschland wahrzunehmen. Dies ist für meine ausländischen Kunden eine ideale Lösung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist wichtig für meine eigene Zufriedenheit im Leben. Ich könnte es nicht ertragen, nur darauf zu warten, daß andere etwas tun, ich will die Dinge selbst bestimmen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Natürlich! Es gibt in ganz Österreich nicht mehr als drei oder vier Wirtschaftsprüfer mit Berufspilotenschein. Mein ursprünglicher Traum, Berufspilot zu werden, ließ sich zwar nicht erfüllen, aber ich nahm meinen zweiten Traumberuf in Angriff und wurde Steuerberater. Diesen Wunsch trug ich bereits mit etwa zwölf Jahren in mir. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Obwohl ich aus einfachen Verhältnissen stamme, war ich immer schon von der Fliegerei fasziniert. 1968 trat ich in den Flugverein Schärding/Suben ein und erwarb 1970 den Segelflugschein. Als Anreiz für schulischen Erfolg bot mir mein Vater die Gelegenheit, den Privatpilotenschein noch vor meiner Matura zu absolvieren, und diese Gelegenheit ließ ich mir natürlich nicht entgehen. So schaffte ich die vierte Klasse der Handelsakademie und hatte zugleich das Gefühl, den ersten Schritt in meiner Karriere geschafft zu haben. Ich konzentriere mich immer ganz konkret auf ein bestimmtes Ziel und habe die Fähigkeit, alle anderen Dinge während dieser Phase der Konzentration auszublenden. Ein Schlüsselerlebnis war meine Einsicht als Zwölfjähriger, daß ich eigentlich recht planlos durch das Leben ging. Von dieser Situation war ich dermaßen genervt, daß ich Gegenmaßnahmen ergriff: Ich stieß in einer Zeitschrift auf 18 Lektionen, wie man erfolgreich wird. Diese Lektionen schrieb ich ab und arbeitete daran, sie in mein Leben zu integrieren. Ein Hauptproblem erfolgloser Menschen ist meiner Ansicht nach das Fehlen von Zielen, und dieses Übel hatte ich somit aus meinem Leben verbannt. Ich definierte, wo ich mich in zehn Jahren sah und startete den Weg dorthin. Nicht nur im Beruf, sondern auch im Privatleben setzte ich mir konkrete Ziele. Auch die Partnerin ist ein wichtiger Faktor für beruflichem Erfolg, denn sie muß die eigenen Ziele verstehen. Es ist mir glücklicherweise gelungen dies in meinem Leben zu verwirklichen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich habe Spaß an meiner Arbeit, und deshalb ist es auch möglich Herausforderungen zu bewältigen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab dem Alter vom etwa zwölf Jahren, als ich durch Zufall auf eine Reihe von Anleitungen stieß, wie man sein Leben strukturiert aufbauen kann, hatte ich meinen Weg immer genau vor Augen, und er ließ sich auch verwirklichen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich bin stolz darauf, einen wesentlichen Beitrag dazu zu leisten, in Österreich viele neue Arbeitsplätze geschaffen zu haben. Dafür erhält man natürlich auch dementsprechend Anerkennungen von öffentlicher Seite. Ich empfinde es als schön, etwas zu schaffen, das für den Standort Österreich eine nachhaltig positive Wirkung hat. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter sind an meinem Erfolg maßgeblich beteiligt - ohne sie wäre Erfolg nicht möglich. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das Berufsleben ist ein wichtiger Bestandteil meines Lebens, und heute lebe ich in einer Beziehung, die diese Tatsache zu tragen vermag. Das ist meiner Ansicht nach sehr wichtig für beruflichen Erfolg. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Da ich hauptsächlich mit ausländischen Unternehmen zu tun habe und es meine Aufgabe ist, diese während ihrer Betriebsansiedlung in Österreich bestmöglich zu begleiten, reicht es nicht aus, nur österreichische Gesetze zu kennen, ich muß auch bestehendes deutsches Recht kennen und immer auf dem neuesten Stand bleiben. Ohne ständige Weiterbildung wäre meine Arbeit nicht möglich. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bin darauf spezialisiert, ausländische Unternehmen in Österreich anzusiedeln. Mein Ziel ist es, auch weiterhin möglichst viele Arbeitsplätze in Österreich zu schaffen, was in den letzten 20 Jahren auch überaus gut gelungen ist. Ich habe im Laufe der Zeit mitgeholfen, über 300 internationale Betriebe, verteilt in ganz Österreich, anzusiedeln. Ich habe das Ziel, weitere Betriebe in Österreich anzusiedeln. Allmählich denke ich auch darüber nach, in welche Hände ich meine Kanzlei eines Tages einmal geben möchte.

Copyright | Impressum

✱ Ederndorfer Elisabeth

● Zur Person

Beruf: Tourismuskauffrau. Funktion: Büroleiterin. Tätig bei: Waldviertel Incoming Fremdenverkehrsförderungs- und Betriebs GmbH., 3970 Weitra, Rathausplatz 1. Geboren - Datum, Ort: 13. April 1961, Waidhofen an der Thaya. Familienstand: Verheiratet mit Harald. Mitgliedschaften: Golfclub Weitra, Fremdenverkehrsverein Weitra. Hobbies: Golf, Lesen, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meinem erfolgreichen Maturaabschluß an der Tourismusschule MODUL in Wien praktizierte ich einen Monat in einem Reisebüro in Paris. Zu diesem Zeitpunkt war eine Arbeitserlaubnis in Frankreich nur schwer zu bekommen, ein Problem, das seit dem EU Beitritt Österreichs kein Thema mehr sein dürfte. Da ich in Frankreich mein Schaffen nicht fortsetzen konnte, kehrte ich zurück nach Österreich und arbeitete an der Rezeption des Hotel „Ambassador" in der Wiener Kärntnerstraße. Nach lehrreicher Tätigkeit führte mich mein Karriereweg 1983 zurück ins Waldviertel. Im Moorheilbad Harbach konnte ich meine Rezeptionskenntnisse vertiefen und ausbauen. Nach wenigen Jahren begann ich neben der Rezeptionstätigkeit zusätzlich an Individualpackages für die Waldviertel Incoming mitzuarbeiten. Die Zusammenarbeit erweiterte sich, und ich begann den Incoming-Bereich auf- und auszubauen. Durch die Expansion der Firma erweiterten sich meine Aufgaben stetig. 1986 übersiedelten wir mit dem Bürostandort vom Moorheilbad Harbach in die Sparkasse der Stadt Weitra. Neben den Incoming-Tätigkeiten entwickelte sich das Reisegeschäft zu einem weiteren Schwerpunkt unserer Firma. Zur selben Zeit bemühte sich mein Heimatort Weitra um die Durchführung der Niederösterreichischen Landesausstellung 1994. Durch mühevollen und intensiven Einsatz aller Beteiligten erhielt Weitra den Zuschlag als Austragungsort. Die Landesausstellung war ein großer Erfolg, unter anderem für die Waldviertel Incoming. Gleichzeitig war die Landesausstellung Anlaß für die Stadtgemeinde Weitra, unser Büro mit den Aufgaben der Gästeinformation zu beauftragen. In diesem Zusammenhang wurde im Rathaus Weitra ein neues Büro in zentraler Lage geschaffen. Meine Erfahrung und mein Einsatz bei der Landesausstellung auf Schloß Weitra führten quasi automatisch zur Übernahme der organisatorischen Tätigkeiten für den Kulturverein Schloß Weitra, dessen Auftrag es ist, die öffentliche Nutzung des Schlosses nach dem Jahr 1994 durchzuführen. Durch meine reiche Erfahrung und die Marktpräsenz der Firma ist die Waldviertel Incoming heute „die Buchungsadresse" für das Waldviertel und zentraler Ansprechpartner für Individual- und Gruppenbuchungen. Mit meinem Team von drei Mitarbeiterinnen bewältige ich heute den Incoming-Bereich, das Reisebüro, die Gästeinformation Weitra, die Buchungen von Seniorenurlauben in Niederösterreich, die Bürotätigkeit für den Kulturverein Schloß Weitra sowie die Mitarbeit bei der Organisation der Weitraer Adventtage.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Meine Kunden zu ihrer Zufriedenheit zu betreuen, macht mich selbst erfolgreich. Es ist für mich persönlich ein großer Erfolg, sehr glücklich verheiratet zu sein und meiner Familie in allen Lebensbereichen Unterstützung zu geben, aber auch zu bekommen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich erfolgreich, da ich alle mir wichtigen Ziele erreichen konnte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Daß ich alle meine Vorhaben mit Präzision, Ehrgeiz und Hartnäckigkeit umgesetzt habe. **Wie begegnen Sie den Herausforderungen des Alltags?** Ich überdenke die Situation und kann durch genaues Aufarbeiten des Projektes meist eine positive Leistung erzielen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Nein - ich empfand es nicht als schwieriger, erfolgreich zu sein. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich in meinem Aufgabenbereich Schritt für Schritt meisterte und ausbaute, wuchs mein Bewußtsein des Erfolges. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Zurück ins Waldviertel zu gehen und mich in meinem neuen Arbeitsumfeld entfalten zu können, war der richtige Weg. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** In meinem Beruf sollte man sehr kreativ arbeiten. Ein dauerhafter Erfolg erscheint mir durch Imitation nicht erzielbar. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Chef, der mir bei meiner Tätigkeit jegliche Freiräume läßt, wodurch ich von Anfang an zu selbständigem Handeln verpflichtet war. Die Unterstützung durch meine Familie gab und gibt mir den erforderlichen Rückhalt für mein Berufsleben. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Den für die Durchführung meiner Arbeit ausgesprochenen persönlichen Dank. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In unserer Branche wird die Dienstleistung der Beratung zu wenig gewürdigt bzw. honoriert. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Zuverlässige Mitarbeiter, die bestimmte Aufgaben selbständig erledigen, sind der Schlüssel zum Erfolg. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Es ist mir ein Anliegen, daß das zukünftige Teammitglied ein Grundverständnis von der Angebotspalette der Region, entsprechende geographische Kenntnisse, einen gesunden Hausverstand und eine vernünftige Arbeitsmoral mitbringt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Sie werden von mir persönlich bestmöglich unterstützt. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Das Team sieht mich als konsequente, zielstrebige und berufserfahrene Touristikerin. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Reisebüro ist die zentrale Buchungsstelle für das Waldviertel und in Weitra das einzige Reisebüro. Unsere Kunden profitieren von unserer Angebotsvielfalt und der persönlichen Betreuung und Beratung. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Sowohl zwischen den Tourismusbüros als auch den Reisebüros herrscht ein neutrales Klima. Mit einigen Büros gibt es auch Kooperationen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Mann und ich koordinieren unsere Freizeit und gestalten sie zu unserer vollsten Zufriedenheit. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich besuche Seminare und bilde mich auch durch Workshops fort, um up to date zu sein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte so früh wie möglich Erfahrungen in der Berufswelt sammeln, um später den richtigen Weg ins Berufsleben zu finden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, das Reisbüro wie bisher zur vollsten Zufriedenheit unserer Kunden weiterzuführen. **Ihr Lebensmotto?** Lebe jeden Tag, als wäre es Dein letzter.

✱ Edl Ulrike

● Zur Person

Beruf: Lehrerin. Funktion: Direktorin. Tätig bei: Musikhauptschule Wiener Neustadt., 2700 Wiener Neustadt, Burgplatz 1. Geboren - Datum, Ort: 10. Oktober 1951, Wiener Neustadt. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Erwin Trenker. Kinder: Christopher (1977) und Melanie (1980). Eltern: Emma und

Oswald. Hobbies: Musik, Kochen, Malen, Fotografie, Reiten, Motorradfahren, Fliegen, Wein, alte Mode sammeln. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Mitarbeit im Kulturbereich der Gemeinde Wiener Neustadt.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß von Volks- und Hauptschule besuchte ich fünf Jahre das musisch-pädagogische Realgymnasium (Mupäd) in Wiener Neustadt und zwei Jahre die Pädagogische Akademie in Baden. Da ich zu jung war, hatte ich nicht die Möglichkeit einer grafischen Aus- und Weiterbildung, um meinen Fähigkeiten, was Kreativität und schöpferische Tätigkeit betraf, auch gerecht zu werden. Die Lehrerausbildung war gar nicht so gewollt, denn es bestand für mich immer der Wunsch nach etwas anderem, nach etwas Besonderem. Ich war als Person immer anders und wollte vorgegebene Sachverhalte für mich immer anders adaptieren und ihnen meinen persönlichen Stempel aufdrücken. Es gab keine Schule mit einem musischen Schwerpunkt, und als die Frage an mich herangetragen wurde, ob ich bereit wäre, so einen Schultyp aufzubauen, war ich sehr interessiert. Das liegt nun 18 Jahre zurück, und seit damals fungiere ich als Direktorin der Musikhauptschule Wiener Neustadt.

„Für mich ist Erfolg die Bestätigung, daß man sich auf dem richtigen Weg befindet."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist Erfolg die Bestätigung, daß man sich auf dem richtigen Weg befindet. Gleichzeitig ist Erfolg auch das Sprungbrett für Neues. Es ist wichtig, nicht stehenzubleiben, sondern sich weiterzuentwickeln. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich durchaus als erfolgreich. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich empfand mich als erfolgreich von dem Zeitpunkt an, als ich persönliche Wünsche umsetzen konnte. Das hat nichts mit der Position der Direktorin zu tun, obwohl dies nach außen greifbarer ist. Erfolg heißt für mich, meine Vorstellungen zu verwirklichen. Ich habe immer den etwas anderen Weg gesucht und im künstlerischen Bereich einiges getan. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Nein, eine konkrete Persönlichkeit gab es nicht. Es waren die Kunst an sich und die Liebe zur Schönheit, die meinen beruflichen Lebensweg geprägt haben. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein ungelöstes Problem besteht darin, daß die gesellschaftliche Entwicklung nicht ganz konform geht mit der schulischen Entwicklung, weil die nötigen finanziellen Ressourcen nicht gegeben sind. Wenn die Schule so sein könnte, wie ich es mir vorstelle, würde das etwas kosten. Das geht leider nicht - aber es wäre die bessere Schule. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ganz sicher sind die Mitarbeiter am Erfolg beteiligt, als Einzelkämpfer läßt sich auch nur wenig erreichen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Grundsätzlich ist es für mich nicht möglich, Mitarbeiter selbst auszuwählen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich versuche immer wieder, mit neuen Ideen zu punkten. Wichtig sind das persönliche Gespräch, die Arbeit in der Gruppe, die Förderung des Teams und der Versuch, Freude und Spaß entstehen zu lassen. Es wird immer schwieriger, aber Freude und Spaß sind der Initiator. Auch positive Rückmeldungen und der Umstand, ein offenes Ohr für Probleme zu haben, gehören dazu. Genauso wichtig ist es, daß ich als Mensch und Person bereit bin, mich zu öffnen, und nicht nur als fordernder Dienstgeber wahrgenommen werde. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich hoffe, daß ich primär als Mensch und nicht nur als Vorgesetzte gesehen werde, die auch für persönliche und nicht nur für dienstliche Anliegen zur Verfügung steht. Ich glaube auch, daß ich als Entscheidungsträgerin gesehen werde, die einen ausgeprägten Willen hat, mit der man aber reden kann, und der menschliche Werte wichtig sind. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Schule fördert die musische Begabung der Schüler. Sie soll zwar keine Elite herausbilden, trotzdem begeben wir uns jetzt stärker auf das Feld der Persönlichkeitspräsentation, der Persönlichkeitsentwicklung, des eigenen Managements. Die Schüler müssen lernen, sich im Umfeld und in der Öffentlichkeit zu präsentieren und sich selbst zu organisieren. Meine persönlichen Stärken sind der Zugang zu sehr vielen Menschen, die Bildung der Jugend und gleichzeitig die Verknüpfung mit der Öffentlichkeit. Sehr wesentlich ist auch der Umstand, daß ich nicht mit Akten, sondern mit Menschen arbeite. Ich sehe die Schule als Dienstleistungsbetrieb, und als solcher sind wir auch gefordert. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Zu der Zeit, als ich noch mit der Kindererziehung beschäftigt war, ließen sich Beruf und Privatleben nicht leicht vereinbaren. Mittlerweile sind die Kinder flügge, sodaß sich alles einfacher handhaben läßt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde der nächsten Generation raten, nicht nur den Kopf, sondern auch das Herz einzusetzen. Man sollte auch ethische Werte nicht ganz vergessen. Es ist klar, daß ohne finanzielle Ressourcen vieles nicht geht, aber auch der Mensch muß motiviert sein - und der Mensch ist keine Maschine. Man kann die wirtschaftlichen Gegebenheiten nicht hintanstellen, aber der Mensch muß im Vordergrund stehen. Man sollte jeden Betrieb wie ein kleines Universum sehen, das aus einzelnen Teilchen, Zellen und Elementen besteht, und eines davon ist der Mensch. Wenn ich diesen nicht entsprechend ausbalanciert habe, wird das Ganze auch nicht ausbalanciert sein, egal wie groß der Betrieb ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe eine Phase hinter mir, in der ich den Beruf als extrem stressig empfand. Ich möchte den Druck umlenken und eine persönliche Motivationsentwicklung herbeiführen. Ich möchte immer mein Bestes geben, nicht unbedingt alles im Kampf sehen, sondern auch im Loslassen, und Akzeptanz und Toleranz steigern. **Ihr Lebensmotto?** Gutes tun, fröhlich sein, und die Spatzen pfeifen lassen.

✱ Efler Monika

● Zur Person

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Team Efler Multi-Level-Marketing - Lebensberatung., 1100 Wien, Leebgasse 3/13. Geboren - Datum, Ort: 8. Juni 1954, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Werner. Kinder: Kathrin (1976), Bernhard (1978) und Christoph (1981). Eltern: Anna und Alfred. Hobbies: Wandern, Walken, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Schon in der Volksschule beobachtete ich, wie Vorurteile einen Menschen beeinträchtigen können. Obwohl aus ärmlichen Verhältnissen stammend, absolvierte ich, von Niederösterreich kommend, in Wien die Volksschule, Hauptschule und anschließend die Krankenpflegeschule mit Erfolg. Ich

diplomierte 1974 im Wilhelminenspital und blieb zunächst dort beschäftigt. Da ich auf Vielseitigkeit in meinem Beruf größten Wert legte, arbeitete ich auf vielen verschiedenen Pflegestationen im Wilhelminenspital und anderen Wiener Spitälern. 1991 legte ich die Prüfung zur Pharmareferentin ab. 1993 begann ich ein Medizinstudium an der Universität Wien, und nachdem mein Krankenpflegediplom als Maturaersatz anerkannt wurde, mußte ich nur die Studienberechtigungsprüfung ablegen. Mit Ausnahme von Chemie bewältigte ich alle Studiengänge gut. Ich beendete mein Studium vorzeitig nach sieben Semestern im Jahr 1995. Danach wirkte ich acht Jahre im Stockerauer Pflegeheim als Diplomkrankenschwester. Nachdem ich erkannt hatte, daß ich schon sehr viel für die Menschen, auch in psychologischer Hinsicht, erreichen konnte, machte ich mich im Jahr 2000 im Multi-Level-Marketing mit Schwerpunkt Lebensberatung selbständig. Ich übe diese Tätigkeit zusammen mit meinem Mann aus, und gemeinsam bauen wir unser Familienunternehmen auf. Ich frage den Menschen nach seinen Wünschen und Zielen und erstelle mit ihm einen Plan, der individuell auf ihn zugeschnitten ist. Ich zeige den Leuten neue Wege auf, die sie erfolgreicher machen können. Multi-Level-Marketing erfordert einen kontinuierlichen Aufbau, die Kenntnis über die individuelle Persönlichkeit jedes Menschen schafft Selbstbewußtsein und Anerkennung und steigert den Wert eines jeden. In dieser Hinsicht erinnere ich mich an meine eigenen Schwierigkeiten in bezug auf Anerkennung meines persönlichen Wertes. Ich fördere den Menschen als Person in seiner Entwicklung und unterstütze ihn geschäftlich, sodaß er sein Ziel erreicht, wobei das Netzwerk weltweit wächst.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mein persönlicher Erfolg ist, mir ein Ziel gesteckt und es erreicht zu haben, und zwar aus eigenem Antrieb. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin stolz auf mich, daß ich auf Menschen, gleich welcher Hautfarbe oder welcher Nation, wertfrei eingehen und mich mit ihnen kommunikativ auseinandersetzen kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend war, daß ich mich selber ständig besser kennen lernte und in einem Entwicklungsprozeß bin. Ich arbeite ständig an mir weiter, um Menschen meine Erfahrungen weitergeben zu können. Ich dränge mich niemandem auf, sondern weiß, daß jeder Mensch ein Recht auf seine eigenen Erfahrungen hat. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein erstes Vorbild war Florence Nightingale, die wesentlich zum Aufbau meines Berufsstandes beitrug. Im Multi-Level-Marketingbereich lernte ich in Bayern Frau Maria Schleipfer kennen, die in ihrer Arbeit genau auf meiner Linie liegt und mich als Mensch durch und durch begeistert. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die meisten Menschen können mit der Wirtschaftsform des Multi-Level-Marketings nichts anfangen. Viele Probleme werden angesprochen, die in diesen Bereich gar nicht hinein gehören. Ich möchte Menschen Chancen näher bringen, die sie vielleicht ohne Multi-Level-Marketing nicht erkannt hätten. Das muß ich aber den Leuten erst klar machen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich habe keine Mitarbeiter, sondern selbständige Partner, die ich als selbständige Unternehmer behandle. Sie müssen für mich sympathisch sein, die Konsequenzen ihres Tuns durchdenken können, lernfähig und lernbereit sein. Sie müssen bereit sein, andere Menschen zu fördern. Eine entsprechende Honorierung muß sein, jedoch ist für mich und meine Partner der finanzielle Erfolg nicht das wichtigste. Wichtig sind uns der Erfolg unserer Partner und unsere Unabhängigkeit. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Als ich noch unselbständig tätig war, half mir mein Mann sehr bei der Obsorge der Kinder. Heute ist es so, daß wir in einer Partnerschaft jeweils das übernehmen, was wichtig ist. Mein Privatleben leidet nicht unter meiner beruflichen Selbständigkeit. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich bin erfahren durch meinen Beruf und meine drei Kinder, die ich ja in einen Beruf begleiten möchte. Jeder junge Mensch muß seine Interessen und Vorlieben ausloten, was oft ein langer Weg ist. Den Eltern rate ich immer, den Kindern die Chance zu geben, ihren persönlichen Weg zu finden. Ein Studium muß nicht unbedingt zum Lebensziel führen, jeder Beruf kann Zufriedenheit und Erfolg bringen, wenn er der richtige ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bin darauf gekommen, daß ich für mich das Wertvollste auf der Welt bin, und niemand anderer kann meinen Wert bestimmen. Ich möchte mein Netzwerk weltweit aufbauen, nicht nur in Österreich, inzwischen habe ich bereits einen Partner in Chile und werde bald in Argentinien und Brasilien Fuß fassen. In Europa bin ich selbstverständlich auch auf der Suche nach Partnern. **Ihr Lebensmotto?** Die Stärke in sich selbst suchen und alle Herausforderungen annehmen, um das Beste daraus zu machen.

✱ Egelseer Philipp

● Zur Person

Beruf: Drucker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Phil's Druckstudio., 3133 Traismauer, Kirchengasse 3. Geboren - Datum, Ort: 31. Jänner 1977, St. Pölten. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Gisela. Eltern: Angelika und Walter. Hobbies: Sport, Hund, Software.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Beendigung der Grundschule besuchte ich für zwei Jahre die HLF Krems. Es folgte eine dreijährige Lehre als Drucker bei Gerstmayer in Unterradlberg. Nach der Lehre leistete ich den Präsenzdienst ab und kehrte danach wieder in meinen Lehrbetrieb zurück, wo ich noch ein Jahr beschäftigt war. Ein weiteres Jahr nützte ich für Schulungen und Weiterbildung. Mein neu erworbenes Wissen setzte ich schließlich in einer Werbeagentur bzw. Druckerei um. Als ich genügend Erfahrung gesammelt hatte, wagte ich im Mai 2001 den Schritt in die Selbständigkeit. Ich gründete im Elternhaus meine eigene Druckerei und mietete aus Platzmangel zusätzlich einen weiteren Büroraum in Krems. Durch die Unterstützung meiner Familie und aufgrund meiner zielstrebigen Unternehmensführung konnte ich schließlich in mein heutiges Geschäftslokal übersiedeln.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich etwas, das ständig neu definiert werden muß. Das Geschäft läuft gut, da meine Kunden mit meiner Arbeit zufrieden sind. Das ist für mich die Bestätigung, daß ich meine Druckerei wirtschaftlich richtig führe. Mit mir lieben Menschen ausreichend Zeit zu verbringen, ist mein persönlich wichtigster Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Da ich meinen Betrieb von der Gründung bis zum heutigem Tage ohne finanzielle Probleme geleitet habe, sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg

ist die Tatsache, daß ich neben meiner hohen fachlichen Kompetenz sehr großes Augenmerk auf ausreichende Kundenberatung lege und bei jedem Projekt hundertprozentige Leistung erbringe. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Nachdem ich einen Fehler analysiert habe, beginne ich von neuem, um das Projekt erfolgreich abzuschließen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich empfand mich als erfolgreich, als ich auf meinen heutigen Standort übersiedeln konnte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine wichtige Entscheidung bestand in der Anschaffung neuer Geräte, die mich stark entlasten - jedoch wollten diese Investitionen gründlich überlegt sein. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich denke, daß Originalität der bessere Weg ist, um erfolgreich zu sein. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ein leider bereits verstorbener Freund, der mir in der Startphase meiner Selbständigkeit die erste Druckmaschine zur Verfügung gestellt hat. Des weiteren hat mich meine Familie zu dieser Zeit bei diversen Arbeiten tatkräftig unterstützt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die ehrliche Anerkennung meiner Kunden ist für mich die schönste. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Da natürlich jede Druckerei so viele Aufträge wie möglich bearbeiten möchte, werden die Auftraggeber mit günstigen Preisen angelockt, die meist aber nur bei minderer Qualität erreicht werden können. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich wirke auf mein Umfeld als ruhiger, zuverlässiger Mensch. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich führe das Unternehmen allein. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wichtig an einem Mitarbeiter wäre mir seine/ihre fachliche Kompetenz und Zuverlässigkeit - dadurch wäre er/sie sicherlich eine Stütze für die Druckerei. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärken meines Unternehmen liegen in der qualitativ sehr hohen Bearbeitung der Aufträge in einem schnellstmöglichen Zeitraum. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Es wird unter den Mitbewerbern ein neutrales Auskommen gepflegt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Speziell in der Startphase war es sehr schwierig, die beiden Bereiche zu vereinbaren - mittlerweile funktioniert es, trotz hohem Zeitaufwand, besser. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Für mich als Unternehmer ist es maßgebend, spezielle Schulungen zu besuchen. Es wird ein breitgefächertes Spektrum von Fortbildungsmöglichkeiten angeboten, das ich ausreichend in Anspruch nehme. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wer eine gute Geschäftsidee hat, sollte sie auch umsetzen. Wichtig ist es, volles persönliches Engagement zu zeigen und die zur Verfügung stehenden finanziellen Mittel nicht voll auszuschöpfen - es gibt auch unvorhergesehene Dinge. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Da es mir in der Selbständigkeit gelungen ist, eines meiner beruflichen Ziele zu verwirklichen, werde ich mich verstärkt auf mein Privatleben konzentrieren.

✱ Eger Philipp

● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: OK-Service Philipp Eger., 8010 Graz, Auersperggasse 10. Geboren - Datum, Ort: 17. September 1963, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Sabine. Kinder: Marion (2003). Eltern: Dr. Heinz und Dr. Irmgard. Mitgliedschaften: Aufsichtsrat der Pfadfinder Graz; Markomannia Eppenstein. Hobbies: Wandern, Bergwandern, Reisen, Literatur, Pfadfinder, Fotografie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volksschule und das Bundesrealgymnasium in Graz, wo ich 1981 maturierte. Meine Kindheit und Jugend war von regen Aktivitäten bei den Pfadfindern und verschiedenen Sprach- und Auslandsaufenthalten - darunter USA und Frankreich - geprägt. 1978 trat ich in die älteste Grazer MKV-Verbindung, Markomannia Eppenstein, ein. Schon während der Schulzeit arbeitete ich im legendären Hotel Steirerhof, dem Betrieb meiner Eltern, als Kellner, im Schank- und im Weinkeller mit, bis zu dessen Schließung im Jahr 1989. 1981 begann ich mit dem Studium der Rechtswissenschaften an der Karl-Franzens-Universität in Graz. Mein Organisationstalent und meine Fähigkeit, selbständig zu arbeiten, zeigten sich bei den Pfadfindern, wo ich von 1981 bis 1994 als Jugendführer mehrere Pfadfinderlager im In- und Ausland (Frankreich, Holland, Skandinavien, Deutschland) mit 50 bis 300 Teilnehmern und einer Dauer von zehn bis 24 Tagen organisierte. 1981/82 absolvierte ich den betriebswirtschaftlichen Lehrgang für Maturanten am WIFI Graz. Meinen Präsenzdienst leistete ich 1984/85 als Sanitäter in Graz und St. Michael ab und legte im Zuge dessen die Sanitäterprüfung mit ausgezeichnetem Erfolg ab. Von Jänner bis Dezember 1990 bereiste ich Ost-, Zentral- und Südafrika. Während dieser Zeit fungierte ich drei Monate lang als Geschäftsführer der Ndutu Safari-Lodge im Serengeti Nationalpark und bestieg den 5.895 Meter hohen Kilimandscharo. Anschließend reiste ich nach Moskau und St. Petersburg. 1991 begann meine Tätigkeit als Fahrlehrer bei der Fahrschule Koiner, 1992 legte ich die Fahrlehrerprüfung ab, und 1994 half ich beim Aufbau der Partnerfahrschule „Einstei(g)n". 1996 wirkte ich bei der Einrichtung des jumicar-Kinderverkehrstrainings mit und leitete bis 1999 die jumicar-Sektion Graz. Die nächste spannende Aufgabe ergab sich für mich 1999 als Seminarassistent von Jörg Löhr, Deutschlands Motivationstrainer Nummer Eins der Jahre 1998 bis 2000, besonders bei den Seminaren „Feuerlauf" und „Lebensenergie". Im Mai 2000 gründete ich gemeinsam mit meinem Freund Wolfgang Huber die Firma OK-Service Eger & Huber OEG mit den Sparten Transporte, Übersiedlungen, Räumungen, Hausreinigungen und Winterdienst. Seit Herbst 2004 betreibe ich die Firma als Einzelunternehmen. Zu den Kunden von OK-Service zählen Firmen wie Magna Steyr (ca. 2.000 Übersiedlungen in vier Jahren), KAGES, Infineon, STIWOG-Immobilien und AVL.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die akrobatische Leistung eines Jongleurs zu vollbringen, der vier Bälle in ständiger Bewegung und im ständigen Gleichgewicht zu halten vermag: Arbeit - gesplittet in Kunden und Mitarbeiter -, Hobbys und die Familie. Fällt ein Ball aus der Hand, gibt es ein Defizit. Dann muß ich danach trachten, den Ball wieder aufzuheben und ins Spiel zu bringen. Das ist für mich die Kunst des Erfolges. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Zur Zeit sehe ich mich als erfolgreich, habe aber vor, Freunde und Familie wieder etwas mehr ins Spiel zu bringen, nachdem die firmeninterne Umstellung weitgehend abgeschlossen ist. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich lege stets eine positive Einstellung an den Tag und denke sehr lösungsorientiert. Wenn ich auf Schwierigkeiten stoße, sehe ich es als Herausforderung, diese Probleme zu lösen. Ausschlaggebend für meinen Erfolg war sicherlich auch die Tatsache, daß ich mit Menschen sehr gut umgehen kann. Ich denke, man muß neugierig sein und für viele verschiedene Dinge Interesse zeigen. Dabei schnappt man immer wieder etwas auf, was einen im Leben weiterbringt. **Wie begegnen Sie**

Copyrighted material

Herausforderungen des beruflichen Alltags? Im Grunde besteht das ganze Leben aus Herausforderungen. Es ist die Kunst, schnell zu entscheiden, ob man sich jetzt dieser Herausforderung stellt oder sie vorerst zurückstellt. Das Spannende ist, zu beobachten, ob die Entscheidung richtig war oder nicht. Oft stellt sich erst nach Wochen, Monaten oder Jahren heraus, ob eine Entscheidung goldrichtig war. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als erfolgreich erachte ich meine Entscheidung, mich selbständig zu machen. Dieses Konzept ist voll aufgegangen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern haben mich immer wieder sehr unterstützt und sind mir auch bei der Gründung dieser Firma stets zur Seite gestanden. Auch bei Jörg Löhr konnte ich sehr viel lernen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter sind das Um und Auf eines Unternehmens. Zufriedene Kunden erhält man nur über gute Mitarbeiter. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich sind Höflichkeit und Hausverstand wichtige Kriterien. Muskelkraft allein ist nur in wenigen Bereichen, zum Beispiel bei Kellerräumungen, angebracht. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich gebe das Lob der Kunden gerne weiter, sage den Mitarbeitern aber auch, wenn etwas nicht in Ordnung war, damit sie daraus lernen können. Auch schafft es Motivation, seine Mitarbeiter eigenständig arbeiten zu lassen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Eine unserer besonderen Stärken ist die Kundenorientierung. Wenn ein Auftraggeber an uns herantritt, steht für uns im Vordergrund, wie wir den Wünschen des Kunden am besten nachkommen können. Meine große Stärke ist das vorbereitende Gespräch mit dem Kunden, damit die Übersiedlung oder Gartengestaltung für ihn zufriedenstellend abläuft. Gerade Übersiedlungen verursachen beim Kunden sehr viel Streß: da kommen fremde Leute, tragen seine persönlichen Dinge, und man weiß ja nicht, ob das alles heil wieder ankommt... Oder man denke an Steuerberater oder Anwälte, wo sensible Daten transportiert werden. Wir sorgen dafür, daß alles perfekt über die Bühne geht. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Es gibt immer jemanden, der etwas ein bißchen billiger und damit auch ein bißchen schlechter machen kann. Und das sage ich meinen Kunden auch. Qualität hat ihren Preis! **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wichtig, sich Wissen anzueignen, Kompetenz zu erwerben, davon selbst überzeugt zu sein und sich zu getrauen, etwas zu unternehmen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein langfristiges Ziel ist, eines Tages nur noch Führungs- und Koordinationsaufgaben zu erfüllen. Denn wenn ich in einzelnen Aufträgen verhaftet bin, fällt es mir schwer, den Blick für das Ganze zu behalten. Ich bin auf dem besten Weg dazu. **Ihr Lebensmotto?** Jeden Tag nehmen, wie er ist, und das Beste daraus machen.

✱ Egger Erich

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Staplerservice Erich Egger., 4600 Wels, Leharstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 4. Juni 1955, Wels. Familienstand: Verheiratet mit Auguste. Kinder: Michael (1980), Sandra (1988) und Thomas (1996). Eltern: Hubert und Rosa. Hobbies: Wandern, Schifahren, Modellbau (Boote), Sport, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Lehre zum Kfz-Mechaniker und der Meisterprüfung arbeitete ich als Werkstättenleiter im PS Markt. Zudem beschäftigte ich mich mit Meß- und Regeltechnik. Danach war ich im Außendienst für eine Wiener Firma für Steuerungstechnik tätig und absolvierte viele Schulungen und Kurse. Vor mittlerweile elf Jahren machte ich mich mit einem Reparaturdienst für Gabelstapler aller Marken (z.B. Linde, Jungheinrich, Toyota, Nissan) und alle Antriebe (Diesel, Treibgas, elektrisch) samt Hydraulik selbständig. Wir holen die Fahrzeuge mit einem speziellen LKW ab, reparieren sie in der eigenen Werkstätte und stellen dem Kunden in der Zwischenzeit ein Leihgerät zur Verfügung.

„So streng wie mein früherer Lehrherr bin ich nicht."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist, wenn man sich im Leben etwas vorstellt und auch erreicht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich würde sagen ja. Ich habe vor elf Jahren die richtige Entscheidung getroffen und betreue heute Kunden in ganz Oberösterreich und Salzburg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Das ganze Umfeld muß zusammenpassen. Ich begann ganz klein und beschäftige heute auch nur zwei Mitarbeiter. Der Servicegedanke ist mir sehr wichtig. Wir reparieren die Geräte so schnell wie möglich, auch kurzfristig, und wenn nötig, auch am Wochenende. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Etwa zwei bis drei Jahre nach der Gründung meiner Firma ging es bergauf. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität bzw. Authentizität ist meines Erachtens der beste Weg zum Erfolg. Wenn man zehn Jahre mit Kunden zusammenarbeitet, haben diese tiefes Vertrauen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfahre Anerkennung von meinen Kunden. Sie sind sehr zufrieden mit uns, und wir haben viele Stammkunden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Meine Konkurrenten sind die Erzeugerfirmen selbst, und diese Konkurrenz ist stark, denn die Großfirmen schließen beim Kauf oft Serviceverträge ab. Aber wenn die Qualität und die Arbeitsleistung stimmen, kann man sich auch behaupten. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meine Freunde bewundern meine Leistungen und meinen Mut, mich selbständig gemacht zu haben. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle bei meinem Erfolg. Ich schicke sie immer wieder zu Schulungen, das motiviert sie. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich lobe sie oft. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** So streng wie mein früherer Lehrherr bin ich nicht. Ich bespreche alle Probleme mit ihnen und höre oft, daß sie noch nie so einen angenehmen Chef hatten. Ich bin außerdem sehr kollegial bei Urlaubswünschen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind sehr flexibles und zuverlässig. Wir informieren die Kunden ganz genau und bemühen uns um langfristige Zusammenarbeit. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Privatleben kommt zu kurz, denn ich arbeite etwa 14 Stunden am Tag. Am Wochenende erledige ich die Buchhaltung und Vorkalkulation gemeinsam mit meiner Frau. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich besuche pro Jahr ca. drei Kurse und verwende dafür insgesamt sechs Wochen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Beim Einstieg ins Berufsleben sollte man nicht nur ans Geldverdienen denken, man muß dafür auch etwas leisten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte den Betrieb eventuell noch vergrößern, sofern der Markt das zuläßt.

Copyrighted material

✱ Ehrschwendner Nicolas Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Informatiker. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Attingo Informationstechnologie GmbH., 1170 Wien, Andergasse 2-4. Geboren - Datum, Ort: 3. Februar 1974, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Doris Aichinger. Eltern: Franz und Marianne. Schöpferische Akte: Verfahren und Algorithmen in der Datenrettung, 2004 (Diplomarbeit). Hobbies: EDV, Sport, Lesen, Musik, Theater, Kochen, Kommunikation.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Seit 1982 der erste PC im elterlichen Haushalt Einzug gehalten hat, habe ich mich intensiv mit dem Computer beschäftigt. Nach der Matura 1992 war für mich klar, an der renommierten Technischen Universität Wien das Studium der Informatik zu absolvieren, das ich 2004 abschloß. Im selben Jahr begann ich das Doktoratsstudium an der TU Graz. Parallel zu meinem Studium hatte ich mich bereits 1996 selbständig gemacht, 1997 erfolgte die Gewerbegründung, 2004 schließlich die Gründung der Attingo Informationstechnologie GmbH. Anfangs beschäftigte ich mich noch hauptsächlich mit dem Bereich Datenbankentwicklung und Systemprogrammierung - so wurden ab 1995/96 zahlreiche Datenbankprojekte unter anderem im Pharmasektor durchgeführt - , doch ab 1997 verlagerte sich mein Tätigkeitsfeld zunehmend in den Bereich der Datenrettung. Wenn uns bei einem Datenverlust ein Kunde das Problem telefonisch schildert, versuchen wir schon am Telefon, das Problem einzugrenzen und zu spezifizieren. Nach der ersten Beratung bringt der Kunde den Datenträger und bekommt ein Gutachten. Wir führen die gesamte Datenrettung bereits während der Analyse durch, denn nur so ist es möglich, ein seriöses Angebot zu erstellen. Der Kunde entscheidet nach der Analyse, ob er die geretteten Daten kauft oder nicht. Einige der Analysen sind kostenpflichtig, um einen Teil des Aufwandes abzudecken. Bei trivialen Fehlern von Privatkunden, wenn beispielsweise keine schweren Hardwarefehler aufgetreten sind, ist die Analyse auch kostenlos. Andere Firmen sagen, welche Daten sie voraussichtlich retten können und geben nur eine Prognose ab, was jedoch unseriös ist, denn vielleicht ist die gewünschte Datei dann gar nicht dabei. Wir raten unseren Kunden auch immer, auf keinen Fall selbst herumzuexperimentieren, da sich das Problem sonst verschlimmern könnte. Viele namhafte Unternehmen und Institutionen haben mittlerweile unsere Dienste in Anspruch genommen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit meiner Tätigkeit zufrieden zu sein, zu merken, daß eine Entwicklung stattgefunden hat oder stattfinden wird. Ich definiere Erfolg als Gefühl, er läßt sich für mich nicht in Zahlen messen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, gemäß meiner Definition sehe ich mich als sehr erfolgreich. Ich bin zufrieden mit dem, was ich erreicht habe. Unbewußt setzt man sich zwar bestimmte Ziele, doch ich bin keiner, der bewußt darauf hinarbeitet. Ich lasse die Dinge eher auf mich zukommen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine mehr als zehnjährige Erfahrung in dem Bereich, Neugier, mein technisches Interesse und die laufende intensive Beschäftigung mit meinem Fachgebiet waren wichtige Faktoren. Auch ist nicht unwesentlich, wie man mit seinen Kunden kommuniziert, wie man sein Produkt verkauft. Nachbetreuung ist hier ein wichtiger Punkt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin sehr lösungsorientiert, nach dem Motto: Geht nicht, gibt's nicht. Mittlerweile habe ich dermaßen ein Gefühl für die Materie, daß ich oft instinktiv eine Lösung finde. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich als 16jähriger Praktikant mit meinem Wissen Akademikern gegenüber auftrumpfte, hatte ich das erste Erfolgsgefühl, insofern fühle ich mich schon lange erfolgreich. Doch ich glaube, daß man immer noch erfolgreicher sein kann. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich halte Originalität für wichtiger. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern haben mir immer den Freiraum gelassen, den ich brauchte. Geprägt hat mich aber vor allem mein Großvater, Herr Bruno Hiesel, der eine Tierhandlung im 16. Wiener Bezirk führte. Er steckte viel Arbeit in seinen Betrieb und war in Österreich lange Jahre Monopolist, bevor auch die Supermarktketten Tierfutter in ihr Sortiment aufnahmen. Wie er mit seinen Kunden umgegangen ist, sein Schmäh, sein persönlicher Zugang zu den Leuten, das hat meinen eigenen Umgang mit meinen Mitmenschen sehr beeinflußt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Primär bedeutet die Zufriedenheit der Kunden Anerkennung für mich. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Im Datenrettungsbereich werden die Fälle großteils von mir persönlich bearbeitet. Das Know-how stammt auch von mir. Im Datenbankbereich beschränke ich mich großteils auf Planung und verlasse mich auf mein hochkompetentes und motiviertes Team. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege großen Wert auf Erfahrung, Belastbarkeit, Flexibilität und freundlichen Kundenkontakt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter sind selbst motiviert. Zudem fördern der Erfolg bei der Datenrekonstruktion und die Bearbeitung interessanter Projekte die Motivation. Bei schwierigen Fällen muß man jedoch aufpassen, daß die Frustration und der innere Zwang, dieses Problem unbedingt zu lösen, nicht irgendwann zu groß werden. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Flexibilität und individuelle Kundenbetreuung. Die Lösung eines Falles hat für uns oberste Priorität. Wichtig ist, sich jedem Fall mit der gleichen Intensität zu widmen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich bin sehr neutral der Konkurrenz gegenüber, was umgekehrt nicht immer der Fall ist. Leider gibt es viele schwarze Schafe in der Branche, die erkannt haben, daß hier sehr viel Geld zu holen ist. Zum einen ist die Preisgestaltung oftmals unverhältnismäßig, zum anderen behandeln viele nur die leichten Fälle und lassen bei schwierigeren den Kunden im Glauben, daß seine Daten unwiederbringlich verloren sind. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Lebensgefährtin, die es wohl nicht immer ganz leicht mit mir hat, zwingt mich Gott sei Dank meistens zu vernünftigen Arbeitszeiten. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Mein Beruf ist ständige Weiterbildung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Für das Unternehmen bestehen Expansionspläne, und was das Privatleben betrifft, so wünsche ich mir eine Familie.

✱ Eibensteiner Johann

● Zur Person

Beruf: Karosseur. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Johann Eibensteiner, Fachwerkstätte für Lackierer, Spengler und Mechanik., 2482 Münchendorf, Betriebsstraße 2/7. Geboren - Datum, Ort: 21. Juli 1970, Wien. Eltern: Rosa und Johann. Hobbies: Canyoning, Motorradfahren, Drachenfliegen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich die Grundschule abgeschlossen hatte, begann ich die Lehre zum Kfz-Spengler und Karosseur innerhalb der Firma Mistlbacher in der Triesterstraße in Wien. Meine Ausbildungszeit war hart, aber sehr lehrreich, denn Herr Mistlbacher war noch ein Lehrherr alten Schlages, und dieser Umstand garantierte mir eine solide Ausbildung. Nach bestandener Gesellenprüfung wechselte ich in den elterlichen Betrieb, eine Kfz-Fachwerkstätte. Es folgten die Ableistung meines Präsenzdienstes und zwei Versuche, meinen Lebensunterhalt im Ausland zu bestreiten - in der Dominikanischen Republik, wo ich als Kart-Mechaniker tätig war und erkennen mußte, daß ich auch aufgrund dort herrschender Armut keine Zukunft hatte, und in den USA. Ich kehrte schließlich nach Österreich zurück und trat als Karosseur in das Unternehmen Windpichler in Wien ein. Es folgte ein abermaliger Wechsel in die Kfz- Fachwerkstätte Hörmann, wo ich die Spenglerei leitete. In dieser Zeit konnte ich im Bereich der Versicherungsabwicklung zusätzlich sehr viel Erfahrung sammeln. 1999 wechselte ich als Werkstättenleiter zu Vital-Cars und konnte mich in dieser Funktion frei entfalten, wobei ich die restlichen notwendigen Erfahrungen sammeln konnte, um den Schritt in die Selbständigkeit wagen zu können. Parallel dazu absolvierte ich 2001 die Ausbildung zur Unternehmerprüfung und zusätzliche Fachkurse. Im April 2002 machte ich mich mit der Gründung meines Unternehmen selbständig. Neben meinen Eltern waren mir Herr Helmuth Micheler, der im Kfz- Unternehmen Renato tätig war, und Herr Edmund Windpichler, seines Zeichens gerichtlich beeideter Sachverständiger, unschätzbare Hilfe vor und während meiner Firmengründung. Mein Unternehmen ist vor allem für Chrysler Austria tätig. Ich hoffe aber, die Anzahl meiner Privatkunden erheblich erhöhen zu können. Die Adaptierung der Firmenliegenschaft und die Einholung aller Genehmigungen zuvor war eine immens schwierige und in jeder Beziehung anstrengende Zeit, die mir das höchste Maß an persönlichem Einsatz abverlangte.

„Letzten Endes war ich immer ein wenig schneller und fleißiger als die anderen."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die durch meine Selbständigkeit gewonnene Unabhängigkeit und die Anerkennung meiner Tätigkeit als Unternehmer kommen meiner Definition von Erfolg sehr nahe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß vor allem meine Ausdauer und mein persönlicher hoher Einsatz wichtig waren. Hinzu kommt, daß ich während meiner unselbständigen Tätigkeiten wichtige Erkenntnisse sammeln konnte, wie man bestimmte Strukturen oder Abläufe eines solchen Betriebes gut aber auch im Gegenteil völlig kontraproduktiv gestalten kann. Letzten Endes war ich immer ein wenig schneller und fleißiger als die anderen - ich stand früher auf und ging später schlafen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Gefahr der Konkurrenz aus dem östlichen Europa sehe ich in meinem speziellen Fall als nicht groß, obwohl die Landesgrenze sehr nah ist, denn ich begegne ihr mit dynamischer Betriebsführung und vermeide ungesunde Expansion. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich mußte mich am Beginn meiner Selbständigkeit von einigen Mitarbeitern trennen, da sie nicht meinen Anforderungen entsprachen, und es dauerte seine Zeit, bis ich ein gutes Team beisammen hatte. Darunter befindet sich auch eine weibliche Kfz-Mechanikerin. Dieses ausgezeichnete Mitarbeiterteam spielt natürlich eine außerordentliche wichtige Rolle beim Erfolg meines Unternehmens. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter verfügen über ein hohes Maß an Eigenmotivation und Einsatzbereitschaft. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die technische Ausrüstung des Betriebes ist am neuesten Stand und garantiert einen hohen Qualitätslevel. Darüber hinaus erreicht dieser Betrieb aufgrund seiner Flexibilität und Dynamik hohe Kundenakzeptanz. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich stelle berufliche Belange durchwegs vor meine privaten Interessen. Erst nach erfolgreicher Bewältigung der Aufgaben im Betrieb kann ich an Freizeit und Privatleben denken. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel liegt darin, die wenigen Ausbaumaßnahmen des Betriebes durchzuführen. Langfristig möchte ich ein zweites Unternehmen, allerdings in Wien, eröffnen, das sich vor allem mit dem Bereich technische Kleinteile und deren Montage beschäftigen wird. **Ihr Lebensmotto?** „Geht nicht" gibt's nicht!

✱ Eichinger Beatrix Mag.

● Zur Person

Beruf: Historikerin, Shiatsu-Praktikerin, Masseurin und Selbstheilungsberaterin. Funktion: Selbständig. Geboren - Datum, Ort: 22. Mai 1958, Wien. Kinder: Konstantin (1988). Eltern: Ruth und Karl. Mitgliedschaften: Verein für integrative Lebensgestaltung Wien, WUK Werkstätten- und Kulturhaus Wien, Verein Frauenforschung und weiblicher Lebenszusammenhang Wien, Rudolf-Steiner Schulverein Wien. Hobbies: Tanzen, Bücher, Weiterbildung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura begann ich einige Studienrichtungen zu studieren, brach aber nach einiger Zeit diese Studien wieder ab und absolvierte eine kaufmännische Ausbildung. Nach deren erfolgreichem Abschluß arbeitete ich für verschiedenste Unternehmen, beschloß aber nach einiger Zeit, mein Geschichtsstudium fortzusetzen und abzuschließen. Parallel dazu arbeitete ich für das österreichische Staatsarchiv und dessen Suborganisationen. Durch die Geburt meines Kindes 1988 zog sich mein Studium etwas in die Länge. Ich arbeitete in verschiedenen Firmen und Non-Profit-Organisationen, zuletzt in der Telekombranche, und absolvierte eine Ausbildung zur Selbstheilungsberaterin und gleichzeitig eine Massageausbildung. Es folgte die Prüfung zur gewerblichen Masseurin und die Shiatsu-Ausbildung. Im Jahr 2003 eröffnete ich meine Praxis. Im Prinzip erarbeite ich mit meinen KlientInnen individuelle Selbstheilungsschritte und heilsame Lebenswesen. Weiters biete ich Vorträge und Workshops zum Thema Selbstheilung mit Hilfe körperorientierter Visualisierungen an.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Selbstbestimmtes Arbeiten, hinter dem ich hundertprozentig stehen kann, bedeutet für mich persönlichen Erfolg. In zweiter Linie sollte auch eine gewisse Wirtschaftlichkeit gegeben sein, um

von meiner Tätigkeit leben zu können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich hatte immer den Wunsch, etwas zu tun, das mir wirklich Freude und Zufriedenheit bringt. Die Suche danach und das Finden des eigenen richtigen Weges, war daher ausschlaggebend für meinen Erfolg. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** In meinem Bereich ist dies überhaupt nicht der Fall. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Direkte Vorbilder gibt es nicht, doch lebe ich in einem Wohnprojekt, der „Sargfabrik", in dem Kultur und Gemeinschaft gelebt werden. Der Gedankenaustausch mit meinen NachbarInnen hat mich mitgeprägt und steht auch indirekt mit meiner Berufswahl in Zusammenhang. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Einerseits gewinne ich selbst neue Energien bei Erreichen eines Therapieziels meiner KlientInnen, andererseits bekomme ich Anerkennung durch das Feedback meiner zufriedenen KlientInnen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Polarisierung des institutionellen Gesundheitswesens im Gegensatz zum nicht institutionellen ist eines. Ein zweites stellt der „Wildwuchs" von Massagetechniken und Alternativtherapien dar, in dem sich Menschen mit einem Gesundheitsproblem nur sehr schwer zurechtfinden. Insgesamt ist unser staatliches Gesundheitssystem auf Reparatur und nicht auf Vorsorge ausgerichtet, dies stellt schließlich ein weiteres gravierendes Problem dar. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Einerseits bewundert mich mein Umfeld für den Mut, mich in diesem Bereich selbständig gemacht zu haben, wobei ich solchen Stimmen antworte, daß mir eigentlich keine andere Wahl geblieben ist, weil ich meinen Beruf mit wirklicher Freude ausüben möchte. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärke meines Tuns ist die Freude, die ich an meiner Arbeit empfinde. Dieser Ansatz ist ein Schlüssel zu meinem Erfolg. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich denke, daß Kooperation besser ist als Konkurrenzkampf. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich denke, daß mir dies ganz gut gelingt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich verwende sehr viel Zeit für meine Weiterbildung, darum wählte ich auch diesen Berufszweig. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte nicht zu jung in diesen Berufszweig einsteigen und die Arbeit mit Menschen wirklich mögen. Weiters ist eine gewisse Lebenserfahrung wichtig, um das Vertrauen der KlientInnen zu gewinnen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte noch einige Ausbildungen absolvieren, um meine Arbeit im Sinne der KlientInnen noch kompetenter zu gestalten. **Ihr Lebensmotto?** Die Dinge mit Lust und nicht so sehr mit Muß tun.

✱ Eigenthaler Walter

● Zur Person

Beruf: Kfz-Techniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Autohaus Eigenthaler GmbH., 3380 Pöchlarn, Reichsstraße 10. Geboren - Datum, Ort: 21. Juni 1971, St. Pölten. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Lucia. Kinder: Nicole (2000) und Kerstin (2004). Eltern: Walter und Rosina. Mitgliedschaften: Sportvereine. Hobbies: Laufen, Radfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich eine Doppellehre zum Kfz-Mechaniker und Einzelhandelsverkäufer im elterlichen Betrieb in Texing. Mein Vater ermöglichte mir einen vorbildlichen Einblick in unsere Werkstätte, und ich konnte in unserem Autohaus sehr viel Erfahrung im Umgang mit Kunden sammeln. 1995 legte ich die Meisterprüfung zum Kfz-Techniker ab und stieg anschließend in die Geschäftsleitung im Stammhaus in Texing auf. Zwei Jahre später eröffneten wir einen weiteren Standort in Pöchlarn, dessen Betriebsleitung ich als gewerblicher Geschäftsleiter übernahm. Im Jänner 2005 betrauten mich meine Eltern mit der Position des handelsrechtlichen Geschäftsführers im Stammhaus in Texing.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich persönlich, meine mir gesetzten Ziele zu erreichen, wobei für mich Erfolg in den verschiedensten Bereichen existiert. So ist es mir ein großes Anliegen, im Beruf erfolgreich zu sein und unsere Autohäuser möglichst gut zu betreiben. Als zweifacher Vater hat es für mich einen sehr hohen Stellenwert, meinen Kindern ein harmonisches und zufriedenes Familienleben bieten zu können. Und auch in gesellschaftlicher Hinsicht kann ich Erfolge verzeichnen, so bekleide ich das Amt des Wirtschaftsobmannes und wurde dieses Jahr in den Gemeinderat meiner Heimat Texing berufen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, da ich meine Ziele erreicht habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Vater schulte mich in einem gesunden und organisierten Betrieb ein, in dem die Kundenzufriedenheit an erster Stelle steht, und in dem auch großer Wert auf ein gutes Betriebsklima gelegt wird. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Nach einer gründlichen Analyse des Projektes sind wir bestrebt, gemeinsam mit den Mitarbeitern eine positive Lösung im Sinne aller zu treffen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich die Betriebsleitung des Autohauses in Pöchlarn übernahm, fühlte ich mich sehr erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine wichtige Entscheidung war jene, zu expandieren und eine zweite Niederlassung zu eröffnen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Wichtiger ist in dieser Hinsicht Originalität - innovative Ideen sind ein fester Bestandteil in unserem Unternehmen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, meinen Vater, der aufgrund seiner langjährigen Erfahrung in dieser Branche eine sehr große Hilfe für mich darstellte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Zufriedenheit unserer Kunden und die besonderen Auszeichnungen, die mein Betrieb erhalten hat, lassen mich sehr stolz auf erbrachte Leistungen zurückblicken. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wie in anderen Branchen auch herrscht ein starker Verdrängungswettbewerb. Immer mehr neue Automarken aus China, Korea und Rußland drängen auf den heimischen Automarkt. Diese Situation wird sich in den nächsten Jahren noch verstärken. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ein großer Anteil des Erfolges liegt bei unseren Mitarbeitern, da Sie zuvorkommend, freundlich und hilfsbereit unsere Kunden betreuen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter sollen mit Geduld auf die Wünsche der Kunden eingehen und sie ausgezeichnet beraten. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch das familiäre Betriebsklima und verschiedene gemeinsame Freizeitaktivitäten wird die Motivation unserer Mitarbeiter sehr gefördert. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Meine Mitarbeiter sehen mich als geduldige und gewissenhafte Führungsperson. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Vorzüge liegen in

unseren Leistungen der Autolackiererei, die sehr viele Stammkunden schätzen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Die Autohäuser und Fachwerkstätten in dieser Region pflegen ein gutes Geschäftsverhältnis zueinander. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche ist nicht sehr einfach, da mich mein Beruf sehr fordert. Zusätzlich gehe ich auch meinen gesellschaftlichen Verpflichtungen nach. Trotzdem habe ich auch unter der Arbeitswoche Zeit für die Kinder und meine Frau. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich nütze die wenige Zeit, die mir bleibt, gerne für Schulungen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Vor dem Schritt in die berufliche Selbständigkeit sollte dieses Vorhaben möglichst gut durchdacht und kalkuliert werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, mein Unternehmen bestens weiterzuführen und zu expandieren.

✱ Einhaus Hans

● Zur Person

Funktion: Honorar-Generalkonsul von Ghana für Österreich. Geboren - Datum, Ort: 4. November 1928, Preßburg. Familienstand: Verheiratet mit Karin. Kinder: Arnd, Maria-Kristina und Yorck. Eltern: Margarete und Wilhelm. Ehrungen: Großes Goldenes Ehrenzeichen der Republik Österreich. Hobbies: Schwimmen, Tennis, Bridge.

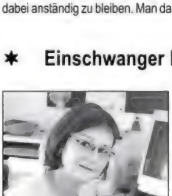
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1947 mit Auszeichnung in Gmunden. Anschließend studierte ich Chemie an der Technischen Universität Wien. Meine Diplomarbeit wurde 1952 angenommen. Danach arbeitete ich bis 1959 als Chefredakteur des Printmediums „Europäische Technische Informationen" und als Geschäftsführer des skandinavischen Handelsunternehmens „Industrietechnik" in Wien. In weiterer Folge wechselte ich zur OECD nach Paris, wo ich die Position des Leiters der Abteilung Technische Information einnahm. Die Tatsache, daß ich schon seit meiner Kindheit im Elternhaus Englisch und Französisch sprach, war dabei ein wesentlicher Vorteil. Es folgten die Positionen des Abteilungsleiters für Industrie-Information der UNIDO in New York und Wien. Von dort wurde ich zum Leiter des Büros der Vereinten Nationen für Wissenschaft und Technik in Genf berufen. 1976 kam ich nach New York und wurde zum Exekutivsekretär der in Wien 1979 abgehaltenen UN-Konferenz über Wissenschaft und Technik der Entwicklungsländer ernannt. Von 1980 bis 1989 fungierte ich als Direktor des UN-Amtes für Katastrophenhilfe in Genf. Mit 60 Jahren trat ich in den Ruhestand. Kurze Zeit später, bei Ausbruch der ersten Kuwait-Krise, ernannte mich der Generalsekretär Perez de Guellar zum Beigeordneten Generalsekretär und Koordinator für die Golf-Region mit Sitz in Amman und Bagdad. Das war der Schlußpunkt meiner Karriere bei der UNO. Nach meiner Rückkehr nach Österreich wurde ich 1994 zum Präsidenten der in Österreich ansässigen pensionierten internationalen Beamten und zum Generalsekretär der Österreichischen Liga für die Vereinten Nationen gewählt. 2001 erhielt ich das Große Goldene Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik Österreich. Seit 2004 bin ich auf Vorschlag des derzeitigen UN-Generalsekretärs Kofi Annan Honorar-Generalkonsul der Republik Ghana in Österreich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das bedeutet für mich, meine Ideen umsetzen zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin mit dem Erreichten zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich glaube, in erster Linie mein großer persönlicher Einsatz, mein Engagement und meine Integrität. Als Auslandsösterreicher hatte ich keine Beziehungen und gehörte auch keiner Partei an. Um ein Jahresbudget der UN-Katastrophenhilfe von rund zwei Milliarden Dollar zu verwalten, waren auch absolute Anständigkeit und Sparsamkeit wesentlich. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich denke, daß Authentizität bzw. Originalität der bei weitem bessere Weg ist, umso mehr man sich dann leisten kann, stets die Wahrheit zu sagen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich war nach Dr. Kurt Waldheim der höchste österreichische UN-Beamte und sehe die Verleihung des Großen Goldenen Ehrenzeichens sicher als eine hochgeschätzte Anerkennung. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich war dreimal verheiratet und hatte, was Beruf und Privatleben betrifft, meine Höhen und Tiefen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate einem jungen Menschen, zu arbeiten und dabei anständig zu bleiben. Man darf nach Rückschlägen nie aufgeben.

✱ Einschwanger Dagmar



● Zur Person

Beruf: Akademisch geprüfte Lehrerin für Gesundheits- und Krankenpflege. Funktion: Direktorin. Tätig bei: Schule für Allgemeine Gesundheits- und Krankenpflege am Landeskrankenhaus Gmunden., 4810 Gmunden, Miller-von-Aichholz-Straße 49. Geboren - Datum, Ort: 12. Mai 1957, Gmunden. Familienstand: Verheiratet mit Horst. Kinder: Kerstin (geboren 1980) und Iris (geboren 1983). Eltern: Dr. Rudolf und Hedwig Reingruber. Hobbies: Gartenarbeit, Stricken, mein Hund. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Arbeitsgemeinschaft der Schuldirektoren Oberösterreichs sowie Bundesarbeitsgemeinschaft der Schuldirektoren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Ausbildung für den gehobenen Dienst in der Gesundheits- und Krankenpflege und arbeitete in der Folge als Diplomkrankenschwester im Krankenhaus Gmunden. Als die Schule für Allgemeine Gesundheits- und Krankenpflege am Landeskrankenhaus Gmunden 1988 gegründet wurde, war ich am Aufbau beteiligt. Zudem absolvierte ich den Universitätslehrgang für lehrendes Gesundheits- und Krankenpflegepersonal in Mödling. 1990 übernahm ich die Funktion der Direktorin. Wir bilden diplomierte Gesundheits- und Krankenschwestern/-pfleger sowie Altenfachbetreuer aus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, sowohl im privaten als auch im beruflichen Bereich zufrieden zu sein, mein Fachwissen ohne Einschränkungen weitergeben zu können, sozial engagiert zu sein und viele meiner gesetzten Ziele erreicht zu haben, bzw. immer neue Ziele zu setzen und konsequent zu verfolgen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, in gewisser Weise doch, weil sich die Schule einen guten Namen gemacht hat. Ich erreichte es, ein Gleichgewicht zwischen menschlicher und fachlicher Bildung zu schaffen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zu den Faktoren meines Erfolges zähle ich Toleranz, Wertschätzung und Ausgeglichenheit. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin offen für Herausforderungen. Ich höre mir zuerst alles genau an und handle dann im Bewußtsein, daß man für jedes Problem eine Lösung finden kann. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine wesentliche Entscheidung traf ich, als ich die Schülerbegleitung einführte. Das ist so eine Art Coaching-System, wobei die Schüler zu Beginn ihrer praktischen Ausbildung in der Einarbeitungsphase begleitet werden, um sie zur Teamarbeit zu trainieren. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich halte auf alle Fälle Originalität für den besseren Weg, weil man seine eigenen Vorstellungen umsetzen sollte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Die Pflegedirektorin unseres Krankenhauses hat mich für meine Funktion vorgeschlagen, als die Schule gegründet wurde. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Ausbildungswesen im Gesundheits- und Sozialbereich untersteht verschiedenen Ministerien: dem Gesundheits- und dem Unterrichtsministerium, zwischen denen es jedoch an Kommunikation mangelt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich zählt sowohl die fachliche als auch die soziale Kompetenz. Ich wähle gern Mitarbeiter aus, die sich aus dem Mitarbeiterkreis des Landeskrankenhauses Gmunden bewerben, da ich sie schon kenne und mir so ein Bild von ihnen machen konnte. Außerdem gibt es ein standardisiertes Auswahlverfahren. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere sie insofern, als jeder seinen eigenständigen Verantwortungsbereich hat. Es gibt jährliche Mitarbeitergespräche, und ich lasse mir immer viel Feedback geben. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Sie sehen mich ganz und gar nicht als strenge Chefin. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das ist eine Frage der Organisation. Man kann alles so organisieren, daß man sich keine Sorgen um die Kinder machen muß. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Für Fortbildung - auch im Bereich berufspolitisches Management - nutze ich etwa ein bis zwei Wochen jährlich, zudem besuche ich Kongresse. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein junger Mensch sollte gut überlegen, was er gerne machen würde und von dem er sich vorstellen kann, daß er 40 Jahre damit verbringt. Bevor man seine Berufswahl trifft, sollte man sich mehrere Berufe anschauen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte die Qualität an unserer Schule noch weiter verbessern und mich auch berufspolitisch engagieren, um an Veränderungen in der Ausbildung und im Berufsbild aktiv mitzuwirken. **Ihr Lebensmotto?** Pflege das Leben, wo du es triffst. (Hildegard von Bingen)

✶ Eisenberg Paul Chaim

● Zur Person

Beruf: Oberrabbiner. Funktion: Oberrabbiner. Hobbies: Am Sabbat bewußte Pflege der Familienzusammenführung, Schifahren, Radfahren mit meinen Kindern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte in Wien das Akademische Gymnasium und strebte ursprünglich eine Karriere als Mathematiker an, absolvierte jedoch dann das Rabbinerstudium in Israel. Die Wahl des Studienortes Jerusalem erklärte sich aus der Geschichte und der besonderen Aura dieses Ortes. Es gibt nicht viele deutschsprachige Rabbiner, daher wurde ich in Wien nach meiner Rückkehr sofort gut aufgenommen. An der Seite meines Vaters war ich Jugendrabbiner und übernahm zahlreiche Verpflichtungen. 1983 wurde ich Oberrabbiner von Wien und fünf Jahre später Oberrabbiner des Bundesverbandes, der die Rabbinate von Wien, Linz, Graz, Salzburg und Innsbruck umfaßt. Schon mein Vater hatte sowohl Toleranz als auch mitteleuropäische Tradition vertreten. Eine Besonderheit Wiens ist, daß hier Gläubige liberaler bis orthodoxer Konvenienz in einer einzigen Gemeinde, jedoch mit jeweils eigenen Synagogen und Schulen vereint sind. Es wird allerdings - wie übrigens überall - zunehmend schwieriger, diese höchst unterschiedlichen Strömungen auf einen Nenner zu bringen. Das spüre ich natürlich auch in meinem Arbeitsbereich. Ich selbst bin orthodox, als Vertreter des Glaubens und der Lehre entspricht dies meinem Verständnis. Allerdings befinde ich mich innerhalb der Orthodoxie am liberalen Flügel.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist, wenn man das Kunststück schafft, einerseits den Blick für das Ganze zu bewahren, sich andererseits aber auch mit dem Einzelnen zu beschäftigen. Ich wende für persönlichen Kontakt viel Zeit auf. Die Kehrseite davon ist, daß für die Familie nicht sehr viel Zeit bleibt. Während der Präsident der jüdischen Gemeinde mit seinem 24-köpfigen Gemeindevorstand insbesondere im finanziellen Bereich Kontakte zu Medien und der Öffentlichkeit knüpft, arbeite ich innerbetrieblich mehr mit den Mitgliedern meiner Gemeinde.

✶ Eisenköck Hermann Arch. Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Architekt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Architektur Consult ZT GmbH., 8010 Graz, Körblergasse 100. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Ing. Angela. Kinder: Barbara (1982), Maximilian (1983), Katharina (1985) und Antonia (1992). Ehrungen: 1980: Karl-Friedrich-Scheffelpreis, Salzburger Architektur-Förderpreis; Geramb-Rose, Dankzeichen für gutes Bauen, Steiermark: 1990: Haus Eisenköck, 1995: Haus Rauch, 1997: Museum Leoben; 1996: Architekturpreis des Landes Steiermark, RESOWI-Zentrum der Karl-Franzens-Universität Graz; 1997: Bauherrenpreis der Zentralvereinigung der Architekten Österreichs; 2004: Otto-Wagner- Städtebaupreis (T-Center St. Marx Wien). Hobbies: Kunstsammeln, Bergwandern, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Das ist für mich schwer zu sagen, weil so viele Faktoren mitgespielt haben. Ganz wesentlich ist das Familienumfeld, die Möglichkeit, zu lernen und studieren, der Einstieg ins Berufsleben, wobei man das nötige Glück braucht, zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zu sein, die richtigen Leute kennenzulernen und die Möglichkeit zu bekommen, sich in ein Umfeld hinein zu arbeiten, in dem man seine kreativen Fähigkeiten nützen kann. Und ebenfalls ganz wichtige Faktoren einer Karriere sind Fleiß, Disziplin und sehr viel Engagement.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich bin gesund und habe eine wunderbare Familie, das ist für mich Erfolg. Daß ich beruflich einer Tätigkeit nachgehe, die mich kreativ herausfordert und mir Freude macht, ist eine schöne Zugabe. Mein größtes Erfolgserlebnis aber ist es, zu sehen, daß meine Kinder fleißig und engagiert sind und im Leben etwas erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Grundsätzlich muß man für jeden Beruf geistige und/oder manuelle Fertigkeiten mitbringen. Man sollte gewisse Strategien entwickeln, wie man wo soziale Kontakte knüpft, die einem eine gewisse Präsenz und in weiterer Folge Aufträge ermöglichen. Wenn man dann nicht mehr alleine arbeiten kann, ist es wichtig, ein gutes Team aufzubauen und zu erhalten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Durchaus. Zum ersten war das mein Vater, der mir das Arbeiten beigebracht und das Studium ermöglicht hat, dann waren es die vielen Architekten, bei denen ich gearbeitet habe, wobei ich selektiv vorging, bei wem ich arbeiten wollte, und schlußendlich Herr Dipl.-Ing. Günter Domenig, bei dem ich meine Diplomprüfung absolvierte und mit dem ich langjährig eine sehr erfolgreiche Partnerschaft pflegte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In der Gesamtheit ist es für mich wichtig, daß meine Familie meine Arbeit und die Standards, nach denen ich arbeite, akzeptiert. Eine große Anerkennung ist es immer, wenn ein Bauherr mit meiner Arbeit zufrieden ist, Freude an seinem Objekt hat und meine Dienstleistung bei weiteren Projekten wieder in Anspruch nimmt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Auf der einen Seite haben Architekten schon einen gewissen Starkult, auf der anderen Seite gibt es eine große Anzahl an schlecht Gebautem, wobei grundsätzlich zwischen einem „Bau" und qualitätvoller Architektur zu unterscheiden ist. Man konnte bis jetzt offensichtlich keine Lösung dafür finden, daß das Gebaute, egal ob Einfamilienhaus oder Kraftwerk, ein gewisses Maß an Qualitätsmindeststandards erfüllt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich mache mir darüber keine großen Gedanken, der Architekt taucht in der Öffentlichkeit eher peripher auf. Bei der Kollegenschaft stößt man zugleich auf Gunst und Mißgunst, insbesondere wenn man eine gute Auftragslage hat, das ist einfach so und bereitet mir kein Kopfzerbrechen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich bin absolut davon abhängig, hochqualifizierte, motivierte und engagierte Mitarbeiter zu haben, und kann mit Stolz behaupten, über ein hervorragend funktionierendes Team zu verfügen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe es immer vermieden, zu weit vorauszuplanen. Als Architekt sollte man flexibel sein und sich gesellschaftspolitisch orientieren, was man baut und ob man Abnehmer für seine Ideen findet. **Ihr Lebensmotto?** Ich gebe mir nichts vor, was ich jeden Tag versuche zu überprüfen, ich lebe aus Interesse am Neuen.

✱ Ejupi Emine

„Ein wichtiges Ziel ist es für mich, gesund alt zu werden."

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Eissalon und Imbiß Ponticello, Ejupi Adem & Co KEG., 1220 Wien, Donauplex, Wagramerstraße 79, Top 603 A. Geboren - Datum, Ort: 10. April 1962. Familienstand: Verheiratet mit Dzemal. Kinder: Flaureta (1978) und Adem (1980). Eltern: Vebi und Rezdie. Hobbies: Karate.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich kam 1977 nach Wien und arbeitete zunächst im Unternehmen meines Schwiegervaters, einem Betrieb, der aus mehreren Eisständen in Wien bestand. Er gründete 1980 die ersten zwei Eiscafes im Donauzentrum. 1986 wurde das Eiscafe Ponticello im Donauzentrum meinen Mann überschrieben, mit dem ich in weiterer Folge ein weiteres Eiscafe in Schwechat eröffnete, das wir aber nach zwei Jahren wieder aufgaben. 1999 gründeten wir unseren zweiten Eissalon im Donauplex, das Ponticello II und übernahmen schließlich noch ein Geschäftslokal im alten Donauzentrum, wo wir heute unser drittes Eisgeschäft führen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Bis vor drei bis vier Jahren war Erfolg für mich das bisher Erreichte, mittlerweile stellen meine Kinder für mich den wesentlichsten Erfolg dar. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein fester Wille, die gesteckten Ziele zu erreichen und diesen Weg mit Freude zu beschreiten, war hauptausschlaggebend für meinen Erfolg. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich begegne Herausforderungen mutig, zielstrebig und sicher. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich bin der Meinung, daß es für mich als Frau oft sogar leichter ist, andererseits kann gegebenenfalls mein Mann einspringen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Diesbezüglich muß ich meine Schwiegereltern nennen, die mich durch eine harte Schule gehen ließen, die sich aber im nach hinein als unbedingt notwendig herausstellte. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle, denn ohne ihre Arbeit würden wir nicht so viele Unternehmen betreiben können. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich entscheide mich nach ihren Fähigkeiten, höre bei der Auswahl aber auch auf mein Gefühl. Ein gepflegtes Äußeres ist natürlich in unserem Beruf unabdingbar. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir führen einen Familienbetrieb mit einem sehr guten Arbeitsklima und versprechen den Mitarbeitern nichts, was wir nicht auch halten können. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wir leben unser Leben im Beruf, allerdings habe ich bereits gelernt, am Abend und am Wochenende nicht mehr über das Geschäft zu sprechen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate einem jungen Menschen, sich Ziele zu setzen und diese konsequent zu verfolgen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich warte ab, welche Lebenspartner meine Kinder finden werden und wieviel Interesse anschließend dann noch für das Unternehmen vorhanden ist, um die nächsten Schritte zu setzen. Ein wichtiges Ziel ist es für mich, gesund alt zu werden.

Copyrighted material

✱ Elnrieder Silvia Ing.

● Zur Person

Beruf: Volksschullehrerin, landwirtschaftliche Betriebsführerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Landwirtschaftlicher Betrieb - Ing. Silvia Elnrieder., 1100 Wien, Kledering er Straße 133. Geboren - Datum, Ort: 13. Jänner 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Rudolf. Kinder: Martina (1977), Rudolf (1979), Angela (1984) und Johannes (1990). Mitgliedschaften: Wiener Bauernbund, Pfarrgemeinderat, Wiener Landfrauen (Bezirksbäuerin).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule besuchte ich ein Musisch-pädagogisches Realgymnasium in Wien, obwohl mein Vater der Ansicht war, daß ich als Mädchen keine Mittelschule besuchen müßte, da ich ja später ohnehin heiraten würde. Ich maturierte 1975 und hatte zunächst vor, mir eine Anstellung bei einer Versicherung zu suchen. Doch da ich keine Stelle fand, absolvierte ich die Pädagogische Akademie in der Wiener Ettenreichgasse. 1976 heiratete ich, 1977 wurde ich zum ersten Mal Mutter. Nach dem Abschluß der Akademie fand ich 1978 innerhalb von 14 Tagen eine Anstellung als Hauptschullehrerin an der Hauptschule Lanzendorf. Nach der Geburt meines zweite Kindes 1979 arbeitete ich im elterlichen Betrieb mit. 1984 kam mein drittes Kind zur Welt, und im November 1990, kurz nach der Geburt meines vierten Kindes, legte ich die Ingenieurprüfung an der Gartenbauschule Schönbrunn ab. Im April 1992 übernahm ich den landwirtschaftlichen Betrieb, Sparte Feldgemüsebau, den bis dahin noch meine Mutter geführt hatte. Im August 1995 errichteten wir eine Betriebshalle auf einer Fläche von 880 Quadratmetern am Stadtrand von Wien und siedelten dort unseren landwirtschaftlichen Betrieb an. Schon meine Großmutter belieferte die Märkte in Wien, meine Mutter verkaufte Gemüse aus dem Eigenanbau - vor allem Suppengrün - auf dem Naschmarkt, und ich setze diese Tradition fort. Heute verkaufe ich unser Gemüse vor allem auf dem Großgrünmarkt in Inzersdorf. Wir beliefern auch die Supermarktketten Billa und Zielpunkt mit Suppengrün.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mir Ziele zu stecken, diese zu erreichen und mit meiner Leistung zufrieden zu sein. Ich freue mich auch sehr, wenn ich von Kunden Anerkennung erfahre. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin sehr zufrieden. Ich habe im Leben einiges erreicht, habe eine Familie und bin gesund. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In meinem Beruf muß man Frühaufsteher sein. Ich stehe täglich um drei Uhr morgens auf, um den Großmarkt zeitgerecht zu beliefern, denn unsere Kunden erwarten ja täglich frische Ware von mir. Ich bin ein Verkaufstalent und bin in meiner Arbeit beständig und konsequent. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Es gibt für jedes Problem eine Lösung. Man kann im persönlichen Gespräch fast alles wieder ins reine bringen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Meines Erachtens zollen Männer einer Frau dieselbe Anerkennung wie einem Mann, wenn sie sehen, daß sie den gleichen Einsatz leistet. Ich wußte mich bisher in meiner Branche gut zu behaupten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Mutter war mir mit ihrem Fleiß ein Vorbild. Ich habe meinen Kindern weitergegeben, daß man mit Engagement etwas aus sich machen kann und sich an tüchtigen Menschen orientieren soll. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich muß mich auf meine Mitarbeiter verlassen können. Fleiß und Zuverlässigkeit sind wichtige Kriterien. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich biete in täglich frischer Ernte Produkte aus dem Eigenanbau an. Die Qualität und Güte unserer Produkte wissen unsere Kunden zu schätzen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche, diese beiden Bereiche zu trennen. Meine Freizeit ist mir sehr wichtig, und meinen Urlaub verbringe ich mit meinen Kindern beim Schifahren in den österreichischen Bergen oder an einem Kärntner See. Da meine Kinder auch schon selber Urlaub machen, ergibt sich die Möglichkeit zu Fernreisen gemeinsam mit meinem Mann. So haben wir schon landwirtschaftliche Studienreisen nach Florida, Brasilien und Südafrika unternommen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich halte es für sehr wichtig, etwas, was man begonnen hat, auch zu Ende zu bringen. Ein Studienabbruch käme für mich nicht in Frage. Ich habe meine Tochter dazu ermutigt, ihr Studium der Rechtswissenschaften fortzuführen und nicht wegen ein paar schlechter Noten die Flinte ins Korn zu werfen. Heute hat sie ihren Studienabschluß in der Tasche. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe alle meine persönlichen Ziele erreicht, die ich mir vorgenommen habe: Mein Mann und ich haben gesunde Kinder bekommen und unseren Betrieb zu unserer Zufriedenheit ausgebaut. Was fehlt, sind eigentlich nur noch Enkelkinder.

✱ Enghuber Johann

● Zur Person

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Enghuber Hans, Möbelwerkstätte., 4923 Lohnburg am Kobernaußerwald, Gunzing 37. Geboren - Datum, Ort: 13. November 1955, Lohnsburg. Familienstand: Verheiratet mit Irmgard. Kinder: Dominik (1986) und Florian (1993). Eltern: Karoline und Johann. Hobbies: Golf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule war es für mich keine Frage, im Tischlereibetrieb meines Vaters eine Tischlerlehre zu beginnen, da mich dieser Beruf schon von klein auf interessierte. Nach der Gesellenprüfung im Jahr 1973 absolvierte ich den Präsenzdienst und meine Gesellenjahre, um schließlich am 1. Jänner 1979 die Tischlerei meiner Familie zu übernehmen. Die Anfangsjahre meiner Selbständigkeit empfand ich als eher schwierig, doch mit der Zeit definierte ich den Betrieb in einer speziellen Richtung, die es uns heute erlaubt, sehr erfolgreich zu arbeiten. Ich habe mich vor allem auf den Bereich Ladenbau spezialisiert und arbeite hier sehr gut mit Architekten zusammen, sodaß ich mit der Entwicklung der Firma sehr zufrieden bin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Der Erfolg hat sich sowohl aus meinem Engagement als auch aus dem Engagement meiner Frau und dem unserer Mitarbeiter heraus entwickelt. Erfolg in dieser Art und Weise zu planen, wäre nicht möglich gewesen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, denn was wir bis jetzt gemacht haben, hat immer geklappt. Die Entwicklung ging glücklicherweise immer in die richtige Richtung, also nach vorne. Darüber sind wir sehr glücklich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Unser Erfolg ist mich Sicherheit auch ein Produkt des Zufalles, an erster Stelle steht aber mein hundertprozentiges Engagement. Ich sehe meinen Aufgabenbereich vorwiegend in der Regelung der organisatorischen Abläufe des Betriebes. Den kaufmännischen Bereich eines Unternehmens nur so nebenbei zu erledigen und tagsüber in der Produktion die meiste Zeit zu verbringen, ist meiner Meinung nach ein Fehler. Erfolg ist nur dann möglich, wenn die Zahlen des Betriebes stimmen, für die der Chef zuständig ist. Ich bin es meinen Mitarbeitern schuldig, einen kaufmännisch gut geführten Betrieb zu leiten und somit sichere Arbeitsplätze zu gewährleisten. Meine Mitarbeiter verstehen sich darauf, gute Produkte zu produzieren. Die Entscheidung, stets in die besten und neuesten Maschinen für den Betrieb zu investieren, hat uns natürlich auch geholfen, konkurrenzfähig zu bleiben. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nachdem ich die ersten vier bis fünf Jahre meiner Selbständigkeit positiv hinter mich gebracht hatte, fühlte ich mich erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich traf jedesmal eine gute Entscheidung, wenn ich in eine neue Maschine für den Betrieb investiert habe. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Natürlich lernte ich vieles von meinem Vater, und er hat sicher mein Leben geprägt, daran besteht kein Zweifel, doch ich hatte, auf meinen Beruf bezogen, keine weiteren Vorbilder. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Viele Kollegen versuchen auf altbewährten Pfaden ihr Glück zu finden, ohne sich Gedanken über neue Geschäftsmöglichkeiten zu machen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meiner eigenen Einschätzung nach denke ich, als angenehmer Zeitgenosse und Chef gesehen zu werden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Natürlich eine sehr entscheidende. Ich habe teilweise Mitarbeiter im Betrieb, die seit 27 Jahren bei mir arbeiten. Meinen Mitarbeitern muß ich das große Lob aussprechen, daß sie immer an technischen Neuerungen interessiert waren. Sobald wir eine neue Maschine anschafften, waren sie bereit, sich mit entsprechender Fortbildung auf deren Anwendung zu konzentrieren. Sie sind überhaupt sehr innovativ, wenn es um das Thema Fortbildung geht, und das ist toll. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich biete meinen Mitarbeitern die Möglichkeit, sich auf Firmenkosten weiterzubilden, wobei sie ja nicht nur für mich und den Betrieb lernen, sondern das Wissen ja dann bei ihnen bleibt und von ihnen - in welcher Form auch immer - genutzt werden kann. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir haben uns auf ein bestimmtes Segment spezialisiert, in dem wir höchst kompetent sind. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das gelingt ohne große Probleme. Wir wohnen und arbeiten am selben Ort. Der Samstag gehört zwar teilweise der Arbeit, doch die Sonntage gehören der Familie und den eigenen Interessen. Mit zunehmender Erfahrung wird der Zeitaufwand für die Arbeit natürlich geringer. Als ich den Betrieb übernahm, mußte ich noch wesentlich mehr arbeiten da mir die Erfahrung fehlte und deshalb manches einfach länger dauerte. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte den derzeitigen Standard erhalten und meinen Mitarbeitern auch weiterhin sichere Arbeitsplätze bieten. Privat habe ich das Ziel, in Zukunft vielleicht mehr Freizeit zu erlangen. Mein Sohn Dominik arbeitet schon im Betrieb und möchte diesen eines Tages auch übernehmen.

✱ Epple Maria KommR.

„Niemals in die Fußstapfen eines anderen steigen, denn da ist es unmöglich, zu überholen."

● Zur Person

Beruf: Baumeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Robert Wukowits Bauunternehmen - Baustoffhandel., 7344 Stoob, Augasse 3. Geboren - Datum, Ort: 2. Juli 1947, Völkermarkt. Familienstand: Verheiratet mit Albert. Kinder: Christina (1971), Alexandra (1973) und Andrea (1977). Eltern: Robert und Mathilde Wukovits. Schöpferische Akte: Die Frau im Mittelburgenland von 1921 bis 1996, Soroptimist Club. Mitgliedschaften: Soroptimist Club und zahlreiche berufsspezifische Ausschüsse. Hobbies: Familie, Reisen, Briefmarken sammeln, Schreiben (Gedichte, Büttenreden).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde in den Baumeisterbetrieb meines Vaters, der den Betrieb 1947 eröffnete, hineingeboren. Also besuchte ich nach Abschluß der Pflichtschule die HTL für Hochbau in Mödling. Ein möglicher Berufsbeginn in Südafrika scheiterte am Widerstand meines Vaters, der mir nahelegte, im elterlichen Betrieb die Arbeit aufzunehmen. So begann ich meine berufliche Laufbahn 1966 zu Hause, und dadurch war es möglich, die praktische Arbeit von der Pike auf zu erlernen. 1969 legte ich mit einer Sondergenehmigung, ich war erst 22 Jahre alt, die Baumeisterprüfung ab und war damals die jüngste Baumeisterin in ganz Österreich. 1970 lernte ich meinen Mann kennen, der mir im Laufe der Jahre eine große Stütze bei meiner Berufsausübung und bei der Erziehung meiner Töchter wurde. 1978 übernahm ich die Firma meines Vaters, der in Pension ging. Die Mitarbeiter meines Vaters haben mich bis auf ganz wenige Ausnahmen als Baumeisterin akzeptiert. Meine große Stütze sind heute meine langjährigen Mitarbeiter, von denen viele bereits über 30 Jahre in der Firma beschäftigt sind. Meine Firma beschäftigt derzeit 35 Mitarbeiter. Der Geschäftsbereich liegt im Hochbau, wobei wir vorwiegend im Osten Österreichs tätig sind. Erwähnen möchte ich auch, daß ich die einzige weibliche Innungsmeisterin in ganz Europa bin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit großer Freude auf die Leistungen meiner Firma blicken zu können. Wenn sich Erfolg einstellt, erlange ich Zufriedenheit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Rückblickend betrachtet sehe ich mich erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausdauer, Konsequenz, die Liebe zum Beruf und meine guten Mitarbeiter sind die Faktoren meines Erfolges. Der familiäre Rückhalt ist mir ebenfalls sehr wichtig. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich habe wohl den Hang, die Probleme einige Zeit vor mich her zu schieben. Nach gründlicher Analyse und Aussprache mit meinen leitenden Mitarbeitern entscheide ich schließlich aber sehr rasch. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Es ist überhaupt nicht schwieriger, als Frau erfolgreich zu sein. In meinem männerdominierten Beruf habe ich mit meinem Wissen und Auftreten binnen kürzester Zeit die Akzeptanz meiner Kollegen bekommen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Meine Arbeit resultiert aus einem

Copyrighted material

großen Wissensdurst. Meine Firma war immer unter den ersten, die Innovationen in die Tat umsetzte - natürlich schneidere ich mir dann aber meine eigenen Modelle. Meine Firma war zum Beispiel eine der ersten, die Passivhäuser errichtete. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Natürlich war mein Vater eine prägende Person, denn er begeisterte mich von klein auf für das Bauwesen und weckte in mir die Liebe zu diesem Beruf. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In letzter Zeit habe ich sehr viel Anerkennung erfahren, einerseits seitens meiner Kollegen in der Innung und andererseits in Form von Lob meiner zufriedenen Kunden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter sind am Erfolg der Firma zu einem großen Teil beteiligt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Viele Mitarbeiter haben in meiner Firma bereits die Lehre absolviert. Derzeit ist es aber sehr schwierig, Lehrlinge für den Maurerberuf zu bekommen. Bei der Ausbildung der Lehrlinge lege ich großen Wert auf das Zusammenspiel zwischen dem Lehrherr und dem Elternhaus. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich hoffe, daß ich meine Mitarbeiter kollegial führe. In meiner Firma gibt es wohl eine Bauleiter- und eine Polierebene, aber aufgrund der relativen Überschaubarkeit der Firma habe ich Kontakt mit allen Mitarbeitern. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die große Stärke liegt in der Qualität unserer Arbeit. Großen Wert lege ich auch auf Termingenauigkeit und darauf, daß möglichst viele Arbeiten von meiner Firma erledigt werden, ohne Subfirmen hinzuzuziehen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich suche trotz des harten Wettbewerbs mit meinen Kollegen immer wieder das Gespräch, um die anliegenden Probleme zu besprechen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarung von Beruf und Privatleben funktioniert dank meines verständnisvollen Mannes. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich absolviere jährlich ein einwöchiges Fachseminar und besuche etwa fünf Fachvorträge. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die nächste Generation sollte den Mut zum Unternehmertum aufrecht erhalten, sich Ziele stecken und vor allem immer vorwärtsgehen, nicht zurückschauen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte weitere Nischen finden, in denen gute Facharbeit gefragt ist. **Ihr Lebensmotto?** Niemals in die Fußstapfen eines anderen steigen, denn da ist es unmöglich, zu überholen.

✱ Erhart Werner Ing.

● Zur Person

Beruf: Meßtechniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Aplica Meß- und Prüftechnik GmbH., 1210 Wien, Jeneweingasse 11. Geboren - Datum, Ort: 22. Dezember 1964, Wien. Eltern: Dorothea und Alfred. Hobbies: Reisen, Wandern, Squash, Schwimmen, Radfahren, Bergwandern, Kultur, Modellbau.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1984 am TGM, Abteilung Nachrichtentechnik und Elektronik. Eigentlich wollte ich Psychologie studieren, doch ein interessantes Angebot als Verkaufsingenieur für elektronische Bauelemente führte zur Entscheidung für eine Anstellung bei der Elbatex GmbH, wo ich von Juni 1985 bis April 1986 arbeitete. Ich war im ersten Jahr schon sehr erfolgreich und bekam zur Verstärkung zwei administrative Kräfte zur Seite gestellt. Als Absolvent einer technischen Schule war es wertvoll für mich, zusätzlich kaufmännisches Wissen zu erwerben. 1986 wechselte ich aufgrund einer Abwerbung als Verkaufsingenieur für elektronische Bauteile und Meßgeräte in die Kontron Instruments GmbH. Nachdem diese Österreich-Tochter eines deutschen Konzerns geschlossen wurde, war ich von Mai 1988 bis Juli 1990 in derselben Position bei GOULD Elektronics beschäftigt. Von August 1990 bis Juni 1991 arbeitete ich als Verkaufsingenieur für PC-gestützte Meßgeräte und Industriecomputer bei NDC Electronic. Dort erfüllten sich meine Erwartungen aber nicht, daher wechselte ich in die Firma eines früheren Vorgesetzten, Additive Hard & Software, wo ich als Verkaufsingenieur am Aufbau des Vertriebes für computergestützte Meßtechnik wesentlich beteiligt war. Zu dieser Zeit hatte ich bereits die Gewerbeberechtigung in der Tasche. Ich beteiligte mich als Gesellschafter an diesem Unternehmen, leitete den Vertrieb, setzte Marketingaktivitäten um und war für Großprojekte zuständig. Seit 2001 bin ich Geschäftsführer der Aplica Meß- und Prüftechnik GmbH, ein Unternehmen, das allen Sparten der Industrie kundenspezifische Meßlösungen für alle Geräte anbietet.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg definiere ich als die Bestätigung für mein Tun bzw. als positive Resonanz auf die Umsetzung meiner Ideen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich durchaus als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Erfolg hängt mit der eigenen Persönlichkeit zusammen. Ausdauer und Durchsetzungsvermögen sind weitere wichtige Eigenschaften. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Bereits in meiner ersten Anstellung wies ich binnen eines Jahres sichtbare Erfolge aus. Die Kombination Technik und Wirtschaft zog mich an, und die Verbindung dieser beiden Bereiche begünstigte mein berufliches Fortkommen schließlich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Nein. Auch wenn es Menschen gab, die mich inspirierten, ging ich meinen Weg nach meinen Vorstellungen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erlebe es als Bestätigung, wenn Klienten mir sagen, daß ich meinen Job gut ausgeführt habe, oder wenn im Laufe der Jahre aus geschäftlichen Verbindungen freundschaftliche Beziehungen entstehen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In diesem kleinen Markt bewegen sich viele Anbieter unserer Branche, und der Konkurrenzdruck macht es manchmal schwer, sich zu behaupten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine große Rolle beim Firmenerfolg. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben einer technisch soliden Ausbildung ist die Persönlichkeit eines Bewerbers entscheidend. Die Mitarbeiter müssen schließlich das Gefüge des Betriebes aufrechterhalten. Meine Menschenkenntnisse und mein Gefühl leiten mich in der Auswahl. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Es ist mir wichtig, daß ein angenehmes Betriebsklima herrscht. Besondere Leistungen honorieren wir. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Trotz unserer Firmengröße realisierten wir mit unserem über Jahre erworbenem Know-how bereits hochspezifische Projekte größeren Umfangs. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Man akzeptiert sich innerhalb der Branche und pflegt bei Veranstaltungen den Austausch. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Grundsätzlich achte ich darauf, mir die nötige Zeit für ein Privatleben neben dem Beruf zu nehmen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** In unserer Branche ist kontinuierliches Lernen erforderlich. Es gibt laufend neue Technologien und innovative Techniken. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ziele kann man mit dem

Copyrighted material

entsprechenden Ehrgeiz erreichen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte das Unternehmen auf ein gesundes Fundament stellen, um einen weiteren Ausbau zu ermöglichen. Im Alter möchte ich einmal positiv auf die Gestaltung meines Lebensweges zurückblicken können.

✱ Eschwé Susanne Dr.

● Zur Person

Beruf: Musikwissenschafterin und Kunsthistorikerin. Funktion: Bibliotheksdirektorin. Tätig bei: Universitätsbibliothek der Universität für Musik und Darstellende Kunst Wien., 1030 Wien, Lothringerstraße 18. Geboren - Datum, Ort: 27. Jänner 1948, Wien. Kinder: David (1973) und Jakob (1975). Eltern: Herta und Dr. Johann. Schöpferische Akte: Die Klaviermusik von Ernst Toch, dem „vergessensten" österreichischen Komponisten im Exil, in: Studien zur Musikwissenschaft Bd 46 (1998) S. 293ff, Der Bruno Walter Nachlaß in der Bibliothek der Hochschule für Musik und darstellende Kunst in Wien, Ein Beitrag zur Frage der Nachlaßbearbeitung in wissenschaftlichen Bibliotheken, Wien 1985. Mitgliedschaften: Vereinigung Österreichischer Bibliothekarinnen und Bibliothekare. Hobbies: Klavierspielen, Singen, Konditionstraining, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ursprünglich wollte ich Pianistin werden - ich erhielt bereits im Alter von sechs Jahren privaten Klavierunterricht, 1959 wechselt ich an das Konservatorium der Stadt Wien, wo ich in die Klavierklasse von Grete Dichler aufgenommen wurde. In dieser Zeit bin ich mehrmals im Rahmen des Zyklus Premiere der Jugend im Palais Palffy aufgetreten. Von 1967 bis 1969 nahm ich auch Violoncellounterricht bei Richard Matuschka. Ich absolvierte ein humanistisches Gymnasium und maturierte 1966. Nach der Matura begann ich mit dem Studium der Musikwissenschaft und Kunstgeschichte an der Universität Wien. 1968 schloß ich mein Klavierstudium am Konservatorium der Stadt Wien mit der staatlichen Lehrbefähigungsprüfung für das Fach Klavier ab. Für die mit sehr guten Leistungen bestandene Abschlußprüfung erhielt ich einen Anerkennungspreis des Arbeitskreises der Musikerzieher Österreichs (AGMÖ). 1970 inskribierte ich Komposition bei Friedrich Neumann an der Akademie (heute Universität) für Musik und darstellende Kunst in Wien. Im Rahmen dieses Studiums hatte ich das Glück, im Fach Klavier von Prof. Frieda Valenzi unterrichtet zu werden. Ab 1972/73 wechselte ich in die Klasse künstlerischer Ausbildung für Klavier von Frieda Valenzi. Kurz vor meinem Studienabschluß wurde ich schwanger. Bis 1979 widmete ich mich der Betreuung meiner beiden Kinder und unterrichtete in dieser Zeit Klavier an einer Musikschule der Stadt Wien. 1980 promovierte ich in Musikwissenschaft und Kunstgeschichte an der Universität Wien. Als an der Bibliothek der damaligen Hochschule für Musik und darstellende Kunst in Wien dringend eine Mitarbeiterin oder ein Mitarbeiter gesucht wurde, kam ich auf Empfehlung meines ehemaligen Doktorvaters an die Universitätsbibliothek, in der ich nun seit 1982 tätig bin, zunächst als stellvertretende Bibliotheksdirektorin, heute als Leiterin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg verbinde ich mit einem hohen Maß an persönlicher Zufriedenheit. Letztendlich muß ich selbst mit meinen Aufgaben und damit, wie ich sie erledige, zufrieden sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich - das Schöne an meinem beruflichen Werdegang ist, daß er sich ohne große Anstrengungen oder Kämpfe vollzog. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Offenheit im Umgang mit Menschen und meine Freude an der Kommunikation gaben mir meine persönliche Note. Natürlich mußte ich die nötige fachliche Qualifikation für meinen Beruf mitbringen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich persönlich fühlte mich als Frau nie unfair behandelt, dennoch engagierte ich mich lange als Mitglied des „Arbeitskreises für Gleichbehandlungsfragen" an der Universität für Musik und darstellende Kunst Wien. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Grete Dichler und Frieda Valenzi, meine Lehrerinnen im Klavierspiel, förderten mich sehr, und mit Frau Dr. Helga Stolz, meiner Vorgängerin, lernte ich nicht nur einen wunderbaren Menschen kennen, auch sie hat mich großzügig unterstützt und unsere Zusammenarbeit war sehr harmonisch. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter sind die tragenden Säulen des Unternehmens - wir sind von ihrem Arbeitseinsatz abhängig. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben den geforderten Qualifikationen entscheidet der persönliche Eindruck. Offenheit, die Fähigkeit zur Zusammenarbeit, Ehrlichkeit und Direktheit sind die wesentlichen Kriterien, auf die ich achte. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich habe stets ein offenes Ohr für die Anliegen meiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, führe Gespräche mit ihnen und bin bemüht, jeden Arbeitsplatz so zu gestalten, daß er Freude macht. Jeder soll nach Möglichkeit diejenigen Aufgaben übernehmen, die ihm am meisten entsprechen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Kinder waren aus dem Gröbsten heraus, als ich zu arbeiten begann. Meine Mutter unterstützte mich sehr bei der Kinderbetreuung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte möglichst den Beruf ausüben, der einem am meisten entspricht. Im besten Fall sollten die eigenen Interessen und persönlichen Neigungen beruflich umgesetzt werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Unser Institut leidet unter Platzmangel, und daher bleibt die Übersiedlung auf den neuen Hauptstandort der Universität für Musik und darstellende Kunst Wien auf den Anton-von-Webern-Platz mein vordringlichstes Ziel. **Ihr Lebensmotto?** Carpe diem!

✱ Eselböck Walter

● Zur Person

Beruf: Koch und Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Taubenkobel Walter Eselböck., 7081 Schützen am Gebirge, Hauptstraße 33. Geboren - Datum, Ort: 3. Juni 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Eveline. Kinder: Barbara (1978) und Stephanie (1980). Schöpferische Akte: Kochbuch (erscheint 2006 im Eigenverlag). Hobbies: Gastronomie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1981 - mit 24 Jahren - machte ich mich mit einem Heurigenbetrieb in Rust am See selbständig, den ich zwei Jahre führte. Meine Eltern betrieben einen Gastronomiebetrieb in St. Margarethen, die Eselmühle. Da damals die Gastronomie im Burgenland

ausschließlich auf den Tourismus ausgerichtet war, entschloß ich mich damals, ein Restaurant abseits der Tourismusregionen zu eröffnen. Schon 1978 hatte ich ein altes Bauernhaus in Schützen am Gebirge erworben, das ich nach zweijähriger Umbauzeit mit meiner Familie bewohnte. Aus familiären Gründen zerschlug sich der ursprüngliche Plan, den elterlichen Betrieb zu übernehmen. Mit sehr geringem finanziellen Rückhalt baute ich in der Folge zwischen 1981 und 1984 mein Wohnhaus in ein Restaurant um und verwirklichte mein Vorhaben mit sehr viel persönlichem Engagement. Die ganze Situation war damals geprägt von einer überaus großen Sparsamkeit. Meine erste Küche habe ich mir aus gebrauchten Teilen selbst zusammengestellt, und aus dieser Situation heraus entwickelte ich große Willenskraft und großen Ehrgeiz. 1984 eröffnete ich schließlich das Restaurant „Taubenkobel", das sich mit seinem Angebot an die Bevölkerung der Umgebung richtete. In den ersten vier Jahren stand ich außerdem noch nicht persönlich in der Küche. Die Entwicklung zum Spitzenrestaurant begann 1989, als mir von Gault Millau die erste Haube verliehen wurde; durch einen Gast aus Deutschland hatte ich überhaupt erst den Hinweis bekommen, es mit Spitzengastronomie zu versuchen. Ab diesem Zeitpunkt stellte ich mich persönlich in die Küche. Zur meiner Ausbildung als Koch möchte ich nur kurz anmerken, daß ich lediglich zwei einwöchige Kochkurse besuchte; alles übrige habe ich mir durch Selbststudium angeeignet. Ich hatte den Ehrgeiz, der Beste zu werden. Ich schaffte 1995 die Auszeichnung zum „Koch des Jahres", 2003 erhielt ich von Gault Millau vier Hauben. Von Michelin wurde mein Restaurant mit zwei Sternen bewertet. Derzeit ist mein Restaurant das am höchsten ausgezeichnete in ganz Österreich. Seit 2001 betreibe ich auch eine angeschlossene Greißlerei, mit der ich auch meinen Teil dazu beitragen kann, dem Greißlersterben entgegenzuwirken. Ich biete meinen Kunden hier vor allem bodenständige burgenländische Feinkostprodukte an, und meine Idee wurde in der Zwischenzeit bereits von anderen aufgegriffen und kopiert. Mittlerweile gibt es auch angeschlossene Zimmer. Diese neue Form der Hotellerie ist in Österreich derzeit einzigartig. Für die Zielgruppe, die wir ansprechen, schaffen wir mit der Verbindung Restaurant, Zimmer und Greißlerei eine gehobenes Erlebnisgefühl.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, auf allen Ebenen zufrieden zu sein; wichtig ist mir also gleichmäßiger Erfolg in allen Bereichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war sicherlich in erster Linie die harmonische Beziehung mit meiner Frau. Meine Zielorientierung und das Glück, Mitarbeiter zu haben, die genauso wie ich von meinen Ideen begeistert sind und viel zum Erfolg beitragen. Rückblickend gesehen war auch der Standort eine gute Wahl. Durch den Ausbau der Verkehrsverbindungen ist mein Standort in den Nahbereich von Wien gerückt. Wichtig ist schließlich auch meine Eigenschaft, mich ausschließlich mit wichtigen Dingen zu beschäftigen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich wurde ganz sicher von meinem Vater geprägt, vor allem durch seinen Enthusiasmus. Er brachte mir auch die Freude an der Arbeit. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich kann behaupten, daß mich meine originellen Visionen in allen Situationen meines Berufslebens zum Erfolg geführt haben. **Wie werden Sie von Ihrer Umwelt gesehen?** Obwohl ich mich durch meinen Beruf in eine sehr erfolgreiche Richtung entwickelt habe, verlor ich nie meine Bodenständigkeit. Durch die ständige Präsenz in den Medien glauben viele Menschen, daß ich ein abgehobener Typ bin, aber da ich in meiner kargen Freizeit den Kontakt mit der Bevölkerung trotzdem pflege, sehen die Menschen dann, daß ich ein ganz normaler Mensch bin. **Welche Rolle spielen Ihre Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine wesentliche Rolle bei meinem Erfolg, denn sie fungieren als mein verlängerter Arm im Betrieb. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich stelle am liebsten junge, erfolgshungrige Mitarbeiter ein, auch wenn die fachliche Bildung noch nicht vorhanden ist. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Mein Wunsch ist es, von meinen Mitarbeitern als streng und gerecht gesehen zu werden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Trotz meiner anstrengenden Tätigkeit ohne fixe Arbeitszeiten bin ich in der Lage, Beruf und Privatleben zu trennen. Obwohl ich im Beruf autoritär auftrete, bin ich im Privatleben ein ganz anderer Mensch. Ich kann sehr gut vom Beruf abschalten. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre berufliche Fortbildung?** Die berufliche Fortbildung ist für mich ein Dauerzustand. Ich verwende viel Zeit für Restaurantbesuche im Ausland, wie Italien und Frankreich und fahre zu allen Fachmessen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Als nächstes Projekt habe ich vor, in Ungarn, und zwar mitten im Neusiedlersee, ein Restaurant mit Hotel zu eröffnen, um den Gästen in Verbindung mit der Natur eine eigene Erlebniswelt zu schaffen. Dieses Projekt hoffe ich im Jahre 2006 zu realisieren.

✱ Ettenauer Thomas

„Erfolg verbinde ich damit, beruflich jene Dinge zu tun, die mir Freude bereiten."

● Zur Person

Beruf: Mode- und Textilfachmann. Funktion: Key Account Manager. Tätig bei: Storage Technology Austria GmbH., 1040 Wien, Paulanergasse 15. Geboren - Datum, Ort: 22. November 1971, Krems-Stein. Kinder: Julian (2005). Hobbies: Kino, Musik (Singen), Schreiben, Taekwondo, Laufen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Bundesrealgymnasium und anschließend, bis 1991, die Höhere Bundeslehranstalt für Mode und Bekleidungstechnik in Krems. 1992 konnte ich im Bekleidungsbereich Fuß fassen und fungierte bis 1994 als Abteilungsleiter CAM bei Respo Mode International in Weitra. Im Juli 1994 wechselte ich als Assistent der Marketingleitung zu ITA Hermann Paschinger, wo ich bis 1996 beschäftigt war. In der Folge war ich im Bereich Kundenbetreuung bei Uniglobe GS&S Travel Service GmbH und von Februar bis April 1997 als Praktikant im International House Manhattan tätig. Im Sommer 1997 absolvierte ich ein Praktikum bei Southwestern College Publishing in Cincinnati, und ab Februar 1998 war ich als Assistent der Geschäftsleitung bei Lust & Gust Birgit Schneider tätig, einer Agentur, die auf PR und Verkaufsförderung für Gastronomie, Lebensmittelindustrie, Handel und Tourismus spezialisiert war. Von März 1999 bis März 2002 erwarb ich Berufserfahrung im Vertrieb der Bacher Systems EDV GmbH. Weitere Vertriebserfahrung sammelte ich von April 2002 bis März 2005 bei der Bull AG, und seit April 2005 bin ich im Vertrieb der Storage Technology Austria GmbH beschäftigt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg verbinde ich damit, beruflich jene Dinge zu tun, die mir Freude bereiten, und mich zudem ausreichend meiner Familie widmen zu können. Der berufliche Erfolg beinhaltet, daß ich mich mit

Copyrighted material

den Unternehmenszielen identifizieren und in meinem Aufgabenbereich zur Zielerfüllung beitragen kann. Der menschliche Aspekt steht für mich dabei stets im Vordergrund. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Gemäß meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Als Quereinsteiger waren meine Motivation und mein Wille, mich zu verändern, entscheidend. Ich kannte den Background des Unternehmens und bin in der Lage, Sachverhalte aufzuzeigen und adäquat zu präsentieren. Netzwerke, soziale Kompetenz und ethische Werte waren für mich essentiell, um meine Ziele zu erreichen. Es war auch von Vorteil, eine Weile in den USA gearbeitet zu haben, denn neben der Erweiterung meiner Englischkenntnisse nahm ich auch eine Riesenportion Welttoffenheit mit. So kann ich von mir sagen, im großen und ganzen im Umgang mit den unterschiedlichsten Personen geübt zu sein. Auch zeichnet es mich aus, meinen Kunden gegenüber zu halten, was ich verspreche. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich gehe eher intuitiv an die Dinge heran. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich schätze einen meiner Freunde sehr, dessen außerordentlich hohe Motivation trotz eines stressigen Berufs ungebrochen ist. Meines Erachtens ist es auch sehr wichtig, schon Kindern Erfolgsbewußtsein näherzubringen, indem man kleine Erfolgserlebnisse lobt. Meine Eltern haben stets Vertrauen in mich und meine Fähigkeiten gezeigt, wofür ich ihnen sehr dankbar bin. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine 15 Mitarbeiter tragen wesentlich zum Gesamterfolg bei. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Bei der Auswahl neuer Mitarbeiter leitet mich mein Bauchgefühl erfahrungsgemäß am besten. Mitarbeiter müssen ihren persönlichen Stärken entsprechend eingesetzt werden. Es ist meiner Meinung nach nicht das Entscheidende, seinen Lebenslauf durch bestimmte Positionen auszuschmücken. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich versuche, die Bedürfnisse von Mitarbeitern und Kollegen zu eruieren, denn erst dann kann ich konkret auf diese eingehen. Führung beinhaltet zu einem großen Teil Coaching, doch dieser Aspekt wird vielerorts leider noch kaum wahrgenommen. Es ist aber unabdingbar, in Gesprächen auf die Beziehungsebene einzugehen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Diese beiden Bereiche greifen ineinander. Ich nehme selten Arbeit mit nach Hause. Meine Frau ist jedoch sehr intuitiv und merkt sofort, wenn mich etwas Berufliches zu Hause beschäftigt. Da in Unternehmen natürlich auch Freundschaften geschlossen werden, pflege ich zu manchen Kollegen auch privat Kontakt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wichtig, junge Menschen zur Selbsthilfe anzuleiten. In der Arbeitswelt geht es nicht immer harmonisch zu, weshalb man dazu fähig sein sollte, eine gesunde Streitkultur zu etablieren und Problemfelder im Arbeitsbereich rechtzeitig und konstruktiv zu klären. Natürlich ist eine solide Ausbildung ein gutes Fundament für den beruflichen Erfolg - die beruflichen Anforderungen steigen unentwegt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Demnächst wird ein Wechsel an der Unternehmensspitze stattfinden, was wohl einige Veränderungen mit sich bringen wird. Mein Ziel ist es, weiterhin meine Aufgaben bestens zu erfüllen und in meiner Position als Vertriebs-verantwortlicher für den Aufbau von Kontakten zu sorgen.

✱ Ettl Günter

● Zur Person

Beruf: Bürokaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: FADEWA GmbH - Trockenbautechnik, Dämmsysteme., 4614 Marchtrenk, Mühlstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 23. Juli 1962, Marchtrenk. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Dominik (1981), Florian (1985) und Julian (1996). Eltern: Alois und Helga. Hobbies: Wohnmobil, Motorradfahren, Oldtimer, Straßenmotorradrennen, Schifahren, Langlaufen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Lehre zum Bürokaufmann arbeitete ich acht Jahre lang in einem kleineren Dämmstoffunternehmen in den Bereichen Innendienst und Verkauf und wechselte dann zu einem mittelständischen Wiener Unternehmen, wo ich dreieinhalb Jahre im Außendienst tätig war. Als ich wegen eines schweren Autounfalls ausfiel, erkannte ich, daß das gesamte Geschäft von mir abhing. Ich dachte mir, das könnte ich mir doch selbst zunutze machen, und gründete im Oktober des Jahres 1992 mein Unternehmen FADEWA GmbH mit anfangs drei Mitarbeitern, die im Bereich Dämmstoff-Montage arbeiteten. Da meine früheren Kunden von mir Dämmstoffe geliefert haben wollten, bauten wir einen Großhandel für Isolierstoffe und Trockenbaustoffe (Gipsplatten, etc.) auf. Ich lieferte nur unter der Bedingung, daß die Waren sofort bezahlt werden, und so schafften wir im ersten Jahr einen Umsatz von 20 Millionen Schilling. Zunächst hatte ich mein Büro noch zuhause, doch aufgrund der raschen Expansion mietete ich 1993 eine Lagerhalle mit einer Fläche von 400 m² sowie einer Freifläche von 1.000 m², 1994 wurden die Lagerhallen auf 800 m², 1997 auf 1.400 m² erweitert. Mittlerweile gehören uns 7.000 m² Grund, wovon rund ein Drittel überdacht ist. Auch der Fuhrpark wurde kontinuierlich erweitert, so verfügen wir über Stapler von 1,8 t bis 3 t Hublast und Hochleistungs-Kranwagen mit einer Reichweite bis zum fünften Obergeschoß. Wir übernehmen die gesamte Logistik, die mit der Zeit immer ausgereifter wurde, und liefern selbstverständlich alle Baustoffe an die gewünschte Baustelle, inklusive Kranentladung. Um allen Anforderungen gerecht werden zu können, wurde auch der Personalstand kontinuierlich aufgestockt, mittlerweile beschäftigen wir 16 Mitarbeiter. Kompetente Auftragsbearbeitung und verläßliche Fahrer sind unser Garant für termingerechte Lieferung, unsere routinierten Spezialisten mit langjähriger Erfahrung arbeiten präzise und schnell.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, daß mein Unternehmen so läuft, wie ich es mir vorstelle, und daß meine Familie gut davon leben kann. Als Erfolg werte ich, nicht jeden Kreuzer umdrehen zu müssen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Unsere Geradlinigkeit und unser Einsatz, mit der wir alle Kundenwünsche zu hundertprozentiger Zufriedenheit erledigen, waren für unseren Erfolg entscheidend. Unser Service ist unschlagbar, wir liefern alles komplett mit allem Drum und Dran. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Auftretende Probleme werden sofort gelöst. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich halte Originalität für wichtiger - wir haben nie auf jemand anderen geschaut. Wir haben uns auf unseren Bereich spezialisiert und uns hier immer mehr verbessert. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Meine Mitbewerber wollen ihre Kosten nicht weiterverrechnen. Ich habe jedoch als erster eine Zustellgebühr und eine Krangebühr mit

Regiestunden eingeführt, da meines Erachtens jede Dienstleistung bezahlt gehört. Die Kunden müssen bereit dafür sein. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Am liebsten sind mir Mitarbeiter aus dem ländlichen Bereich, denn die packen noch ordentlich an. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich kehre nicht den Chef heraus und suche häufig das persönliche Gespräch mit jedem Mitarbeiter. Ich versuche, das Gemeinschaftsgefühl zu stärken. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau ist im Unternehmen für die Buchhaltung zuständig, doch wir halten das Unternehmen aus unserem Privatleben heraus. Freitag mittag geht es in das Wochenende, was unsere Mitarbeiter und Kunden wissen und respektieren. Man darf sein Privatleben nicht auf später, auf die Pension, verschieben. Freundschaften gehören vorher gepflegt, denn sonst hat man in der Pension niemanden mehr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich halte es für wichtig, seine Ziele konsequent zu verfolgen und das erste verdiente Geld nicht sofort zum Fenster hinauszuwerfen. Dann kommt der Erfolg von alleine. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte, daß mein Sohn, der bereits im Betrieb mitarbeitet, diesen später übernimmt. **Ihr Lebensmotto?** Sorge dich nicht, lebe!

✱ Faber Anton Kanonikus Mag.

● Zur Person

Beruf: Katholischer Pfarrseelsorger. Funktion: Dechant und Dompfarrer. Tätig bei: Dompfarre St. Stephan., 1010 Wien, Stephansplatz 3. Geboren - Datum, Ort: 19. März 1962, Wien. Eltern: Franz und Maria. Schöpferische Akte: Diplomarbeit und kleinere Seminararbeiten, Artikel für das Dom-Pfarrblatt, Vorworte für diverse Medien. Ehrungen: Mit 35 Jahren der jüngste Dompfarrer Europas. Mitgliedschaften: Generalsekretär des Domerhaltungs-vereins, Repräsentant von Rettet den Stephansdom, IMMO-HUMANA. Hobbies: Wandern, Paragleiten, Schifahren, Rollerskaten, Fallschirmspringen, Hubschrauberfliegen, Wasserturmspringen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Galerie für Moderne Kunst, Schulseelsorger, Personal- und Sachmittelverantwortung für das Dommanagement.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde in Wien geboren, wo ich am 19. Mai 1962 in der Pfarrkirche Rodaun vom Expositus Dr. Peter Zehndorfer getauft wurde. Nach dem Besuch der Volksschule Rodaun besuchte ich das Naturwissenschaftliche Bundesrealgymnasium in Wien 12, wo ich 1980 maturierte. Das heilige Sakrament der Firmung empfing ich in der Pfarrkirche Perchtoldsdorf durch Weihbischof Dr. Karl Moder. Von 1977 bis 1980 wirkte ich als Pfarrverantwortlicher der Ministranten und Jungschar in der Pfarre Rodaun, und im Februar 1981 trat ich nach einem Semester als Laientheologe in das Wiener Priesterseminar ein. Von 1982 bis 1983 verbrachte ich ein externes Studienjahr in München. Das Theologiestudium beendete ich 1987, im Juni 1986 empfing ich die Diakonatsweihe in der Pfarrkirche Rodaun durch den Diözesanadministrator Weihbischof DDr. Helmut Krätzl. Von 1986 bis 1988 wirkte ich als Diakon in der Pfarre Am Schöpfwerk, und im Juni 1988 wurde ich im Dom zu St. Stephan durch Erzbischof Kardinal DDr. Franz König zum Priester geweiht. Von 1988 bis 1989 absolvierte ich das Kaplansjahr als Domkurat in der Propstei und Hauptpfarre Wiener Neustadt (Familienkirche Schmuckerau, St. Josef, St. Leopold). Von 1989 bis 1992 war ich als Studienpräfekt des Erzbischöflichen Priesterseminars im Amt. Bereits nach drei Monaten wurde ich im Dezember 1989 zum Erzbischöflichen Zeremoniär bei Kardinal Dr. Hans Hermann Groer ernannt. Im September 1992 wurde ich Demokrat am Dom zu St. Stephan. 1995 wurde ich dann Zeremoniär bei Erzbischof Dr. Christoph Schönborn, und 1997 wurde ich überraschenderweise zum Moderator der Dompfarre St. Stephan berufen. Im Oktober 1998 wurde ich nach einer Prüfung zum Pfarrer befähigt, und seit 1. Jänner 1999 übe ich das Amt des Dompfarrers der Dom- und Metropolitanpfarre St. Stephan aus und bin Dechant für das Stadtdekanat des ersten Wiener Bezirkes. Weiters bin ich Vorstand des Domkapitulars. Ich leite und koordiniere zum einen die Seelsorge im Verbund mit Laienseelsorgern, und zum anderen trage ich die wirtschaftliche Verantwortung für alle Agenden der Dompfarre.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist vielschichtig und liegt in der Erfüllung all meiner Aufgaben, von der Seelsorge über sonstige Pfarraktivitäten bis hin zum Sammeln von Mitteln für den Dom. Der Dom steht als Metapher für die Wohnung Gottes, und diese Botschaft zu vermitteln, liegt mir am Herzen. Natürlich gibt es auch persönliche Erfolgserlebnisse im Zuge der pastoralen Aufgaben, wenn ich beispielsweise einem Freund in seiner letzten Stunde und seiner Familie derart beistehen kann, das der Abschied angenommen wird. Gelingt es, bei kirchlichen Projekten Zustimmung zu erlangen, empfinde ich große Freude. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In vielen Dingen bin ich erfolgreich. Ich überschreite Grenzen, indem ich den Dialog mit der Kunst, Politik und Medien pflege. Ich bin offen für gesellschaftliche Themen. Natürlich bin ich auch nur ein schwacher Christ und kann nicht immer und überall Erfolg haben. Erfolg zieht auch immer auch viele Neider an. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Eine Riesenchance gab mir Kardinal Dr. Groer, der für mich wie ein Vater war. Er holte mich als Zeremoniär zu sich. Auch Kardinal Dr. Schönborn schenkte mir Vertrauen und ließ mich bei großen Aufgaben mitwirken. Der Posten des Dompfarrers ist für mich maßgeschneidert. Mein Aufgabenspektrum erfüllt mich so sehr, daß ich mir keinen anderen Beruf vorstellen könnte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Bestimmt haben mich Kardinal Dr. Groer und Dr. Schönborn geprägt. Besonders verbunden bin ich weiters Generalvikar Helmut Schüller, der sich immer sehr offen für den vorherrschenden Zeitgeist zeigte. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne Priester und Laienpfarrer könnte ich viele Aufgaben nicht voll wahrnehmen. Das Team in der Sakristei, 60 Ministranten und der bereits seit 47 Jahren bei uns angestellte Kirchenmeister, spielen eine nicht zu unterschätzende Rolle. Sie sind eine Kraftquelle für mich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Eine weltoffene Zugangsweise zu den Problemen der Menschen ist überaus wichtig. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Niemand ist unfehlbar. Bei Konflikten aus Neid bedarf es meiner Intervention. Mut und Bekräftigung brauchen vor allem ehrenamtliche Laienmitarbeiter. Gespräche, Begegnungen und gemeinsame Feste erzeugen ein Zusammengehörigkeitsgefühl, das sehr wichtig ist. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich schöpfe Kraft nicht nur aus meinem Glauben, sondern aus zahlreichen Taufen, Firmungen und sonstigen sakralen Aktivitäten. Meine Privatzeit ist beschränkt, und meine Hobbys verbinde

ich manchmal mit gesellschaftlich relevanten Themen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Junge Männer, die den Ruf verspüren, Priester zu werden, brauchen Mut, diesem Ruf zu folgen. Wer es aber wagt, versäumt nichts, im Gegenteil, er wird für seine Entscheidung reich belohnt. Familienväter, die wirklich gute Väter und Ehemänner sein wollen, erfahren mehr Einschränkungen als ein Priester. Ist der Glaube stark genug, empfehle ich, das Priesterleben zu wählen. Viele Aufgaben eines Priesters sind ähnlich gelagert wie unternehmerische Funktionen. Man braucht natürlich Freude am Risiko, und vor allem Freude daran, den Menschen die Botschaft Gottes zu überbringen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte ein noch besserer Dompfarrer werden. Viele Projekte stehen an; neben dem Dombau und der Nutzung von Ressourcen wie dem Dachbodenausbau sind moderne Kunstprojekte und gesellschaftliche Aufgabenstellungen relevante Themen. Ich kann mir gut vorstellen, viele meiner Ziele in den nächsten 30 Jahren zu erwirken.

✱ Faber Susanne Dr.

● Zur Person

Beruf: Ärztin für Allgemeinmedizin (ÖAK-Diplom für Homöopathie und Bioresonanz). Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Ärztin für Allgemeinmedizin Dr. Susanne Faber., 1190 Wien, Felix-Dahn-Straße 39. Geboren - Datum, Ort: 22. Februar 1953, Wien. Schöpferische Akte: Fachbezogene Artikel. Mitgliedschaften: Österreichische Gesellschaft für Homöopathie. Hobbies: Lesen, Gartenarbeit, Reisen, Essen, Kochen, Musik, Spaziergänge, Zusammensein mit Freunden. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Magistratsabteilung 15, Schulärztlicher Dienst.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1971 an einem neusprachlichen Gymnasium und absolvierte in der Folge das Medizinstudium an der Universität Wien, um 1978 zum Doktor der gesamten Heilkunde zu promovieren. Anschließend belegte ich die Turnusausbildung im Krankenhaus Lainz, im Preyer'schen Kinderspital und auf der plastischen Chirurgie im Wilhelminenspital. 1981 heiratete ich und unterbrach aufgrund der Geburt meiner beiden Töchter meine berufliche Entwicklung von Herbst 1982 bis Herbst 1987. Die Turnusausbildung beendete ich allerdings noch in dieser Zeit. Von 1987 bis 1990 konnte ich als Anstaltsärztin im Pflegeheim des SMZ Ost zuerst als Karenzvertretung und in der Folge im regulären Dienst Berufserfahrungen sammeln. Ich interessierte mich schon 1982 für Homöopathie und erwarb später das ÖAK-Diplom. 1988 eröffnete ich meine private Arztpraxis für Allgemeinmedizin. 1994 besuchte ich Grund- und Fortbildungsseminare für Bioresonanztherapie. Von 1990 bis 2000 arbeitete ich zusätzlich als Schulärztin in der Neulandschule 1190 Wien, und seit 2000 bin ich bei der MA 15 im Bereich des schulärztlichen Dienstes beschäftigt. Ich bin ärztliche Ansprechpartnerin für alle Anliegen meiner Patienten und gebe der Komplementärmedizin in meinen Behandlungen großes Gewicht.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, ein Leben führen zu können, das mir das Gefühl gibt, ich selbst zu sein. Ich verbinde mit Erfolg sicher nicht den großen finanziellen Zugewinn. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin sehr froh darüber, beruflich jene Dinge auszuüben, die mir Freude bereiten. Ich wollte Kinderärztin werden, doch konnte ich keine Ausbildungsstelle erhalten. Als Ärztin in der Altenpflege erfuhr ich von älteren Menschen eine besondere Wertschätzung. Heute befriedigt es mich, daß ich beruflich dennoch sehr viel mit Kindern zu tun habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Als Ärztin ist es wichtig, den einzelnen Patienten und seine Anliegen gemäß seinen Schilderungen voll anzunehmen. Man darf nichts als hysterisch oder als eingebildete Krankheit abwerten. Krankheitsbilder betreffen nicht nur das körperliche, sondern auch das seelische und geistige Wohlbefinden eines Menschen. Oft werden Schwächen und Belastungen von früheren Generationen an die nächste Generation weitergegeben. Solche Faktoren beziehe ich sensibel in Behandlungen mit ein, und ich nehme mir cirka eine Stunde Zeit für Gespräche mit Patienten. Ich bin weder dogmatisch noch missionarisch und werte keine Behandlungsmethode als die allumfassende. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich suche sofort eine Lösung. Nach einer Analyse setze ich auch meine Intuition ein, um eine Lösungsstrategie zu finden. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich meine schon, daß es für Frauen schwieriger ist. Da Frauen wegen möglicher Schwangerschaften im Berufsleben ausfallen können, wird ihnen, wenn auch selten offen, Skepsis entgegengebracht. Es scheint so zu sein, daß man sich als Frau mehr einbringen muß, um in der Kollegenschaft die volle Anerkennung zu erfahren. Je höher man als Frau in der Hierarchie kommt, desto schwieriger wird es. Deshalb meine ich, daß man als Frau klar zum Ausdruck bringen soll, was man will. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** In manchen Bereichen war meine Mutter Vorbild, im Positiven wie im Negativen. Sie war als Wirtschaftstreuhänderin immer voll berufstätig und widmete sich uns Kindern dennoch sehr intensiv, so nahm sie einst in den Sommerferien unbezahlten Urlaub, um uns betreuen zu können. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es war ein großer Vorteil - gerade als meine Kinder noch klein waren - daß ich die Praxis im eigenen Haus führe. So war eine große Nähe zu meinen Kindern da. Ich lernte rasch, Grenzen zu setzen und Zeiten zu definieren, in denen ich für Anliegen anderer nicht da bin. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wer seine Stärken und Begabungen herausfindet, schafft die beste Basis, um beruflich voranzukommen. Unumgänglich ist eine gute Ausbildung. Es gibt viele Nischen, wo man sich beruflich ansiedeln kann. Als Frau ist man energetisch stärker gefordert, und gerade mit diesem Wissen im Hintergrund ist es ratsam, gründlich zu überlegen, in welchen beruflichen Bereich man seine Energie investiert, um persönliche Erfüllung zu finden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, als Ärztin weiterhin in Einklang mit den Ansprüchen meiner Patienten zu arbeiten.

✱ Fagschlunger Robert

● Zur Person

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Schöner Wohnen Tischlerei GmbH., 6161 Natters, Schießstand 1. Geboren - Datum, Ort: 19. August 1964, Hall in Tirol. Familienstand: Verheiratet mit Theresia. Kinder: Hanna (1999) und Simon (2001). Eltern: Emma und Alfons. Hobbies: Bergsteigen, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1987 absolvierte ich die Meisterprüfung und wechselte anschließend zur Firma bene Büromöbel, wo ich nicht nur verkaufstechnisch, sondern generell durch den umfangreichen Tätigkeitsbereich sehr viel dazulernte. Daraufhin machte ich mich in Vorarlberg selbständig und vertrieb drei Jahre lang Büromöbel. Anschließend ergab es sich, daß ich nach Innsbruck zurückkehrte und dort Holzhäuser verkaufte. Dies war ebenso eine sehr prägnante Station, die mir sehr viel brachte, da ich die komplette Organisation eines Holzhauses inne hatte und dadurch viele neue Erfahrungen sammelte.1993 machte ich mich selbständig und pachtete - vorerst in Mutters - einen Tischlereibetrieb, den ich zu Beginn mit einem Mitarbeiter führte und auf acht Beschäftigte ausbaute. 2002 wechselten wir nach Natters und beteiligten uns dort bei einer Gesellschaft. Seitdem führe ich diesen Betrieb mit 18 Mitarbeitern.

„Die nächste Generation soll versuchen, den Menschen wieder in den Vordergrund zu stellen."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, Ziele, die man sich vorgenommen hat, umzusetzen. Das gilt für den beruflichen wie auch den privaten Bereich, da man meiner Meinung nach noch nicht erfolgreich ist, wenn man viel Geld verdient, sondern die Zeit, die einem bleibt, sinnvoll gestalten soll. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich im Grunde genommen als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Zielstrebigkeit und die erforderliche Konsequenz zur Verwirklichung meiner gesteckten Ziele sind für meinen Erfolg ausschlaggebend. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich versuche die Dinge, die ich mir vornehme, immer gleich anzupacken und nicht auf die lange Bank zu schieben. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Seit ich 25 bin, fühle ich mich erfolgreich, denn das war der Zeitpunkt, als ich meine Möglichkeiten entdeckte und herausfand, daß ich alles, was ich mir vornehme, auch schaffen kann. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist sehr wichtig, denn es geht darum, dem Kunden die Sicherheit geben, daß die Produkte, die wir herstellen einzigartig und perfekt auf sie zugeschnitten sind. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Auf jeden Fall hat mich meine Frau sehr geprägt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich spüre die Anerkennung seitens der Gemeinde, doch zugunsten meiner Familie habe ich sämtliche Tätigkeiten im Gemeinderat oder bei den Vereinen zurückgelegt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Im Tischlerberuf gibt es im Gegensatz zu jedem Mechaniker leider keinen Mindeststundensatz, und daher sind die Verdienstmöglichkeiten in unserer Branche relativ schwach. Das Metallgewerbe ist diesbezüglich viel besser organisiert als das Holzgewerbe, obwohl wir einen viel höheren Material- und Maschinenaufwand haben. Schuld daran sind einige Billiganbieter, die zwar nur kurzfristig am Markt sind, aber das Preisniveau extrem negativ beeinflussen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle, da man auf gute Arbeiter, denen man vertrauen kann, angewiesen ist. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Zur Zeit haben wir sehr wenig Möglichkeiten, da sehr wenige Fachkräfte am Markt sind. Unser Beruf hat den großen Nachteil, daß unsere Tätigkeit harte Arbeit ist, die ein hohes Maß an Intelligenz voraussetzt, aber leider zu schwach bezahlt wird. Generell ist es mir aber wichtig, daß der Mitarbeiter ins Team paßt und bereit ist, sich weiterzuentwickeln. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir organisieren manchmal Schitage, doch am besten kann man die Mitarbeiter durch Lob motivieren. Hervorzuheben ist der Aspekt, daß jeder Mitarbeiter eine Übersicht bekommt, für welchen Tätigkeitsbereich er verantwortlich ist und wer im Unternehmen generell wofür zuständig ist. Durch diese Strukturen habe ich Zeit für meine Kunden. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich bekomme positive Rückmeldungen und genieße ihren Respekt und ihr Vertrauen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir zeichnen uns durch unser Know-how, unsere Verläßlichkeit und unsere ausgesprochene Flexibilität. Außerdem befindet sich die Firma Kältepol in unserem Betriebsgelände, wodurch wir unseren Kunden ein kompletteres Angebot erstellen können. Wenn erwünscht, übernehmen wir sogar die gesamte Planung und Bauleitung und können den Raum oder das Haus schlüsselfertig übergeben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Indem ich mich ganz einfach zurückziehe und jedem sage, daß ich nicht erreichbar bin. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich besuche jährlich vier bis fünf Seminare und besuche Messen bzw. andere Firmen. Ich lege auch großen Wert auf die Weiterbildung meiner Mitarbeiter, jedoch kann ich sie oftmals schwer dazu motivieren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die nächste Generation soll versuchen, den Menschen wieder in den Vordergrund zu stellen, denn die Entwicklung in der Europäischen Union, wo nur noch auf die Wirtschaftlichkeit geachtet wird, ist ganz schlecht. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es wäre mein Ziel, noch sehr lange zu arbeiten, in absehbarer Zeit aber etwas leiser treten zu können. **Ihr Lebensmotto?** Das Leben bewußt genießen.

✶ Faritsch Othmar

● Zur Person

Beruf: Immobilientreuhänder, Lehrer. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Immobilientreuhand Faritsch KEG., 4810 Gmunden, Crennevillestraße 4. Geboren - Datum, Ort: 17. Oktober 1955, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Kinder: Michael (1984) und Anna (1994). Eltern: Wilhelm und Franziska. Hobbies: Motorrad, Therme Loipersdorf. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Direktor an der Polytechnischen Schule Gmunden, Gemeinderat.

● Karriere

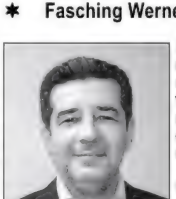
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? An der Pädagogischen Akademie Linz absolvierte ich die Ausbildung zum Lehramt für Polytechnische Schulen. Parallel dazu hatte ich diverse Jobs, so war ich bei den Oberösterreichischen Nachrichten tätig, war in der Schweiz im Gastgewerbe beschäftigt und arbeitete auch als Taxilenker und Fahrschullehrer. Im Jahr 2000 wurde ich Direktor an der Polytechnischen Schule Gmunden, nachdem ich dort 20 Jahre als Lehrer tätig gewesen war. Nach meiner zweiten

Scheidung stellte ich mir die Frage, wer an der Scheidung verdient hat: das waren ein Rechtsanwalt und ein Makler. Um meinen gewohnten Lebensstandard nach der Scheidung wiederzuerlangen - ich mußte bei Null neu starten - entschied ich mich dafür, das Gewerbe des Immobilientreuhänders selbständig auszuüben. 1990 erfolgte meine Firmengründung, und aus der Abwicklung von Generalsanierungen mit anschließender Vermarktung und Gebäudeverwaltung erfolgte ein kontinuierliches Wachstum des Betriebes. Meine Qualitäten auf diesem Gebiet sprachen sich schnell herum. Daher werde ich mit August 2006 meinen Schulleiterposten zurücklegen, um mich der optimalen Kundenbetreuung widmen zu können.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich das Erreichen persönlicher Ziele. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** An und für sich sehe ich mich schon als erfolgreich. Mein Vater starb früh, und meine Mutter konnte nur meine Ausbildung und eine Starthilfe finanzieren. Doch ich habe im Leben durch unermüdlichen Einsatz meine privaten und beruflichen Ziele erreicht. Diese möchte ich nunmehr mit meiner Familie auch genießen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin einfach sehr zielstrebig - wenn ich ein Ziel vor Augen habe, halte ich hartnäckig daran fest und lasse nicht locker, bis ich es verwirklicht habe. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Viele meiner Ideen verdanke ich dem täglichen Spaziergang mit meinem Hund um fünf Uhr früh. In dieser Zeit kann ich alle meine Gedanken ordnen und mir neue Strategien überlegen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich konnte meine Bank mehrmals mit Erfolg von Immobilieninvestitionen überzeugen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist in dieser Hinsicht vorzuziehen, ich bin ein Verfechter der Authentizität. An der Polytechnischen Schule Gmunden baute ich gemeinsam mit den Lehrern eine Kooperation mit 600 Firmen im Bezirk auf. Unsere Schüler können während der Schulzeit einen Tag pro Woche in diesen Firmen mitarbeiten. Das ist mehr als „Schnuppern", das ist echte Praxis, und unsere Schüler haben so die Möglichkeit, sich mit den Berufen und den Betrieben vertraut zu machen, und auch die Betriebe können unsere Schüler kennenlernen. Dieses Projekt ist einzigartig in Österreich, und es gibt nahezu eine Lehrstellengarantie für unsere Schüler. An unserer Schule absolvierte das gesamte Lehrerteam auch den Akademielehrgang zum Diplomberater für Schule und Wirtschaft. Auch bieten wir an der Schule eine Mopedausbildung mit Praxis, die den Erwerb des Mopedführerscheins zum Ziel hat. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich bin als Schulleiter sehr erfolgreich, werde aber den Leiterposten mit Ende des Schuljahres 2006 zurücklegen, weil mein Betrieb zuviel Zeit erfordert. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Jeder Mitarbeiter hat, bei freier Zeiteinteilung, seinen eigenständigen Aufgabenbereich. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Meine Mitarbeiter sehen mich als Organisator und perfekten Manager. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich nehme mir sehr viel Zeit für persönliche Beratung und Betreuung. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Da ich mich hauptsächlich dem Bereich der Hausverwaltung widme, gibt es mit anderen Maklern keine wirklichen Kollisionspunkte. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche soll mir in Zukunft besser gelingen. Meine Frau brachte mich dazu, darüber nachzudenken, wieviele schöne Sommer mir noch bleiben. Daher werde ich beruflich nun etwas zurückstecken. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Das sind etwa 180 Stunden im Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate jungen Menschen, auf jeden Fall ihre Ausbildung abzuschließen, sich jedoch darüber im klaren zu sein, daß es auch nötig sein kann, später im Leben vielleicht den Beruf zu wechseln und sich auf ein neues Gebiet zu spezialisieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe eigentlich alle Ziele erreicht, die ich mir gesteckt habe.

✱ Fasching Werner



● Zur Person

Beruf: Versicherungsmakler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: FAWE Unabhängiges Versicherungsbüro., 1100 Wien, Favoritenstraße 213. Geboren - Datum, Ort: 24. Jänner 1951, Wien. Hobbies: Fußball, Tennis, Theater.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meiner Grafiklehre arbeitete ich mehrere Jahre als Buchdrucker und Offsetdrucker. Aus persönlichen Gründen nahm ich an Umschulungen teil und wechselte firmenintern vom Druckereibereich in den verpackungstechnischen Sektor. Ich bemerkte jedoch nach kurzer Zeit, daß mich diese Tätigkeit nicht befriedigte, und so entschloß ich mich für die Selbständigkeit. Zunächst vermittelte ich Autos, und nach einiger Zeit verkaufte ich die dazugehörigen Versicherungen. Durch Weiterbildungen und Erwerb des Maklerscheins hielten meine Frau und ich uns laufend auf dem neuesten Stand. Als das Kfz-Geschäft nicht mehr so einträglich war, konzentrierten wir uns 1988 ausschließlich auf das Versicherungsgeschäft. Unsere Philosophie unterschied sich von Anfang an von dem der übrigen Makler. Diese waren vordergründig auf Profit aus, uns jedoch waren von Anfang an die Bedürfnisse der Kunden wichtig. Heute verhält sich die Situation so, daß unsere Kunden fast ausschließlich zu uns in Büro kommen, um unsere Beraterqualitäten zu nutzen. Der Schwerpunkt unserer Tätigkeit liegt im Versicherungsbereich, angefangen von Kfz-Versicherungen, über Finanzierungen, bis hin zu Pensionsversicherungen. Wir sind Spezialisten auf dem Privatkundensektor, arbeiten aber auch für Kleinfirmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die Zufriedenheit meiner Kunden zu spüren. Weiters verstehe ich unter Erfolg das Erreichen meiner Ziele. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Bis jetzt habe ich viel erreicht. Ich bin mit dem Erreichten zufrieden und kann sagen, daß ich ein erfolgreicher Geschäftsmann bin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Aufrichtigkeit und Ehrlichkeit meinen Kunden gegenüber sind ausschlaggebend für meinen Erfolg. Natürlich möchte ich meine Firmenziele erreichen, doch steht für mich der Kunde im Mittelpunkt. Eine meiner Stärken liegt auf alle Fälle in der Kommunikation und im Umgang mit den Menschen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mein Umgang mit Problemen ist sehr unterschiedlich und hängt von der Situation ab. Ich gehe gerne rasch an eine Sache heran, da ich Probleme schnell vom Tisch haben möchte. Üblicherweise analysiere ich zunächst die Situation, hole

mir jedoch anschließend gerne Rat bei anderen. Letztendlich entscheide ich, da ich ja auch die Verantwortung zu tragen habe. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege großen Wert auf Pünktlichkeit, Ehrlichkeit, fachliche Kompetenz und Offenheit den Kunden gegenüber. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir unterscheiden uns grundsätzlich von den anderen Unternehmen, da wir die Beratertätigkeit in den Vordergrund stellen. Durch offene und ehrliche Beratung fühlt sich der Kunde optimal betreut, und nur so kommt es zu Geschäftsabschlüssen. Diese Tatsache ist es auch, weshalb die meisten Kunden über Mundpropaganda zu uns finden. Aber auch unsere offene Gesprächsbasis mit den Versicherern ist ein Grund für unseren Erfolg. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Obwohl ich mit meiner Gattin den Betrieb gemeinsam führe, bin ich sehr darauf bedacht, Beruf und Privatleben voneinander zu trennen. Natürlich kommt es zwangsläufig zu Gesprächen mit meiner Frau über unser Unternehmen. Für mich gilt, daß ich hundertprozentig im Beruf meine Leistung erbringe, aber auch voll und ganz meine private Zeit genießen will. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Um erfolgreich zu werden, muß der junge Mensch seinen eigenen Weg definieren und diesen auch gehen. Ein Vorbild sollte Orientierung geben, aber nie hundertprozentig kopiert werden. Eines der wichtigsten Dinge in unserer Zeit ist eine gute Ausbildung, und diese muß schon in jungen Jahren erworben werden. Ich bin weiters der Meinung, daß die Freude an der Arbeit wichtig ist und der junge Mensch nicht so sehr auf Gewinn fixiert sein soll. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein erklärtes Ziel ist für mich die Weichenstellung für mein Unternehmen, da ich in ein paar Jahren in Pension gehen möchte, damit ein fließender Übergang stattfinden kann.

✱ Fasslabend Werner Dr.

● Zur Person

Beruf: Politiker. Funktion: Abgeordneter zum Nationalrat. Tätig bei: Österreichisches Parlament., 1010 Wien, Dr.-Karl-Renner-Ring 3. Geboren - Datum, Ort: 5. März 1944, Marchegg. Ehrungen: Großes Goldenes Ehrenzeichen am Bande für Verdienste um die Republik Österreich, Großkreuz des belgischen Kronenordens, Großkreuz des italienischen Verdienst-ordens, Großkreuz des norwegischen Verdienstordens, Großes Offizierskreuz des schwedischen Nordstern-Ordens, Großkreuz des spanischen Militär-Verdienstordens. Mitgliedschaften: ÖVP. Hobbies: Politik, Geschichte, Malerei, Laufen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte das Gymnasium in Gänserndorf sowie das Theresianum, an dem ich 1963 maturierte. Anschließend studierte ich ein Jahr Englisch, Französisch, Spanisch und Geschichte an der Wilbraham Academy in Massachussetts, USA. Der Wechsel von Gänserndorf an das Theresianum und der Aufenthalt in den USA waren die ersten beiden wesentlichen Schritte, die mich jeweils in ein neues Umfeld führten und meinen Horizont erweiterten, weil ich mich in einer neuen und fremden Umgebung durchsetzen mußte. 1964 begann ich das Jusstudium in Wien und promovierte 1970. Nach dem Gerichtsjahr trat ich 1971 als Product Manager in die Firma Henkel ein, wo ich zuletzt Hauptabteilungsleiter war. Neben meiner Managertätigkeit engagierte ich mich aber schon früh politisch: ich war von 1972 bis 1989 Mitglied des Marchegger Gemeinderates, von 1980 bis 1984 Bezirksparteiobmann der ÖVP Marchegg und ab 1984 Hauptbezirksparteiobmann der ÖVP Gänserndorf. Von 1985 bis 1994 war ich Landesobmann-Stellvertreter und ab 1994 Landesobmann des ÖAAB Niederösterreich. Ab 1997 war ich Bundesobmann des ÖAAB. Neben meiner Tätigkeit als ÖVP-Abgeordneter war ich von 1990 bis Februar 2000 Bundesminister für Landesverteidigung. Von Februar 2000 bis Dezember 2002 fungierte ich als dritter Präsident des Nationalrates.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Dazu gibt es keine allgemein gültige Definition, sie änderte sich auch im Laufe meines Lebens. Ich verstehe darunter die größtmögliche Übereinstimmung von realisierten Positionen, seinen Zielen und dem sich daraus ergebenden Glücksgefühl. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Im Beruf führt kein bestimmtes Modell zum Erfolg, sowohl der autoritäre als auch der teamorientierte Typ kann erfolgreich sein. Die wichtigsten Voraussetzungen sind - neben der Fähigkeit zur Problemlösung - Zielstrebigkeit, Hartnäckigkeit und die Fähigkeit, sich von Rückschlägen nicht beirren zu lassen. Überdurchschnittlich oft spielt auch Sympathie eine große Rolle, um ein positives menschliches Verhältnis herstellen zu können. Wesentlich war sicherlich auch mein besonderes Vermögen im analytischen Bereich; speziell in der Politik, wo man es häufig mit sehr komplexen, sachlichen und personellen Konstellationen zu tun hat. Es ist entscheidend, die wichtigsten Prioritäten schnell zu erkennen und daraus resultierende klare Konzepte zu erstellen, die man auch hartnäckig verfolgt und umsetzt. In der Politik sind auch Kommunikationsfähigkeit und die Sympathiedimension wesentliche Faktoren des Erfolges. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ich habe mich schon seit meiner frühesten Jugend mit Politik beschäftigt, und es war mir klar, daß ich Politiker werden würde. **Wann und wie erkannten Sie Ihre Fähigkeiten?** Durch die Summe meiner Interessen. Mein Onkel nahm sich die Zeit, sich mit mir über politische Vorgänge, z.B. Wahlen, zu unterhalten und weckte so mein Interesse. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gab keine Einzelentscheidung, ich gehe aber davon aus, daß man nur dort leistungsfähig ist, wo ein relativ großes Interesse gegeben ist. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Fehlende Einsatzbereitschaft, nicht an Problemen dranzubleiben und unklare Zieldefinition. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Art der Anerkennung verändert sich. Je höher aber die Funktion ist, umso mehr muß man sich Anerkennung aus Indizien holen. Dabei ist auch die Frage des richtigen Filters, welche Anerkennung echt ist, wichtig. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Unter Niederlage verstehe ich die Nicht-Zielerreichung gegen den eigenen Willen in einem als wesentlich erkannten Bereich. Alles andere sind Fehler oder falsche Arbeitsschritte. Eine Niederlage beinhaltet auch immer einen starken emotionellen Teil und wird von einem negativen Gefühl begleitet. **Wie gehen Sie damit um?** Der erste Schritt zur Bewältigung einer Niederlage ist die Ursachenfeststellung bzw. Analyse, ob das Ziel auf Dauer unerreichbar ist, oder ob es nur eine temporäre Phase ist. Daraus muß man die entsprechenden Konsequenzen ableiten. Das reicht vom Versuch, das Ziel mit anderen Mitteln zu erreichen, eine zeitliche Verschiebung der Zielerreichung über die Abänderung des Zieles bis hin zur Aufgabe des Zieles und dem Setzen eines neuen Zieles. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Die Tatsache, daß ich zehn Jahre lang Minister sowie dritter Nationalratspräsident war, wird von den meisten als erfolgreiche Karriere

angesehen. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Sicher hat das Umfeld Einfluß, aber gerade die Fähigkeit zu erhöhter Selbstmotivation führt zum Erfolg. Ich bezweifle, daß nur Fremdmotivation (durch Eltern, Partner, etc.) für den Erfolg ausreichend ist. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Anhand des bisherigen Lebenslaufes und eines Hearings versuche ich mir ein möglichst umfassendes Bild der Vorstellungen und Identifikation mit der Position zu machen und Einblick in die Persönlichkeit des Bewerbers zu bekommen. Neben den menschlichen Fähigkeiten lege ich Wert auf die Fähigkeit, Probleme zu lösen und auf Unvorhergesehenes richtig zu reagieren. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wesentlich ist es, Mitarbeitern die Bedeutung der Aufgabe zu vermitteln und ihnen Feedback zu geben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe sowohl im politischen als auch im privaten Bereich Lebensziele sowie Ziele in den einzelnen Funktionen und Lebensabschnitten. Mein allgemeines Ziel ist es, einen wesentlichen Beitrag im Vorbereiten der Gesellschaft auf die Zukunft zu leisten und somit humanen Fortschritt zu ermöglichen. Darunter subsumieren sich ganz konkrete Ziele bis hin zu einzelnen sozialpolitischen Maßnahmen, z.B. die neue Abfertigungsregelung und ein neuer Einstieg in die Pensionsvorsorge. Das sind die wesentlichsten Standbeine des Arbeitslebens und der Zeit danach. **Eine Anmerkung zum Erfolg?** Es gibt nicht nur Ziele, sondern auch Vorsätze zum eigenen Verhalten. Diese halte ich zum Aufrechterhalten der Persönlichkeit für ebenso wichtig. So hatte ich mir bei der Ernennung zum Minister vorgenommen, mich durch die verstärkte Öffentlichkeit nicht verändern zu lassen. Da man mir bescheinigt, daß ich mich im Wesen nicht verändert habe, scheint mir das auch gelungen zu sein. Weitere Vorsätze waren, mich nicht korrumpieren zu lassen (auch in kleinen Dingen war ich hier nie anfällig) und der gefälligen Selbstbetrachtung bewußt auszuweichen. Ich halte auch eminente persönliche Disziplin für wesentlich. Ohne Disziplin kann man nur durch Zufall erfolgreich werden.

✱ Fechter Herbert

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Fechter Management und Verlag GmbH., Geboren - Datum, Ort: 17. Mai 1947, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Elisabeth Fechter-Petter. Kinder: Nikola und Georg. Hobbies: Pferde und Springreiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich Publizistik und beschäftigte mich intensiv mit Journalismus. Ich entwickelte zunächst ein Interesse am Showgeschäft, das sich dann wandelte und in Richtung Promotion, Management, Veranstaltungen und Produktion entwickelte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich die Möglichkeit, über sich selbst und seine Zeit frei zu verfügen. Die Vorstellungen vom Erfolg haben sich im Laufe der Zeit gewandelt. Ich komme aus armen Verhältnissen, und für mich war zuerst die gesellschaftliche Anerkennung durch Geld wichtig. Dann war es die Verwirklichung von Projekten nach meinen eigenen Vorstellungen und nicht nach den Anweisungen anderer. Ich bin mein eigener Herr und für mich zählt nur, daß das, was ich anbiete, beim Publikum ankommt. Die äußeren Erfolgsmerkmale sind für mich mit der Zeit uninteressant geworden. Mir ist egal, ob ich in der Zeitung stehe oder ob ich von der Milchfrau erkannt werde. Ich brauche keine Bestätigung von außen. Jetzt hat für mich meine Familie Vorrang. Ich bin ein großer Freund der Frauen, und in meinen Augen sind die Frauen wesentlich höher entwickelte Menschen als Männer. Ihre geschäftliche Sensibilität auf der emotionellen Ebene bringt den Erfolg mit sich. Ich habe immer starke Frauen genossen, und ich lehne mich gerne an meine Frau an, die in der Welt des Erfolges mein großer Lehrmeister ist. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Fachwissen in der Medienbranche, gepaart mit einer kaufmännischen Ader war die Grundlage meines Erfolges. Ich habe keine entsprechende Ausbildung, aber ein intuitives kaufmännisches Gefühl, ebenso wie ein hohes Maß an Kreativität, Fähigkeit kreative Gedanken zu zeigen und die Konsequenz, diese Visionen umzusetzen. Darüber hinaus spielt auch der Zufall eine Rolle, der kein Zufall ist - vom Elternhaus über die Schulbank bis zu verschiedenen Begegnungen mit Menschen. Es gibt tausend kleine Weichenstellungen, die eine große Rolle spielen. Ich glaube auch an die karmatische Vorbestimmung. Wesentlich ist aber vor allem, das Gefühl zu haben, was in der Masse gut ankommt. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich weiß es leider nicht, weil ich mich zu wenig mit der persönlichen Seite meiner Mitarbeiter beschäftige. Das ist ein Manko von mir. Ich stelle auch zu hohe Erwartungen und habe kein Glück bei der Wahl meiner Mitarbeiter. Wenn die Mitarbeiter kommen, empfinden sie Bewunderung mir gegenüber, und wenn sie gehen Neid. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Jeder Mensch will geliebt werden, und Anerkennung ist eine Form der Liebe. Wir sind „Menschenhändler", und unsere Ware sind Künstler. Ich schaffe dem Künstler ein Image, aber ich stehe nie auf der Bühne und niemand sieht mich. Ich beobachte aber das Publikum im Saal ganz genau, wie es auf „meine Helden" reagiert und ziehe daraus meine Konsequenzen. Die Anerkennung fließt dem Künstler zu, und wir müssen damit zufrieden sein, weil wir an diesem Erfolg mitgearbeitet haben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Vorbilder reichen von meinen Lehrern bis zu den Managern, bei denen ich Teilbereiche bewundere. **Ihr Lebensmotto?** Sich für alle Dinge des Lebens interessieren. Wenn ich sterbe, möchte ich zu mir sagen: „Ich habe nichts versäumt!" Ich möchte das Leben auf meine Art genießen. Und ich möchte auch sagen dürfen: „Ich bin ein besserer Mensch geworden".

✱ Federspiel Bernd Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Architekt. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: dreiplus ARCHITEKTUR - dreiplus Federspiel ZT KEG., 8010 Graz, Ballhausgasse 1. Geboren - Datum, Ort: 24. Oktober 1966, Bregenz. Eltern: Dieter und Ilka. Schöpferische Akte: Publikationen in verschiedenen Fachzeitschriften, Architekturdatenbank Next Room. Ehrungen: Bauweltpreis 2004. Mitgliedschaften: Österreichisches Rotes Kreuz. Hobbies: Segeln, Schifahren, Radfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die HTL, Fachrichtung Tiefbau, in Rankweil und maturierte 1990. Erst nach

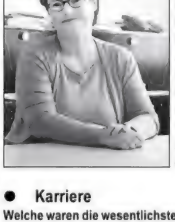
dem Schulabschluß kam mir der Gedanke, Architektur zu studieren, wobei für mich mehrere Berufe vorstellbar waren. Zum Beispiel hatte ich stets großes Interesse an Medizin, das ich heute durch meine Mitgliedschaft beim Roten Kreuz auslebe. Doch je länger ich den Beruf des Architekten ausübe, desto besser gefällt er mir. 1993 wechselte ich von Innsbruck an die TU Graz und setzte dort mein Studium fort, denn ich wollte verschiedene Perspektiven kennenlernen. Von 1990 bis 1997 war ich als Mitarbeiter bei Dipl.-Ing. Besch und 1997/98 bei Dipl.-Ing. Hochkofler, beide im Bereich Verkehrsplanung, tätig. Bereits damals entstand bei meinen Kollegen Stephan Hoinkes aus Tirol, Thomas Heil aus der Steiermark und mir als Vorarlberger der Wunsch nach Selbständigkeit. Voraussetzung dafür war eine entsprechende Berufspraxis, die ich durch die Mitarbeit in verschiedenen Architekturbüros erwarb. Nach Abschluß des Architekturstudium im Jahr 2000 war ich von 2001 bis 2003 Mitarbeiter bei Arch. Dipl.-Ing. Giselbrecht (Projektleitung Biokatalyse TU-Graz, Projektleitung Reitstadion Piber). Zusätzlich beteiligte ich mich gemeinsam mit meinen Partnern ab 1997 an verschiedenen Projekten. 2003 absolvierte ich schließlich die Zivilingenieurprüfung, Voraussetzung für die Selbständigkeit, und im Jänner 2003 gründeten wir das Architekturbüro dreiplus in Graz. Wir haben auch in Tirol ein Büro, das unser zweites Standbein darstellt. Ich hatte nie erwartet, daß das Geschäft gleich so gut anlaufen würde, doch heute sind wir total ausgebucht und haben mehr als genug zu tun.

„Im Prinzip bedeutet Erfolg für mich, ein cooles Leben zu führen und schöne Häuser zu bauen."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Im Prinzip bedeutet Erfolg für mich, ein cooles Leben zu führen und schöne Häuser zu bauen, denn Architektur ist auch eine Kunstform. Erfolg beschränkt sich nicht darauf, mit meinem Beruf Geld zu verdienen, sondern bedeutet für mich auch, genügend Freiraum und Zeit für mich selbst zu haben. Tag und Nacht zu arbeiten würde mir die Freude nehmen und schließlich auch verhindern, daß ich die sozialen Kontakte, auf die es in dieser Branche ankommt, aufrechterhalten kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich heute als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Grundsätzlich sind in unserer Branche Kontakte sehr wichtig. Wir hatten zunächst keine Kontakte in die Baubranche, aber wir schafften es durch verschiedene Zufälle. Der erste Zufall war die Beteiligung am Bezau-Wettbewerb in Tirol, den wir gewannen. Durch diesen Erfolg kamen wir in der Steiermark zum Zug, wo wir gleich darauf einen weiteren Wettbewerb gewannen. Dadurch hatten wir zwei Vorzeigeprojekte in der Tasche, und so hat sich unser Erfolg entwickelt. In Tirol war es anfangs leichter, sich durchzusetzen als in der Steiermark, da in der Steiermark eine größere Architektendichte herrscht und weniger gebaut wird. Jetzt, im dritten Jahr allerdings, haben wir in der Steiermark bereits mehr Auftraggeber als in Tirol. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Gründung des Büros gemeinsam mit meinen Partnern war eine wirklich erfolgreiche Entscheidung. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Beides ist wichtig, denn man kann nicht jedes Haus neu erfinden. Wir imitieren nicht, aber wir versuchen bestehende Dinge zu nehmen, sie zu verbessern und unsere Ideen einzubringen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich habe mir von vielen Personen etwas mitgenommen. In den Betrieben, wo ich vorher beschäftigt war, habe ich intensiv beobachtet und bestimmt einiges „abgekupfert". Eine einzelne konkrete Person hat mir jedoch nicht als Vorbild gedient. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich schaue nicht aus wie ein richtiger Geschäftsmann, sondern eher wie ein ehrlicher, gerader Typ, der nicht viel Show macht und nicht auf Business gedrillt ist, sondern einfach seine Arbeit erledigt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen bei meinem Erfolg eine extrem wichtige Rolle. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wichtig ist, daß ein neuer Mitarbeiter unsere Qualifikationen ergänzt. Wir brauchen Menschen, die uns unterstützen und uns auf Gebieten, wo wir selbst schwach sind oder nicht genügend Zeit haben, hilfreich sind. Als Mensch muß der Bewerber grundehrlich sein. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind hier drei Personen, die das Büro leiten. So kann der Ausfall einer Person - etwa aufgrund von Krankheit oder Urlaub - kompensiert werden. Hinzu kommt, daß drei mehr Aufträge akquirieren können als einer, und wenn drei Personen ihre Erfahrungen einbringen, funktioniert es besser, als wenn nur einer arbeiten würde. Wir haben kein Hierarchiedenken. Jeder bringt seine Ideen ein. Da wir unsere Termine immer einhalten und die prognostizierten Kosten nicht überschreiten, legen unsere Kunden großes Vertrauen in uns. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir pflegen gute Kontakte zu unseren Mitbewerbern und freuen uns, wenn jemand erfolgreich ist. In dem Moment, wo wir innerhalb der Branche andere schlecht machen, wirkt sich das auf den Ruf der Branche insgesamt aus. Es ist nicht unsere Art, anderen Aufträge wegzunehmen. Unter den jungen Architekten in Graz ist das insgesamt auch nicht üblich. Diese Vorgangsweise ist nur unter einigen „alten Füchsen" Usus. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich trenne die beiden Bereiche strikt. Meine Freundin ist auch Architektin, aber wir reden zu Hause nie über das Büro, sondern versuchen unser Berufsleben total auszugrenzen. Zu Hause mache ich nichts fürs Büro. Um zu arbeiten, komme ich hierher. In meiner Freizeit beschäftige ich mich mit völlig konträren Dingen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte die Dinge nicht zu ernst nehmen, egal, was passiert, und nicht extrem und verkrampft auf das Ziel losstürmen, um, wenn etwas nicht so funktioniert wie geplant, ausweichen können. **Ihr Lebensmotto?** Locker vom Hocker!

✶ Fehringer Sabine MMag. LL.M.



● Zur Person

Beruf: Rechtsanwältin. Funktion: Selbständige Rechtsanwältin. Tätig bei: Rechtsanwaltskanzlei Fellner Wratzfeld & Partner., 1010 Wien, Schottenring 12. Geboren - Datum, Ort: 1. Juli 1965, Amstetten. Eltern: Ilse und Stefan. Schöpferische Akte: Fachpublikationen. Hobbies: Lesen, Literatur, Reisen, Tennis. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seit 1997 allgemein beeidete und gerichtlich zertifizierte Dolmetscherin für die englische Sprache.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich von 1983 bis 1988 Rechtswissenschaften an der Universität Wien. Parallel dazu absolvierte ich von 1984 bis 1991 das

Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Wirtschaftsuniversität Wien. Damals war es als Frau noch gar nicht einfach, eine Stelle als Juristin zu bekommen, und so erwies sich das BWL-Studium als eine gute Eintrittskarte in die Berufswelt der Juristen. Ich absolvierte von 1988 bis 1989 die Gerichtspraxis im Landesgericht für Strafsachen Wien, im Bezirksgericht für Handelssachen Wien und im Arbeits- und Sozialgericht Wien. Ab 1991 erwarb ich als Konzipientin Berufspraxis in namhaften Rechtsanwaltskanzleien (Preslmayer & Pertner, Heller, Löber, Bahn & Partner). Ich unterbrach von 1994 bis 1995 meine beruflichen Aktivitäten, um an der London School of Economics and Political Science ein Postgraduate-Studium mit Abschluß als Master of Law zu absolvieren. 1995 begann ich als Konzipientin bei der Foglar-Deinhartstein & Brandstätter KEG zu arbeiten. 1998 - nach einem Praktikum bei der Europäischen Kommission (Abteilung Telekommunikation) - gründete ich gemeinsam mit Kollegen meine eigene Kanzlei. 1998 wechselte ich als selbständige Rechtsanwältin in die Kanzlei Malburg Fehringer Ginhart. Wir sind nicht nur als Rechtsanwälte aktiv. Wir sind auch ein gefragtes Übersetzungsbüro in englischer Sprache für betriebswirtschaftlich-juristische Themenstellungen unserer Klienten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg verbinde ich mit der Zufriedenheit mit dem bisher Erreichten und dem, was man zukünftig noch erreichen möchte. Erfolg erstreckt sich nicht nur auf die berufliche Ebene, sondern auch auf den privaten Bereich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die konsequente Verfolgung einer sehr guten Ausbildung war für meine Laufbahn entscheidend. Ich wollte ab einem bestimmten Punkt während meiner Studien Anwältin mit Spezialisierung auf betriebswirtschaftlich-juristische Inhalte werden, und dieses Ziel erreichte ich auch. Als Anwältin bedarf es neben einer raschen Auffassungsgabe des Vermögens, logisch und vernetzt denken zu können. Dabei ist es eine Voraussetzung, die Probleme der Klienten zu erkennen und genau zu definieren, um eine maßgeschneiderte Lösung zu finden. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich sehe allen Problemen ins Gesicht, auch den weniger angenehmen und den schwer lösbaren. Manchmal bewährt es sich, zunächst einmal eine gewisse Distanz zu einem Problem einzunehmen, um es dann nachhaltig zu lösen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich glaube, daß ich als Anwältin von Wirtschaftsunternehmen, die Wert auf eine gute Struktur legen, hohe Akzeptanz finde. Als „Wald- und Wiesenanwältin" würde sich vieles schwieriger gestalten, einfach weil sich der Bäcker um die Ecke einen männlichen Juristen als Rechtshelfer erwartet. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Nein. Ich habe mir alles selbst erarbeitet. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erhalte durchaus Anerkennung von meinen Klienten, dennoch glaube ich an die Notwendigkeit der Selbstmotivation. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Aufgaben eines Anwaltes sind sehr personenbezogen. Ein guter Mitarbeiterstab unterstützt die Aufgaben im Idealfall so gut als möglich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** An Mitarbeitern schätze ich die Bereitschaft, ihre Zeit in Projekte zu investieren sowie kreatives und lösungsorientiertes Denken. Schließlich gibt es in unserem Berufsbereich keine 0815-Lösungen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich bin eine qualifizierte Ansprechpartnerin für Fragen des Gesellschafts-, Wettbewerbs-, Kartell- und Vertragsrechts und widme mich juristischen Themen des Internet- und Telekommunikationsrechts. Ich erledige meine Aufgaben in englischer und in deutscher Sprache in gleich hoher Qualität. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich lege auf die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben großen Wert. Regeneration im privaten Bereich ist mir wichtig. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Mit dem Internet entstand ein neuer Rechtsbereich. Laufende Fortbildung ist in meinem Beruf selbstverständlich, um aktuelle Trends erkennen zu können und Rechtsänderungen in meinen Berufsalltag zu integrieren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das wesentlichste ist es, authentisch zu bleiben. Viel wichtiger als Geld zu verdienen ist das Interesse an einem Gebiet, für das man eine hohe Befähigung mitbringt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Eines meiner Ziele ist ein höherer Bekanntheitsgrad als Anwältin. Dieser bedingt nicht nur eine kontinuierlich hohe Arbeitsqualität, es braucht seine Zeit, bis man als Expertin eines gewissen Fachbereichs angesehen ist.

✶ Feil Wolfgang Prim. Univ.-Prof. Dr. MAS

● Zur Person

Beruf: Chirurg. Funktion: Primarius. Tätig bei: Evangelisches Krankenhaus Wien., 1180 Wien, Hans-Sachs-Gasse 10-12. Geboren - Datum, Ort: 2. August 1956, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Evi. Kinder: Clemens (1987) und Pati (1988). Eltern: Vera und Hofrat Mag. Erich. Mitgliedschaften: Österreichische Gesellschaft für Chirurgie, Deutsche Gesellschaft für Chirurgie, European Association for Endoscopic Surgery, Österreichische Gesellschaft für Gastroenterologie und Hepatologie, Österreichische Gesellschaft für Pathologie, Gesellschaft der Ärzte in Wien, Colony Golfclub Himberg, Lions Club Wien Vindobona. Hobbies: Chirurgie, Schifahren, Golf, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Ordination in 1090 Wien, Garnisongasse 1/23A, Präsident der Division of General Surgery der UEMS (Europäische Facharztvereinigung), Präsident des European Board of General Surgery (EBSQ) der UEMS, Fachgruppenobmann Chirurgie in der Ärztekammer, Vorsitzender der Facharztprüfungskommission Chirurgie der ÖÄK, EU-Delegierter der Österreichischen Ärztekammer in Brüssel, Vorstandsmitglied des Verbandes der Ärztlichen Direktoren und Primarärzte Österreichs, Wissenschaftlicher Beirat des MBA Health Care Management an der WU Wien.

● Karriere

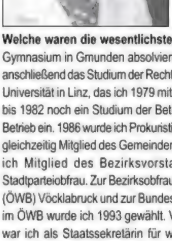
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich hatte das Glück, in einem demokratischen, modernen Staat und in einer intakten Familie mit all ihren Vorteilen aufzuwachsen. Nachdem ich 1974 maturiert hatte, begann ich das Studium der Medizin, obwohl mir der Direktor des Gymnasiums eine derartige Ausbildung nicht zugetraut hatte, und arbeitete parallel dazu als Demonstrator. 1979 schloß ich meine Universitätsausbildung erfolgreich ab. Um einen Turnusplatz zu bekommen - ich wollte Chirurg werden -, wendete ich mich völlig unvoreingenommen an den damaligen Leiter der Universitätsklinik Professor Dr. Fritsch und bat um einen Ausbildungsplatz. Er konnte meinen Wunsch nicht sofort erfüllen, und ich überbrückte diese Zeit bei

Professor Dr. J. H. Holzner, dem Leiter der Pathologie der Universitätsklinik Wien. Nach einem Jahr bekam ich tatsächlich eine Ausbildungsstelle an der 1. Chirurgischen Universitätsklinik (Prof. Dr. A. Fritsch). 1987 schloß ich meine Facharztausbildung ab und arbeitete danach an meiner Habilitation. Diese Forschungstätigkeit führte mich zu längeren Arbeits- und Forschungsaktivitäten in die USA. 1991 erfolgte meine Habilitation. In meinen Urlaubswochen arbeitete ich zwischen 1987 und 1997 im Rahmen von Primariatsvertretungen in ganz Österreich. Durch dieses freiwillige Engagement hatte ich natürlich jeden Herbst vor Arbeitsbeginn an Erfahrung und Kompetenz dazugewonnen. Nach meiner Habilitation wechselte ich als Oberarzt an die neuerrichtete Chirurgische Abteilung des Donauspitals in Wien (Prof. Dr. R. Schiessel), um meine chirurgische Praxis zu erweitern, was mir an der Universitätsklinik Wien, verursacht durch einen Personalstau, nicht möglich war. Ich konnte in weiterer Folge in allen Bereichen der Chirurgie arbeiten, spezialisierte mich aber im Laufe der Zeit auf die laparoskopische Chirurgie. Nach einer wissenschaftlichen Karriere an der Universitätsklinik und einer Komplettierung des chirurgisch-operativen Spektrums absolvierte ich eine zweijährige Ausbildung zum akademischen Krankenhausmanager und studierte danach zwei Semester an der WU Wien. 2004 wurde ich zum Master of Advanced Studies an der Wirtschaftsuniversität Wien graduiert. Im selben Jahr wurde ich als allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger vereidigt. Im März 2004 erhielt ich vom Aufsichtsrat des privaten Evangelischen Krankenhauses das Angebot, die vakante Primariatsstelle der Chirurgischen Abteilung zu übernehmen. Ich schied aus dem pragmatischen Dienstverhältnis des Krankenanstaltenverbundes aus und wechselte in die Privatwirtschaft. Ich fühlte mich in diesem Hause sofort sehr gut aufgehoben, denn die strukturierte und effizienzorientierte Arbeitsorganisation ist eine völlig andere als in einem Gemeindespital und kommt meiner Vorstellung von ärztlicher Tätigkeit sehr nahe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Ziele zu erreichen und in weiterer Folge Zufriedenheit zu erlangen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ohne unbescheiden wirken zu wollen, muß ich diese Frage mit einem „Ja" beantworten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine profunde Ausbildung, die mir Konsequenz, Ausdauer und Verzicht abverlangte, hat wesentlichen Anteil an meinem Erfolg. Weiters ist mein hoher Arbeitseinsatz von heute rund 70 Arbeitsstunden in der Woche unerläßlich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Ausbildung an der Universitätsklinik Wien gab mir letztendlich das Rüstzeug, um beruflich meinen Weg gehen zu können. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die mir wichtigste Anerkennung für meine Tätigkeit kommt von Patienten, deren Gesundheit ich wieder herstellen oder wesentlich verbessern konnte. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Natürlich arbeite ich innerhalb eines Teams, aber gerade in der Medizin ist jeder für seine eigenen Handlungen verantwortlich. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Höchste Qualität der medizinischen Versorgung ist die Stärke dieses Krankenhauses schlechthin. Dieses Haus ist mittlerweile ein Kompetenzzentrum im Bereich für minimalinvasive Chirurgie und Orthopädie. 2005 wurden an der Chirurgischen Abteilung mehr als 1.150 Operationen durchgeführt. Das Evangelische Krankenhaus ist ein Privatspital, das innerhalb eines klar definierten Spektrums auf sehr hohem Niveau agiert. Wir bieten selbstverständlich eine sehr gute und persönliche Betreuung, und zwar für alle Patienten, da wir auch Verträge mit den Sozialversicherungen haben. Zweiklassenmedizin ist für uns kein Thema. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wettbewerb ist etwas Positives. Jeder Patient kann sich anhand unserer Homepage die Erfolgsraten für alle Operationen ansehen und sich danach entscheiden. Hinzu kommt, daß Wettbewerb Weiterentwicklung für alle bedeutet, was letztendlich dem Patienten zugute kommt. Unsere Mitbewerber sind vor allem andere Ordenskrankenhäuser und andere Privatkrankenhäuser. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mittlerweile kann ich die Vereinbarung von Beruf und Privatleben besser gestalten, da ich keine Nachtdienste mehr verrichten muß. Meine Gattin hat mich allerdings in der Zeit davor großartig unterstützt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte sich ein Motiv suchen, jede Chance nutzen und zusätzliche Ausbildungen absolvieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Vielleicht erweitere ich meine wirtschaftliche Ausbildung im Krankenhausmanagement und schließe auch in diesem Bereich ein Doktorat ab, ein weiteres mögliches Ziel wäre, eine Position als ärztlicher Direktor zu übernehmen. Privat hätte ich gerne wieder mehr Zeit, mich der Familie zu widmen und gemeinsam eine Kreuzfahrt zu machen. Auf dem Schiff bin ich dann sicher ein paar Tage nicht erreichbar.

✱ Fekter Maria Mag. Dr.



● Zur Person

Beruf: Juristin und Betriebswirtin. Funktion: ÖVP-Justizsprecherin. Tätig bei: Niederndorfer Kieswerk-Transportbeton GmbH., Geboren - Datum, Ort: 1. Februar 1956. Familienstand: Verheiratet mit Martin. Hobbies: Mode, Plaudern mit Freundinnen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Nationalratsabgeordnete, Parteiobmannstellvertreterin der ÖVP Oberösterreich, Wirtschaftsbundobfrau.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Gymnasium in Gmunden absolvierte ich die Handelsakademie und begann anschließend das Studium der Rechtswissenschaften an der Johannes-Kepler-Universität in Linz, das ich 1979 mit Dr. jur. abschloß. Danach absolvierte ich bis 1982 noch ein Studium der Betriebswirtschaft und trat in den elterlichen Betrieb ein. 1986 wurde ich Prokuristin und geschäftsführende Gesellschafterin, gleichzeitig Mitglied des Gemeinderates von Attnang-Puchheim. 1989 wurde ich Mitglied des Bezirksvorstandes der ÖVP Vöcklabruck, 1990 Stadtparteiobfrau. Zur Bezirksobfrau des Österreichischen Wirtschaftsbundes (ÖWB) Vöcklabruck und zur Bundesvorsitzenden von „Frau in der Wirtschaft" im ÖWB wurde ich 1993 gewählt. Von Dezember 1990 bis November 1994 war ich als Staatssekretärin für wirtschaftliche Angelegenheiten tätig, im Anschluß daran wurde ich Abgeordnete zum Nationalrat, wobei ich zwei Jahre lang Vorsitzende des parlamentarischen Justizausschusses und Vorsitzende des parlamentarischen Wirtschaftsausschusses war. Ab Jänner 1996 war ich neuerlich Vorsitzende des parlamentarischen Justizausschusses.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolgreich ist man, wenn man seine individuellen Ziele erreicht und wenn diese von anderen goutiert werden.

Harmonie ist dabei notwendig. Auch sollte man sich nicht an anderen orientieren, sondern unbeirrt seinen eigenen Weg gehen. Ich bin in manche Aufgaben „hineingefallen", denn ich habe mich nie um Funktionen bemüht, sie sind mir angeboten worden. Flexibilität und Anpassungsvermögen auf der Basis eines dementsprechenden Fachwissens waren hierfür notwendig. Als wesentlich erachte ich außerdem eine positive Grundeinstellung. Auch ein harmonisches Familienleben ist für mich von eminenter Wichtigkeit, denn dort kann ich auftanken, um für den politischen Alltag gerüstet zu sein. Mein Mann schafft es, die beruflichen Probleme aus dem Unternehmen von mir fernzuhalten und diese allein zu lösen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich empfinde es als Erfolg, daß ich als Frau mit dem Vorsitz des Justizausschusses eines Gremiums betraut wurde, in dem 183 Menschen für acht Millionen Österreicher sitzen. Dies ist eine Funktion, die mich ausfüllt und meinem Gestaltungswillen entgegenkommt und der ich aufgrund meiner Persönlichkeit auch meinen „Stempel" aufgedrückt habe. Andererseits sitze ich gemeinsam mit anderen an den „Hebeln der Macht", was ich nicht als selbstverständlich ansehe, aber das hat seinen Preis in punkto Lebensqualität. Der Erfolg hat eine Risikokomponente: Man kann leicht medial ruiniert werden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Kommunikationsfähigkeit! Es ist wichtig, mit jedem Menschen zu sprechen und jederzeit zu Themen Stellung beziehen zu können. Ebenso wichtig ist permanentes Hinterfragen meines Handelns. Mein Prinzip ist, daß ich jederzeit mit ruhigem Gewissen in den Spiegel schauen kann. Man muß allerdings auch aufpassen, daß man nicht oberflächlich wird oder unter Umständen sogar in Frust verfällt. Meine Grundprinzipien für das Leben sind, immer „beide Seiten" zu kennen, zu sich selbst zu stehen und nie aufzugeben, anderen mit Fairneß zu begegnen, sich selbst Prioritäten zu setzen und zu wissen, daß nichts auf dieser Welt selbstverständlich ist. Daraus resultiert der Erfolg. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ein Kollege hat mir den Rat gegeben, die politische Basis nie zu verlassen. Das befolge ich strikt. Es gilt, sich eine Überlebensstrategie zurechtzulegen. Es gibt viele negative Beispiele von ehemaligen Kollegen, die sich politisch sehr engagiert haben und sich über Nacht aus dem politischen Leben zurückziehen mußten. Leider wußten sie mit sich nichts anzufangen. Für mich ist Politik nicht alles, denn ich habe Familie und einen großen Freundeskreis. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Familie hat gelernt, daß die politischen Aufgaben viel Zeit in Anspruch nehmen. Auch mein Mann hat für das Unternehmen viel Zeit aufzubringen. Somit werden die Stunden, die wir zusammen verbringen, effizient genutzt. Daß das Privatleben für mich einen hohen Stellenwert hat, haben auch meine Kollegen in der Politik inzwischen erkannt.

✱ Felix Ludwig

● Zur Person

Beruf: Kaufmann und Techniker. Funktion: Prokurist und Geschäftsleiter. Tätig bei: Hutter & Schrantz, Technische Gewebe GmbH., 1230 Wien, Großmarktstraße 7. Geboren - Datum, Ort: 11. Mai 1950, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Alexandra (1983). Eltern: Wilma und Ludwig. Hobbies: Gartenarbeit, Reisen, Radfahren, Theaterbesuche.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich bei der Simmering-Graz-Pauker AG eine Schlosserlehre, die ich 1967 erfolgreich beendete. Neben dem Beruf besuchte ich die Werkmeisterschule, die ich nach zwei Jahren abschloß. Ich war immer ein guter Zeichner und konnte durch Kurse meine Kenntnisse als technischer Zeichner erweitern. Nach dem Bundesheer begann ich 1971 als technischer Zeichner und Konstrukteur bei Hutter & Schrantz. Bald wurde mir mein Verkaufstalent bewußt, und so bewarb ich mich beim Leiter der Verkaufsabteilung, der mich im Bereich Export einsetzte. Die ersten fünf, sechs Jahre war ich im Innendienst tätig, besuchte aber auch laufend Kunden. Als 1985 eine Stelle als Exportverkäufer für den deutschen Markt frei wurde, wurde ich mit dieser Aufgabe betraut. Ich begann mit der Produktlinie Filter bei Null und konnte bald namhafte Firmen, wie Bosch oder Siemens bzw. Sanitäraturenfabriken wie Grohe, Kludi oder Ideal Standard für unsere Filter gewinnen. Zusätzlich übernahm ich die Betreuung der Märkte Jugoslawien, Ungarn, Schweiz, Tschechien und Slowakei. Zwei Jahre lang war ich ununterbrochen auf Reisen und sammelte gleichzeitig sehr viel Erfahrung. 1992 erfolgte eine Umstrukturierung des Unternehmens durch die Ausgliederung einzelner Produktionssparten in eigenständige Gesellschaften. Der Hauptsitz jener Gesellschaft, für die ich tätig war - mit dem Schwerpunkt Lochbleche, wobei aber auch unsere Filterprodukte enthalten waren, wurde nach Dänemark verlegt. 2004 kaufte die Hutter & Schrantz AG die Sparte Filter wieder zurück und verleibte sie mit 1. April in die Handelsfirma Technische Gewerbe ein. So kam ich dorthin zurück, wo ich 35 Jahre zuvor begonnen hatte. 2005 wurden mir Leitung und Prokura der Tochterfirma Hutter & Schrantz Technische Gewebe GmbH übertragen. Unsere Kunden sind europaweit sämtliche Unternehmen, die im Bereich Sanitär/Armaturen tätig sind, unter anderem Grohe und Ideal Standard, aber auch Unternehmen der Bauindustrie, wie Hilti, Fischer und Würth bzw. Unternehmen der Haushaltsgeräteindustrie, wie Miele und Electrolux. Neben der Verwaltung ist in unserem Haus die Produktion mit sechs Produktionsfachleuten und Werkzeugbau angesiedelt. Meine Tätigkeit umfaßt die Bereiche Kundenbetreuung, Einkauf und technische Aufsicht.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe meinen Erfolg darin begründet, meine Ziele erreicht zu haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin auf meine umfassende berufliche Laufbahn stolz und vor allem darauf, daß ich bei Null begonnen und etwas erschaffen habe, das nun schon über 20 Jahre existiert. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend waren meine profunden Fachkenntnisse und die guten Verbindungen zu unseren Lieferanten und Kunden, zu denen ich eine Vertrauensbasis aufbauen konnte. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich verfüge über ein schlankes, aber effizientes Team. Ich lasse mir zwar Zeugnisse zeigen, doch Werdegang, Erfahrungen und Auftreten eines Bewerbers zählen für mich bei weitem mehr. Sehr großen Wert lege ich auf Teamfähigkeit. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe mein Privatleben nie vernachlässigt. Obwohl ich früher beruflich viel reisen mußte, war unser Familienleben dank der Unterstützung meiner Frau immer in Ordnung. Das Wochenende gehört stets der Familie. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Junge Berufsanfänger wollen heute möglichst rasch zum Ziel kommen, ich halte jedoch Beharrlichkeit und Konsequenz für wichtiger. Neben einer fundierten Ausbildung, ob nun Studium oder ein solides Handwerk,

gehören Ehrgeiz und unermüdlicher Fleiß dazu. Der Erwerb von Fremdsprachenkenntnissen, vor allem Englisch, ist weiters sehr wichtig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Eine gesunde Vergrößerung des Unternehmens könnte ich mir vorstellen. Es ist mir wichtig, Arbeitsplätze und Kundenstock weiterhin zu erhalten. Mit einer Partnerfirma in Kroatien ist eine Expansion in Kroatien geplant. **Ihr Lebensmotto?** Freude an der Arbeit!

✱ Fellner Andreas

● Zur Person

Beruf: Stukkateur- und Trockenausbauermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Akustik Fellner - Trockenausbau., 2770 Gutenstein, Markt 127. Geboren - Datum, Ort: 11. Februar 1968, London-Paddington. Familienstand: Verheiratet mit Erika. Kinder: Carmen (1988) und Bianca (1992). Eltern: Elfriede und Heinz. Ehrungen: Sportliche Ehrungen. Mitgliedschaften: ÖGV, VÖTB (Verband Österreichischer Stukkateur- und Trockenausbauunternehmungen), KSV, ÖSV. Hobbies: Sport, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte nach Abschluß von Volks- und Hauptschule den Polytechnischen Lehrgang. Ab 1983 absolvierte ich im Hotel Alter Schüttkasten in Geras die Lehre zum Koch und Kellner, die ich 1986 erfolgreich abschloß. Von November 1986 bis Februar 1987 war ich als Commis de Rang im Palais Ferstel in Wien beschäftigt. Anschließend leistete ich den Grundwehrdienst beim Österreichischen Bundesheer ab und war danach, von Dezember 1987 bis Juni 1988, als Commis de Rang im Restaurant Zu den Drei Husaren in Wien beschäftigt. Aus familiären Gründen absolvierte ich von September 1988 bis Juli 1989 eine Umschulung zum Tischler im Hartl Haus in Echsenbach, Niederösterreich, und legte anschließend die Lehrabschlußprüfung im Lehrberuf Tischler ab. Daraufhin war ich bis März 1992 als Tischlergeselle bei der Firma Ott in Waldegg tätig und wechselte dann als Trockenbauer zur Firma Gruber GmbH in Gutenstein, wo ich bis März 1993 beschäftigt war. Von Mai 1993 bis September 1994 war ich als Lagerleiter bei der Firma Klosterquell in Gutenstein tätig, um daraufhin als Handelsarbeiter zur Firma Klesl in Pernitz zu wechseln, wo ich bis Februar 1997 arbeitete. Von März bis Oktober 1997 war ich als technischer Zeichner bei der Firma Bauphysik Mag. Hebenstreit in Gutenstein tätig, und im Juni 1997 legte ich schließlich die Unternehmerprüfung ab und wagte im Gewerbe „Zusammenbau von Möbelbausätzen" den Schritt in die berufliche Selbständigkeit. Nach einem Intensivlehrgang Anfang 2001 für Stukkateure und Trockenausbauer, eingeschränkt auf Trockenausbauer, machte ich mich in diesem Gewerbe im März 2001 selbständig. Im Juni 2002 legte ich die Meisterprüfung im Gewerbe Stukkateure und Trockenausbauer mit Erfolg ab. Im Oktober 2005 gründete ich eine zweite Firma zum Vertrieb eines elektronischen Kochbuches mit Rezepten, die individuell auf die eigene Persönlichkeit sowie die Größe des Haushalts zugeschnitten sind.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich persönliche Freiheit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg sind meine Vielfältigkeit und meine Sorgfalt in der Annahme der Aufträge. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine kurzfristige Arbeitserfahrung in einer Getränkefabrik hat mich sehr geprägt, weil ich viel über die Rationalisierung der Arbeit erfahren und gelernt habe. Das hat meinen Horizont erweitert und meine Einstellung zur Arbeit sehr beeinflußt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter stehen für mindestens 70 Prozent des Erfolges eines Unternehmens. Ohne gute Mitarbeiter ist dauerhafter Erfolg nicht möglich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Grundvoraussetzungen sind, daß meine Mitarbeiter über Fachkompetenz verfügen und sich gut ins Team integrieren. Bei mir erhält jeder Mitarbeiter - unabhängig von seiner Herkunft und Nationalität - die Chance, sich zu bewähren. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter in persönlichen Gesprächen und mit diversen Prämien. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärken meines Unternehmens sind mein persönliches Engagement und die kompetente Arbeitsweise sowie der freundliche Umgang meiner Mitarbeiter mit den Kunden. Wichtig ist es auch, schnell und innovativ zu sein. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mein Verhalten der Konkurrenz gegenüber ist positiv, und ich versuche, aus den Fehlern meiner Konkurrenten zu lernen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Aufgrund meiner vielen Abendkurse ist mein Privatleben sehr eingeschränkt. Ich versuche jedoch, zumindest das Wochenende für meine Familie freizuhalten. Wir legen großen Wert darauf, mit unseren Kindern Sport zu treiben. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Regelmäßige Weiterbildung ist sehr wichtig und für mich selbstverständlich. Ich besuche diverse Kurse für das Bau- und das Trockenbaugewerbe und nehme als Mitglied des VÖTB an diversen Sitzungen teil. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Meines Erachtens ist es sehr wichtig für junge Menschen, Sport zu betreiben, denn über den Sport lernt man Disziplin. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, die Trockenbaufirma weiter auszubauen und den Umsatz zu steigern. Im Falle einer positiven Entwicklung möchte ich eine GmbH gründen und einige Mitarbeiter an der Firma beteiligen. **Ihr Lebensmotto?** Schau in die Zukunft.

✱ Ferenczy Heinrich Abt Pál Béla Mag. Phil. Dr. theol.

● Zur Person

Funktion: Abt. Tätig bei: Schottenstift., 1010 Wien, Freyung 6. Geboren - Datum, Ort: 30. Jänner 1938, Wien. Eltern: Géza und Stephanie. Schöpferische Akte: Publikationen zur Geschichte des Schottenstifts. Hobbies: Bücher, Fotografie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Entstammend einer Akademikerfamilie, welche in den Wirren des Krieges aus Wien vertrieben wurde, wuchs ich zum Teil in Ungarn und zum Teil in Oberösterreich, wo ich die Volksschule besuchte, zur Zeit des auslaufenden

Weltkrieges auf. Erst 1950 konnten wir in unsere beschädigte Wohnung in Wien zurückkommen, und ich konnte meine Schulbildung im Schottengymnasium fortsetzen. Nachdem ich 1957 maturiert hatte, schloß ich das Noviziat an und begann anschließend mit dem Studium der Theologie. 1965 promovierte ich, gleichzeitig wurde ich zum Priester geweiht. Ich schloß meinem Studium noch die Lehramtsfächer Deutsch, Geschichte und Philosophie/Psychologie an und unterrichtete diese ab 1970 am Schottengymnasium, wo ich jahrelang als Direktor tätig war. Im Jahr 1988 wurde ich zum Abt des Schottenstiftes gewählt. Weil mich diese Verpflichtungen stark in Anspruch nahmen, beendete ich 1996 meine Unterrichtstätigkeit, um mich voll meinen neuen Aufgaben als Abt zu widmen. Mein Aufgabengebiet ist sehr vielfältig, der Bogen spannt sich von den rein wirtschaftlichen Angelegenheiten über pastorale, theologische Themen bis hin zur Kommunikation mit anderen Klöstern. Das Kloster erwirtschaftet Einnahmen durch Mieten, Land- und Waldwirtschaft, die in eine gemeinsame Kasse fließen. Das Wichtigste an meiner Aufgabe ist, einer Gemeinschaft vorzustehen und dieser zu dienen. Das Zweckfreie, aber nicht Sinnlose, das wir hier tun, gehört für mich zu den größten Bereicherungen meines Lebens.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Es ist sehr schön, Erfolg zu haben. Für mich steht aber nicht der wirtschaftliche Erfolg im Vordergrund, denn in meinem Tätigkeitsgebiet wird der Erfolg nicht finanziell belohnt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Laufe der letzen Jahre konnte ich zahlreiche Verbesserungen initiieren, angefangen von Restaurierungen innen und außen bis hin zu personellen Umstrukturierungen, wobei wir auch Leute aus Reintegrations- oder Resozialisierungsprojekten hier arbeiten lassen. Besonders wichtig war mir die Erneuerung des Gottesdienstes. Es macht mir sehr viel Freude, wenn neue Leute ins Kloster kommen - wir sind nicht überlaufen, aber auch kein sterbendes Kloster. Ich habe mich immer sehr darum bemüht, das klösterliche Leben in den Vordergrund des Bewußtseins zu rücken, weil es wichtig ist, daß die Gemeinschaft zusammenhält. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für die Wahl zum Abt war, daß ich mich für vieles interessiert habe und in verschiedenen Bereichen tätig war. Sogar für die Wirtschaft habe ich mich immer interessiert; ich war eine Zeitlang Kämmerer. Ich engagierte mich zudem in der Seelsorge. Ich denke, eine recht umgängliche Art und Weise zu haben, neige zwar manchmal dazu, impulsiv zu sein, aber im großen und ganzen versuche ich, mich um Versöhnung zu bemühen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich unterrichtete immer sehr gerne, die Schüler hörten mir gerne zu und ich war gerne in den Klassen. Nur das Prüfen und Benoten war mir unsympathisch am Unterrichten, weil es mir schwer gefallen ist, schlechte Noten zu geben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gab verschieden Persönlichkeiten, die mich sowohl menschlich, als auch wissenschaftlich prägten. Eine große Rolle spielte ein Katechet und Kaplan, der ein sehr großer Mann und eine eindrucksvolle Persönlichkeit war. Er prägte mich vor allem durch seine erfrischende und etwas lausbübische Art. Abt Hermann, bei dem ich meine Novizenstunden hatte, war eine spirituelle Persönlichkeit mit großer menschlicher Tiefe und Intensität in seiner Religiosität. Abt Bonifaz, mein unmittelbarer Vorgänger, beeindruckte mich in seiner schlichten, einfachen und herzlichen Art. Zu den überragenden Persönlichkeiten in der Theologie gehört für mich Karl Rahner, dessen Werke ich heute noch gerne lese, weil er eine Theologie großer Weite, die nicht durch strikte Dogmen einengt wird, verfolgte. Er prägte das Vatikanische Konzil stark mit. Auch Papst Johannes Paul II war immer wieder sehr eindrucksvoll, vor allem durch seine Begabung, den starren Ostblock aufzubrechen; und sogar die jüngsten Initiativen dieses gesundheitlich schwer gezeichneten Mannes, der sich mit einer Leidenschaft für den Frieden einsetzte, sind sehr beeindruckend. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Die Wahl des geistlichen Weges ist von meiner Familie sehr positiv gesehen worden, obwohl ich einer ökumenischen Familie entstamme. Mein Vater war Protestant und stand meinem Weg etwas distanziert gegenüber, aber er war sehr loyal und hat mir keine Hindernisse in den Weg gelegt. Meine Mutter hat sich immer darüber gefreut. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mein dringendster Rat wäre der: sei offen für die Fragen der Welt, igle dich nicht ein, und suche Kontakt zu verschiedenen Religionen und auch esoterischen Gemeinschaften der Welt. Dabei ist es wichtig, einen eigenen Standpunkt zu haben und ebenso wesentlich, sich keine zu engen Grenzen zu setzen, denn die Kirche hat keine Grenzen. Mein Wunsch für die Zukunft wäre, daß man sich mehr um die armen Menschen kümmert, es ist ein Skandal, daß heutzutage Menschen verhungern müssen. Von der Politik muß man zwei Dinge verlangen können: der Staat muß dem Menschen Arbeit und Essen geben. **Ihr Lebensmotto?** „Die Liebe Christi drängt uns." Das hatte ich früher zu meinen Wahlspruch gewählt, heute verfolge ich das Motto: „Seid klug wie die Schlangen und arglos wie die Tauben."

✱ Fesl Wolfgang

● Zur Person

Beruf: Dienstleister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: WHU - „Wer hilft uns?"., 1100 Wien, Davidgasse 76-80. Geboren - Datum, Ort: 1. November 1959, Wien. Eltern: Robert und Karoline. Hobbies: Reiten, Motorrad, Judo.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Es war immer mein Wunsch gewesen, eine Tätigkeit mit Tieren beziehungsweise den Beruf des Försters auszuüben. Da eine diesbezügliche Ausbildung nicht möglich war, absolvierte ich nach Abschluß der Pflichtschule die Lehre zum Fleischhauer in Kalksburg, wo mich besonders der Einkauf von Tieren und deren Beurteilung interessierte. Nach der Gesellenprüfung wechselte ich in die Speditionsbranche, wo ich vier Jahre als Lagerleiter bei der Firma Cargoplan tätig war. Ich begann zu reiten, absolvierte mit 25 Jahren die Ausbildung zum Fahrschullehrer und übte diesen Beruf zunächst in Wien und dann in Niederösterreich aus. Während dieser Zeit verwirklichte ich einen langjährigen Traum, kaufte mit meiner damaligen Frau einen Bauernhof in Hollabrunn in Niederösterreich und begann mit der Pferdezucht. Nach der Scheidung verkaufte ich den Betrieb und arbeitete wieder für kurze Zeit als Fahrschullehrer. 1999 begann ich mit der Tier- und Heimbetreuung. Heute kümmere ich mich mit vier Mitarbeitern in Wien und Umgebung vorwiegend um Hunde und Katzen, deren Besitzer sie für eine gewisse Zeit nicht selbst betreuen können. Auf Wunsch richten wir auch Hunde ab. In den letzten Jahren bauten wir unser Dienstleistungsangebot aus, kümmern uns nun auch um Häuser und Wohnungen während der Abwesenheit ihrer Besitzer und bieten persönliches Hausservice als Unterstützung im Alltag

und Begleitung, wo immer diese notwendig erscheint. Wir vermitteln auch die nötigen Dienstleister in den verschiedensten Bereichen, wenn diese gebraucht werden, wie zum Beispiel Rechtsanwälte, spezielle Ärzte, etc. Die Idee zu dieser Tätigkeit hatte eine Freundin, und dank eines ausgedehnten Netzwerkes an Bekannten ließ sich die Idee realisieren und entwickeln.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg heißt für mich, mir einen Traum erfüllen zu können, auch wenn dies nur teilweise gelingen sollte. Als Erfolg werte ich auch die Anerkennung seitens der Kunden und die gute Mundpropaganda, die es mir erlaubt, immer wieder neue Kunden zu finden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich, auch wenn es durchaus Höhen und Tiefen gibt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mir macht der Umgang mit Menschen und Tieren großen Spaß. Durchhaltevermögen und Flexibilität sind für mich und meine Mitarbeiter sehr wichtig. Unsere Tätigkeit setzt auch großes Vertrauen der Kunden uns gegenüber voraus, da wir deren Tiere während ihrer Abwesenheit zu Hause betreuen. Dazu kommt unsere Kreativität, die uns laufend neue Idee entwickeln und so immer neue Aufgabengebiete erschließen ließ. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich sehe in negativen Erlebnissen auch immer wieder die Möglichkeit für eine positive Entwicklung. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich mir den Traum einer eigenen Pferdezucht ermöglichte. Leider mußte ich diese nach meiner Scheidung aufgeben, da wir alles gemeinsam aufgebaut hatten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Der Entschluß zur beruflichen Selbständigkeit war zweifellos richtig und erfolgreich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gab immer wieder Menschen und Unternehmen, die mir während meiner Laufbahn als Vorbild dienten. Vor allem mein Vater prägte mich in menschlicher Hinsicht sicherlich entscheidend. Mein erster Chef, der Fleischhauer war, gab mir sehr viel Wissen über Tiere mit, sodaß er sicherlich eine gewisse Bedeutung für meinen Werdegang hat. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die oft langjährige Treue meiner Kunden werte ich als Zeichen der Anerkennung. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde als sehr ruhig und ausgeglichen gesehen, als kompetent und hilfsbereit. Ich vermittle offenbar auch den Eindruck, nie auf Urlaub zu sein, denn wenn man mich braucht, bin ich immer da. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine große Rolle, da sie den direkten Umgang mit den Klienten und deren Tieren pflegen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter müssen eine besondere Zuneigung zu Tieren haben. Ich beobachte, wie neue Mitarbeiter mit den Tieren und den Tierhaltern umgehen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind in der Betreuung der Tiere sowie in unserem zeitlichen und örtlichen Einsatz sehr flexibel, preisgünstig, zuverlässig und bieten eine breite Palette der Tierbetreuung an. Ich habe einen guten Zugang zu Menschen und genieße das Vertrauen unserer Kunden. Dank eines umfangreichen Netzwerkes ist es mir möglich, in fast allen Lebenslagen den notwendigen Dienstleister zu vermitteln. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Die Konkurrenz besteht in zahlreichen kleinen Unternehmen, die meistens vor dem Sommer ihre oft unseriösen Aktivitäten anbieten, dadurch das Geschäft stören, aber auch bald wieder verschwinden. Allerdings bieten diese meistens nichts anderes als Tierbetreuung an, während wir nun sehr vielfältiger auftreten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich möchte allen jüngeren Menschen empfehlen, großen Wert auf die Ausbildung zu legen und Fremdsprachen zu erlernen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte unseren Betrieb vergrößern, um etwas mehr Zeit für das Privatleben zu gewinnen. Ich möchte die neueren Aktivitäten ausbauen und auch den Bekanntheitsgrad des Unternehmens steigern.

✶ Fichtinger Eva

● Zur Person

Beruf: Masseurin und Fußpflegerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Massage und Fußpflege Eva Fichtinger., 3500 Krems, Obere Landstraße 7/1. Geboren - Datum, Ort: 17. November 1963, Krems. Familienstand: Verheiratet mit Gerald. Kinder: Heidrun (1987), Markus (1990) und Laurenz (2005). Eltern: Gertraud und Johann. Hobbies: Radfahren, Laufen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach einem Jahr Hauswirtschaftsschule in Ottenschlag erlernte ich den Beruf der Einzelhandelskauffrau. Ab 1995 absolvierte ich Ausbildungen zum Heilbademeister und -masseur sowie in den Bereichen Fußreflexzonenmassage, Segmenttherapie, Akupunkt-Massage, Lymphdrainage, Marnitz-Therapie, Bindegewebsmassage, die Befähigungsprüfung für Massage und Fußpflege sowie eine Ausbildung in Tuina-AnMo. Ich war als Masseurin bei einem Arzt tätig, ehe ich mich im Jänner 1999 mit meinem Fachbetrieb für Massage und Fußpflege selbständig machte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, ohne Matura drei Berufe zu erlernt, meinen Betrieb von Null weg gänzlich selbst aufgebaut und dabei Kinder und Familie niemals vernachlässigt zu haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Sicherlich bin ich stolz auf das Erreichte, aber ich bin ein bescheidener Mensch geblieben. Ich habe noch viele Ziele und bin am richtigen Weg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich wollte immer schon im sozialen Bereich arbeiten. Nach einigen Umwegen hatte ich vor ein paar Jahren mit einer Bekannten ein Gespräch, nach dem mir klar war, daß ich die Ausbildung zur Masseurin machen wollte. Ich meldete mich spontan zur Ausbildung in Wien an, und meine Familie unterstützte mich hervorragend. Nach der Prüfung konnte ich bei meinem Hausarzt als Masseurin anfangen, und aus dieser Anstellung wurden vier Jahre. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Früher war ich aufbrausend und dachte, meine Philosophie muß für alle anderen auch die beste sein. Heute versuche ich, die Dinge zu verstehen, an ihnen zu arbeiten oder als gegeben hinzunehmen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Generell glaube ich, daß es eine Frau schwerer hat, weil sie mit den Mehrfachbelastungen zurechtkommen muß. Wenn ich vom Beruf nach Hause komme, sehe ich die Dinge, die liegengeblieben sind. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Wenn man nur imitiert, läuft man Gefahr, immer einen Schritt hinten nach zu sein. Von der Ausbildung her haben alle denselben Grundstock. Die Individualität kommt in weiterer Folge zum Tragen. Obwohl auch meine Berufskollegen die diabetische

Fußpflege anbieten, bin ich die einzig eingetragene Masseurin in Krems, die auch die entsprechende Ausbildung vorweisen kann. Damit erhalte ich nun die Patienten mittels Zuweisung von den Ärzten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Großeltern haben mich wesentlich geprägt, vor allem, was die Herzensbildung anbelangt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich werde nicht mitspielen, wenn es um Preisdruck und Konkurrenzkampf geht. Ich habe eine fundierte Ausbildung, die ihren Preis hat. Außerdem bilde ich mich ständig weiter, sodaß ich immer auf dem neuesten Stand bin. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich bin flexibel und ehrlich und kann mich gut in die Menschen hineinversetzen. In meinem Metier ist ein hohes Maß an Feingefühl erforderlich, weil viele Kunden auch das Gespräch suchen. Mit meiner Ausbildung bin ich der Ansicht, daß das gebotene Preis-/Leistungsverhältnis in Ordnung ist. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich weigere mich, mich in ein vorgefertigtes Schema pressen zu lassen. Ich weiß nicht, wie mein Mitbewerb arbeitet - ich habe meine eigene Linie, die sich bewährt hat und mit der ich erfolgreich bin. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Um die beiden Bereiche verbinden zu können, brauche ich eine tolerante Familie mit viel Verständnis. Jeder muß seinen Teil beitragen, sonst kann das nicht funktionieren. Die Zeit, die ich für die Familie habe, hat dann Qualität und ich schöpfe daraus viel Kraft. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Das Jahr 2005 war geprägt von Schwangerschaft und Geburt, somit hatte ich nicht viel Zeit für Weiterbildung. 2006 stehen etliche Seminare an, eines davon sogar in München. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Selbst bei flexiblen Arbeitszeiten muß man sich in der Selbständigkeit im klaren sein, daß man seinen vollen Einsatz leisten muß. Ferner ist man gefordert, ständig Ausbildungen zu absolvieren, um nur ja nicht stehenzubleiben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Beruflich möchte ich noch vorwärts kommen. Für mich persönliche wünsche ich mir etwas mehr Ruhe.

✱ Fichtinger Markus Mag.

● Zur Person

Beruf: Wirtschaftsakademiker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Aktienforum - Österreichischer Verband für Aktien-Emittenten und -Investoren., 1030 Wien, Lothringerstraße 12. Geboren - Datum, Ort: 4. September 1973, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Esther Maria. Kinder: Raphaela (2002) und Juliana (2004). Eltern: Anna und Adolf. Mitgliedschaften: Union of Issuers Quoted in Europe (UNIQUE) - Member of the Board, Kuratorium für den österreichischen Kapitalmarkt, Österreichischer Arbeitskreis für Corporate Governance. Hobbies: Sport, Kultur, Theater, Konzerte, Familie. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Projektleiter bei der Industriellenvereinigung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich Volkswirtschaft an der Universität Wien, meine Sponsion zum Magister der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften erfolgte 1998. Von 1998 bis 2000 war ich Scholar am Institut für Höhere Studien in Wien und absolvierte den zweijährigen Post-Graduate-Lehrgang „Quantitative Methods in Finance". Mein Einstieg ins praktische Berufsleben erfolgte im Jahr 2000 als wirtschaftspolitischer Referent im Büro des II. Präsidenten des Nationalrates Thomas Prinzhorn. Mein Aufgabenbereich umfaßte die inhaltliche Aufbereitung von Themen wie Gas-/Strommarktliberalisierung, Privatisierung und Verwaltungsreform, sowie die Mitarbeit in parlamentarischen Arbeitsgruppen. Nach drei Monaten schlug aber meine eigentliche berufliche Leidenschaft durch und ich wandte mich der Börsenwelt zu - als Manager General Secretariat der Newex Börse AG, wo ich für Handelsüberwachung und Performancemessung, Marktanalysen, die Verfassung der Compliance Vorschriften, Budgetplanung und Controlling zuständig war. Seit Mai 2001 bin ich als Projektleiter bei der Industriellenvereinigung angestellt und fungiere als Geschäftsführer des Aktienforums. Dieser Verband stellt die Interessensvertretung der österreichischen börsennotierten Unternehmen dar. Außerdem sind wir darum bemüht, das Thema Kapitalmarkt, Börse und Veranlagung in Aktien einer breiten Öffentlichkeit zugänglich zu machen. Dazu gibt es diverse Publikationen, Newsletter und einen informativen Internetauftritt. Es ist eines unserer Ziele, die Aktie den Österreichern schmackhaft zu machen. Da wir ein eher kleiner Verband sind, ist mein Tätigkeitsbereich als Geschäftsführer sehr breit gestreut und reicht von inhaltlicher Arbeit bis zur Organisation und Betreuung von Arbeitskreisen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich definiere Erfolg für mich sehr klassisch: Ziele, die man sich setzt, auch zu erreichen, im Beruf wie im Privatleben. Das verschafft mir schon eine gewisse Befriedigung, die ich mit Erfolg gleichsetze. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, durchaus. In den Jahren meiner Geschäftsführung konnten wir doch einiges umsetzen und erreichen. Diese Arbeit wird auch anerkannt, und wir dürfen uns über steigende Mitgliederzahlen freuen. Aber ich bin noch relativ jung, und der Erfolg ist sicher noch steigerungsfähig. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Hartnäckigkeit, die mir gesetzten Ziele auch zu erreichen, war sicherlich ein wesentlicher Faktor. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Trotz der verantwortungsvollen Aufgabe stelle ich mich den Herausforderungen mit einer gewissen Gelassenheit. Ich bin kein aufbrausender Mensch und glaube, daß man mit einem kühlen Kopf, Besonnenheit und fundierten Argumenten mehr erreichen kann. Als Kolumnist im Börsen-Kurier formuliere ich aber hin und wieder schon etwas schärfer, um die Leute ein bißchen aufzuschrecken und auf ein Thema aufmerksam zu machen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich hatte das Glück, daß jede meiner Positionen mit Verantwortung verbunden war, und daß ich diese Aufgaben gut gemeistert habe. Daher fühle ich mich seit dem Einstieg ins aktive Berufsleben recht erfolgreich. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität, aber mit Einschränkungen. Wir leben in einer Welt, wo sich die Menschen wohl fühlen, wenn sie Bekanntes hören oder sehen. Daher ist es manchmal ganz nützlich, Argumente zu wiederholen oder von anderen zu übernehmen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Der Präsident des Aktienforums, Ing. Dr. Hellmut Longin, ist eine Art Vorbild für mich. Er kommt aus bescheidenen Verhältnissen und ist seinen Weg sehr geradlinig und zielorientiert gegangen, ganz ohne Protektion oder Parteimitgliedschaften. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?**

Lobende Worte von den Mitgliedern oder auch innerhalb des Hauses gibt es immer wieder, und das beflügelt mich auch. Das ist mehr wert als finanzielle Anerkennung. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wir sind ein kleines Team, daher ist es doppelt wichtig, daß jeder seinen Beitrag mit vollem Einsatz leistet. Jeder Erfolg ist ein gemeinsamer Erfolg. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich verlange das, was ich auch von mir selbst verlange: Zielstrebigkeit, Gelassenheit und Engagement auf menschlicher Ebene, Branchenkenntnisse und Know-how auf fachlicher Ebene. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich hoffe so, wie ich mich selbst sehe: als gelassener, kompetenter Partner. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Durch Planung. Es gibt immer wieder abendliche Veranstaltungen und Events. Ich setze aber Prioritäten, damit meine Familie nicht zu sehr unter meinem beruflichen Einsatz leidet. Ich bin nicht bereit, für die Karriere alles zu opfern - Familie und Privatleben sind mir sehr wichtig. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß sich in der freien Wirtschaft selbst gut verkaufen und präsentieren können. Allerdings sollte man darauf achten, daß diese Selbstdarstellung keine Seifenblase ist, sondern wirklich auf der eigenen Persönlichkeit beruht. Sonst wird der Erfolg sehr kurzfristig sein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe nie eine klassische Karriereplanung gemacht, da mich das zu sehr einschränken würde. Mein Weg hat sich immer Schritt für Schritt ergeben. So wird es auch in Zukunft sein, ich möchte noch einiges erreichen. Investor Relations wäre zum Beispiel ein Bereich, der mich interessiert. Als Geschäftsführer des Aktienforums werde ich nicht in Pension gehen. **Ihr Lebensmotto?** Das Schwierige gelingt meist erst knapp bevor man aufgibt.

✱ Fiedler Konrad Univ.-Prof. Mag. Dr.

● Zur Person

Beruf: Biologe. Funktion: Departmentleiter. Tätig bei: Department für Populationsökologie der Universität Wien., 1090 Wien, Althanstraße 14. Geboren - Datum, Ort: 11. Juni 1962, Darmstadt. Familienstand: Verheiratet mit Jutta. Kinder: Lisa Taimi (2000). Eltern: Saga und Prof. Dr. Kurt. Schöpferische Akte: Rund 150 wissenschaftliche Veröffentlichungen. Mitgliedschaften: Fachbereichsrat (1998 bis 2004), Bayreuther Zentrum für Ökologie und Umweltforschung - BAYCEER (Gründungsmitglied, bis 2004), Studienstiftung des deutschen Volkes (Ausschußmitglied), diverse wissenschaftliche Fachgesellschaften. Hobbies: Cello, Mathematik, Wandern, Natur, Konzerte. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gründungssprecher der DFG-Forschungsgruppe „Funktionalität in einem tropischen Bergregenwald Süd-Ecuadors" (2000 bis 2002), Listenplätze bei mehreren Berufungsverfahren, stellvertretender Studiendekan (Wintersemester 2002 bis August 2004), Mitwirkung an interdisziplinären Verbundprojekten, Gewählter Fachgutachter der Deutschen Forschungsgemeinschaft, Mitglied in Habilitationskommissionen, wissenschaftlicher Beirat der Naturkundemuseen Sachsens, Gutachter in Naturschutzfragen (FFH-Problematik) und für wissenschaftliche Organisationen und Verlage.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte bis 1972 die Grundschule in Ober-Roden und bestand 1981 das Abitur an einem Gymnasium mit der Gesamtnote „Sehr gut". Von 1981 bis 1987 studierte ich Biologie an der Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt, wobei ich die Diplom-Vorprüfung im Jahr 1983 ablegte. Ich bekam dankenswerterweise ein Stipendium der Studienstiftung des deutschen Volkes und legte schließlich 1987 die Diplomprüfung ab. Meine Diplomarbeit, die mit der Note „Sehr Gut" beurteilt wurde, reichte ich bei Professor Dr. Ulrich Maschwitz ein. Von 1988 bis 1990 forschte ich und traf schließlich die Entscheidung, meine Dissertation („Untersuchungen zur Funktion, Ökologie und Evolution der Myrmekophilie der Bläulinge") zu verfassen, wobei ich ein Promotionsstipendium bezog. 1990 promovierte ich an der Universität Frankfurt, und zwar mit ausgezeichneter Bewertung. Ab 1991 war ich als Postdoktorand an der Universität Würzburg im Forschungsbereich tätig und machte zahlreiche Forschungsreisen. Von 1992 bis 1996 war ich als wissenschaftlicher Assistent an der Universität Würzburg beschäftigt und habilitierte mich 1996 an dieser Universität. 1996 wurde ich zum C3-Professor für Tierökologie an der Universität Bayreuth berufen. Im selben Jahr erlangte ich die Bewilligung des Heisenberg-Stipendiums durch die DFG. Im September 2004 hielt ich in Wien erstmals als Gastprofessor Vorlesungen. Seit Jänner 2005 leite ich das neu gegründete Department für Populationsökologie in Wien, das ich gerade aufbaue.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat für mich viele Komponenten. Eine davon ist der wissenschaftliche Erfolg, also das Entdecken neuer Zusammenhänge und das Lösen wissenschaftlicher Aufgabenstellungen sowie die Publikation in einschlägigen Fachmedien. Eine weitere Komponente umfaßt das Wohl der Mitarbeiter und Studierenden. Die soziale Perspektive kommt an dritter Stelle und inkludiert, daß man im Rahmen seines wissenschaftlichen Erfolges auch eine gewisse Absicherung erfährt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Man kann meiner Meinung nach den Wert der erst inhaltlich und dann sozial erreichten Unabhängigkeit nicht hoch genug einschätzen. Die Gelegenheit, ein neues Forschungsdepartment in Wien aufzubauen, ist in jedem Fall eine besondere Auszeichnung für mich. Nach einem Jahr Aufbauarbeit kann der Erfolg des Instituts zwar noch nicht genau definiert werden, die Startphase kann ich jedoch als gelungen bezeichnen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich identifiziere mich sehr stark mit den Themen, mit denen ich mich auseinandersetze; das war schon während der Dissertationszeit so und setzte sich in der postdoktoralen Phase fort. Dieser Hang zur Identifikation mit einem Thema gehört zum Naturell eines Forschers. Eine gewisse Manie ist für erfolgreiche Forschung notwendig. Es kommt bei Menschen in wissenschaftlichen Karrieren oft zu einer zeitlich verzögerten Familiengründung, weil man sich durch den starken Wettbewerb in der Forschung sehr intensiv engagieren muß, wenn man bestehen will. Meine rasche Auffassungsgabe und mein rhetorisches Geschick sind ebenfalls wesentliche Faktoren meines Erfolges. Bestimmt spielt auch meine Begabung für Mathematik eine Rolle. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ein gewisser intuitiver Anteil kommt zu einem grundsätzlich ausgeprägt analytischen Vorgehen, beispielsweise um aus zunächst nicht miteinander verbundenen Einzelaspekten synthetische Hypothesen formulieren zu können. Muster zu bilden ist für wissenschaftliche Lösungen unerläßlich - ein Wissenschafter muß Gesetzmäßigkeiten aufstellen und definieren, sich

selbst dabei zurücknehmen und auf einer Metaebene operieren. Experimentelles Vorgehen ist eine wesentliche Komponente, wenn es darum geht, etwas völlig Neuartiges zu entdecken. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Eine einfache Antwort auf diese Frage gibt es nicht. Mein Elternhaus prägte mich in jedem Fall. Mein Vater war Biologe, gab uns Kindern die Liebe zur Natur mit und regte uns zum Experimentieren und genauen Beobachten an. Jedes Kind ging anders mit dem Angebot der Förderung durch die Eltern um und schlug einen anderen beruflichen Weg ein. Einen bestimmten Mentor hatte ich im Zuge meiner Ausbildung nicht, ich verstand mich aber sehr gut mit meinem Diplomarbeitsbetreuer, Dr. Maschwitz. Er gehört zu den intuitiven und weniger zu den analytisch orientierten Professoren, was ich schon als Student sehr bewunderte, und ich meine, daß wir in den nächsten Jahren noch viel über seine Entdeckungen hören werden. Von einem meiner späteren Professoren, Dr. Hölldobler, konnte ich viel darüber lernen, wie man sich als Professor im Hochschulbetrieb bewegt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es gibt relativ klare Grenzen, auch wenn ich eine Reihe von Arbeiten zu Hause erledige. Solange meine Tochter jung ist, bleibt das auch so. Ich bin Biologe mit Leib und Seele, und so kommt es, daß ich auch in meiner Freizeit in der Natur immer wieder etwas entdecke, das an mein Fachgebiet rührt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Nach einem guten Start ist es derzeit mein Hauptziel, das Institut zu einer gut funktionierenden Einheit zu führen, die zahlreiche Studierende anspricht. Weiters gilt es, ein tragfähiges Netzwerk mit Wissenschaftern aufzubauen und zu pflegen. Als Forscher bin ich persönlich an der Auseinandersetzung mit Themen wie beispielsweise der Biodiversität interessiert.

✱ Fiegl Gerhard Mag.

● Zur Person

Beruf: Öffentlicher Notar. Funktion: Inhaber der Notariatskanzlei. Geboren - Datum, Ort: 1. Mai 1965, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Barbara Fiegl. Kinder: Katharina und Caroline. Eltern: Dr. Peter und Barbro. Mitgliedschaften: Vorstandsmitglied im Rotary Club Krems-Wachau. Hobbies: Schifahren, Segeln im Mittelmeer.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Piaristengymnasium in Krems und maturierte 1983. Anschließend leistete ich den Militärdienst ab und begann danach 1984 das Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Wien, um es in Salzburg fortzusetzen und zu beenden. Nach erfolgreichem Abschluß absolvierte ich mein Gerichtspraktikum am Bezirksgericht St. Gilgen und am Landesgericht Salzburg. Ab 1991 arbeitete ich als Berufsanwärter für eine Rechtsanwaltskanzlei in Salzburg und der Kanzlei Dr. Fiegl und Dr. Riel in Krems. 1993 beschloß ich meinen beruflichen Weg in Richtung Notariat zu lenken und trat als Notariatssubstitut in eine Notariatskanzlei in Melk ein. Ehe 2002 meine Ernennung zum öffentlichen Notar erfolgte, war ich in weiteren Kanzleien in Großenzersdorf und Wien tätig. 2002 gründete ich meine eigene Notariatskanzlei in Spitz an der Donau, die ich seither führe. Meine Ehefrau, Mag. Barbara Fiegl, ist ebenfalls öffentliche Notarin mit der Kanzlei in Gföhl bei Krems - wir bilden derzeit das erste Notarenehepaar Österreichs.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg bedeutet für mich, den privaten Erfolg mit dem beruflichen verbinden zu können, um insgesamt ein positives und harmonisches Leben zu führen und Zufriedenheit zu erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich wuchs in einer Anwaltsfamilie auf, auch darum wußte ich schon sehr früh, daß ich Rechtswissenschaften studieren würde. Dieser Entschluß wurde mir allerdings nicht aufgezwungen. In weiterer Folge wurde auch mein Interesse an der Mediationstätigkeit eines Notars geweckt, das meinen Weg beeinflußte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Außer meinen Eltern haben mich auch einige Studienkollegen und Segelfreunde geprägt, mit denen ich regen Gedankenaustausch pflege. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich betreibe mit drei Mitarbeiterinnen das kleinste Notariat in Niederösterreich. Diese spielen eine große Rolle, zumal wir gemeinsam ein gutes Team bilden und die Fähigkeit meiner Mitarbeiterinnen, selbständig zu arbeiten, sehr hoch ist. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärke dieser Kanzlei liegt in meiner hohen Kompetenz in allen Bereichen des Notariatsberufes, ohne mich auf ein Gebiet zu spezialisieren. Das hat natürlich auch mit dem regionalen Standort zu tun. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Natürlich wird bei uns zu Hause auch über berufliche Belange diskutiert, das liegt in der Natur der Sache, doch wirkt sich dieser Umstand nicht störend aus. Darüber hinaus teilen sich meine Gattin und ich die Aufgaben im Haushalt und mit den Kindern in paritätischer Weise auf. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Jeder Notar bezahlt innerhalb seiner Kammerumlage Fortbildungsangebote vorab mit und ist angehalten, diese auch wahrzunehmen. Dies ist auch unbedingt notwendig, denn Gesetze unterliegen einer ständigen Veränderung. Organisiert werden diese Maßnahmen von der Notariatsakademie, die sich permanent um die Inhalte und Schwerpunkte der Bildungsangebote bemüht und darauf achtet, den Erfordernissen gerecht zu werden. Derzeit stellt der elektronische Urkundenverkehr den aktuellsten Bereich dar. Österreich ist in dieser Hinsicht bereits europaweit führend. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate einem jungen Menschen, seine Berufswahl ausschließlich nach Neigung bzw. Interesse zu treffen. Etwaige Studien sollten, wenn das möglich ist, an einer Universität abseits der Massenabfertigung absolviert werden. Ich persönlich wechselte aus diesem Grund nach Salzburg, und das war gut so. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe vor, eine größere Kanzlei im Raum Krems zu gründen.

✱ Fink Gottfried Franz

● Zur Person

Beruf: Gastwirt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gasthof Finkwirt., 8333 Riegersburg 29. Geboren - Datum, Ort: 11. Mai 1949, Feldbach. Familienstand: Verheiratet mit Christa. Kinder: Hans Peter (1973) und Gottfried Franz (1974). Eltern: Maria und Gottfried. Ehrungen: Ausgezeichnet mit zwei Hauben (Gault Millau) und zwei Kronen (A la Carte); über 70 Medaillen bei Lehrlingswettbewerben. Mitgliedschaften: Bund Österreichischer Gastlichkeit, A la Carte, Gault Millau, Golfclub Bad

Waltersdorf. Hobbies: Schifahren, Golf, Fotografie, Philatelie. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Eisproduktion, Tourismusvorsitzender der Gemeinde Riegersburg.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte Volks- und Hauptschule in Feldbach und absolvierte von 1964 bis 1968 die Koch- und Kellnerlehre im elterlichen Betrieb, damals noch Gasthof zur Riegersburg genannt, den meine Eltern 1956 gekauft und nach der umfangreichen Renovierung der vom Krieg stark in Mitleidenschaft gezogenen Ruine im Jahr 1959 eröffnet hatten. Nach Beendigung der Lehre ging ich nach Zürs, wo ich im Hotel Alpenrose als Restaurantkellner tätig war. In der darauffolgenden Saison leitete ich eine Servicestation im Regierungsviertel in Bonn und im Anschluß daran ging ich nach Nesselwang im Allgäu. Nach meiner Rückkehr aus Deutschland war ich 32 Jahre lang in der Küche unseres Betriebes tätig und war einer der ersten Küchenmeister überhaupt in unserem Gebiet. Unter meiner Leitung wurde die Küche reorganisiert, denn ich wollte dem Betrieb eine neue, qualitativ hochwertige Note verleihen. 25 Jahre lang hatte ich die ehrenvolle Aufgabe, in der Tourismusfachschule Bad Gleichenberg als Vorsitzender die Prüfung der Koch- und Kellnerlehrlinge abzunehmen. Darüber hinaus hielt ich über viele Jahre hinweg mit eigenen Rezepten Kochkurse am WIFI. Einer meiner Lehrlinge, Stefan Wippel, ist heute Küchenmeister. Wir wurden von Gault Millau mit zwei Hauben und von A la Carte mit zwei Kronen ausgezeichnet. In unserem Haubenstüberl, „Finkerl" genannt, kochen wir für unsere anspruchsvollen Gäste exklusive Köstlichkeiten. Mein Sohn, Hans Peter, ist in meine Fußstapfen getreten. Mittlerweile hat er bereits internationale Preise, darunter den des Kochweltmeisters, gewonnen, schreibt Kochbücher und hat heuer erstmals zwei Hauben für das Hotel Sacher in Wien erkocht. Mein Sohn, Gottfried Franz, ist ebenfalls ausgebildeter Kellner und Koch. Nach einem alten italienischen Rezept produziert er den bekannten Turmschinken und betreibt die Vinothek Fink. Großen Wert legen wir hier auf bodenständige Küche mit einfachen Zutaten aus der Region. Sehr beliebt sind auch unsere exklusiven Fischgerichte von heimischen Fischen, wie Barsch, Saibling, Lachsforelle und anderen. Schließlich betreiben wir noch eine Pension mit 13 Fremdenzimmern.

„Ich habe stets konsequent daran gearbeitet, unseren Gästen das beste Service und ein kulinarisches Erlebnis zu bieten."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Beruflicher Erfolg ist ein Teil des Erfolges. Er bedeutet die Genugtuung, wenn ich zum Beispiel in dem Wissen einen Tisch verlasse, daß meine Gäste ausgezeichnet bedient wurden und mit unserer Leistung hoch zufrieden sind. Hinzu kommt natürlich auch der wirtschaftliche Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Vor allem die Qualität der Produkte und der sorgfältige Umgang damit waren ausschlaggebend für meinen Erfolg. Ich habe stets konsequent daran gearbeitet, unseren Gästen das beste Service und ein kulinarisches Erlebnis zu bieten. Außerdem ist uns die fundierte Ausbildung unserer Lehrlinge ein besonderes Anliegen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Sicherlich habe ich gesellschaftliche Anerkennung erfahren. Allerdings muß man in meiner Position auch damit leben, daß man nicht auf hundertprozentige Anerkennung stößt, sondern auch Neidern begegnet. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Im Bereich der Lehrlingsausbildung wünsche ich mir, daß noch mehr für eine umfassende, qualifizierte Ausbildung unserer Lehrlinge getan wird. Die Ausbildung der Jugend muß generell verändert, die Sprachausbildung intensiviert werden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Im abgelaufenen Jahr haben wir von 30 Lehrlingsbewerbern zwei für das kommende Jahr ausgewählt. Heuer waren schon sechs Bewerber schnuppern, die sich für das Jahr 2007 beworben haben. Wir nehmen nur die besten und ehrgeizigsten Bewerber. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Zu Stoßzeiten kann es schon vorkommen, daß ich einmal dazwischenfahren muß, damit alles klappt. Abgesehen davon können die Mitarbeiter mit ihren Anliegen gerne zu mir kommen, und ich werde von meinen Mitarbeitern auch geschätzt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Zukunft stellt sehr hohe Herausforderungen an die junge Generation, da in allen Bereichen die Kosten steigen, die Entlohnung für Leistungen aber stets zurückgeht. Es wird erforderlich sein, viel flexibler zu sein und immer häufiger den Arbeitsplatz oder den Wohnsitz zu wechseln. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Gesundheit steht für mich an erster Stelle. Unser nächstes kostenintensives Projekt ist die Renovierung unserer Pension. Ich bin mittlerweile rund 40 Jahre in der Gastronomie tätig, habe jedoch noch einiges vor. Wenn ich mich hier aus dem aktiven Betrieb einmal etwas zurückziehen werde, möchte ich verschiedene Eisspezialitäten, wie Eisknödel, Eispralinen und Eistorten entwickeln und unseren Gästen und Kunden anbieten.

✱ Firzinger Hans Peter

● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Happy's-Kegler Treff Pub Kegelbahnen Hans Peter Firzinger,, 4843 Ampflwang, Vöcklabruckerstraße 26a. Geboren - Datum, Ort: 3. April 1965, Ampflwang. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Sabine Reisinger. Kinder: Wolfgang (1990) und Michael (1992). Eltern: Rupert und Gusti. Mitgliedschaften: Bergmannskapelle Schmitzberg, Marktmusik Ampflwang. Hobbies: Kegeln, Musik (Akkordeon), Golf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Besuch der Grundschule und einem Jahr Handelsschule begann ich die Kellnerlehre im elterlichen Gastronomiebetrieb. Meine Lehrabschlußprüfung legte ich erfolgreich ab. Nach dem Präsenzdienst in Wien entschloß ich mich, die Konzessionsprüfung für die Gastronomie zu absolvieren. 1991 bestand ich erfolgreich die Konzessionsprüfung und entschloß mich noch im selben Jahr, den elterlichen Betrieb zu übernehmen und von Grund auf zu renovieren. Trotz großer Skepsis meiner Eltern und meiner Freunde begann ich voll Elan mit dem Umbau des Gasthauses, das ich bis dato führe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, meinen Betrieb schuldenfrei führen zu können und dadurch unabhängig zu sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Schon. Wenn ich andere so anschaue, fühle ich durchaus

erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist die Tatsache, daß ich mit dem Gastbetrieb meiner Eltern groß wurde und daher immer Kontakt mit den Gästen hatte. Aufgrund meines Engagements in der Musik kannte ich außerdem eine Menge Leute, und zusammen mit dem schon vorhandenen Kundenstock war das für den Neustart des Betriebes eine ganz wichtige Sache. Ohne großen Arbeitseinsatz und absolute Konsequenz wäre der Erfolg aber trotz der guten Voraussetzungen ausgeblieben. Ich beende eine Sache außerdem immer erst dann, wenn das Ziel zu hundert Prozent erreicht ist. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich lasse keinen Streß aufkommen. Was möglich ist, wird erledigt, und was nicht geht, geht eben nicht. Mehr als arbeiten kann ich nicht, und ich lasse mich in keine Hektik treiben. Früher war das auch anders, aber heute bleibe ich bei jedem Problem ruhig. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ein Großteil meiner Stammgäste stand dem Umbau sehr skeptisch gegenüber. Als nach der Eröffnung das Geschäft boomte und alle sahen, daß ich doch recht hatte, fühlte ich mich schon sehr erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Beim Umbau des Lokals. Mein Umfeld hat mir maximal ein bis zwei Jahre Überlebenschance gegeben, zum Glück habe ich auf diese Meinungen aber nicht gehört. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Oft sind es nur Kleinigkeiten, die eine Sache gleich viel besser machen; und Neues ist da sehr wichtig. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater war auch Musiker und hat mir in dieser Richtung meine erste Prägung gegeben. Meine Jugend habe ich mit meinen Eltern sozusagen im Gasthaus verbracht. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die größte Anerkennung, die ich erhalten habe, bestand darin, daß mir mein Vater sagte, daß ich mit dem Umbau doch recht hatte. Die Zufriedenheit meiner Stammgäste empfinde ich als Wertschätzung, und das ist mir wichtiger als irgend ein Orden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die niedrige Promillegrenze ist schon ein Problem. Aber eigentlich ist die ganze Region zu einem Problem geworden - die Menschen fürchten um ihre Arbeitsplätze, und viele große Betriebe sind schon aus Ampflwang abgesiedelt. Dieses Problem trifft auch meinen Betrieb. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als gemütlicher Wirt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich habe nur eine Angestellte, aber auch die spielt bei meinem Erfolg eine wichtige Rolle. Wir sind in unserem Betrieb für unsere Gäste eigentlich Animateure und müssen ständig darauf achten, daß unser Spielbetrieb am Laufen bleibt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich arbeite selbst am meisten und möchte meinen Betrieb nicht zu groß und für mich überschaubar halten. Dadurch kann ich sehr schnell auf alles reagieren. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Zum überwiegenden Teil ist es ein Miteinander und kein Gegeneinander, obwohl es 22 Gastronomiebetriebe in Ampflwang gibt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich wohne über dem Gasthaus, Berufs- und Privatleben gehen daher ineinander über. Das macht mir aber Spaß und bereitet mir keine Probleme. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Zeiten werden nicht besser. Ein junger Mensch sollte sich überschaubare und finanziell realistische Ziele machen. Jeder sollte seiner Berufung folgen, dann kann er auch wirklich erfolgreich werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Momentan bin ich sehr zufrieden und verfolge keine großen Ziele mehr. Kleine Ziele zwischendurch gibt es immer wieder. Beruflich werde ich einen Gang zurückschalten und mein Privatleben etwas mehr betonen.

✱ Fischel Georg Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Programmierer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Fischel GmbH., 1230 Wien, Ketzergasse 97/1. Geboren - Datum, Ort: 20. Februar 1967, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Kinder: Katharina, Alexander und Anna. Eltern: Regina und Erich. Hobbies: Sport, Gitarre.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der HTL studierte ich von 1986 bis 1988 an der Technischen Universität Wien Elektrotechnik und anschließend Technische Informatik. 1994 schloß ich das Informatikstudium mit Auszeichnung ab. Schon mit Beginn des Studiums begann ich nebenbei als Programmierer zu arbeiten. Ich entwickelte für verschiedene Firmen Software für die mobile Datenerfassung, eine Abrechnungssoftware für Rechtsanwälte und auch Kassensysteme. Nach Beendigung des Studiums und abgeleistetem Grundwehrdienst erhielt ich als freier Programmierer einen größeren Auftrag zur Entwicklung einer individuellen Softwarelösung für das Textilgroßhandelsunternehmen Astro GmbH. Man war mit meiner Arbeit sehr zufrieden und ich wurde mit der Systembetreuung des gesamten Konzerns mit 15 Filialen beauftragt. Das lief höchst erfolgreich und war ein wichtiger Schritt beim Aufbau meiner Karriere als selbständiger Unternehmer. Bis zum Jahr 2000 war ich mit stetig wachsenden Kundenstock als Einzelunternehmer tätig. Schließlich waren die Aufträge als freier Programmierer nicht mehr zu bewältigen, und so gründete ich 2001 die Fischel GmbH. Mit dieser Firma spezialisierte ich mich auf die Entwicklung von Kassensystemen und Abrechnungssoftware. Unsere Schwerpunkte sind Speziallösungen für den Textil- und Getränkehandel, Vinotheken und Rechtsanwälte sowie die Wartung von EDV-Anlagen für den Groß- und Einzelhandel. In dieser Nische sind wir sehr erfolgreich und können auf zahlreiche Kunden, die uns auch immer wieder weiterempfehlen, verweisen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Obwohl Geld und Reichtum ein vordergründiger Indikator für Erfolg sind, ist für mich vielmehr ein glückliches Leben gleichbedeutend mit Erfolg. Zu einem glücklichen Leben gehören mehrere Faktoren, wie zum Beispiel Zufriedenheit und Erfolg im Beruf, ein intaktes Familienleben oder Gesundheit. Die Balance muß stimmen. Es nützt mir nichts, wenn ich als Unternehmer steinreich werde, dabei aber meine Familie kaputt geht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Durch meine Ausbildung, mein ausgeprägtes Interesse an der Informatik und meine langjährige Praxis konnte ich einen zufriedenen Kundenkreis aufbauen. Ich pflege auch ein sehr persönliches, von Vertrauen geprägtes Verhältnis zu meinen Kunden. All das ist die Grundlage für meinen geschäftlichen Erfolg. Ebenso wichtig ist aber auch der Rückhalt aus der Familie. Ich nehme mir die Zeit, aktiv am Familienleben teilzunehmen und für meine Frau und die drei Kinder da zu sein. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Die Entwicklung des Kassensystems für die Firma Astro war mein erster großer Auftrag und damit auch die Initialzündung. Als sich dann noch andere Firmen und Auftraggeber für meine Lösung begeisterten, erfüllte mich das mit Stolz

und mit der Hoffnung, ein erfolgreiches Unternehmen auf die Beine stellen zu können. Diese Hoffnung hat sich bisher auch erfüllt. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Es ist definitiv beides gleich wichtig. Als Entwickler individueller Softwarelösungen und Kassensysteme muß ich natürlich Kreativität und Originalität einbringen, um das Programm auf die Anforderungen des Kunden anzupassen. Auf der anderen Seite kann ich nicht jedes Mal das Rad von Grund auf neu erfinden, sondern bediene mich schon eines Basispaketes. Auch wenn ich beispielsweise einen Online-Shop im Internet entwickeln soll, werde ich nicht bei Null beginnen, sondern auf bereits funktionierende, erfolgreiche Systeme zurückgreifen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Herr Strohmaier, der Chef meines ersten großen Auftraggebers Astro, hat mich persönlich sehr gefördert. Er ist ein Kaufmann durch und durch, bringt aber eine menschliche Komponente mit, die mir sehr imponiert. Wir sind seit meinen unternehmerischen Anfangstagen ständig in Kontakt und er ist wirklich ein Vorbild für mich. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Aufgrund der Kleinheit des Betriebes sind wir sehr flexibel und können wirklich auf die Wünsche des Kunden eingehen, während große Unternehmen doch eher Standardlösungen anbieten. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Gerade auf dem Computer- und Softwaresektor schreitet die Entwicklung unheimlich rasch voran. Daher muß man den Markt ständig im Auge behalten und sich laufend informieren und weiterbilden. Dazu gehört das Lesen von Fachliteratur ebenso wie der Besuch von Seminaren und Kursen. In Stunden, Tagen oder Wochen kann ich das gar nicht ausdrücken. Aber Fortbildung ist in jedem Fall ein wesentlicher Bestandteil in unserer Branche. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Der Beruf des Programmierers erlebte bis 2002/2003 eine absolute Hochblüte. Durch die Euro-Umstellung und die Entwicklung des Telekommunikationsmarktes - Stichwort UMTS - wurden sehr viele Softwarespezialisten gebraucht. Der Boom ist inzwischen wieder abgeflaut und in den meisten Betrieben werden Stellen abgebaut. Wer diesen Beruf ergreifen will, sollte sich den Schritt gut überlegen. Andererseits gibt es heute ja kaum mehr krisensichere Jobs. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Firma sollte in absehbarer Zukunft noch etwas wachsen, da steckt noch Potential drin. Von den Schwerpunkten her möchte ich neben der Softwareentwicklung den Service von EDV-Anlagen etwas stärker ausbauen.

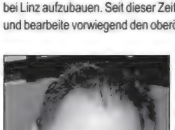
✱ Fischer Michael Ing.

● Zur Person

Beruf: Vertriebsingenieur. Funktion: Niederlassungsleiter. Tätig bei: Newline Produktions-Montage-Vertriebs-GmbH., 4050 Traun, Bäckerfeldstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 17. Dezember 1968, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Sandra. Kinder: Daniel (1994), Heike (1999) und Carsten (2003). Eltern: Johanna und Alfred. Ehrungen: Zweifacher Staatsmeister im Faustball. Hobbies: Familie, Computertechnik, Kommunalpolitik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gemeinderat der Stadtgemeinde Marchtrenk.

● Karriere

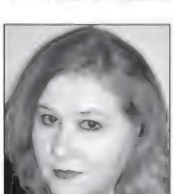
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich verbrachte meine ersten Lebensjahre in Wien, ehe meine Familie nach Oberösterreich übersiedelte. Meine Mutter ist Wienerin und mein Vater Oberösterreicher, er ist in der Kaserne Hörsching stationiert. Nach der Grundschule besuchte ich von 1984 bis 1990 die HTBLA für Allgemeinen Maschinenbau in Wels. In dieser Zeit spielte ich schon aktiv Faustball, und so dauerte eben der Schulbesuch etwas länger als normal üblich. Meine erste Berufserfahrung sammelte ich in der Firma ESAM Montagen als Techniker und konnte danach in der Firma Ramqvist mein Verkaufstalent unter Beweis stellen. Von 1995 bis 1998 war ich als Verkaufsingenieur bei Alfa Laval tätig und konnte mein Verkaufs-Knowhow bei Bickel & Wolf und in der Firma Eberspächer, einer Spezialfirma, die sich mit dem Verkauf und der Projektierung von Aluminium-Glaskonstruktionen beschäftigte, weiter ausbauen. 2004 bekam ich das Angebot, die Vertriebsniederlassung eines steirischen Unternehmens in Traun bei Linz aufzubauen. Seit dieser Zeit bin ich nun für dieses Unternehmen tätig und bearbeite vorwiegend den oberösterreichischen Raum.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich fühle mich erfolgreich, wenn ich mit meiner Leistung zufrieden sein kann. Erfolg liegt auch in Kundenzufriedenheit und betriebswirtschaftlichen Kennzahlen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe jene Position, die ich mir immer gewünscht habe, erreicht und kann auf erfolgreiche Zeiten in meinen früheren Betrieben zurückblicken. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Durch den Sport bekam ich das nötige Selbstvertrauen, das mir heute im Vertrieb sehr zugute kommt. Optimismus, Ehrlichkeit und moralische Verpflichtung im Vertrieb sind mir sehr wichtig, denn ich möchte mir im nachhinein keine Vorwürfe anhören müssen. Ich zeige die Vor- und Nachteile offen auf, die Entscheidung liegt allein beim Kunden. Mein Wissensdrang und vor allem meine Flexibilität waren gute Wegbegleiter. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Einige Vorgesetzte waren Motivatoren für mich. Speziell Herr Ludwig Graf, Leiter des Verkaufsteams bei Alfa Laval, hat mich stark geprägt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Unternehmen operiert seit fast einem Jahrzehnt in den Geschäftsfeldern Fenster, Türen, Sonnenschutz und Alubau. Diese sind separate Gewerke und werden im Normalfall von verschiedenen Spezialisten angeboten. Der Kunde hat demzufolge für jedes dieser Gewerke einen eigenen Ansprechpartner der jeweiligen Firma. Unser Unternehmen deckt all diese Bereiche ab und kann mit nur eine Ansprechperson den Kunden individuell bedienen. Das macht uns zu einem Generalunternehmer für Industrie, Klein- und Mittelstandsunternehmen sowie Private. Unser Knowhow und unsere Handschlagqualität sind wesentliche Erfolgsfaktoren. Wir haben bis dato noch keinen Kunden verloren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Heute weiß ich, daß man aus eigener Kraft erfolgreich werden kann. Am Start haben alle dieselben Chancen, man muß sie nur nutzen und seinen Weg gehen. Die Dinge, die man gut kann, muß man perfektionieren, und den einmal eingeschlagenen Weg konsequent gehen, ohne sich beirren zu lassen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, den Standort weiter auszubauen, weitere Mitarbeiter einzustellen und selbst in die Geschäftsleitung aufzusteigen. In zehn Jahren möchte ich als Netzwerkprofi in der Branche gelten und auf eine große Kundenkartei blicken können. **Ihr Lebensmotto?** Jeder neue Tag ist ein guter Tag!

✱ Fischer Susanne Dr. med.



● Zur Person

Beruf: Fachärztin für Frauenheilkunde und Geburtshilfe. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Dr. med. Susanne Fischer, Fachärztin für Frauenheilkunde und Geburtshilfe., 6900 Bregenz, Maurachgasse 19. Geboren - Datum, Ort: 30. Mai 1962, Bregenz. Eltern: Univ.-Prof. Dr. Ivo und Dr. Gertrude. Mitgliedschaften: Soroptimist International, Akademikerinnenzirkel in Innsbruck, Philistra der akademischen Verbindung Ostara. Hobbies: Lesen, Konzerte, Theater. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Referentin an der Hebammenakademie in Innsbruck seit 1999; Referentin für zahlreiche Frauengesundheitsveranstaltungen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die wichtigste Station sehe ich darin, in meine Familie hineingeboren worden zu sein. Meine Großeltern Dr. Erich Fischer und Dr. Erna Sylva Fischer führten schon gemeinsam jene Praxis, die ich heute führe, mein Großvater als Dermatologe, und meine Großmutter als Gynäkologin. Auch mein Vater war in ihr als Gynäkologe tätig. Ich besuchte das Gymnasium in Bregenz und absolvierte anschließend das Studium der Medizin an der Leopold-Franzens-Universität Innsbruck. Nach meiner Promotion absolvierte ich die Ausbildung zur Allgemeinmedizinerin in Waidhofen an der Ybbs, um mich danach an der Universitätsklinik Innsbruck auf meinen eigentlichen Berufswunsch, Fachärztin für Frauenheilkunde und Geburtshilfe, zu spezialisieren. Seit 1999 bin ich als Referentin an der Hebammenakademie in Innsbruck tätig. 2002 eröffnete ich schließlich meine eigene Praxis in meiner Heimatstadt Bregenz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als Erfolg sehe ich die Möglichkeit, meinen gewünschten Beruf ausüben zu können und mich dadurch selbst zu verwirklichen. Freude an der ausgeübten Tätigkeit stellt die Grundlage für jeden Erfolg dar. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich auf meine bisherige Laufbahn zurückblicke, kann ich sagen, alle meine Ziele verwirklicht zu haben. Aus diesem Grund bezeichne ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin mit dem Beruf des Facharztes für Gynäkologie aufgewachsen, da schon mein Vater und meine Großmutter diesen Beruf ausübten. Mich hat dieses Fachgebiet schon immer interessiert, weshalb eine Tätigkeit in diesem Bereich für mich von Anfang an auch mein Berufsziel darstellte. Erfolg bedeutet auch die Fähigkeit, sich selbst die Frage zu stellen, was einen im Leben wirklich glücklich macht. Ich hätte mich nicht selbst verwirklichen können, wenn ich einen Beruf erlernt hätte, mit dem ich zwar viel Geld verdiene, der mir aber keine Freude bereitet. Ich hatte auch das Glück, daß in meinem Berufsleben alles so funktionierte, wie ich es mir vorstellte. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin ein Mensch, der Herausforderungen gerne annimmt, und daher gehe ich offen auf sie zu, um sie zu meistern. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Als junge Frau mußte ich manchmal dafür kämpfen, ernst genommen zu werden, und beispielsweise meine Vorgesetzten, die an meinen Fähigkeiten zweifelten, von meiner Kompetenz überzeugen. Je älter und reifer ich wurde, desto leichter fiel mir die Auseinandersetzung mit diesen speziellen Situationen, und dieses Problem trat in den Hintergrund. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Da ich als Fachärztin für Gynäkologie das Glück habe, im sozialen Bereich zu arbeiten, darf ich die direkte Anerkennung seitens meiner Patientinnen erfahren. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die individuelle Betreuung jeder einzelnen Patientin ist die größte Stärke meiner Praxis. Das habe ich zuletzt auch meinen beiden Assistentinnen zu verdanken, auf die ich mich verlassen kann, und die den Patientinnen mit großer Liebenswürdigkeit begegnen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Insgesamt beanspruchet meine Weiterbildung etwa vier bis sechs Wochen im Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jeder, der sich ein Ziel setzt, sollte hart an dessen Verwirklichung arbeiten, ohne sich von negativen Einflüssen in seinem Umfeld oder von seinen Mitmenschen abbringen zu lassen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meine Praxis in Bregenz erfolgreich weiterführen und mich nach meiner Pensionierung dem Studium der Geschichte und Theologie zuwenden.

✱ Fischer Walter Mag.

„Da mein Beruf zugleich mein Hobby ist, macht mir meine Tätigkeit großen Spaß."

● Zur Person

Tätig bei: Alfred und Walter Fischer GmbH., 2483 Ebreichsdorf, Gildenweg 4. Geboren - Datum, Ort: 14. November 1955, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Judith. Eltern: Elisabeth und Alfred. Hobbies: Beruf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1974 am Realgymnasium in Wien 5. Während meines folgenden Studiums der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften an der damaligen Hochschule für Welthandel in Wien absolvierte ich ein Ferialpraktikum bei den Vereinigten Edelstahlwerken in Argentinien und legte dabei den Grundstein meiner Affinität für Südamerika. Im Mai 1981 erfolgte meine Sponsion zum Magister der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften. 1981 trat ich in die damalige Länderbank ein und beschäftigte mich mit Geschäftsbeziehungen in den Arabischen und Südamerikanischen Raum. 1984 wechselte ich nach einem Ausbildungsprogramm als Assistent des Handelsdelegierten der österreichischen Wirtschaftskammer nach Bogota/Kolumbien. Ab 1987 nahm ich die gleiche Position in Buenes Aires/Argentinien ein und 1992 in Abu Dhabi. Der Beginn meiner Tätigkeit für die österreichische Wirtschaftskammer resultierte aus einem Zeitungsartikel, aus dem hervorging, daß eine zusätzliche Kraft für die Außenhandelsstelle in Bogota benötigt wurde. Als mein Vater 1995 leider verstarb kehrte ich 1995 nach Österreich zurück und übernahm 1996 die Alfred und Fischer GmbH, die 1960 von meinem Vater gegründet wurde. Zu dieser Zeit beschränkte sich der Tätigkeitsbereich des Unternehmens ausschließlich auf Österreich. Auch aufgrund meiner Auslandserfahrung begann ich den Export auszuweiten. Das Produktsortiment unseres Unternehmen umfaßt Papieretiketten, die meist als Preisschilder

Verwendung finden und Kunststoffäden, mit denen man sie am jeweiligen Artikel anbringt sowie die Pistole, die den Kunststoffaden enthält und bei Gebrauch abgibt. Mit dieser Artikelgruppe startete ich meine Exportambitionen. Hilfreich waren mir der Beitritt Österreichs zur EU und natürlich meine Sprachkenntnisse, sodaß ich bald erste Exporterfolge sowohl in der EU als auch in Südamerika verzeichnen konnte. 2004 hatte sich der Umsatz des Unternehmens bereits vervierfacht, wobei die Exportquote heute bei 80 Prozent liegt. Diesen Erfolg erreichte ich vor allem durch meine große Erfahrung, die ich während meiner Tätigkeit als Konsulent der österreichischen Wirtschaftskammer sammelte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Da mein Beruf zugleich mein Hobby ist, macht mir meine Tätigkeit großen Spaß. Diese Freude in Erfolgserlebnisse umzusetzen, bedeutet für mich Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich arbeite 60 Stunden pro Woche, darum nenne ich zuerst meinen persönlichen Einsatz, aber auch meine Offenheit gegenüber anderen Kulturen und Gesellschaften und meine Kommunikationsfähigkeit haben einen hohen Anteil an meinem Erfolg. Ohne Gesundheit wäre dies alles aber nicht möglich, und daher ist Konsequenz auch in diesem Bereich von enormer Bedeutung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Meine Auslandserfahrung und meine Fähigkeit, global zu denken, sind die wesentlichsten Stärken. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte, daß mein Unternehmen gesund weiter wächst, dazu eignen sich noch einige Nischenmärkte in Südamerika, vor allem im Bereich hochqualitativer Markenetiketten.

✱ Fitzek Ingrid Dr.

● Zur Person

Beruf: Marketing- und Vertriebsfachfrau. Funktion: Marketingleiterin. Tätig bei: BIG Bundesimmobiliengesellschaft m.b.H., 1030 Wien, Neulinggasse 29. Geboren - Datum, Ort: 5. März 1964, Wien. Hobbies: Golf, Schifahren, Literatur, Konzerte, Theater, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vortragstätigkeiten zum Thema Marketing und Verkauf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich Publizistik- und Kommunikationswissenschaft (Nebenfach Theaterwissenschaften) an der Universität Wien. Parallel zu meinem Studium arbeitete ich bereits. Nach Abschluß meines Publizistikstudiums begann ich in der PR-Abteilung des Kuratoriums für Verkehrssicherheit, wo ich diverse Projekte leitete. Weitere Erfahrungen im Medienbereich sammelte ich in einer oberösterreichischen Werbeagentur, wo ich die Agenturleitung Wien übernahm und mit der Kundenbetreuung, dem Aufbau neuer Kundenkontakte und der Koordination von Projekten betraut war. Darauf folgend wechselte ich zum Sprachinstitut Berlitz, wo ich im Verkauf wertvolle Erfahrungen sammeln konnte. Meine nächste berufliche Herausforderung fand ich im Center Management von Regus, danach erhielt ich die Möglichkeit, eine kleine Immobilienfirma zu leiten. Diese Tätigkeit umfaßte Bereiche wie Verkauf, Vermietung, Überwachung der Hausverwaltungstätigkeiten, Koordination der Renovierungen und Vertragsgestaltung. Nach vier Jahren kam ich als Marketingleiterin zur Wiener Entwicklungsgesellschaft für den Donauraum (WED), wo ich für Marketing und Vertrieb zuständig zeichnete. Die letzten zwei Jahre in dieser Tätigkeit war ich zusätzlich mit der Geschäftsführung der Wolke 19 - Vienna DC Bürovermietungen und Veranstaltungen GmbH betraut. Als bislang letzte Station in meiner beruflichen Laufbahn wechselte ich danach zur Bundesimmobiliengesellschaft m.b.H., wo ich den Bereich Marketing und Kommunikation anfangs ausbaute und die Abteilung mit all ihren Aufgaben auch leite. Die BIG ist Eigentümerin der einst in Bundesbesitz befindlichen Liegenschaften (Schwerpunkt Universitäten, Bundesschulen, Amtsgebäude), zu ihren Haupttätigkeiten zählen Vermietung, Verwaltung und Instandhaltung, Neubau, Generalsanierung, Verkauf und Vermietung von Liegenschaften, Projektentwicklung und Facility Management.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich werte es als Erfolg, wenn ich abends sagen kann, daß ich mit dem tagsüber Geleisteten zufrieden bin. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, im großen und ganzen schon! **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich verstehe es gut, mich und andere zu organisieren, und trete offen und überzeugt für meine Anliegen ein. Ich gehe immer konsequent meinen Weg. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich überlege mir verschiedene Lösungsansätze. Manche Entscheidungen treffe ich alleine, andere wiederum im Team. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Frauen haben es in der Wirtschaft immer noch schwerer. Männer sind in verschiedenen Netzwerken und studentischen Verbindungen sehr gut organisiert, Frauen haben diesen Hintergrund nicht in diesem Maße. Sie müssen immer noch mehr leisten, um hochwertige Jobs und dieselbe Anerkennung zu bekommen wie Männer. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwarte mir Offenheit, Ehrlichkeit, Eigenverantwortung und Belastbarkeit. Um Anforderungen angemessen zu erfüllen, sind Fachkenntnisse notwendig - oder zumindest die Bereitschaft, sich das entsprechende Fachwissen nachträglich anzueignen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Im großen und ganzen trenne ich diese beiden Bereiche. Ich brauche meinen persönlichen Rückzugsbereich zum Abschalten und Erholen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein junger Mensch sollte seine berufliche Richtung nicht zu früh festlegen. Ich rate dazu, zunächst einmal seinen Horizont im Rahmen eines Auslandsaufenthaltes zu erweitern. Mit der Zeit, im Zuge seiner Entwicklung, erkennt man dann leichter, welchen Weg man konkret einschlagen möchte. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Im Rahmen meiner beruflichen Tätigkeit mit dem Geleisteten zufrieden sein zu können. **Ihr Lebensmotto?** Die Dinge so zu nehmen, wie sie kommen.

✱ Flaschberger Dietmar

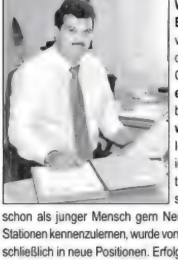
● Zur Person

Beruf: Betriebsschlosser. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Wiener Lokalbahnen Verkehrsdienste GmbH., 1120 Wien, Eichenstraße 1. Geboren - Datum, Ort: 6. April 1957, Hermagor. Kinder: Rainer (1976) und Iris (1978). Hobbies: Laufen, Lesen, Freunde.

Copyrighted material

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich bin in der Obhut meiner Großmutter aufgewachsen. Erst wollte sie, daß ich eine Bürolehre absolviere, doch ich entschloß mich, Schlosser zu werden. Nach der dreieinhalbjährigen Lehre zum Betriebsschlosser leistete ich den Präsenzdienst ab. Von 1978 an übte ich diverse Jobs aus, ehe ich 1983 bei den Wiener Lokalbahnen als Schaffner zu arbeiten begann und, nachdem ich einige interne Stationen durchlaufen hatte, zum Fahrdienstleiter bestellt wurde. 1999 konnte ich als Projektleiter beim Aufbau der Wiener Lokalbahnen Verkehrsdienste GmbH mitwirken, und mittlerweile bekleide ich die Position des Geschäftsführers.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich abends über den vorangegangenen Tag nachdenke und damit zufrieden bin, verzeichne ich ein Gefühl des Erfolges. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition betrachte ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich war nie zufrieden mit den Dingen, die ich gerade ausübte. Die Unzufriedenheit trieb mich an, und ich beschloß, mich ständig weiterzuentwickeln. Ich habe schon als junger Mensch gern Neues entdeckt. Mein Interesse, weitere Stationen kennenzulernen, wurde von Vorgesetzten gesehen und brachte mich schließlich in neue Positionen. Erfolg hat man, wenn man sich in kurzer Zeit für das Richtige entscheidet. In meiner heutigen Position kann ich Beschäftigte auf allen Ebenen verstehen. Hilfsbereitschaft ist für mich selbstverständlich. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wenn ich nicht sofort eine Lösung finde, warte ich ab und lege das Problem einmal kurz beiseite. Die Lösung kommt dann oft ganz intuitiv als Geistesblitz. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich bekomme positive Rückmeldungen von den Gesellschaftern. Anfangs waren die Mitarbeiter etwas skeptisch, weil ich vom Kollegen zum Vorgesetzten wurde, doch hat sich diese Skepsis nach einer Weile in das Gegenteil verkehrt. Mit allen kann man aber natürlich nicht gut auskommen, es gibt immer bestimmte Ausnahmen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Im persönlichen Gespräch entwickelt sich ein Bild des Bewerbers, dabei leitet mich in der Auswahl meine Erfahrung. In der Einführungsphase erkennt man das Potential dann genauer. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Personalentwicklung ist bei uns zentral. Seminare, Mitarbeitergespräche und freies Arbeiten beeinflussen die Motivation. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe kein Problem, die beiden Bereiche zu vereinbaren. Auch wenn ich nach einem 12-Stunden-Tag das Büro verlasse, kann ich sofort auf privat umschalten. Wäre es nicht so, würde ich darin ein Problem sehen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich habe vor, mich in der nahen Zukunft intensiver weiterzubilden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Erfolgsformel lautet: Hausverstand plus Durchhaltevermögen plus aufstehen, wenn man hingefallen ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein wichtigstes Ziel ist die Steigerung unseres Marktanteiles bei gleichbleibend hoher Qualität. **Ihr Lebensmotto?** Etwas zu wissen, heißt noch nicht, daß man es auch kann, und etwas zu können, heißt noch nicht, daß man es auch tut - man muß es tun.

✱ Fleischanderl Johanna

● Zur Person

Beruf: Köchin, Kellnerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Gasthaus zur Kirchenwirtin, Johanna Fleischanderl., 3371 St. Martin 17. Geboren - Datum, Ort: 31. Dezember 1968, Amstetten. Familienstand: Verheiratet mit Josef. Kinder: Michael (1990). Eltern: Maria und Ernst. Ehrungen: Veranstaltungspreis 2004. Mitgliedschaften: Ortsvereine. Hobbies: Handarbeiten, Lesen.

● Karriere

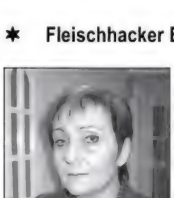
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1985 legte ich erfolgreich die Lehrabschlußprüfung zur Köchin/Kellnerin ab, und 1987 die Konzessionsprüfung. Im Jahr 1993 übernahm ich den elterlichen gastronomischen Betrieb, den bereits mein Urgroßvater Franz Fleischanderl 1881 als Bäckerei erworben und dann als Gast- und Landwirtschaft weitergeführt hatte. 1920 wurde das Gasthaus von meinem Großvater übernommen, der es 1960 schließlich an meinen Vater weitergab. 1961 wurde der Betrieb um einen Tanzsaal und Räumlichkeiten im ersten Stock erweitert. 1971 wurden Küche, Treppe und die Räume im Obergeschoß renoviert. Als ich 1993 das Haus übernahm, gab ich die Landwirtschaft auf und modernisierte Gastzimmer und Küche. 2001 wurden der neue Gastgarten und Parkplätze angelegt. 2002 wurde rechtzeitig zu unserer Hochzeit der Tanzsaal modernisiert und mit Ton- und Lichtanlage ausgestattet, und seit einiger Zeit werden dort Konzerte, Ausstellungen und andere kulturelle Events veranstaltet. Unser Veranstaltungssaal bietet Platz für bis zu 300 Personen, und im Gastzimmer befindet sich eine Originaltram aus dem Jahre 1640.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, eine Tätigkeit auszuüben, die mir und meinen Gästen Freude bereitet. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Da ich sehr selbstkritisch bin, fällt es mir nicht wirklich leicht, diese Frage mit Ja zu beantworten, doch insgesamt kann ich mich doch als erfolgreich bezeichnen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Liebe zu meinem Beruf und die Freude an der Betreuung unserer Gäste waren sicherlich für meinen Erfolg entscheidend. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich persönlich hatte als Frau keine Schwierigkeiten, mich im Berufsleben zu behaupten. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich fühlte mich kontinuierlich immer erfolgreicher - und vor allem dann, als mein Mann sich ebenfalls sehr für unser Unternehmen engagierte, und wir aufgrund unserer regelmäßigen Veranstaltungen und Events im Bereich Musik, Tanz und Kabarett neue Gäste dazugewinnen konnten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die schrittweise Renovierung und Neuadaptierung der Räumlichkeiten war eine notwendige und erfolgreiche Entscheidung. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die wichtigste Anerkennung erhalte ich von meinen Gästen, die oft noch nach einem Jahr von einem gelungenen Abend bei uns sprechen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Mitarbeiter spielen eine wesentliche Rolle, da sie meine Geschäftsphilosophie auf sehr gute Art und Weise vertreten. **Nach welchen**

Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Großen Wert lege ich auf Teamfähigkeit, einen freundlichen Umgang mit unseren Gästen und deren hervorragende Betreuung. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich pflege ein partnerschaftliches und kollegiales Verhältnis zu meinen Mitarbeitern, was für ein gutes Betriebsklima sorgt und auch die Motivation fördert. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind sehr flexibel, auch was die Speisekarte betrifft. Bei unseren Gästen findet dies natürlich großen Anklang. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche funktioniert ganz gut, wobei eine tatsächliche Trennung selten stattfindet. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll sich immer wieder neue Ziele stecken, aber auch in der Lage sein, die bereits verwirklichten Vorhaben zu genießen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte das Unternehmen weiterhin so erfolgreich leiten wie bisher und das Erreichte absichern.

✱ Fleischhacker Erika



● Zur Person

Beruf: Channoine-Diplomberaterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Channoine-Diplomberaterin Fleischhacker Erika., 8211 Neudorf 88. Geboren - Datum, Ort: 31. Juli 1958, Weiz. Familienstand: Verheiratet mit Ludwig. Kinder: Dietmar (1978) und Harald (1986). Eltern: Walter und Leopoldine. Hobbies: Computer, Internet.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich eine dreijährige Lehre im Schuhhaus Tanner in Gleisdorf, die ich 1976 abschloß. Bis zur Geburt meines Sohnes Dietmar 1978 blieb ich im Schuhhaus Tanner beschäftigt. 1979 begannen wir mit dem Hausbau, und ich nahm meine Beschäftigung wieder auf, die ich bis Ende 1982 ausübte. Nach einem kurzen Intermezzo als Hausfrau stieg ich 1984 wieder in die Firma ein, da ich mich ohne Kontakt mit Menschen einfach nicht in meinem Element fühlte. 1986 wurde mein Sohn Harald geboren, und 1988 wechselte ich in den Verkauf in ein Lebensmittelgeschäft im Ort, wo ich teilzeitbeschäftigt war. 1994 bekam ich anläßlich einer Präsentation erstmals Kontakt zur Channoine-Kosmetik. Mein Mann gründete die Firma, die ich ihm Anfang 1996 abkaufte. Als ich mich einer schweren Operation unterziehen mußte, die mich drei Monate lang außer Gefecht setzte, wollte ich mich aus dem Kosmetikgeschäft zurückziehen, doch man riet mir davon ab, und zu meiner Überraschung mußte ich feststellen, daß es mir gelang, meinen Kundenstock auch über meinen krankheitsbedingten Ausfall hinaus zu behalten. Mittlerweile habe ich meine unselbständige Tätigkeit aufgegeben und widme mich ausschließlich der Channoine-Kosmetik. Die Anzahl meiner Kunden wächst vor allem aufgrund zahlreicher Empfehlungen stetig, und ich bin heute sehr zufrieden mit meiner Tätigkeit.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet jede Besserung des Hautbildes meiner Kunden Erfolg. Ein Erfolg ist es auch, wenn Kunden mir bestätigen, daß sie mit meiner Beratung und den Produkten zufrieden sind und wenn mein Einkommen stimmt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin vor allem durch meine Tätigkeit als Channoine-Beraterin zu einem ausgeglichenen, zufriedenen Menschen geworden. Meine Aufgabe macht mir großen Spaß, und ich kann mich auch über kleine Erfolge freuen, ob sie nun finanziell, familiär oder beruflich sind. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Wille und meine Ausdauer waren ausschlaggebend für meinen Erfolg. Ich habe mir immer Teilziele gesetzt, die ich dann auch immer erreichte. Mit ausschlaggebend für den Erfolg ist, daß ich einen guten Draht zu meinen Kunden habe und mich um jeden einzelnen besonders bemühe. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich packe sie an! **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** In der Kosmetikbranche, ist das sicher nicht der Fall. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich bemerkte, daß meine Kunden dankbar für die Beratung waren und obendrein feststellte, daß es auch wirtschaftlich interessant war, empfand ich mich schon als erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich kann mich an keine meiner Entscheidungen erinnern, die ich nicht als erfolgreich bezeichnen würde. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Erfahrungen, die andere gemacht haben, setze ich gerne für mich um. Wenn bewährte Methoden funktionieren, warum sollte man sie nicht für sich anwenden? Das bedeutet allerdings nicht, daß ich Neuerungen gegenüber nicht aufgeschlossen wäre. Ich glaube allerdings, daß Individualität der größte Erfolg ist, also soll man sich so geben, wie man ist. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Allerdings: das war ich selbst. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich habe sehr viele Ehrungen und Zertifikate erhalten, die für mich und mein Selbstwertgefühl besonders wichtig waren. Bereits eineinhalb Jahre nach meinem Einstieg bei Channoine hatte ich die Gelegenheit, in Graz vor einem Publikum von 150 Personen zu sprechen. Ich war sehr nervös, schrieb aber schließlich meine schon Wochen zuvor vorbereitete Rede im letzten Moment um. Ich sprach einfach aus, was mir auf dem Herzen lag, und dadurch war es ein voller Erfolg. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Mit dem Erfolg kommen die Neider. Ich habe in meinem Leben Schuhe verkauft, ich habe Wurst verkauft, und heute verkaufe ich Kosmetik. Ich verkaufe etwas, wovon ich überzeugt bin. Wenn Neider mir mein Geschäft schlechtreden wollen, habe ich die passende Antwort parat, denn ich weiß, was ich kann und was ich leiste. Meine Kunden schätzen meine Offenheit und Ehrlichkeit sowie die Konsequenz, die dahinter steckt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir verkaufen ein Qualitätsprodukt, wahrscheinlich die beste Kosmetik weltweit. Die Produkte werden regelmäßig in Zusammensetzungen nach den neuesten Erkenntnissen der Wissenschaft erneuert. Jeder Channoine-Berater hat die gleiche Ausbildung, und es hängt von ihm ab, was er daraus macht. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich habe kein Problem mit dem Mitbewerb und äußere mich prinzipiell nicht über Produkte, die ich nicht kenne. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das gelingt mir sehr gut, da ich ja die Firma im Haus habe. Meine Kinder stören mich nicht, wenn ich gerade einen Kundentermin wahrnehme, und ich gewinne viel Zeit für die Familie, da ich mir den weiten Weg zur Arbeit spare. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Monatlich wende ich etwa drei Tage für meine persönliche Fortbildung auf. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Selbstbewußtsein und Authentizität sowie die Eigenschaften, sich nicht anderen Menschen anzupassen, sind die wesentlichen Eigenschaften, die ich den jungen Menschen ans Herz legen möchte. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein aktuelles Ziel besteht darin, im nächsten Jahr einen größeren Familienurlaub zu finanzieren.

✱ Fleischhacker Franz

● Zur Person

Beruf: Immobilienvermittler. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Fleischhacker Immobilien GmbH., 9500 Villach, Maria-Gailer-Straße 36. Geboren - Datum, Ort: 26. April 1957, Villach. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Elisabeth (1978) und Christiane (1985). Eltern: Emilie und Franz. Hobbies: Berge, Pferdezucht. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Versicherungsmakler.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Kfz-Mechaniker, die ich 1977 abschloß. Daran anschließend machte ich noch eine weitere Lehre bei einer Versicherung, die ich im Jahr 1980 beendete. Die Versicherungsmaklerprüfung legte ich im Anschluß ab. In dieser Zeit arbeitete ich nebenbei bei einem Immobilienmakler und legte die Prüfung zum Immobilienmakler ab. Ich war also, abgesehen von meinen Lehrzeiten, immer selbständig, denn ich konnte nie einen Vorgesetzten ertragen. Ich war immer schon ein Revoluzzer, lehnte mich auch in der Schule gegen die Lehrer auf, und daher kam für mich eine Arbeit im Angestelltenverhältnis nicht in Frage. Seit 1995 gibt es die Fleischhacker Immobilien GmbH. Sie wurde ursprünglich mit Partnern gegründet. Als sich diese Partnerschaft zerschlug, übernahm ich den Betrieb und führe ihn seitdem alleine.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich mir ein Ziel stecke und dieses auch erreiche, dann bin ich erfolgreich. Besonders in der heutigen Zeit, in der die Bedingungen wesentlich schwieriger sind als noch vor einigen Jahren. Heute muß man sich genau überlegen, in welchen Bereichen man Spaß und Freude hat, um sich dann auf dem engen Markt auch tatsächlich durchzusetzen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich durchaus als erfolgreich, insbesondere da ich auch schon einige Makler ausbilden konnte, die heute auch erfolgreich sind. Es ist schön zu sehen, daß die eigene Arbeit Früchte trägt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war meine Konsequenz, meine Ziele geradlinig zu verfolgen. Wesentlich ist auch, daß ich gut mit Menschen auskomme und keiner Auseinandersetzung aus dem Weg gehe. Menschenscheu wäre mit meinem Beruf nicht vereinbar. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Es ist wichtig für mich, ab und zu auch etwas Streß zu haben, denn ohne diesen Antrieb bringe ich nichts weiter. Wenn ich Erholung brauche, ziehe ich mich auf unseren Pferdehof zurück, dort hole ich mir dann wieder die Energie, die ich brauche, um mich mit voller Kraft meiner Arbeit zu widmen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Der Erfolg ist sukzessive gekommen. Es ist wichtig, dem Erfolg nicht nachzulaufen. Wenn einem die Arbeit und der Beruf Spaß machen, stellt er sich von selbst ein. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Wesentliche Entscheidungen treffe ich von einer Sekunde auf die andere. Bei mir gibt es keine langen Überlegungsphasen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Man kann niemanden imitieren. Möglicherweise kann man sich Anregungen und Tips holen, wenn jemand in einem Bereich besonders gut ist, aber es ist notwendig, den eigenen Weg zu gehen. Imitation funktioniert meiner Ansicht nach nicht. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung bedeutet für mich, jemandem genau das Objekt zu vermitteln, das er will. Wenn der Kunde zufrieden ist, dann bedeutet das Anerkennung für mich. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Schlimm in unserer Branche ist die Keilerei. Viele Kollegen haben wenig bis keine Ahnung vom Geschäft. In den letzten Jahren ist es allerdings etwas besser geworden, da es auch eine neue Prüfungsverordnung gibt. Aber die einzelnen schwarzen Schafe verderben natürlich den Ruf der gesamten Branche. Das ist immer noch ein Problem, gegen das wir kontinuierlich ankämpfen müssen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich bin ein kommunikativer und geselliger Mensch. Viele Menschen haben aber auch Respekt vor mir und akzeptieren mich und meine Erfahrungen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir hören den Kunden zu, und bei uns ist das Geschäft nicht mit Unterzeichnung des Kaufvertrages beendet. Wenn der Kunde darüber hinaus noch Hilfe und Unterstützung benötigt, dann bekommt er sie auch. Wir haben daher eine überschaubare Menge an Objekten, und jeder verwaltet nur so viele Objekte, wie er tatsächlich im Kopf haben kann. Daher kann auch der Verkäufer sich darauf verlassen, daß wir uns für sein Objekt zu 100 Prozent einsetzen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich verhalte mich allen gegenüber korrekt und fair und suche eher den Dialog als den Kampf. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe ganz klare Regeln für Beruf und Privatzeiten und versuche, ganz klare Grenzen zu ziehen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Jungen sollen nicht allzu sehr auf die ältere Generation hören. Man kann schon zuhören oder sich einmal was abschauen, aber die Jugend sollte ihren eigenen Weg gehen. Vor allem sollen sich die Menschen so geben, wie sie wirklich sind. Verstellungen und Maskeraden sind nicht zielführend und leicht zu durchschauen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Frau und ich möchten nach der Pensionierung nach Kuba auswandern. Die Menschen dort haben eine Leichtigkeit und Lebensfreude in sich, die man nur bewundern kann. Selbst solche, die keinerlei materiellen Besitz oder Wohlstand haben, sind einfach immer fröhlich und gut gelaunt. In Sachen Langsamkeit, bewußtes Leben und Demut können wir in Europa von diesen Menschen sehr viel lernen.

✱ Fleischhacker Walter

● Zur Person

Beruf: Lithograph, Reproduktionstechniker, Werbegestalter, Druckvorstufentechniker und Mediendesigner. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Effektivwerben Walter Fleischhacker., 4600 Wels, Albert-Schweitzer-Straße 4. Geboren - Datum, Ort: 9. April 1966, Wels. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Petra Breitenbaumer. Eltern: Elfriede und Walter. Hobbies: Schifahren, Angeln, Fußball, Zeichnen, Malen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Sportmanager.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Eine wesentliche Station war für mich meine Lehre zum Lithograph. Meine Eltern konnten es sich nicht leisten, mich in Wien die Höhere Graphische Bundeslehr- und Versuchsanstalt besuchen zu lassen, weshalb ich eine Lehre beim Verlag Welsermühl in Wels absolvierte. Dieser Verlag gab Kalender, Bücher, Bildbände und Magazine heraus, und ich konnte dort viele Erfahrungen in unterschiedlichen Bereichen sammeln. Zwecks Weiterbildung absolvierte ich nebenbei am WIFI eine Ausbildung in Werbegrafik und -management. Als es mit dem Verlag wirtschaftlich bergab ging und ich erfuhr, daß die Reproabteilung mit einem anderen Unternehmen zusammengelegt und so die Gehaltsstrukturen an den Handel angepaßt werden sollten, konnte ich erreichen, einvernehmlich aus dem Unternehmen auszutreten.

1996 legte ich die Konzessionsprüfung für Werbegrafik und die Befähigungsprüfung für das grafische Gewerbe ab und machte mich beruflich selbständig. Mein erster Kunde war ein Schulfreund, der sich gerade selbständig gemacht hatte. Von ihm erhielt ich den ersten Auftrag, und dann lief mein Geschäft praktisch über Mundpropaganda. Ich erledige Konzeptgestaltungen und Produktionen - von Visitenkarten bis hin zum Fernsehspot -, gestalte Drucksorten und bin auch für die Qualitätskontrolle beim Versand verantwortlich.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich habe bisher meine Ziele stets erreicht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich hatte immer sehr viel Glück und war zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort. So habe ich viele Aufträge einfach nach Gesprächen mit verschiedenen Leuten erhalten. Bei einem Benefiz-Fußballspiel in Hamburg etwa lernte ich Toni Polster kennen. Als Gag hatte ich für jenes Spiel für mich und meine drei Freunde T-Shirts mit der Aufschrift „Toni ließ es polstern!" angefertigt. Daraufhin stieg die Nachfrage nach diesen T-Shirts so gewaltig, daß Toni Polster mich beauftragte, weitere zu produzieren, und heute vertreiben wir sie gemeinsam über einen Internetversand. Mittlerweile produziere ich für Toni Polster auch Autogrammkarten und sonstige Werbeartikel. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, mich am WIFI weiterzubilden, war eine sehr bedeutende. Es hat mir niemand zugetraut, daß ich soviel Zeit nebenbei für meine Weiterbildung aufbringen kann. So brachte ich im Alter von 16 bis 19 Jahren jeden Dienstag- und Freitagabend und auch den ganzen Samstag am WIFI in Linz zu, um mich fortzubilden. Ich habe jedoch immer gewußt, daß ich schaffe, was ich mir vorgenommen hatte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Zum einen hat mich meine Mutter sehr geprägt. Sie vermittelte mir schon früh das Gespür für Kreativität und ließ mich als Kind abends länger aufbleiben, weil ich zeichnen wollte. Aber auch mein Lehrmeister hat mich als Ausbildner sehr beeinflußt, da er mir alles Wesentliche, von der Farbenlehre bis zur Bedienung der Maschinen, beibrachte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Kundentreue ist für mich eine wichtige Form der Anerkennung - ich mußte noch nie einem Kunden eine Mahnung schicken. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich glaube, das größte Problem ist der stümperhafte Webauftritt vieler Firmen. Von 100 Websites sind 80 unprofessionell gemacht. Im Grunde sollte der ganze Auftritt eines Kunden designt werden: vom Briefpapier bis hin zur Arbeitskleidung der Mitarbeiter. Da ich die Gestaltung dieses Corporate Designs und auch Marketing-empfehlungen anbiete, vermittle ich dem Kunden, daß ich für ihn denke und auch vorausdenke. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Man sieht mich als einen, der das Leben zu schätzen weiß. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Meine Stärken sind mein Wissen und meine Kompetenz in der Medienproduktion und die Tatsache, daß ich alleine arbeite. Dadurch bin ich zeitlich flexibel. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Junge Leute sollen sich mehrere Berufe gut anschauen und auch entsprechende Firmen besuchen, um zu prüfen, ob sie für diesen Beruf geeignet sind. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, mich später ausschließlich meinen Hobbys widmen zu können.

✱ Fleischmann Günter Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Ingenieurkonsulent für Vermessungswesen. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Fleischmann Vermessung, Staatlich befugter und beeideter Ingenieurkonsulent für Vermessungswesen Dipl.-Ing. Günter Fleischmann, sowie Filialbüro Fleischmann Consult in Algerien., 5020 Salzburg, Sternleckstraße 55. Geboren - Datum, Ort: 18. Oktober 1940, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit OSTR Prof. Mag. Waltraut. Kinder: Dipl.-Ing. Gudrun (1967), Dipl.-Ing. Gernot (1971) und Dr. med. Bernhard (1975). Eltern: Dipl.-Ing. Franz und Helma. Schöpferische Akte: Fachartikel in der Österreichischen Zeitschrift für Vermessungswesen, Transportstudie Casablanca-Kairo für WK; Bergbau, Markschneider (Vermessung und Sicherheit unter Tage). Ehrungen: Salzburger Staatssiegel in Silber und Gold, Ehrenmedaille der Schwesterstadt Reims in Frankreich. Mitgliedschaften: Rotary Club Salzburg, Vorsitzender des Bauverbandes Salzburg, sieben Jahre Vorsitzender des Festes in Hellbrunn. Hobbies: Modellbau, Wandern, Kunst. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Honorarkonsul des Königreichs Marokko seit 1991.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich beendete mein Studium an der Universität Graz 1965. Danach arbeitete ich fünf Jahre in Salzburg im elterlichen Vermessungsbüro. 1971 erwarb ich meine eigene offizielle Vermessungsbefugnis, und 1975 arbeitete ich zum ersten Mal im Ausland, in Indonesien, wo ich bei der Erstellung einer Waldbestandsaufnahme beteiligt war. In der Zwischenzeit machte ich den Flugschein und war der einzige Privatpilot, der auch Vermessungsflüge durchführte. 1978 fragte die algerische Bahn um technische Unterstützung in Österreich an, 1979 begannen wir in Algerien mit den ersten Studien. Unsere Firma ist die letzten 28 Jahre ohne Unterbrechung in diesem Land tätig. Mein Sohn leitet das Büro in Mecheria, im Westen Algeriens. Ich war weiters an einem größeren Projekt in Ruanda beteiligt und erstellte eine Vorstudie. 1984 und 1985 war ich für die steirische Firma Bauer im Zusammenhang mit Bewässerungsprojekten in Südafrika. 1995 und 1996 habe ich die Bahn in Jordanien neu vermessen und eine neue Linie geplant. 1997 und 1998 war ich in Kasachstan und Turkmenistan tätig. 1999 und 2000 plante ich im Auftrag von Siemens die erste U-Bahn in Casablanca. Zudem bin ich Honorarkonsul des Königreichs Marokko.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mich in meinem Beruf verwirklichen zu können und Wege zu gehen, die nicht

immer traditionell sind. Erfolg ist auch von sehr vielen Entbehrungen begleitet. Erfolg und Gewinn sind zwei Dinge, die nicht immer parallel laufen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Das ist schwer zu sagen, es haben andere Kollegen auch Erfolg. Ich möchte mich hier nicht produzieren. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ehrlichkeit. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Eigentlich relativ gelassen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich glaube nicht, daß man das Rad neu erfinden muß, aber man sollte die Bewegung des Rades ein wenig steuern. Uns sind gewisse Dinge aus der Technik vorgegeben; wichtig ist es, die Dinge am Laufen zu halten, in Richtung Ziel. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Familie hat meinen Weg sehr unterstützt, auch in Zeiten, in denen es schwierig war. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich bin überall, wo ich je gearbeitet habe, willkommen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In unserer Branche gibt es in der heutigen Zeit ein absolut unnotwendiges Preisschleudern, es gibt genug Arbeit für uns alle. Das bedeutet einen Niedergang unseres Berufes. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne Mitarbeiter ist es unmöglich, erfolgreich zu sein. Die meisten unserer Mitarbeiter arbeiten schon über Jahrzehnte bei uns und sind uns sehr treu und loyal. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Privatleben ist immer in irgendeiner Form mit dem Beruf verbunden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein ehrlicher Umgang mit Menschen, eine offene Einstellung anderen Kulturen gegenüber, ist sehr wichtig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, rundherum zufrieden zu sein und mein Leben nach meinen eigenen Vorstellungen führen zu können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich glaube, daß ich durch Verzicht, Bescheidenheit (ich baute mir nie eine künstliche Welt auf), Optimierung meiner persönlichen Kräfte und vielleicht auch durch die Freude, die ich empfinde, wenn es anderen gut geht, heute dort bin, wo ich bin. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, meine Eltern. An meinem Vater bewunderte ich vor allem die Konsequenz und Pünktlichkeit, von meiner Mutter konnte ich in puncto Menschlichkeit viel lernen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Für den Erfolg unseres Unternehmens ist jeder Mitarbeiter gleich wichtig. Wenn Fehler passieren, haben wir sie gemeinsam gemacht und werden sie auch gemeinsam bereinigen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Das wesentlichste Kriterium neben der fachlichen Qualifikation ist die menschliche Komponente. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Zu unseren Stärken zählen Flexibilität und exakte Arbeitsausführung, Qualität und Verläßlichkeit sowie die Zufriedenheit unserer Kunden, die uns gerne weiterempfehlen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe beides gut im Griff und bemühe mich, das Wochenende ohne Büroarbeit zu verbringen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde der nächsten Generation raten, mehr auf erfahrene Menschen zu hören. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist das gesunde Wachstum des Unternehmens. Es ist uns wichtig, unsere Flexibilität und Qualität auch in Zukunft beizubehalten. **Ihr Lebensmotto?** Ohne Proben ganz nach oben!

✱ Flekal Reinhard

● Zur Person

Beruf: Stahlbauschlosser. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: C.A.I. Lagerautomationstechnik GmbH., 8073 Feldkirchen bei Graz, Kalsdorfer Straße 45. Geboren - Datum, Ort: 21. September 1964, Voitsberg. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Sonja Weinhofer. Eltern: Karl und Maria. Mitgliedschaften: Rotes Kreuz, Greenpeace, WWF. Hobbies: Radfahren, Tauchen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Stahlbauschlosser bei der Maschinenfabrik Andritz, die ich 1983 abschloß. Es folgte das Bundesheer, wobei ich mich als Zeitsoldat für eineinhalb Jahre verpflichtete. Von 1984 bis 1987 war ich bei der Firma Holzher/ Raich in Voitsberg als Schlosser angestellt und wechselte 1987 zur Firma PEEM-Förderanlagen in Graz. In diesem Unternehmen führte ich Schlosserarbeiten im Fördertechnikbereich sowie Montagen im Ausland (Deutschland, Schweiz, Italien) durch. 1999 gründeten sechs Kollegen und ich die C.A.I. Lagerautomationstechnik GmbH, die wir bis dato führen.

✱ Födö Andreas

● Zur Person

Beruf: Stylist. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Andreas Födö HAAR-CULT., 6900 Bregenz, Arlbergstraße 118. Geboren - Datum, Ort: 4. August 1971, Bludenz. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Rolanda Gasser. Hobbies: Kitesurfen, Snowboarden.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich 1989 die Lehre zum Friseur und Perückenmacher beim Frisiersalon Le Figaro erfolgreich abgeschlossen hatte, wechselte ich unmittelbar darauf zu Intercoiffeur Ölz. Anfangs als Angestellter war ich für die Führung von fünf Lehrlingen zuständig, bis ich 1994 die Meisterprüfung, die Lehrlingsausbilderprüfung sowie die Unternehmerprüfung mit Auszeichnung abschloß. Noch im selben Jahr wurde mir die Geschäftsleitung eines Intercoiffeur Ölz Salons in der Dornbirner Innenstadt übertragen, wo ich für die fachliche Ausbildung und Motivation von über 27 Mitarbeitern zuständig war. Nachdem ich meine ersten Erfahrungen als Unternehmer gesammelt hatte, beteiligte ich mich 1998 am Unternehmen Intercoiffeur Ölz und wurde zum gleichberechtigten Gesellschafter der GsnbR. Nur ein Jahr später erfolgte nach sorgfältiger Planung die Realisierung und Eröffnung meines zweiten Salons in der Bregenzer Innenstadt. Im Jahr 2005

trennte ich mich von meinem Geschäftspartner G. Ölz und stieg aus der GsnbR aus. Im Frühjahr desselben Jahres eröffnete ich meinen eigenen Frisiersalon HAAR-CULT in Bregenz, der sich nach nur wenigen Monaten zu einem der beliebtesten Salons in Bregenz entwickelte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich ein sehr facettenreicher Begriff und spielt sowohl im privaten Bereich als auch im Geschäftsleben eine Rolle - wobei diese beiden Bereiche oft voneinander abhängig sind. Viele verbinden Erfolg mit Kapital, Umsatz und Gewinn und gehen dafür über Leichen. Unter wahrem Erfolg verstehe ich die Zufriedenheit mit meinem Leben, das Bewußtsein, mit reinem Gewissen zu handeln und Menschen aus meinem Umfeld glücklich zu machen. Ich messe meinen Erfolg auch an der Zufriedenheit meiner Mitarbeiter, die nach einem harten Tag ehrlich sagen können, daß wir als Team gute Arbeit geleistet und unsere Kunden zufriedengestellt haben. Der schönste Aspekt am Erfolg ist, ihn mit anderen Menschen zu teilen, denn was nützt der Erfolg, wenn man niemanden hat, der sich mit einem freut? **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Prinzipiell erachte ich mich als erfolgreich, da ich sehr viele Freunde habe, die immer hinter mir stehen. Auch baute ich mein Unternehmen aus eigener Kraft auf und übe heute eine Tätigkeit aus, die mir Spaß und Freude bereitet. Ich bin allerdings kein Mensch, der lange zurückblickt, und betrachte mich deswegen nur bedingt als erfolgreich, da ich mit meiner momentanen Situation nie gänzlich zufrieden bin und stets nach einer Verbesserung strebe. Ich suche ständig nach neuen Herausforderungen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Trennung von meinem ehemaligen Geschäftspartner G. Ölz stellte einen großen Wendepunkt in meinem Leben dar, da ich dadurch gezwungen war, von vorne zu beginnen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die größte Anerkennung erhielt ich von meiner Freundin Rolanda, die mir in vielen entscheidungsreichen Situationen stets vorbehaltslos zur Seite stand und mich voll und ganz unterstützt hat - vielen Dank an dieser Stelle. Aber auch der Umstand, daß viele meiner Kunden, die ich während meiner Tätigkeit bei Intercoiffeur Ölz betreut hatte, mir auch nach der Neueröffnung meines eigenen Salons die Treue hielten, beweist mir, daß der eingeschlagene Weg der richtige ist. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wie in jeder anderen Branche gibt es auch hier Dinge, die verändert werden sollten, wie beispielsweise die Lehrmethoden der Berufsschullehrer. Ich denke, daß diese zwei mal pro Woche Kunden frisieren sollten, da sie den Bezug zur Praxis verloren haben und veraltete Techniken lehren. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir fungieren als Team ohne hierarchischen Strukturen und führen offene Gespräche über alle Themen. Ich versuche, meinen Mitarbeitern das Gefühl zu geben, daß sie sich immer an mich wenden können, ganz egal, worum es geht. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Neben der hervorragenden Qualität der geleisteten Arbeit begeistern wir unsere Kunden durch ein wohltuendes Arbeitsklima. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich gönne jedem meiner Mitbewerber den Erfolg, da jeder sein eigenes, individuelles Erfolgsrezept hat. Läuft es in meinem eigenen Salon mal schlecht, schaue ich nicht, was meine Konkurrenten machen, sondern suche in meinem eigenen Unternehmen nach der Ursache. Ich erachte es auch als unsinnig, die Geschäftsidee eines anderen zu kopieren, da eine Kopie immer von minderer Qualität ist als das Original. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wer seinen Beruf mit der gleichen Leidenschaft ausüben kann wie seine Hobbies, kann seinen Erfolg eigentlich gar nicht verhindern. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meinen Mitarbeiterstab auf etwa acht Stylisten erweitern und unser gutes Arbeitsklima aufrechterhalten. Ich kann mir auch die Eröffnung von weiteren Filialen in Dornbirn und Feldkirch vorstellen.

✱ Foller Edeltraut

● Zur Person

Beruf: Volksschullehrerin. Funktion: Direktorin. Tätig bei: Volksschule Hausmannstätten., 8071 Hausmannstätten, Kirchweg 7. Geboren - Datum, Ort: 22. Jänner 1962, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Peter. Kinder: Nina (1993). Eltern: Edeltraud und Rupert. Schöpferische Akte: Meine Welt 4 - Steiermarkteil (Co-Autorin). Mitgliedschaften: Leadership-Academy für Führungskräfte des Bundesministeriums. Hobbies: Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführerin des Pädagogischen Beirates Graz Umgebung I, Moderatorin bei Assessment-Centern, Referentin für das Pädagogische Institut, Vorsitzende des Dienststellenausschusses Graz-Umgebung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bereits in der ersten Klasse der Volksschule reifte in mir der Wunsch, Lehrerin zu werden. Da meine Eltern ein Gasthaus führten, war es aber der vorrangig Wunsch meines Vaters, daß ich Gastwirtin werde. Meine Mutter allerdings unterstützte mich und meinte, ich solle den Beruf ergreifen, den ich mir vorstellte. So absolvierte ich nach der Reifeprüfung am Bundesoberstufenrealgymnasium von 1980 bis 1982 die Pädagogische Akademie in Graz. Ich habe es bis zum heutigen Tag nicht bereut. 1984 bekam ich meine erste Anstellung in Graz an der Übungsvolksschule. 1985 kam ich in den Bezirk Feldbach, wo ich bis 1998 an verschiedenen Volksschulen beschäftigt war (Kirchberg an der Raab, Kirchbach an der Raab und elf Jahre lang Gnas). 1998 suchte ich um Versetzung in den Bezirk Graz oder Graz-Umgebung an. Es klappte sofort, und ich bekam eine Anstellung an der Volksschule Hausmannstätten. Meine damalige Chefin, Frau Direktorin Andrea Kahr, bewarb sich Anfang 2000 um die Stelle als Bezirksschulinspektorin, die sie auch bekam. Ich war damals die dienstjüngste pragmatisierte Lehrerin an der Schule. Zur Überraschung aller wurde ich per 1. September 2000 mit der Leitung der Schule betraut. Frau Bezirksschulinspektorin Andrea Kahr, aber auch ihr Mann, Herr Oberschulrat Dietmar Kahr, unterstützten mich in der Anfangszeit sehr, waren für Fragen immer offen und halfen mir, mich in mein neues Amt einzuarbeiten. Ich hatte auch das Glück, daß ich von meinen Lehrerkolleginnen positiv aufgenommen und gleich akzeptiert wurde. 2005 absolvierte ich die Leadership Academy des Bundesministeriums. Ich fühle mich in meiner Position als Schulleiterin sehr wohl. Es ist das, was ich mir vorgestellt habe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, wenn ich mir ein Ziel setze und es auch erreiche bzw. ihm nahe komme. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Tatsache, daß ich die

Möglichkeit bekam, Leiterin dieser Schule zu werden, die Menschen in meiner Umgebung, die Kolleginnen, die mir die Chance gegeben haben, mich hier zu bewähren und die mir stets positiv und offen gegenübergestanden sind, aber auch der Rückhalt in der Familie waren sicher für meinen Erfolg ausschlaggebend. Ich bin sehr ehrgeizig, arbeite sehr gerne und bin grundsätzlich ein positiv denkender Mensch. Diese Haltung versuche ich an meine Kollegenschaft weiterzugeben, sodaß wir bisher alle Neuerungen und administrativen Aufgaben, die der Schule aufgebürdet werden, mit einer positiven Grundstimmung meistern konnten. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich habe immer ein offenes Ohr und zeige für die Probleme der Eltern Verständnis. Dadurch ist eine gute Gesprächsbasis gegeben, und wir hatten noch nie den Fall, daß Eltern ihr Kind von der Schule genommen hätten. Ich scheue den Konflikt nicht, sondern bin immer gesprächsbereit. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Diesen Eindruck habe ich nicht. Gerade im Schulbereich sind es vor allem Frauen, die sich erfolgreich engagieren. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Für die Leiterstelle an dieser Schule gab es drei Bewerberinnen, und die Auswahl wurde im Rahmen eines Assessment-Centers getroffen. Da ging es natürlich ums Eingemachte. In fünf Stationen mußte ich meine Fähigkeiten als Schulleiterin unter Beweis stellen. Als ich die Bewertungen erhielt, stellte ich fest, daß ich ausgezeichnet abgeschnitten hatte. Da war ich schon sehr stolz auf mich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Den Wunsch, Lehrerin zu werden, weckte meine Volksschullehrerin in der ersten Klasse, Frau Wieser. Meine pädagogische Urmutter und bis heute eine sehr liebe Freundin, die mich in vielen Dingen unterstützt, geleitet und geprägt hat, ist Frau Bezirksschulinspektorin Andrea Kahr. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine ganz wesentliche Rolle bei meinem Erfolg. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich habe keinen Einfluß auf die Auswahl der Lehrer, die an die Schule versetzt werden. Die Verteilung der Lehrer an die einzelnen Klassen obliegt aber mir, und da achte ich darauf, daß die Lehrkräfte innerhalb eines Lehrgangs gut zusammenpassen und gut miteinander auskommen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Grundvoraussetzung für die richtige Motivation ist die Erkenntnis, daß man Menschen nicht ändern kann. Jeder hat seine Stärken, und ich versuche, meine Mitarbeiterinnen möglichst diesen Stärken entsprechend einzusetzen. Ich halte mich dabei an den Spruch: „Ertappe die Menschen dabei, wenn sie das Richtige tun". Die Kollegin, die vielleicht mit dem Computer nicht so gut umgehen kann, hat gleichzeitig einen Schwerpunkt in der Leseerziehung und macht ganz tolle Leseprojekte. Ich kann zum Beispiel nicht singen, turne aber gerne. Zudem versuche ich allen das Gefühl zu geben, daß sie wichtig sind. Motivieren bedeutet, zu begeistern. Soll ein Projekt realisiert werden, führe ich mit einer Steuerungsgruppe ein Vorgespräch, stelle die Ziele vor und gebe die Sache dann aus der Hand. Es ist nicht notwendig, immer selbst vorne im Karren eingespannt zu sein. Die Mitarbeiter sollen jedoch die Gelegenheit bekommen, sich damit auseinanderzusetzen, was verliere ich an altem Gedankengut, und vielmehr noch, was gewinne ich dabei, wo liegt für mich der Vorteil. Wir haben hier an der Schule ein individuelles Förderkonzept entwickelt, das von den Lehrern ausgearbeitet wurde. Hinter dem, was die Lehrer sich selbst ausgedacht haben, stehen sie auch und machen sich selbständig Gedanken, ohne daß ich die Marschrichtung vorgeben muß. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ohne die Unterstützung meiner Familie hätte ich es nicht geschafft. Mein Mann ist mir immer zur Seite gestanden. Zu Hause habe ich ein gutes soziales Netz, und bei der Betreuung meiner Tochter haben mir vor allem meine Eltern sehr geholfen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** In allem das Positive sehen, Ziele und Perspektiven haben, auf die man hinarbeiten kann. Rückgrat beweisen und zu seinen Fehlern stehen. **Ihr Lebensmotto?** Ich möchte hier ein Zitat von Herrn Professor Wilfried Schley anführen, das lautet: „Sei ins Gelingen verliebt und nicht ins Scheitern!"

✱ Forstner Ulrike

● Zur Person

Beruf: Textilreinigerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Textilreinigung Ulrike Forstner., 4240 Freistadt, Salzgasse 10. Geboren - Datum, Ort: 19.Juli 1960, Freistadt. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Herbert Kohlberger. Kinder: Marlene (1997). Eltern: Reinhold und Maria.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die dreijährige Hotelfachschule in Bad Leonfelden, die ich 1978 abschloß, und arbeitete danach im elterlichen Betrieb, der Textilreinigung in Freistadt. 1984 legte meine Mutter das Gewerbe zugunsten meiner Person nieder. Ab diesem Zeitpunkt trug ich die gesamte Verantwortung. Dies fiel mir jedoch nicht schwer, da ich sozusagen in das Textilreinigungsgeschäft hineingewachsen bin. Schon als kleines Mädchen war ich oft bei meiner Mutter, während sie arbeitete. Um die verschiedenen Aufgaben, die mit dem Unternehmertum einhergehen, zu bewältigen, wurde mir durch meine Eltern somit das richtige Rüstzeug mitgegeben. Im Jahr 1989 legte ich schließlich noch die Unternehmerprüfung ab.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Im Alter auf mein Leben zurückblicken und sagen zu können, daß ich alle Probleme und Schwierigkeiten, die im Laufe der Zeit auf mich zu kamen, bewältigen konnte, ist Erfolg. Vor allem bedeutet Erfolg für mich auch, die richtige Balance zwischen Privatleben und dem Geschäft zu finden, denn die Familie darf durch das Streben nach Erfolg auf keinen Fall leiden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Früher nicht so, jetzt immer mehr. Nämlich insofern, als ich im inneren und äußeren Gleichklang zu leben vermag. Was ich mache, ist in Ordnung, stimmt mich zufrieden und mir Selbstvertrauen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Grundsätzlich sollte man ein Ziel vor Augen haben und es hartnäckig verfolgen. Natürlich treten manchmal Schwierigkeiten auf, aber aus solchen Tiefs versuche ich immer zu lernen. Ich glaube, daß es wichtig ist, Fehler zu erkennen und sie nicht noch einmal zu begehen. Eine positive Grundeinstellung und der Glaube an sich selbst helfen einem durch so manche schwere Zeit. Sehr großen Wert lege ich auch darauf, meinen Mitarbeitern ein gutes Vorbild zu sein. Nähe zum Kunden und persönlicher Arbeitseinsatz sind Dinge die ich von meiner Belegschaft erwarte und auch

selbst praktiziere, denn nur als gut zusammengespieltes Team kann man als Unternehmen erfolgreich sein. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wenn ich das Problem erkannt und als solches akzeptiert habe, kann ich mir überlegen, wie ich eine positive Lösung herbeiführe. Es macht keinen Sinn, ewig lange darüber nachzugrübeln, wie es dazu kommen konnte oder nach Schuldigen zu suchen. Probleme kann man nur durch zügige Handlungen lösen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ja, manchmal habe ich das Gefühl, daß ich von Männern nicht ernst genommen werde. Besonders bei technischen Angelegenheiten nehmen Männer oft an, daß Frauen sich nicht auskennen. Aber Hartnäckigkeit und vor allem Selbstvertrauen haben sich in diesen Situationen für mich bewährt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich erst vor etwa drei Jahren. Ich habe mich bei der Übernahme des Betriebes nicht bewußt dafür entschieden. Die Selbständigkeit hat sich für mich durch die familiäre Situation ergeben. Ich Jahr 1999 stand ich außerdem vor der Entscheidung, eine große maschinelle Anschaffung zu tätigen oder mich in eine neue Richtung zu orientieren. Damals traf ich für mich die Entscheidung, das Geschäft weiterzuführen und mich auf diese Aufgabe zu konzentrieren. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja meine Mutter. Sie besaß sehr großes Durchhaltevermögen und war mit dieser Eigenschaft ein wesentliches Vorbild für mich. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Auf der einen Seite erhalte ich Anerkennung durch zufriedene Kunden und natürlich bin ich stolz darauf, wenn ich mit meinem Betrieb in einer guten finanziellen Lage bin. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Image der Textilreinigung ist nicht besonders gut - sie ist sozusagen ein notwendiges Übel, aber nichts besonderes, denn Kleidung hat an Wertschätzung verloren. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube auf jeden Fall als starke Frau mit Prinzipien und Durchhaltevermögen gesehen zu werden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie spielen eine große Rolle, da sie meine Vorstellungen und das Image des Betriebs zu den Kunden tragen und schließlich nur durch gute Mitarbeiter die Qualität der Arbeitsleistung konstant bleibt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Eine positive Einstellung zur Arbeit, Freude am Kontakt zu den Kunden und Teamfähigkeit sind für mich die wichtigsten Kriterien. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Indem ich den Mitarbeitern Lob ausspreche und ihnen Anerkennung zolle. Auch versuche ich auf ihre Wünsche, Belange und Probleme einzugehen und damit ein positives Arbeitsklima zu schaffen. Ein wichtiger Motivationsfaktor ist sicherlich auch, daß ich als Vorgesetzte mitarbeite und mir für keine Arbeit zu schade bin. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärke ist Flexibilität, das Eingehen auf die individuellen Probleme unserer Kunden und daß wir uns Zeit für Gespräche nehmen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Meine Preisgestaltung ist nicht an der Konkurrenz orientiert, sondern vor allem an der Kostendeckung. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich nehme mir Zeit für das, was mir jeweils wichtig ist. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich halte es für wichtig, niemanden zu kopieren, sondern seinen eigenen Weg zu finden und diesen auch mutig zu beschreiten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte die Firma bis zu meiner Pensionierung weiterführen, gesund bleiben und finanziell abgesichert sein.

✱ Francesconi Mario Univ.-Prof. Dr.

● Zur Person

Beruf: Facharzt. Funktion: Ärztliche Leitung. Tätig bei: Sonderkrankenanstalt - Rehabilitationszentrum für Diabetes der Pensionsversicherungsanstalt., 2534 Alland 146. Geboren - Datum, Ort: 21. Juli 1950, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Claudia. Kinder: Dr. Marcel (1978) und Mag. iur. Nicole (1979). Eltern: Dr. Mario und Anna. Besondere Vorfahren: Hermengild Ritter von Francesconi, kuk Ministerialrat im 19. Jh., Geldgeber für das Projekt Semmeringbahn von Karl Ritter von Ghega. Schöpferische Akte: 115 wissenschaftliche Veröffentlichungen zu über 70 Themen, darunter in wichtigen Magazinen wie: Cancer, Cancer Detection and Prevention, Journal of Cancer Research & Clinical Oncology, Onkologie, Clinical Chemistry and Clinical Biochemistry, Haemostasis, Journal of Antimicrobial Chemotherapy, New England Journal of Medicine (Letter), Digestive Disease and Science, VASA, Angio, Diabetologia (Abstract), Diabetes (Abstract), Gastroenterology (Abtract), Journal of Clinical Endocrinology & Metabolism, Diabetes Care, Clinical Physiology, Diabetes Technology & Therapeutics. Über 200 Referate und Präsentationen seit 1994, darunter 15 bei internationalen Auslandsveranstaltungen; Organisation von 17 Diabetes-Workshops in Alland. Ehrungen: Wissenschaftspreis der Medizinischen Gesellschaft für Niederösterreich, Großes Ehrenzeichen für Verdienste um das Land Niederösterreich. Mitgliedschaften: Österreichische und Deutsche Diabetes-Gesellschaft, EASD (Europäische Diabetes-Gesellschaft), IDF (Internationale Diabetes-Gesellschaft), ADA (Amerikanische Diabetes-Gesellschaft), Ehrenmitglied der Rumänischen Diabetesgesellschaft, Mitglied in 18 nationalen und internationalen Fachgesellschaften, zuletzt Vorstandsmitglied der Österreichischen Gesellschaft für Angiologie. Hobbies: Reisen in nichttouristische Länder, Mountainbiken. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Berater für Pharmafirmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die Familie meines Vaters stammt aus Friaul-Julisch Venetien, meine Mutter war Österreicherin. Ich lebte bis zu meinem neunten Lebensjahr in Italien, die vierte Klasse Volksschule besuchte ich in der Steiermark, und das Gymnasium absolvierte ich in Wien - wobei ich die dritte und vierte Klasse Unterstufe dann wieder in Rom verbrachte. 1968 legte ich in Wien die Matura ab und absolvierte anschließend das Medizinstudium an der Medizinischen Fakultät Wien. Ich promovierte 1974 und reichte 1985 meine Habilitation ein. Mein damaliger Vorgesetzter, Prof. Erwin Deutsch, bestand darauf, daß wir zunächst Erstautorenschaften in den wichtigsten Subfächern der Inneren Medizin vorweisen. So wurde ich 1988 noch für das Gesamtfach Innere Medizin habilitiert, was es seither nicht mehr gibt. 1985 wurde ich Oberarzt und Stellvertreter des ärztlichen Leiters der Sonderkrankenanstalt - Rehabilitationszentrum für Diabetes der Pensionsversicherungsanstalt, 1998 wurde ich dann selbst zum ärztlichen Leiter ernannt. In weiterer Folge erhielt ich auch noch drei Additivfacharztanerkennungen für die Bereiche Angiologie, Endokrinologie und Stoffwechsel sowie Hämato-Onkologie, was erst durch den Beitritt Österreichs zur EU rechtlich möglich geworden war.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine mir gesetzten Ziele in einer angemessenen Zeit zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich schon als erfolgreich. Ich habe mir hohe, aber nie zu hohe Ziele gesetzt. So wollte ich schon als Volksschüler Arzt für Innere Medizin werden, und zu diesem Entschluß trugen Bekannte der Familie, die auch Ärzte waren, bei. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich unterscheide Menschen, die etwas erreichen, in zwei Gruppen: die einen sind die „begabten Chaoten", die anderen die „fleißigen Systematiker". Ich gehöre sicherlich zur zweiten Gruppe. Das heißt aber natürlich noch lange nicht, daß jeder Unbegabte durch Fleiß etwas erreichen kann. Ich setze mir erreichbare Ziele, die ich dann beharrlich verfolge. Ich weiß auch, daß die Zeit mitarbeitet. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Hier gehe ich eher analytisch vor. Ich versuche, einen Komplex in seine Einzelbestandteile zu zerlegen und diese dann Kategorien zuzuordnen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich meine Habilitation erhielt, fühlte ich mich erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich habe mich immer dafür entschieden, die Dinge ehrlich anzugehen, mich nicht auf Protektion oder Nepotismus zu verlassen, und diese Entscheidung hat mich zweifellos auch zum Erfolg gebracht. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, selbstverständlich. Da gab es zum Beispiel Prof. Klaus Lechner, der mir mit Akribie eine Form der klinischen und publikatorischen Systematik beigebracht hat, die auch in anderen klinischen Bereichen anwendbar ist, und die für mich eine Leiter zum Erfolg darstellte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die drei Additivfacharztanerkennungen waren für mich ein sehr deutliches Zeichen der Anerkennung. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde wohl als jemand gesehen, der zwar delegiert, aber trotzdem den Überblick nicht verliert. Für das Umfeld ist das vielleicht nicht immer angenehm, aber die Mitarbeiter wissen, daß dies effizient ist, und daß ich jemand bin, der seine Mannschaft auch verteidigt. Die Leistung meiner Mannschaft hefte ich mir dann aber auch nicht auf meine Fahnen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wir sind ein relativ kleines Haus und sehr spezialisiert. Doch wir verfügen über alle notwendigen Bereiche: Röntgen, Labor, physikalische Therapie, Diätbüro, etc. Natürlich sind die Mitarbeiter von entscheidender Bedeutung für das gute Funktionieren des Hauses. Wir sitzen ja alle in einem Boot. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** An erster Stelle steht sicher die fachliche Qualifikation, aber gleich danach kommt die Teamfähigkeit. Ohne Teamfähigkeit nützt mir der beste Fachmann nichts. Dieses Schlagwort umfaßt eine ganze Menge an guten Eigenschaften. Aber im Grunde genommen sollten sich beide Bereiche die Waage halten. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich denke, daß ich als gerecht gesehen werde. Denunziantentum schätze ich überhaupt nicht. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Seitdem ich in zweiter Ehe mit einer Ärztin verheiratet bin, die nicht nur Internistin, sondern auch diabetologisch tätig ist, lassen sich diese beiden Bereiche sehr gut miteinander vereinbaren. Auf den gemeinsamen Reisen schalten wir dann von allem anderen vollkommen ab. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich verwende sehr viel Zeit, etwa 30 Prozent meiner Zeit, für Weiterbildung. Ich referiere einerseits selbst und besuche andererseits auch die entsprechenden Kongresse. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man lernt nie aus. Das Arbeiten in leitender Stelle ist immer auch ein Arbeiten in lernender Stelle. Man ist nie wirklich am Ziel. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte in diesem Haus eine sehr hohe Mitarbeiter- und Patientenzufriedenheit erreichen. **Ihr Lebensmotto?** Beharrlichkeit führt zum Erfolg.

✱ Frank-Thomasser Alix Dr.

● Zur Person

Beruf: Rechtsanwältin. Funktion: Mehrheitsgesellschafterin. Tätig bei: Alix Frank Rechtsanwälte GmbH., 1010 Wien, Schottengasse 10. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Günther. Kinder: Miriam (2001) und Malena (2003). Eltern: Beatrix und Dkfm. Otto. Schöpferische Akte: Zahlreiche Fachpublikationen im Bereich Wirtschaftsrecht. Jüngste Auszeichnungen: 11. Rang unter 222 erfolgreichen Österreicherinnen der Zeitschrift „Woman", 2006. Hobbies: Sport, Reisen, Literatur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vizepräsidentin von EuréseaU, Netzwerk mitteleuropäischer und südamerikanischer Rechtsanwaltskanzleien, Mitglied des Ausschusses der Rechtsanwaltskammer Wien, Mitglied der Österreichischen Delegation CCBE (Dachverband aller Europäischen Rechtsanwaltskammern).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Elternhaus war offen und vom Unternehmertum geprägt. Meine Eltern achteten primär auf die Förderung meiner sprachlichen Begabung, daher spreche ich heute drei Sprachen (Englisch, Französisch, Spanisch) perfekt. Mein Wunsch war es immer, international tätig zu sein und meine Fähigkeiten einzusetzen - mich in eine fremde Mentalität einzulaben und aufgrund perfekter Sprachkenntnisse erfolgreich kommunizieren zu können. Das Studium betrachtete ich als eine vielversprechende Grundlage für meine Zukunft. Meine beruflichen Interessen waren in Richtung Westen orientiert. Wien reizte mich damals nicht, weil es zu östlich und für meine damaligen Begriffe an einer „toten Grenze" lag. Nach einigen praktischen Erfahrungen - unter anderem am Patentamt München - ging ich meinem damaligen Wunschtraum nach, Diplomatin zu werden. Eine nähere Betrachtung der Umstände der diplomatischen Laufbahn brachte mir jedoch die Erkenntnis, daß man einen langen Weg gehen muß, ehe man die Chance hat, als Diplomat überhaupt jemals selbständig zu agieren. Daher verfestigte sich meine ursprüngliche Absicht, Rechtsanwältin zu werden. Ich erwarb sowohl in kleinen, als auch in großen spezialisierten Kanzleien in Wien und Kärnten Praxis. Als ich zur Rechtsanwältin angelobt wurde, entsprach die Osterweiterung meinen Intentionen, mich international von Wien aus zu engagieren. Mein erstes großes internationales Mandat, für das ich meine Kenntnisse der französischen Sprache einsetzte, brachte mir viele Empfehlungen. Mein Betätigungsfeld wurde immer vielfältiger, ich konnte weitere Erfahrungen sammeln und meinen Horizont erweitern. So gewann ich auch jene Überzeugungskraft, die mir hilft, für meine Mandanten erfolgreiche Abschlüsse im Wirtschaftsleben zu erzielen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die Definition dieses Begriffes variiert in den unterschiedlichen Lebensabschnitten. Aus heutiger Sicht bedeutet Erfolg für mich eine ideale Symbiose von Beruf, Familie und Freundeskreis. Nach meiner Angelobung zur Rechtsanwältin war es mir wichtig, eine lebensfähige Kanzlei aufzubauen. Im Laufe der Zeit gewann aber die Privatsphäre ebenso an Bedeutung, und es stellte sich eine gelungene Balance

ein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Gemäß meiner Definition betrachte ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wesentlich waren meine positive Lebenseinstellung, echtes Charisma und die Gabe, immer eine Vision vor Augen zu haben. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Für eine Frau, die sich für eine Familie mit Kindern entscheidet, ist die Latte sehr hoch gelegt. Von Frauen wird familiäre Stabilität erwartet. Wenn man auch im Beruf reüssieren will, ist dies mit einem höheren Aufwand als für einen Mann verbunden. Wenn man als Frau in eine höhere Managementebene aufsteigen möchte, muß man über ein hohes Maß an Kompromißbereitschaft für die eigene Lebenssituation verfügen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Der Begriff Imitation hat einen schlechten Beigeschmack, ich erachte jedoch eine Kombination aus angewandtem Lernen und eigenen Ideen als erfolgversprechend. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege neben der beruflichen Fachkenntnis besonderen Wert auf ein sympathisches Auftreten, Sprachkenntnisse bzw. Auslandsaufenthalte. Persönliches Engagement und Zielstrebigkeit sind mir genauso wichtig wie Genauigkeit, die in unserem Beruf unentbehrlich ist. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Alix Frank Rechtsanwälte GmbH ist Mitglied des internationalen Netzwerks MSI Legal & Tax World, ein internationaler Zusammenschluß unabhängiger Beratungsunternehmen (Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Unternehmensberater), der derzeit mit über 300 Mitgliedsfirmen in mehr als 90 Ländern der Welt vertreten ist. Dadurch können wir unseren Klienten auf kurzem und effizientem Weg einen weltweiten Zugang zu Fachspezialisten bieten und unsere österreichischen Mandanten erfolgreich auf ihrem Weg ins Ausland betreuen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich setze Prioritäten. Manchmal hat der Beruf Vorrang, manchmal die Familie bzw. meine Freundschaften. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Heute wird an Universitäten punktuell und leider immer weniger breitgefächert unterrichtet. Man muß aber ein Gefühl für fachliche Zusammenhänge haben. Wer den Beruf des Anwalts ergreifen möchte, sollte sich die Grundsatzfrage stellen, ob er sich alleine oder gemeinsam mit anderen niederlassen möchte bzw. die Entscheidung treffen, ob er in einer kleineren Kanzlei arbeiten möchte, wo er in jedem Fall mehr Eigenverantwortung als in einem Großbetrieb trägt. Im Bereich Wirtschaftsrecht sind Fremdsprachenkenntnisse unbedingt erforderlich. Der Aufenthalt in anderen Kulturen vertieft das Rechtsverständnis und läßt Rechtsvergleiche unterschiedlicher Kulturen zu, was in der Regel karriereförderlich ist. Grundsätzlich sollte man so viele Erfahrungen als möglich sammeln, aber dabei das persönliche Ziel nie aus den Augen lassen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte weiterhin mein glückliches Familienleben mit meinem erfolgreichen Berufsleben verbinden. Die Alix Frank Rechtsanwälte GmbH strebt im Sinne einer steten Qualitätsoptimierung ein gesundes Unternehmenswachstum an. **Ihr Lebensmotto?** Ohne Vision kein Erfolg!

✱ Franzmair Josef

● Zur Person

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Bau- und Möbeltischlerei Franzmair Josef., 4600 Schleißheim, Dorfstraße 17. Geboren - Datum, Ort: 28. März 1951, Wels. Kinder: Andreas (1970) und Klaus (1971). Eltern: Hanna und Johann Schickmair. Mitgliedschaften: Früher Bezirksobermeister der Tischler. Hobbies: Vereine, Auto, Motorrad, Lesen, Fachzeitschriften, Freiwillige Feuerwehr, Garten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich lernte das Möbeltischlerhandwerk bei der Tischlerei Kraml in Wels. Ich ging von dort relativ bald weg, weil ich wißbegierig war, anderes kennen lernen wollte und die Bezahlung auch nicht paßte. Ich stieg auf Bautischlerei um und blieb zwei Jahre in einer anderen Firma in der Fensterfertigung. In der Folge las ich ein Inserat, in dem ein Tischler für Fahrzeugraumausstattung von der Firma Gerätebau Wels gesucht wurde. Ich bewarb mich und baute dann sogenannte Marktfahrer-Verkaufsanhänger. Dort lernte ich auch schweißen und fräsen. Die Firma hörte aber mit der Produktion von Verkaufsanhängern auf, und ich mußte mir einen anderen Job suchen. Schließlich landete ich bei der Bundesgebäudeverwaltung und blieb elf Jahre lang dort. Ich legte die Meisterprüfung ab und absolvierte viele Schulungen und Kurse. In dieser Zeit baute ich auch mein Haus. 1983 gründete ich parallel zu meiner Anstellung meinen Tischlerbetrieb. Obwohl ich bereits Beamter war, nabelte ich mich 1986 von der Bundesgebäudeverwaltung ab. Ich war als Tischler so erfolgreich, daß ich den Betrieb von vier auf 15 Leute Mitarbeiter aufstockte. Jetzt arbeiten nur mehr drei Mitarbeiter in der Werkstätte, und ich verdiene genauso viel wie früher mit 15 Angestellten. Heute bauen und montieren wir Möbel aller Art, von der Badezimmereinrichtung bis hin zur Arztpraxis. Ich plane alles selbst, biete 3D-Freihandansichten und arbeite kaum mit Architekten zusammen. Meine Kunden kommen aus ganz Österreich, zum Beispiel Bad Hofgastein und Wien, aber auch aus München.

> „Ich gebe allen jungen Leuten den Rat, genau zu prüfen, ob sie für den jeweiligen Beruf geeignet sind."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Wertschätzung für meine Firma zu erlangen und meine Kunden so zufriedenstellen, daß sie begeistert anrufen, um sich zu bedanken. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Unsere Stärke liegt darin, daß wir uns eingehend mit unseren Kunden befassen. Wir bieten auch Wohnberatung. Wenn ich Einrichtungen mache, bekommen meine Kunden sogar Installationspläne. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist für mich der bessere Weg besser. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Geprägt hat mich meine Familie. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das größte Übel sind die Möbelstudios. Sie montieren billig, weil Kunden mithelfen können oder müssen, und ruinieren dadurch die Preise. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter durch Lob. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken sind die Vielseitigkeit und unser Wissen. Wir bauen vom geschwungenen Treppengeländer bis hin zu Terrassen aus Holz oder Wintergärten einfach alles. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich habe schon ca. 70 Lehrlinge ausgebildet, und ich gebe allen jungen Leuten den Rat, genau zu prüfen, ob sie für den jeweiligen Beruf geeignet sind. Wenn man feststellt, daß der Beruf nicht zu einem paßt, soll man so schnell wie möglich umsteigen, denn es hat keinen Sinn, einen Beruf auszuüben, der keine Freude macht. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, meinen Betrieb an einen Nachfolger zu übergeben, damit er weiter bestehen kann. **Ihr Lebensmotto?** Es kann nur vorwärts gehen.

Copyrighted material

✱ Fraundorfer Josef

● Zur Person

Beruf: Landesbeamter. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeinde Klam im Mühlviertel., 4352 Klam 43. Geboren - Datum, Ort: 20. Oktober 1953, Klam. Familienstand: Verheiratet mit Anna. Kinder: Severin (1992) und Anna-Elisabeth (1998). Schöpferische Akte: Ortschronik Klam. Mitgliedschaften: Örtliche Vereine, UNION-Sportclub. Hobbies: Kulturreisen, Kirchenchor, Musik, Schisport, örtliches Vereinswesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Örtliche Vereinsarbeit, Lokalredakteur bei der Perger Rundschau.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde im elterlichen Gasthof im Rosenzimmer geboren, jenem Zimmer, das einst auch August Strindberg bewohnt hatte. Ich besuchte die Volksschule in Klam und die Hauptschule in Grein. Im Anschluß absolvierte ich das Oberstufengymnasium, das ich in der siebten Klasse jedoch abbrach. Ich entschloß mich kurzerhand, den Beruf des Krankenpflegers zu erlernen, und absolvierte die Ausbildung zum Krankenpfleger bei den Barmherzigen Schwestern in Linz. In meiner Freizeit jedoch zog es mich immer nach Hause zu meiner Familie. Nach vier Jahren harter Lehrzeit, wo ich mit vielen Krankenschicksalen konfrontiert war, holte ich auf dem zweiten Bildungsweg das Gymnasium nach, das ich 1977 mit der Matura abschloß. Seit 1979 bin ich als Landesbediensteter in der Gewerbeabteilung der Bezirkshauptmannschaft Perg tätig. Ebenfalls ab 1979 war ich schon politisch in der Gemeinde aktiv, und seit 1996 fungiere ich als Bürgermeister meiner Heimatgemeinde Klam.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, wenn mir für den geleisteten Einsatz Dankbarkeit entgegengebracht wird. Denn dann weiß ich, daß sich mein Engagement gelohnt hat. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich betrachte mich schon als erfolgreich, da während meiner Amtszeit zahlreiche Projekte verwirklicht werden konnten, unter anderem das Großprojekt der Kanalisation, der Neubau des Gemeindebauhofes, der Sportplatz und die Errichtung von Eigenheimen. Auch boten wir jenen Menschen Hilfestellung, die durch das Hochwasser ihre Heimat verloren und bei uns eine neue gefunden haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wesentlich war für mich die Tatsache, in der Familie, der Gemeinde und zahlreichen kulturellen Vereinen verwurzelt zu sein. Auch gehört meiner Meinung nach die Bereitschaft, Opfer zu bringen, zum Wesen des Erfolges. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin um ein gutes Zeitmanagement bestrebt, auch delegiere ich Aufgaben an meine Mitarbeiter, in die ich großes Vertrauen setze. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erfolgreich fühlte ich mich, als wir nachhaltige Projekte während meiner Amtszeit verwirklichen konnten, von denen auch die nachfolgenden Generationen noch profitieren. 1994 wurden wir als schönstes Dorf Oberösterreichs ausgezeichnet, was mich auch sehr stolz macht. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine erfolgreiche Entscheidung war, das Projekt Kanalisation anzupacken und damit eine umweltpolitisch zukunftsorientierte Infrastruktur zu schaffen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erlebe Zustimmung aus der Bevölkerung. Auch positive Kritik sehe ich als Anerkennung, da diese ja an mich heran getragen wird, weil man weiß, daß ich mich der Angelegenheiten annehme. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde als umgänglicher Mensch mit Handschlagqualität gesehen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind eine Wachstums- bzw. Zuzugsgemeinde und verfügen über eine ausgezeichnete Infrastruktur, vor allem für Jugendliche und Jungfamilien. Zudem können wir auf einen florierenden Fremdenverkehr und eine sehr gute Gastronomie im Ort verweisen - bei uns kann man sich eben wohlfühlen. Die Klamschlucht, von der sich August Strindberg auch künstlerisch inspirieren ließ, lädt viele Besucher zur Wanderung ein. Auch der Besuch des Burgmuseums rundet viele Ausflüge ab. Die Nähe zum Oberösterreichischen Zentralraum, die guten Straßen, die gute Wasser- und Luftqualität und das aktive Dorfleben gehören ebenfalls zu unseren Stärken. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Auch meine Familie ist in das öffentliche Leben integriert, und daher verbringen wir unsere Freizeit gerne gemeinsam bei Vereinsaktivitäten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich erachte es als wichtig, sich seiner Wurzeln bewußt zu sein. Ich selbst bin schon seit 30 Jahren im Pfarrgemeinderat und möchte die Arbeit in der Pfarre den Jugendlichen nahelegen. Man muß das Glück nicht in der Ferne suchen. Auch denke ich, daß es wichtig ist, respektvoll mit den Menschen umzugehen und permanent Lernbereitschaft zu zeigen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mir liegt sehr am Herzen, meine Arbeit weiterhin gut zu machen, den Anschluß nicht zu verlieren und die Zeichen der Zeit weiter zu erkennen. So planen wir für Jugendliche Singlewohnungen, sogenannte Startwohnungen, und auch ein Golfplatzprojekt ist in Prüfung und Ausarbeitung. Der Neubau des Feuerwehrhauses und die Sanierung des Gemeindeamtes sind die nächsten größeren Projekte. Wir wollen aus dem Gemeindeamt ein modernes Dienstleistungszentrum für die Bürger machen und auch die räumlichen Voraussetzungen dafür schaffen. **Ihr Lebensmotto?** Positiv denken.

✱ Fraydenegg Maximilian

„Mitarbeiter sind natürlich das Um und Auf und das Aushängeschild eines jeden Betriebes."

● Zur Person

Funktion: Sales und Marketing Manager. Tätig bei: John Harris Fitneß GmbH., 1010 Wien, Nibelungengasse 7. Geboren - Datum, Ort: 23. November 1980, Luxembourg. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Stefanie Just. Eltern: Hans-Georg und Katalin. Hobbies: Reisen, Surfen, Sprachen.

● Karriere

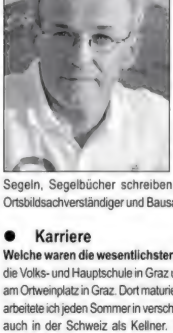
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Zunächst absolvierte ich die fünfjährige Hotel- und Tourismusausbildung im MODUL in Wien. Dies war ein hervorragender Grundbaustein für meinen weiteren Werdegang. Nach Ableisten des Präsensdienstes schaute ich mir sehr viel an und arbeitete unter anderem in Spanien, Frankreich und Neuseeland. Zurück in Österreich entschloß ich mich, Betriebswirtschaftslehre an der Universität Wien zu studieren. Nebenbei begann

ich Kleinveranstaltungen und Caterings zu organisieren. Das Studium brach ich nach relativ kurzer Zeit wieder ab, da ich bemerkte, daß ich ein Mann der Praxis bin und mir eine praktische Tätigkeit weitaus mehr Spaß macht. Wenig später begegnete ich Christian Kolonovits. Mit einem seiner Mitarbeiter baute ich eine Plattenfirma auf, wobei ich für die Vertriebsleitung zuständig war. Außerdem war ich zwei Jahre lang sein persönlicher Assistent, wovon ich in jeder Hinsicht profitierte. Es gab sehr viele Auslandsaufenthalte, und ich knüpfte sehr gute Kontakte. Danach machte ich mich im Catering und Veranstaltungssektor selbständig. Seit 2005 bin ich Sales Manager bei John Harris Fitneß, womit ich sehr zufrieden bin, da ich interessante Einblicke in die Unternehmensstruktur bekomme.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg setzt sich für mich aus mehreren Faktoren zusammen. Zum einen ist dies bestimmt einmal finanzielle Sicherheit und Gesundheit. Erfolg heißt für mich aber auch zu wissen, daß man auf den richtigen Weg ist und seine Ziele umsetzt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich ganz am Anfang meiner Karriere und bin bis jetzt sehr zufrieden mit meinem Werdegang und meiner Entwicklung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Bestimmt ein gules Netzwerk. Das war mir immer sehr wichtig, und darum kümmerte ich mich auch. Ich versuchte meine Kontakte zu pflegen und schaute, daß die Verbindungen nicht abrissen. Ein weiterer wesentlicher Punkt ist meine soziale Kompetenz und meine Mitarbeiterführung. Ich pflegte immer einen guten Umgang mit Menschen, und der Erfolg gab mir recht. Im weiteren würde ich eine gewisse Zuverlässigkeit anführen, da man sich von anderen Menschen nicht alles erwarten kann, wenn man nicht selbst bereit ist, einen Gegenwert zu erbringen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Das war bestimmt der beste Freund meines Onkels, der sich bereits in relativ jungen Jahren selbständig gemacht hat. Von ihm schaute ich mir sehr viel ab. Er wußte immer, was er wollte, und setzte dies auch um. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter sind natürlich das Um und Auf und das Aushängeschild eines jeden Betriebes. Wenn meine Mitarbeiter gut gestimmt sind, kann nicht viel schief gehen. Ich glaube, wenn ich die richtige positive zwischenmenschliche Einstellung den Mitarbeitern gegenüber habe, dann stehen auch die Mitarbeiter hinter mir. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nicht unwesentlich ist für mich das soziale Umfeld, in dem sich ein potentieller Mitarbeiter bewegt. Mich interessiert aber auch die Lebenseinstellung des Bewerbers und welche persönlichen Ziele er verfolgt. Sprachen sind natürlich sehr wichtig in unserer Branche. Umgangsformen gehören ebenso dazu. Hier vertrete ich den Grundsatz, lieber ein wenig zu konservativ als zu leger. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Meine Mitarbeiter wissen, daß ich immer ein offenes Ohr für sie habe und ihnen gegenüber loyal bin. Ich glaube, das wird auch sehr geschätzt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wenn man die Zeit, die einem privat zur Verfügung steht, intensiv nutzt, so wirkt sich das auch positiv auf das Berufsleben aus. Diesen Grundsatz versuche ich auf mein Privatleben zu übertragen. Mir ist bewußt, wie wertvoll meine Freizeit ist. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das, was kommt, muß immer besser sein als das, was war. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte in nächster Zeit unbedingt noch einmal ins Ausland. Zum einen, um meine Fremdsprachenkenntnisse zu vertiefen, und zum anderen, um noch zusätzlich Managementerfahrung zu sammeln. In der Folge möchte ich meine Ziele und Perspektiven klar definieren und diese schnellstmöglich verwirklichen. **Ihr Lebensmotto?** Bewegung ist Leben!

✱ Frei Norbert Arch. Dipl.-Ing.



● Zur Person

Beruf: Architekt. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Architekturbüro Norbert Frei Ziviltechnikergesellschaft mbH., 8071 Hausmannstätten, Kirchweg 4. Geboren - Datum, Ort: 23. Oktober 1955, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Kinder: Sandra (1985) und Martina (1988). Eltern: Ing. Martin und Nella. Mitgliedschaften: Ehrenmitglied des Sportclubs Deutschlandsberg auf Lebenszeit, Präsident des Laufclubs Hausmannstätten. Hobbies: Familie, Segeln, Segelbücher schreiben. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Ortsbildsachverständiger und Bausachverständiger.

● Karriere

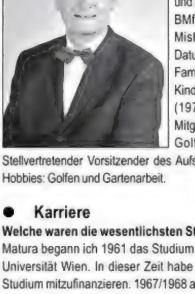
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volks- und Hauptschule in Graz und anschließend die HTBLA für Hochbau am Ortweinplatz in Graz. Dort maturierte ich 1975. Schon während der Schulzeit arbeitete ich jeden Sommer in verschiedenen Unternehmungen, unter anderem auch in der Schweiz als Kellner. 1976 begann ich mit dem Studium der Architektur, war aber während meiner Studienzeit nie der typische Student, sondern fast durchgehend berufstätig. Von 1976 bis 1981 arbeitete ich im Architekturbüro Dipl.-Ing. Ilgerl - Peneff - Walch. 1981 bis 1986 war ich im Konstruktionsbüro der Firma Walch Fenster- und Fassadenbau beschäftigt, davon ein Jahr als Bauleiter bei der Errichtung des Österreichischen Staatsarchivs in Wien. Über all die Jahre war ich während der Ballsaison auch als Kellner in den Redoutensälen in Graz tätig. Meine Diplomarbeit schrieb ich am Institut für Raumgestaltung an der TU Graz. Nach meiner Sponsion zum Diplomingenieur für Architektur 1988 wurde ich dort zum Hochschulassistent bei o. Univ. Prof. Arch. Dipl.-Ing. Josef Klose bestellt. Ich hatte zwar einen Fünfjahresvertrag mit der TU Graz, doch schon nach drei Jahren bekam ich nach meiner erfolgreichen Bewerbung die Stelle als Stadtbaudirektor von Judenburg. Es gelang mir in Judenburg einiges in Richtung Stadtentwicklung umzusetzen. Wir gaben ein Verkehrskonzept in Auftrag, führten die ersten Kreisverkehre ein, stellten ganze Ortsteile von Einzelöfen auf Fernwärme mit erneuerbarer Energie um und bauten eine innerstädtische Umfahrung mit einer Tiefgarage im Stadtzentrum. Größten Wert legte ich jedoch auf die Erhaltung des Ortsbildes und auf die Stadt- und Ortsentwicklung. Daher bemühte ich mich auch um die Aufnahme in die Liste der Ortsbildsachverständigen. In Judenburg machte ich auch dem damals neuen Geschäftsführer des Österreichischen Jugendherbergsverbandes der Landesgruppe Steiermark, Herrn Gerhard Wendl, den Vorschlag, eine Jugendherberge nach völlig neuen Gesichtspunkten zu bauen. Wir erarbeiteten gemeinsam ein Konzept eines Jugendgästehauses, weg von den veralteten Strukturen, weg von Achtbettzimmern, mit Duschen am Gang usw. Es war ein völlig neuer Weg, den wir damals gingen, ein richtiger Weg, wie sich bald zeigen sollte. Dank der Errichtung des Jugendgästehauses gelang es uns, die Nächtigungszahlen in Judenburg innerhalb eines Jahres zu verdoppeln. Nach diesem Erfolg wollten plötzlich viele Bürgermeister in ihren Gemeinden ein Jugendgästehaus nach diesen neuen Gesichtspunkten und Erkenntnissen. Um mich voll auf diese Aufgabe konzentrieren zu können, kehrte ich nach Graz zurück, wo ich mich

am 1. Mai 1997 in Hausmannstätten selbständig machte. Dieses Datum wählte ich bewußt, da ich aus einer sozialdemokratischen Familie stamme und mich der 1. Mai immer an die Aufmärsche der Arbeiterbewegung in meiner Kindheit erinnert. Ich bin auch heute noch immer dabei. Mittlerweile gibt es 30 Standorte von Jugend- und Familiengästehäusern in Österreich und ich habe fast an allen Projekten mitgearbeitet. Jedes unserer Häuser hat ein Thema, zum Beispiel Sport, Natur und Umwelt usw. Weitere Projekte aus meinem Büro sind zum Beispiel das Gemeindezentrum in Grambach, das Feuerwehrhaus von Gössendorf mit dem größten Holzturm der Steiermark, das Koralmstadion in Deutschlandsberg sowie das Bürogebäude der BAWAG-PSK Immobilien in Graz, das auch den Österreichischen Gewerkschaftsbund und die SPÖ beherbergen wird und auf das ich besonders stolz bin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich weiß, daß zu Hause bei der Familie alles in Ordnung ist und ich beobachten kann, wie meine Kinder sich entwickeln, glücklich sind, das ist für mich das Wichtigste. Beruflich gesehen ist Erfolg für mich gegeben, wenn ich genug Arbeit habe, damit meinen Lebensunterhalt bestreiten kann und auch Spaß an meiner Tätigkeit finde. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Erziehung und das Vorbild meiner Eltern waren für meinen Erfolg ausschlaggebend. Und jetzt ist es das Glück und der Friede in meiner eigenen Familie. Mir war bereits während meiner Schulzeit wichtig, selbst meinen Lebensunterhalt zu verdienen, um meinen Eltern nicht auf der Tasche zu liegen. Ich arbeite sehr gern, manchmal sogar Tag und Nacht. Meine Kreativität habe ich von meiner Mutter. Die Lebensphilosophie, das Verständnis fürs Bauen und für die Menschen die in diesen Häusern leben und arbeiten müssen, waren mit ausschlaggebend für meinen Erfolg. Ebenso wie das Vertrauen. Menschen Vertrauen geben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Das waren in erster Linie meine Eltern. Beide haben immer gearbeitet und damit meine Arbeitshaltung geprägt. Mein Vater, ebenfalls HTL-Absolvent, arbeitete, bevor er eine Arbeit als Maschinenbautechniker bei Waagner-Biro bekam, im Kohlebergbau in Köflach, was nicht einfach für ihn war. Meine Mutter war bis zur Geburt meines Bruders Raimund Verkäuferin. In der Ballsaison arbeiteten wir alle drei. Meine Mutter machte Brötchen und arbeitete in der Küche, mein Vater bediente die einzelnen Ränge und ich arbeitete im Service. Auch Herr Professor Josef Klose hat mich sehr geprägt. Er brachte mir eine mir bis dato unbekannte Philosophie des Umgangs mit der Architektur, mit Proportionen und Farben näher. Zur damaligen Zeit war er das Gewissen der Technischen Universität und brachte Menschlichkeit in die Architektur. Durch dieses Verständnis und den Umgang mit der Architektur wurde mein ganzer weiterer Lebensweg erfolgreich. Und natürlich muß man auch die Chance bekommen, dies umzusetzen. Das geschieht vor allem bei den Jugend & Familiengästehäusern unter deren Geschäftsführer Gerhard Wendl. Eine großartige und einmalige Geschichte: Tourismusbauten, für sozial nicht so gut gestellte Kinder, Jugendliche und Familien, ihnen Aufenthalte zu ermöglichen in den schönsten Regionen unseres Landes, in der großartigen Atmosphäre unserer Architektursprache, die ein wesentlicher Teil der Firmenphilosophie der Jugend & Familiengästehäuser geworden ist. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter sind für meinen Erfolg ganz entscheidend. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Alle drei Diplomingenieure, die in meinem Büro arbeiten, haben wie ich bei Herrn Professor Josef Klose studiert. Unsere Grundhaltung ist die gleiche, und das überträgt sich auf den Rest der Mannschaft. Die Entscheidung für meine anderen Mitarbeiter war fast immer eine Bauchentscheidung. Ich habe auch noch nie jemanden gekündigt. Wer nicht ins Team paßt, geht von selbst, weil er selbst merkt, daß er fehl am Platz ist. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter identifizieren sich mit dem Unternehmen. Wir machen gemeinsame Ausflüge und eine Weihnachtsfeier, an der auch die Partner teilnehmen können. Es ist ein gewisser moralischer, menschlicher Druck da, und die Stimmung ist gut. Einige Mitarbeiter sind fast übermotiviert, und man muß sie davon abhalten, daß sie um drei Uhr früh zur Arbeit kommen. Daher habe ich heuer zu Weihnachten erstmals zwei Wochen Betriebsurlaub gemacht. Ich denke, das tut dem Team gut und es kehrt fröhlich und frohen Mutes zur Arbeit zurück. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Nachdem wir beruflich in der Steiermark, in Kärnten, in Salzburg und Vorarlberg bereits erfolgreich sind, ist es uns gelungen, mittlerweile auch in Tirol Fuß zu fassen. Derzeit sind wir dabei, ein wunderbares Jugend & Familiengästehaus in Steinach am Brenner zu errichten. Und privat möchte ich gerne meine Kinder groß und glücklich werden sehen und einmal um die Welt segeln. **Ihr Lebensmotto?** Mein Lebensmotto steht auf all meinen Segelbroschüren: „Wenn die Arbeit aus der Seele spricht, dann ist Fleiß kein Thema. Und wenn Freude über die Sache und über die Menschen, mit denen man zu tun hat, noch dazukommt, dann ist Kreativität kein Thema. Dann sind Einfälle kein Thema, und dann ist Vielfalt kein Thema. Das gilt es zu vermitteln, gestern, heute, morgen."

✱ Frei Wilhelm Dr.



● Zur Person

Beruf: Steuerberater, Wirtschaftsmediator. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Dr. Wilhelm Frei - Beeideter Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Zertifizierter und beim BMfJ eingetragener Mediator., 2130 Mistelbach, Bahnzeile 9. Geboren - Datum, Ort: 25. März 1943, Mistelbach. Fami-lienstand: Verheiratet mit Elfriede. Kinder: Agnethe (1971) und Bernhard (1973). Eltern: Barbara und Franz. Mitgliedschaften: Rechnungsprüfer im Golfclub Schönfeld im Marchfeld, Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates der RAIKA Wolkersdorf. Hobbies: Golfen und Gartenarbeit.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura begann ich 1961 das Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Wien. In dieser Zeit habe ich teilweise gearbeitet, um mein Studium mitzufinanzieren. 1967/1968 absolvierte ich meine Gerichtspraxis und promovierte 1969. Im Oktober 1970 trat ich als Revisionsassistent in die Südost Treuhand GmbH Wien, die heutige Europa Treuhand GmbH, ein. Im Jänner 1981 machte ich mich in Mistelbach selbständig. Ich übernahm eine bereits bestehende Kanzlei mit vier Mitarbeitern, heute sind es zwölf. In meiner Tätigkeit fühle ich mich als „praktischer Arzt" der Wirtschaft und möchte mit meinen Mitarbeitern erste Anlaufstelle für Unternehmer mit allen ihren wirtschaftlichen Fragen und Problemen sein.

Wir versuchen für alle Fragen Antworten und Lösungen zu finden, nötigenfalls ziehen wir Spezialisten zu Rate. 2005 wurde ich nach einjähriger Ausbildung als Wirtschaftsmediator in die Mediatorenliste beim Bundesministerium für Justiz eingetragen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich habe eine fundierte Fachausbildung und helfe gern anderen Menschen. Die Rückmeldungen der Mitmenschen und auch die wirtschaftlichen Daten lassen mich darauf schließen, daß ich wirklich erfolgreich bin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich war immer für meine Klientel da. Ich kann zuhören, auf Menschen eingehen, deren Wünsche und Intentionen erkennen und entsprechende Vorschläge machen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon ab 1974 kamen positive Rückmeldungen der Mandanten, die sehr dazu beigetragen haben, daß sich mein Engagement in diesem Beruf immer stärker entwickelt hat. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** 1953 war es noch ungewöhnlich und für meine Eltern zunächst keine Option, ihre Kinder in die Mittelschule zu schicken. Mein damaliger Lehrer hat meine Fähigkeiten gefördert, meine Eltern überzeugt und mir schließlich über den Besuch der Mittelschule eigentlich alles das, was ich heute erreicht habe, ermöglicht. Ihm gebührt mein Dank. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Durch Respekt von Steuerprüfern, insbesondere aber durch die hohe Treue meiner Mandanten. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde als freundlich, umgänglich, hilfsbereit, fachlich kompetent und als erfolgreicher Geschäftsmann gesehen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich lasse meine Mitarbeiter selbständig arbeiten und verlange von ihnen höchste Bereitschaft zur Weiterbildung, bin aber andererseits jederzeit für sie da. Ich fordere eine hohe Qualität ihrer Arbeit und mache diesbezüglich keine Abstriche. Damit haben die Mitarbeiter einen wesentlichen Anteil am Erfolg. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich kann sehr gut abschalten, in der Freizeit, beim Golfen und bei der Gartenarbeit. Berufsleben und Privatleben werden nicht vermischt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wer in diesem Beruf erfolgreich werden möchte, sollte Fachwissen erwerben und jederzeit für seine Klienten da sein, damit ist der größte Teil gewonnen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, die Kanzlei bestens geordnet und funktionierend an meinen Sohn zu übergeben, sobald er dies möchte.

✱ Freiler Johann MSc

● Zur Person

Beruf: Standesbeamter. Funktion: Amtsleiter. Tätig bei: Stadtgemeinde Baden/ Standesamtsverband., 2500 Baden, Kaiser Franz-Ring 9. Geboren - Datum, Ort: 23. Jänner 1967, Neunkirchen. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Romana und ihren Kindern Carmen (1994) und Elena (1996). Eltern: Franz und Maria. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Freiberuflicher diplomierter Suchtberater.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die erste wesentliche Station war mein Wille, die Matura abzulegen, obwohl in meinem Heimatort das höchste der Gefühle ein Pflichtschulabschluß war - eine andere Schulbildung war bereits mit einer Anfahrt von 30 bis 40 Kilometern verbunden. 1977 trat ich also in das Erzbischöfliche Gymnasium und Internat in Sachsenbrunn ein, wo ich 1985 maturierte. Nach meinem Militärdienst begann ich 1986 meine Berufsausbildung bei der Wiener Polizei, blieb auch einige Jahre in Wien und wechselte 1990 zur Stadtpolizei in Baden. Ich übernahm die Position des Jugendkontaktbeamten, und über diese Schiene befaßte ich mich immer intensiver mit der Drogenszene. In den Jahren 1998 bis 2000 absolvierte ich die Ausbildung zum diplomierten Suchtberater. Ich bin seit 1999 in der Suchtberatung aktiv als freier Mitarbeiter des Anton-Proksch-Instituts tätig, seit 2000 in der Projektplanung und Organisation der Suchtvorbeugung, und seit 2001 in der Fachstelle für Suchtvorbeugung in Niederösterreich in der Planung und Durchführung von Suchtpräventionsprojekten. Doch Suchtberater und Polizist in einer Person zu vereinen schafft Konfliktsituationen, da ich als Berater Dinge erfuhr, die ich als Polizist eigentlich ahnden müßte. Ich legte daher bereits 1996 die Gemeindedienstprüfung für den Rechnungs- und gehobenen Verwaltungsdienst ab, 2001 die Fachprüfung für Staatsbürgerschaftsevidenzführer und die Fachprüfung für Standesbeamte. Ausgestattet mit diesen Grundlagen übernahm ich im Juli 2001 die Leitung des Standesamtes Baden. Seither wurden viele interne Verbesserungen durchgeführt, so erfolgte z.B. im Herbst 2003 die Renovierung des Trausaals. Danach absolvierte ich an der Donau-Universität Krems den viersemestrigen Lehrgang für Soziale Arbeit und Sozialmanagement, den ich mit dem akademischen Grad Master of Science (MSc) abschloß.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist dann gegeben, wenn ich ein Problem so lösen kann, daß die Lösung alle Beteiligten zufriedenstellt. Ein harmonisches und gesundes Privatleben ist ein wesentlicher Teil des Erfolges. Meine Familie ist mir sehr wichtig, denn nur mit einem ausgeglichenen Privatleben kann man im Beruf erfolgreich sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich halte mich im großen und ganzen für erfolgreich, auch wenn es manchmal Rückschläge gibt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend war mein persönliches Interesse an den Dingen, zu einem guten Teil meine Ausdauer im Bestreben, meine Ziele nicht aus den Augen zu verlieren, und eine permanente Weiterbildung auf all jenen Gebieten, die zu meinen Interessen gehören. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich merkte, daß ich in der Suchtberatung, bei Projekten an Schulen und in Elternvereinen, viel Positives bewirken kann. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** In meiner Arbeit als Berater ist mir Frau Dr. Brosch ein Vorbild. Ich durfte bei ihr meine Ausbildung zum Suchtberater absolvieren, sie ermöglichte mir mein Praktikum und ist immer noch ein Ansprechpartner bei fachlichen Fragen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung ist für mich jedes Feedback - Lob, Kritik oder auch konstruktive Kritik -, und all dies erhalte ich immer wieder in ausreichendem Maß. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie spielen eine sehr große Rolle, denn jede tiefgreifende Aktivität wird gemeinsam mit allen Mitarbeitern beraten und beschlossen. Allerdings wird die Linie von mir vorgegeben. Auch in unserem Team der Suchtberatung ist es wichtig, gemeinsame Interessen zu vertreten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich ist ganz besonders wichtig, wie jemand mit Menschen umgeht, da gerade in unserem Amt sensible Berührungspunkte gegeben sind. Auch zeitliche Flexibilität ist ein Kriterium, wir haben

beispielsweise seit jeher auch samstags Trauungen, und es gibt Sonderwünsche, die berücksichtigt werden müssen. Ein weiteres, sehr wichtiges Kriterium ist die Verschwiegenheit, weil es immer wieder vorkommt, daß manche Angehörige von einer Trauung oder Geburt nichts erfahren sollen. Am wichtigsten ist jedoch die Freude im Umgang mit Menschen, die ich selbst oft erlebe. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich nehme die Wünsche meiner Mitarbeiter aktiv auf und versuche diese, wenn möglich, auch umzusetzen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Meine Mitarbeiter halten mich für strebsam, respektieren mich als Vorgesetzten und stehen auch so loyal zu mir, daß sie Kritik an mir üben, die ja von mir auch gewünscht wird. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Das Standesamt befaßt sich mit Hochzeiten, Geburten und Todesfällen. Die Stärke dieses Amtes ist, die notwendigen Schritte - administrativ, juridisch und notariell - möglichst rasch, mit freundlicher und individueller Beratung und tunlichst unbürokratisch zu unternehmen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich würde das Verhältnis zu den weiteren Standesämtern in unserer Region als sehr gut beschreiben. Wir arbeiten alle mit einem gemeinsamen Ziel. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Diese beiden Bereiche lassen sich durchaus vereinbaren. Wichtig erscheinen mir eine genaue Planung und Absprachen. So schaffen wir uns gemeinsame Freiräume. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Je kurzlebiger die Zeit wird, desto wichtiger, zeitintensiver und umfangreicher wird Fortbildung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Gesundheit nimmt einen immer höheren Stellenwert ein. Mein persönliches Ziel ist, meinem Körper Gutes zu tun und meine Freizeit bestens zu koordinieren. **Ihr Lebensmotto?** Carpe diem!

✱ Freitag Christine

● Zur Person

Beruf: Steuerberater. Funktion: Kanzleiinhaberin. Tätig bei: Werner Fuhr & Partner Steuerberater., 44803 Bochum, Goerdtstraße 30. Geboren - Datum, Ort: 1. August 1964, Bochum. Eltern: Renate und Wilhelm. Hobbies: Schifahren, Tauchen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Schule absolvierte ich von 1982 bis 1984 eine dreijährige Ausbildung zur Steuerfachangestellten. Ausschlaggebend für die Berufswahl waren sowohl das Interesse an der Materie als auch die guten Berufschancen und zahlreichen Weiterbildungsangebote in diesem Bereich. Anschließend besuchte ich daher einen weiterbildenden Kurs zur Bilanzbuchhalterin, den ich 1987 mit der Ablegung der Bilanzbuchhalterprüfung erfolgreich abschloß. Mit dieser Ausbildung begann ich per 1. Jänner 1988 in der Steuerberatungskanzlei Werner Fuhr & Partner zu arbeiten. Um mich beruflich weiterzuentwickeln, bildete ich mich abends zur Steuerfachassistentin weiter und legte 1996 das Steuerberaterexamen ab. Mit 1. Februar 1997 stieg ich als Partnerin in das Unternehmen ein.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ob als kleine Steuerfachangestellte und Bilanzbuchhalterin oder als Partnerin einer erfolgreichen Kanzlei - ich war und bin immer mit Freude und Spaß bei der Arbeit. Ich könnte nie in einem Job arbeiten, wo ich morgens schon mit Bauchschmerzen hingehe und nur auf den Feierabend oder das Wochenende hinarbeite. Mein Beruf füllt mich innerlich aus, und ich habe das Glück, in einem tollen Team zu arbeiten - da kommt der Erfolg fast von alleine. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein damaliger Chef und heutiger Partner Werner Fuhr erkannte meine Fähigkeiten und trieb mich auch ein wenig an, das Steuerberaterexamen in Angriff zu nehmen. Er hat mich in vielen Belangen tatkräftig unterstützt, weshalb ich ihm sehr viel verdanke. Selbstverständlich muß man aber auch selbst sehr viel Fleiß, Ausdauer und Zielstrebigkeit mitbringen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Auf jeden Fall! Schon bei der Steuerberaterprüfung hatte ich das Gefühl, daß es den männlichen Kollegen leichter gemacht wurde. Auch in meiner Anfangszeit als Kanzleipartnerin waren viele Mandanten auf Herrn Fuhr „fixiert" und standen mir als Frau reserviert gegenüber. Die Steuerberatung ist nach wie vor eine Männerdomäne, und ich mußte mir, manchmal auch mit Ellbogeneinsatz, meinen Platz erkämpfen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich 1987 die Bilanzbuchhalterprüfung bestand, fühlte ich mich schon erfolgreich. Diese Ausbildung ist nämlich gar nicht einfach, und die Durchfallquote bei der Prüfung ist sehr hoch. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die fachliche Kompetenz muß stimmen, egal ob als Sekretärin oder als Bilanzbuchhalter. Neue Mitarbeiter sollten sich auch mit unserer Arbeitsweise, mit unserer Philosophie identifizieren können. Ein gutes Betriebsklima ist uns sehr wichtig, darum muß der Kollege oder die Kollegin auch menschlich zu uns passen. Wir bilden aber auch selbst Fachkräfte aus, die wir nach Möglichkeit anschließend weiter beschäftigen. Derzeit sind vier ehemalige Auszubildende in unserer Kanzlei tätig. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Die Mitarbeiter sind an allen weitreichenden Entscheidungen, die das Unternehmen betreffen, beteiligt. Wir halten regelmäßige Besprechungen mit allen Kollegen ab und beziehen sie in geschäftliche Abläufe ein. Die Meinung der Mitarbeiter ist uns wichtig, und das alleine ist schon eine große Motivation. Außerdem übertragen wir ihnen möglichst viel Eigenverantwortung und unterstützen sie bei der Weiterbildung. Gute Mitarbeiter sind unser wichtigstes Kapital. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Als Steuerberater kann man heute nicht nur von der Lohnbuchhaltung oder Jahresabschlüssen leben. Viele Unternehmen müssen den Sparstift ansetzen und geben die Buchhaltung nicht mehr außer Haus. Werner Fuhr und ich suchten daher nach Möglichkeiten, unsere Kanzlei weiter auf Erfolgskurs zu halten. Wir entwickelten einige Konzepte, mit denen wir mittlerweile auch sehr erfolgreich sind, beispielsweise in den Bereichen der Existenzgründung und der Vermögensplanung. Bestes Zeichen für unseren Erfolg ist die langjährige Treue unserer Klientel und ihre Empfehlungen, die uns neue Kundenkreise erschließen. Wir versuchen uns aber auch in kleinen Dingen von der Konkurrenz abzuheben, beispielsweise durch einen sehr persönlichen Stil in der Geschäftskorrespondenz. Außerdem veranstalten wir für unsere Mandanten regelmäßig Infoabende, um über Änderungen und Neuheiten zu informieren. Die Kanzlei ist kontinuierlich gewachsen, und im Zuge dieser Expansion errichteten wir vor einiger Zeit auch unser eigenes, modernes Bürogebäude. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche klappt bei mir eigentlich sehr

gut, da ich nicht verheiratet bin und keine Kinder habe. Ich bin in der Kanzlei stark engagiert, trotzdem bleibt noch genug Freizeit, um mich zu erholen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich besuche zwei- bis dreimal pro Quartal eine Fortbildungsveranstaltung, dazu beschäftige ich mich mit jeder Menge Fachliteratur. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es ist ein mittelfristiges Ziel, den bisherigen Erfolg der Kanzlei nicht nur beizubehalten, sondern weiter auszubauen. Auch bieten die Räumlichkeiten in unserem neuen Firmengebäude noch Kapazitäten.

✱ Freytag Bernhard Dipl.-Ing. Dr.

● Zur Person

Funktion: Leiter. Tätig bei: Technische Universität Graz, Labor für Konstruktiven Ingenieurbau LKI., 8010 Graz, Inffeldgasse 24. Geboren - Datum, Ort: 11. Dezember 1969, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Gudrun Döhm-Freytag. Kinder: Gunther (2002) und Herwig (2006). Eltern: Bärbel und Peter. Schöpferische Akte: Sensitivity of the dynamic behaviour of a post tensioned three span concrete beam, in: Computational modelling of concrete structures, de Borst, Bicanic, Mang & Meschke, Balkema, Rotterdam 1998; Zukunftsvision Filigranbeton, in: Zement+Beton 1/99, Atelier Simma, Wien 1999; Glass-Concrete Composite Technology, in: Structural Engineering International Journal of IABSE, Volume 14, No 2, Mai 2004. Mitgliedschaften: Stellvertretender Vorsitzender der ARGE Volkstanz Steiermark des Landesjugendreferates der Steiermärkischen Landesregierung von 1999 bis 2001. Hobbies: Musik (Steirische Harmonika), Volkstanz, Bau-Handwerk, Landwirtschaft, Bergsteigen, Schifahren, Golf, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrer für Steirische Harmonika, Leitung der Volksmusikgruppe „Steirer Streichholz" seit 2003.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volksschule und von 1979 bis 1983 das BG/BRG Kirchengasse. 1983 wechselte ich an die HTBLA Graz, Abteilung Hochbau, die ich 1988 mit ausgezeichnetem Erfolg abschloß. Nach Ableistung des Präsenzdienstes studierte ich von 1989 bis 1997 Bauingenieurwesen an der Technischen Universität Graz. Während meines Studiums fiel ich meinem Professor, Herrn Professor Sparowitz am Institut für Betonbau, besonders auf, und ich wurde von ihm sozusagen „gefangen". Dies war der Anfang meiner universitären Karriere. Nach Abschluß des Studiums bekam ich zwei Stellen am Institut angeboten und entschied mich für die Mitarbeit an einem EU-Projekt. Bei diesem Projekt kam es zu ersten internationalen Kontakten. Nach Abschluß des EU-Projektes heiratete ich 1998 meine Frau Gudrun und nahm drei Monate später eine vierjährige Assistentenstelle am Institut für Betonbau an. Wir entwickelten in dieser Zeit eine neuartige Glas-Beton-Verbundbauweise, die für Aufsehen gesorgt hat. Schwierig war dabei die Beschaffung der notwendigen finanziellen Mittel, und so machte ich sehr vieles in Eigenregie inklusive der handwerklichen Umsetzung - Versuchskörperherstellung - und trieb lediglich das Geld für die erforderlichen Materialien auf. Unser Produkt macht der herkömmlichen Glasarchitektur Konkurrenz, da diese Bauweise die Sprödigkeit unterbindet. Das Patent ist bereits eingereicht, die Einführung in die Bauwirtschaft ist in Aussicht und unser großes Ziel. 2002 bestand ich mein Rigorosum mit ausgezeichnetem Erfolg. Bereits während meiner Assistenzzeit stand ich in sehr engem Kontakt mit diesem Labor, da ja auch die praktischen Versuche hier gemacht wurden. Herr Professor Kernbichler, mein Vorgänger als Leiter des Labors, war von meiner Eigeninitiative und Arbeitsweise sehr angetan und schlug mich als seinen Nachfolger vor. 2004 wechselte ich also hierher, um die wissenschaftliche und auch wirtschaftliche Leitung des Labors für Konstruktiven Ingenieurbau zu übernehmen. Die Führung der Mitarbeiter als auch die wirtschaftliche Führung waren für mich neue Herausforderungen, die ich gerne angenommen habe und zu meiner Zufriedenheit meistere. Hinzu kommt der fachliche Bereich, der mir auf den Leib geschneidert ist, denn im Experimentalteil muß man sowohl theoretisches Fachwissen mitbringen als auch die praktische Umsetzung beherrschen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, einen Zustand zu finden, mit dem ich selbst zufrieden sein kann. Dazu gehört nicht nur die berufliche, sondern auch die private Zufriedenheit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich derzeit sowohl privat als auch beruflich als erfolgreich, wobei mein beruflicher Erfolg allerdings gar nicht geplant war. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein Mensch mit Pioniergeist. Wir waren zu Hause sechs Geschwister und wurden als Kinder sehr kurz gehalten. Daraus entwickelte sich meine Eigeninitiative, denn ich begann recht bald, alles, was ich nicht bekommen konnte, selbst in Eigenregie zu basteln. Damit entwickelte ich ganz automatisch meine handwerklichen Fertigkeiten. Ich verfüge über ein gutes Auffassungsvermögen und eine optimistische Lebenseinstellung. Ehrlichkeit und Geradlinigkeit sind für mich Werte, die mir auch im Team immer wieder zugute gekommen sind. Gerade in der Zusammenarbeit mit mehreren Professoren gelingt es mir immer wieder, die Rolle des Vermittlers zu übernehmen und Personen, die mir übergeordnet sind, zu überzeugen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Herausforderungen nehme ich gerne an. Grundsätzlich sage ich zuerst, ja, das machen wir. Und dann stelle ich mir die Frage, wie ich es konkret umsetze. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich möchte meine Überlegungen in diesem Zusammenhang mit der Pädagogik und Didaktik vergleichen: Niemand kann Lehrer werden, der nicht dazu geboren ist. Man kann sich sehr wohl gewisse Grundstrukturen und Grundregeln aneignen, doch man braucht die eigene Originalität und Kreativität als Voraussetzung für eine erfolgreiche Lehrtätigkeit. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Wenn ich eine Person angeben möchte, die mich gefördert hat, so ist es bestimmt Herr Professor Lutz Sparowitz, denn er achtet nicht nur auf den Erfolg seines Institutes, sondern schaut vor allem auf die Einzelperson. Für mich ist er nicht nur Chef, sondern auch Freund. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Zum einen spielen Mitarbeiter im operativen Bereich natürlich eine große Rolle für meinen Erfolg. Ich habe aber auch einen langjährig tätigen wissenschaftlichen Mitarbeiter, der hier eine Konstante darstellt und die Genauigkeit, die bei unserer Arbeit hier erforderlich ist, überwacht. Ohne meine Mitarbeiter könnte ich all die Aufträge, die ich an Land ziehe, nicht umsetzen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich versuche, Arbeiten, die ich verteile, in den Verantwortungsbereich des einzelnen zu übertragen. Also schnüre ich in sich abgeschlossene Pakete, die ein Erfolgserlebnis bei den Mitarbeitern zulassen, und mische mich in die laufende

Arbeit meiner Leute nicht ein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate dazu, zunächst herauszufinden, welche Persönlichkeit man ist, und sich erst dann in diese Richtung zu orientieren, anstatt sich krampfhaft im Sinne von Imitation ein Ziel zu suchen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Neben dem bereits erwähnten Ziel der Etablierung unserer Glas-Beton-Verbundbauweise in der Industrie gibt es natürlich auch persönliche und private Ziele. Eines dieser Ziele ist es, eine große landwirtschaftliche Nutzfläche in meiner unmittelbaren Nähe zu erwerben, wo ich Schafe oder noch lieber Pferde halten kann. Ein weiteres persönliches Ziel ist es, meine Gesundheit bis ins hohe Alter aufrechtzuerhalten.

✶ Friedl Elfriede

● Zur Person

Funktion: Eigentümerin. Tätig bei: Benjamin Second-Hand Kindermode., 4600 Wels, Linzerstraße 122. Geboren - Datum, Ort: 18. Juni 1954, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Josef. Kinder: Thomas (1971), Petra (1974) und Michael (1985). Eltern: Christine und Alois Mager. Hobbies: Schwimmen, Motorradfahren, Garten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich lernte den Beruf der kaufmännischen Angestellten und arbeitete dreizehn Jahre lang bei Ring Brot. Dann war ich fünf Jahre bei den Kindern zu Hause. Weil ich danach keine Teilzeitarbeit fand, arbeitete ich 15 Jahre lang als Fabriksarbeiterin in der Firma Kanol-Chemie in Sattledt. Nebenbei verkaufte ich auch sieben Jahre lang Amway-Produkte im Direktvertrieb. Es war immer schon mein Wunsch, mich selbständig zu machen, und jahrelang schaute ich mich nach einer Übernahme um. Als eine Freundin meiner Tochter ihr Second-Hand-Geschäft aufgab, übernahm ich es und leistete großen Einsatz. Wenn man mit Freude dabei ist, stellt sich der Erfolg von selbst ein. Den Betrieb führe ich jetzt seit 1999. Ich biete Spielzeug und Bekleidung für Kinder im Alter von null bis zehn Jahren, und das mit großem Erfolg.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Freiheit und Freude an der Arbeit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich bin stolz darauf, daß ich keine Schulden habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich arbeite gern mit Menschen. Meine Kunden schätzen meine Offenheit, meine Freundlichkeit und die Tatsache, daß ich mir gern für sie Zeit nehme. Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist, daß ich selbst im Geschäft stehe und meine Kunden persönlich berate. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin ziemlich spontan und möchte Probleme sofort lösen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Lehrherrin legte großen Wert auf Pünktlichkeit, und ich verbrachte bei ihr eine sehr schöne, aber von Strenge geprägte Lehrzeit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es läßt sich alles lösen. Man muß sich auch Fehler eingestehen und darf die Arbeit nicht scheuen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Am Anfang waren alle sehr skeptisch. Jetzt sehen sie, daß ich Erfolg habe. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiterin hat volles Mitspracherecht, was die Dekoration, die Waren und sonstige Vorschläge betrifft. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Meine Stärke sind das Preis-/Leistungsverhältnis, unsere zuvorkommende Art und die persönliche Beratung. Ich bin immer offen für ein Gespräch mit meinen Kunden, und das ist sehr wichtig. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Fünf Tage in der Woche steht mein Geschäft an erster Stelle, an den Wochenenden meine Familie. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Sehr wenig, denn tagsüber habe ich keine Zeit für Kurse. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn man etwas macht, muß man es von ganzem Herzen wollen. Zielstrebigkeit ist sehr wichtig, und bei Problemen findet man immer einen Weg. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte, daß mein Geschäft bis zu meiner Pensionierung so erfolgreich bleibt wie jetzt und eventuell expandieren.

✶ Friedl Heinz Mag.

● Zur Person

Beruf: Betriebswirt. Funktion: Betriebsmanager/Sicherheitsreferent. Tätig bei: Raiffeisen-Holding NÖ-Wien reg. GenmbH., 1020 Wien, F.-W.-Raiffeisen-Platz 1. Geboren - Datum, Ort: 21. Dezember 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Marianne. Kinder: Barbara (1984) und Alexander (1986). Eltern: Waltraud und Adolf. Hobbies: Singen, Leitung des Betriebschors und des Gesangvereins Gramatneusiedl, Tischtennis (Meisterschaften), Bogenschießen, Reiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der AHS-Matura 1979 studierte ich Betriebswirtschaftslehre an der Wirtschaftsuniversität Wien und legte meinen Schwerpunkt auf die Banken- und Versicherungsbetriebslehre. Noch vor Abschluß meines Studiums (1986) trat ich in den Schalterdienst einer Filiale der Raiffeisenbank Wien ein und war ab September 1985 als Assistent des Generaldirektors Dr. Brezovich tätig. Im Jänner 1994 wurde mir die Gesamtprokura erteilt, und im Juli 1997 wechselte ich zur Raiffeisenlandesbank Niederösterreich-Wien, die mit der Raiffeisenbank Wien fusionierte. Im Zuge dieser Fusion wechselte ich 1997 in die Position des Prokuristen in der Innen- und Konzernrevision und 1998 in das Geschäftsleitersekretariat. 2001 gab es eine Defusion, wobei der Bankbetrieb von den Beteiligungsgesellschaften getrennt wurde. Dabei wurden auch die Mitarbeiter aufgeteilt, und ich war in der Folge für die Holding tätig, nahm aber auch Spezialaufgaben im Vorstandssekretariat der Raiffeisen Länderbank AG wahr. Ich betreute das Krisenmanagement, war im Bereich Compliance Office eingesetzt und wurde zur Sicherheitsvertrauensperson bestellt. Seit 2005 bin ich in der Abteilung Betriebsmanagement als Sicherheitsreferent für die Raiffeisen-Holding, die Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien und die

niederösterreichischen Raiffeisenbanken zuständig. Meine Hauptaufgabe beinhaltet das Unterbreiten und Umsetzen von risikomindernden Maßnahmen im Filialbereich in organisatorischer und technischer Hinsicht. Ich führe regelmäßig Sicherheitsberatungen und Sicherheitschecks in allen Filialen in Wien und Niederösterreich durch und prüfe Arbeitsabläufe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, selbst gesteckte Ziele zu erreichen. Dabei geht es nicht nur um Ziele, die mit dem Bereich Top-Management zu tun haben, sondern auch um persönliche Werte. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich, weil ich die Ziele, die ich mir gesteckt habe, erreichen konnte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Eine gewisse Beharrlichkeit ist notwendig. Manche wählen den leichteren Weg, sich ganz einfach besser zu verkaufen. Ich habe jedenfalls mit der Kraft der Überzeugung viel erreicht. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Der damalige Zentraldirektor, Dr. Hermann Schmidtberger, ermöglichte mir den Start in die Managementebene und war in gewisser Weise so etwas wie ein Mentor für mich. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich pflege gute Kontakte zu den Führungskräften und Mitarbeitern der Filialen in Wien und Niederösterreich. Über die Würdigung meiner Arbeit freue ich mich am meisten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Thema Sicherheit erfährt nicht immer den Stellenwert, der ihm gebührt. Erst wenn etwas passiert, ein Banküberfall zum Beispiel, wird dieses Thema wichtig. Doch denke ich, daß das Thema Sicherheit in der Zukunft eine Aufwertung erfahren wird. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beruf und Privatleben zu vereinbaren, erfordert durchaus einen hohen Koordinationsaufwand. Es gibt für mich eigentlich keine Leerlaufzeiten, aber mein familiäres Umfeld ist eine wichtige Kraftquelle für mich. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Es gibt im Sicherheitsbereich ständig Neues zu lernen, deshalb besuche ich laufend Symposien, Vorträge und Sitzungen der Wirtschaftskammer und der OeNB. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Hohe Qualität ist in jedem Beruf wichtig. Flexibilität und laufende Weiterbildung sind weitere Erfolgsbedingungen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meine neue Aufgabe als Sicherheitsbeauftragter, die mir sehr viel Spaß macht, weiterhin bestens erfüllen.

✱ Friedmann Josef Dipl.-Ing. Dr. techn.

● Zur Person

Funktion: Prokurist. Tätig bei: ICI Österreich GmbH, Werk Ebensee., 4802 Ebensee, Bahnhofstraße 36. Geboren - Datum, Ort: 13.Oktober 1947, Mariahof. Familienstand: Verheiratet mit Roswitha. Kinder: Max (1980) und Robert (1997). Eltern: Maria und Josef. Hobbies: Radfahren, Briefmarkensammeln, Übersetzungen vom Englischen ins Deutsche.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meines Studiums der Chemie an der Technischen Universität Graz bekam ich die Chance, Leiter des Zentrallabors Westeuropa für Mörtelstoffe bei Solvay zu werden. Ich war zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort. Als zusätzliche Agenden wurde mir dann die Produktionsleitung des Betriebes in Ebensee übertragen. Schließlich wurde ich auch zum Qualitätssicherungsbeauftragten bestellt. Das Werk wurde schließlich an ICI verkauft und ich war von den „Verkauften" einer der wenigen, die bleiben konnten. Die Firma ICI produziert hier am Standort Hilfsmittel für die Fliesenindustrie, hauptsächlich die Klebstoffe der Marke CIMSEC.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich in erster Linie die Anerkennung der erbrachten Leistung, merkbar sowohl durch ihre Erwähnung als auch in der Entlohnung. Ich sehe mich nicht als Karrieristen. Ich habe es in meiner Karriere zwar weit gebracht, es zählt für mich aber mehr, daß ich die Möglichkeit habe, meine Pläne und Visionen umsetzen zu können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend war meine Konsequenz in der Bearbeitung sämtlicher Aufgaben, die man mir übertrug. Man muß immer mit beiden Beinen am Boden bleiben und Ehrlichkeit sich selbst und anderen gegenüber zeigen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin in der ersten Phase fast ein wenig ein Chaot und gehe an alle Herausforderungen positiv und unvoreingenommen heran. Zunächst arbeite ich nicht so strategisch, sondern mehr nach meinem Gefühl und lasse meinem Instinkt freien Lauf. In der zweiten Phase versuche ich alles strukturiert nach einem Zeitplan umzusetzen und beziehe auch das Team mit ein. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als erfolgreich empfand ich mich eigentlich schon am Ende des Studiums, obwohl ich schon in der Mittelschule die eine oder andere Ehrenrunde gedreht habe. Obwohl auch das Studentenleben nicht zu kurz kam, absolvierte ich das Studium aber dann in kürzestmöglicher Zeit. Das gab mir Selbstsicherheit für den weiteren Berufsweg. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Doktorvater an der Universität, der mir in einer besonderen Art und Weise beibrachte, wie man mit Menschen und Problemen umgeht, beeindruckte mich sehr. Auch der damalige Werksdirektor von Solvay hat mich geprägt. Er hatte ein sehr umfangreiches Wissen, auch in den Bereichen Kunst, Kultur und Technik, und war mir ein väterlicher Freund, der mir sehr viele Ratschläge gegeben hat. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung ist für mich, daß ich immer wieder bei Problemen gefragt werde und immer wieder mit neuen Agenden betraut werden. Die finanzielle Abgeltung ist auch eine Form der Anerkennung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Als problematisch sehe ich das fehlende Qualitätsbewußtsein der Kunden, die auch schlechte Qualität akzeptieren, sofern der Preis niedrig ist. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie spielen eine sehr große Rolle, denn es gibt nur sehr wenige Positionen, in denen man im Alleingang Dinge bewegen kann. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich versuche meine Mitarbeiter zu motivieren, indem ich ihnen das Gefühl gebe, daß wir eine eingeschworene Truppe sind, die in der Lage ist, alle Probleme zu meistern. **Was sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken sind die Innovationskraft und die Flexibilität bei der Bearbeitung der Kundenwünsche. Wir agieren fernab der eingefahrenen Schienen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir versuchen immer, der Konkurrenz einen Schritt voraus zu sein. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es war lange Zeit schwierig, alles

unter einen Hut zu bringen. Als einen meiner Erfolgsfaktoren möchte ich meine Frau nennen, es war aber nicht immer leicht für sie. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Junge Leute sollen sich nicht am Geld orientieren und darin auch nicht ihren Berufswunsch begründen. Sie sollen klassische Werte wie Ehre und Dankbarkeit sowie Respekt vor anderen Menschen und deren Werten entwickeln und pflegen. **Ihr Lebensmotto?** „Ich stehe uneingeschränkt hinter denen, die auch dann hinter mir stehen, wenn ich einmal nicht hinter ihnen stehe." (Werner Fink)

✱ Fritz Mark Prof. Dr., N.M.D.

● Zur Person

Beruf: Wissenschafter, Facharzt für Naturmedizin. Funktionen: Präsident der amerikanischen Gesellschaft New Medical Frontiers, Inc. und Leiter des Internationalen Instituts für Naturmedizin in Wien. Ehrungen: Auszeichnungen im Bereich der Naturmedizin in den USA. U.a. Fach-arzt-Anerkennung (Board Certification) durch die American Alternative Medical Association und die American Association of Drugless Practitioners. Zahlreiche internationale Vorträge und Präsentationen (u.a. bei den Vereinten Nationen in New York, Wien und Paris). Mitgliedschaften: American Holistic Medical Association (AHMA), American College of Wellness, Association of Natural Medicine in Europe (ANME), Österreichisch-Amerikanische Gesellschaft. Hobbies: Familie, Beruf, Landgut. Sonstige akademische Tätigkeiten: Professor an der University of Georgia/USA (dort auch Associate Director am Institute of Natural Resources), Gastprofessor an der Oklahoma State University/USA Research Associate bei den Vereinten Nationen (UNESCO) in Paris, Research Associate am Max-Planck-Institut zur Erforschung der Lebensbedingungen der wissenschaftlich-technischen Welt mit Carl-Friedrich von Weizsäcker, Starnberg & München, Deutschland.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Unsere Welt ist ein Ökosystem, und der Mensch ein Teil davon. Nach diesem interdisziplinären Prinzip ist meine internationale akademische Karriere verlaufen. Wobei ich vor allem drei Ländern - Österreich, Deutschland und Amerika - viel zu verdanken habe. Nach dem Gymnasium studierte ich in meiner Heimatstadt Wien Wirtschaft an der Hochschule für Welthandel. Bald erkannte ich jedoch, daß der Lehrstoff an Universitäten nicht bzw. zu wenig fächerübergreifend organisiert ist. So kamen im Wirtschaftsstudium - zumindest damals - die gleichwohl wesentlichen Faktoren Mensch und Umwelt zu kurz. (Weil das so ist, werden auch heute noch in Wirtschaftsunternehmen Krankenstände als nicht steuerbare Negativposten gehandhabt und eine verminderte Qualitätsleistung von Mitarbeitern durch einen verminderten gesundheitlichen Status erst gar nicht untersucht. Während die diesbezüglichen Erkenntnisse des Arztes und Professors der University of California, Dr. Jonathan E. Fielding, dargelegt in seinem Buch/Vademecum „Corporate Health Management" schon vor mehr als zwei Jahrzehnten Eingang in die amerikanische Corporate-Szene gefunden hat.) Deshalb studierte ich nach dem Basisstudium Politikwissenschaft mit der Spezialisierung Umweltpolitik in Salzburg, schloß dieses Studium mit der Promotion ab und habe mich in Folge auch habilitiert. Während dies einerseits meinen akademischen Horizont erweiterte, waren andererseits auch hier entscheidende Grenzen aufgezeigt. Denn die weltweite Betrachtungsweise von Umweltschutz impliziert zu wenig, daß der Mensch der wesentlichste Faktor im weltweiten Ökosystems ist - beziehungsweise umgekehrt: Nur wenn sich der Mensch als integrativer Teil der Natur versteht und mit dieser in Harmonie befindet, kann er störungsfrei leben. Wie der Leibarzt von Dr. Albert Schweitzer, Dr. Max Gerson, richtig formulierte: „Stay close to nature, and its eternal laws will protect you." Wir haben aber verlernt, mit der Natur zu leben. Unser Organismus akzeptiert grundsätzlich nichts, was nicht natürlich ist. Und indem er sich gegen Widernatürliches wehrt, produziert er neue Krankheiten - ein „Teufelskreis". Genau hier scheiden sich die Geister in der Medizin. D.h. die Naturmedizin baut nicht wie die Schulmedizin auf der pharmazeutischen Chemie auf, denn das Immunsystem kann nur auf natürliche Art und Weise gestärkt und damit der Körper in die Lage versetzt werden, sich selbst zu heilen. Schon Hippokrates, Vater der modernen Medizin, sagte 400 v. Chr.: „Medicus curat, natura sanat." (Der Arzt behandelt, die Natur heilt.). Tatsächlich erfolgte die Spaltung der Medizin in Natur- und Schulmedizin im Jahr 1900, als Bayer das Aspirin patentieren ließ bzw. patentieren lassen konnte, indem es den natürlichen Grundstoff Weidenrindenextrakt mit einer chemischen Formel umgab. (Zuvor gab es - weltweit - nur die Naturmedizin. (Offenbar nicht zum Nachteil der Menschheit, die sich damit über Millionen von Jahren auf 6 Milliarden Köpfe entwickeln konnte.) Um diese Wissenslücke zu schließen, studierte ich Naturmedizin und promovierte (zum Doctor of Naturopathic Medicine (N.M.D.) - in den U.S.A., wo ich auch in diesem Fach approbiert bin In dieser Eigenschaft bzw. als Präsident von New Medical Frontiers, Inc., deren Aufgabe es ist, weltweit die neuesten wissenschaftlichen Erkenntnisse im Bereich der Naturmedizin zu erfassen, verfüge ich heute über eine entsprechend reiche Erfahrung auf diesem Gebiet. Ich habe ein umfassendes Archiv an Wissen über Naturheilkunde, das sich täglich um neueste Forschungserkenntnisse erweitert, und bin Ansprechpartner jener, die sich an mich wenden, weil sie ein ungelöstes Gesundheitsproblem haben (rund 30 Prozent der Bevölkerung sind chronisch krank) bzw. eine Lösung ohne Nebenwirkungen suchen. Im Zeichen des Verständnisses, daß im „Ökosystem Mensch" alle Gesundheitsprobleme „systemisch" sind, d.h. in der einen oder anderen Weise den gesamten Organismus betreffen. Und dieser Organismus Teil des Ökosystems ist, in welchem wir uns bewegen. Wie der Vater der modernen Bodenkultur, der schwedische Ernährungsphysiologe Are Waerland, richtig interpretierte: „Wir haben es nicht mit Krankheiten zu tun, sondern mit Fehlern in der Lebensführung. Man stelle diese Fehler ab und die Krankheiten werden von selbst verschwinden."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist ein subjektiver Begriff und daher nicht verbindlich zu definieren. Man erinnere sich z.B. an den Film „Der Dritte Mann" (mit dem Harry-Lime-Thema von Anton Karas als Soundtrack). Da hat ein Amerikaner (dargestellt von Joseph Cotten) im Nachkriegs-Wien wirtschaftlich „erfolgreich" verwässertes Penicillin verkauft, worauf viele Menschen - vor allem Kinder - starben. Oder ist es ein Erfolg, wenn man karitativ erfolgreich anderen Menschen hilft, ohne dafür bezahlt zu werden? In Amerika gibt es ein Sprichwort, das ich mir selbst zum Maßstab für Erfolg erhob: „Doing well by doing good." Sprich:

Du sollst wirtschaftlich erfolgreich sein, aber indem du etwas Positives für die Gesellschaft tust. In diesem Zusammenhang sollte man aber nicht übersehen, daß es Erfolg ohne Mißerfolge auf dem Weg dorthin nicht gibt. Denn jeder - auch der Erfolgreiche - stößt an (ganz natürliche) Grenzen bzw. trifft nicht immer die richtige Entscheidung. Deshalb sollte man Erfolg stets auch mit Demut verbinden, nicht nur mit (völlig berechtigter) Freude. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Sicher betrachte ich es als Erfolg (wenn Sie diese Unbescheidenheit gestatten), z.B. als Vortragender bei den Vereinten Nationen in New York, Wien und Paris oder zu einem Hearing der amerikanischen Regierung eingeladen gewesen zu sein, wobei die Presse anerkennend darüber berichtete. Aber ich sehe heute mehr Sinn (= Erfolg) darin, wenn jemand durch meine internationale naturmedizinische Kompetenz sein Leben verlängern und/oder vitaler gestalten kann. Denn auch der Erfolgreiche hat Mißerfolge; und zwar dann, wenn er - trotz aller Bemühungen - an seine (natürlichen) Grenzen stößt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wenn Sie mich nach dem heutigen Erfolg fragen, sicher die Vision, als international geprägter Naturmediziner anderen Menschen helfen zu können, welche mir auch die Kraft gibt, dieses Ziel mit dem entsprechenden persönlichen Einsatz als tägliche Herausforderung zu verfolgen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Indem ich diese Herausforderungen rational analysiere und nach der Ursache des zugrundeliegenden Problems frage. Dies gilt insbesondere in der Medizin. Die Symptome eines gesundheitlichen Problems zu unterdrücken, statt die Ursache desselben zu beseitigen, ist keine Lösung (und kein Erfolg!). Im Gegenteil: die Symptome zu unterdrücken, führt vielfach zu neuen gesundheitlichen Problemen - der bereits erwähnte „Teufelskreis." Das trifft im wesentlichen auf alle - auch nichtmedizinischen - Herausforderungen des beruflichen Alltags zu. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** „Holzschnittartig" formuliert: Wichtig ist die Wahl eines Berufes, der einerseits Ausdruck persönlicher Interessen darstellt und andererseits einen Beitrag zur Entwicklung unserer Gesellschaft leistet. Dieses Berufsziel mit hohem persönlichen Einsatz verfolgen, ohne damit jedoch anderen Menschen (innerhalb und außerhalb der eigenen Familie zu schaden. Die Fähigkeit zur Selbstkritik entwickeln (ohne Selbstkritik gibt es keinen Erfolg.) Die Meinungen (vor allem Kritiken) anderer ernstnehmen und (selbstkritisch) analysieren. Teamarbeit bevorzugen, weil niemand allein alles kann und alles weiß. (Weder hat Reinhold Messner allein den Mount Everest bezwungen noch hat ein Fußballer allein je eine Meisterschaft gewonnen. Auch der Olympiasieger und Weltmeister ist ohne seinen Trainer nichts.) Dies stärkt im übrigen auch die soziale Kompetenz, ohne die es in letzter Konsequenz keinen Erfolg gibt. Vorurteile gegenüber anderen Menschen und Kulturen so weit wie möglich abbauen. Man kann von jedem Menschen und von jeder Kultur etwas lernen, das den eigenen Horizont erweitert. (Anders formuliert: man sollte das Glas stets halb voll und nicht halb leer sehen.) Dies führt automatisch auch zu größerer Toleranz. Vor dem Treffen von Entscheidungen insbesondere personeller Art fair und rational die Interessen und Bedürfnisse beider Seiten analysieren - und die (in der Regel komplexen) Konsequenzen der möglichen Entscheidung antizipieren. (Amerikanisch: „Weigh both sides, before you take sides.") Jeder weiß, daß zwei plus zwei gleich vier ist. Aber außer den Naturgesetzen gibt es nur wenige absolute Wahrheiten. (Dies gilt nicht zuletzt in der Medizin, wo neue Studien vielfach neue Ergebnisse erbringen.) Sprich: beruflicher Erfolg kann nur durch einen täglichen Lernprozeß aufrecht erhalten werden. **Ihr Lebensmotto?** Doing well by doing good!

✱ Frizberg Bernhard Dr.

● Zur Person

Beruf: Notar. Funktion: Gesellschafter. Tätig bei: Öffentliche Notare Frizberg Fürnschuß Klaftenegger OEG., 8010 Graz, Hans-Sachs-Gasse 3. Geboren - Datum, Ort: 8. Oktober 1953, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Barbara. Kinder: Charlotte (1986), Nora (1988), Leonhard (1989) und Gudrun (1993). Eltern: Dkfm. Dr. Helmut und Lore. Schöpferische Akte: Die GmbH. Systematischer Überblick und sämtliche Musterverträge (Co-Autor), Orac 1999,GmbH-Verträge - Interaktive Musterformulare zum GmbH-Recht (CD-ROM). Hobbies: Natur, Jagd, Schifahren, Bergwandern, Auslandsreisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Präsident der Notariatskammer für Steiermark, Präsident-Stellvertreter der Österreichischen Notariatskammer, Vorsitzender des Aufsichtsrats der Landesimmobilien GmbH Steiermark, Präsident des Steirischen Jagdschutzvereins mit rund 21.000 Mitgliedern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Volksschule in Wildon absolvierte ich das Akademische Gymnasium in Graz, wo ich 1971 die Reifeprüfung ablegte. Aufgrund meiner besonderen Liebe zur Natur begann ich an der Karl-Franzens-Universität in Graz mit dem Biologiestudium. Die beruflichen Perspektiven erschienen mir jedoch bald nicht sehr vielversprechend, und so wechselte ich 1972 zum Studium der Rechte, das mich recht bald in seinen Bann zog, sodaß ich 1976 promovierte. Nach einer sechsmonatigen Schnupperlehre im Notariat in Neumarkt in der Steiermark bekam ich eine Stelle als Vertragsassistent am Institut für Staats- und Verwaltungsrecht an der Universität in Wien bei Universitätsprofessor Dr. Melchiar. Nach der Gerichtspraxis in Wien bzw. Wildon kehrte ich 1979 als Notariatskandidat nach Graz zurück und war bis Ende 1992 bei den Notaren Dr. Reiterlehner, Dr. Rubinig und Dr. Perscha tätig. Während dieser Zeit hatte ich bereits die Funktion eines Kandidatenvertreters in der Notariatskammer für die Steiermark inne und wurde dort schließlich auch zum Vorsitzenden gewählt. 1993 wurde ich zum Notar in Frohnleiten ernannt. Seit 2000 bin ich öffentlicher Notar in Graz. Bereits während meiner Tätigkeit in Frohnleiten wurde ich als Notarvertreter in die steirische Kammer gewählt, nach meiner Ernennung zum Notar in Graz 2000 zum Präsidenten der Notariatskammer in der Steiermark. Unsere Notarpartnerschaft besteht aus drei Partnern und beschäftigt zehn Juristen (insgesamt 28 Mitarbeiter). Bei der Neuschaffung von drei Notariatsstellen in Graz im Jahr 2000 bewarben Dr. Fürnschuß, Dr. Klaftenegger und ich uns selbständig mit einer Partnerschaftsklausel, bekamen die Notariatsstellen zugesprochen und konnten mit unserer Notarpartnerschaft eine größere Einheit aufbauen und damit Synergieeffekte nutzen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg muß für mich in vielerlei Hinsicht definiert werden. Einerseits bedeutet Erfolg für mich, wenn ich mit meinen Vorfahren und Nachkommen in gutem Einvernehmen leben kann, die

persönlich gesteckten Ziele aufrecht verfolge und dann auch erreiche. Andererseits bedeutet Erfolg für mich, mich entsprechend meinen eigenen Fähigkeiten und Neigungen einsetzen zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Familiär sehe ich mich bestimmt als erfolgreich, und auch beruflich, wenn ich die Karriere in der Notariatshierarchie anschaue, kann ich mit dem Erfolg zufrieden sein. Wenn ich mir überlege, was ich mit diesen Funktionen noch alles machen kann und will, gibt es allerdings sicher noch eine Reihe von Dingen, die verbesserungswürdig sind. Meine Zufriedenheit ist stets eine punktuelle, denn im Bemühen, besser zu werden, liegt der Schlüssel für weitere Erfolge. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mit Sicherheit waren die Erziehung, die ich genossen habe, und die Möglichkeiten der Ausbildung, die mir geboten wurden und die ich auch nutzen konnte - mit Auslandsaufenthalten, die eine Erweiterung des Horizontes und eine Persönlichkeitsfestigung mit sich brachten - für meinen Erfolg ausschlaggebend. Weiters hat mich meine Familie, insbesondere meine Frau, auf meinem Weg unterstützt. Gerade im Bereich der sehr schwierigen Aufgabe der Kindererziehung hat meine Frau mir sehr viel abgenommen. Natürlich habe ich auch selbst einen Beitrag zu meinem Erfolg geleistet und bin mit Konsequenz und Fleiß an die Dinge herangegangen. Weiters sind Anständigkeit, Aufrichtigkeit, Offenheit gegenüber Neuem, Flexibilität und ein Quentchen Diplomatie Eigenschaften, die sicher mit zum Erfolg beigetragen haben. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Herausforderungen nehme ich sehr gerne an, wobei ich anfangs analysiere, welche Chancen und Risken sich daraus ergeben, und dann entscheide. Vor unangenehmen Entscheidungen drücke ich mich nicht. Habe ich eine klare Entscheidung getroffen, stehe ich auch dazu. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Besonders geprägt hat mich mein Vater, der ein hervorragender Jurist ist und von dem ich auf diesem Gebiet sehr viel lernen durfte. Seine Fähigkeit, exakt und fleißig zu arbeiten, habe ich mir zum Vorbild genommen. Neben dem Broterwerb ging mein Vater auch sehr vielen ehrenamtlichen Tätigkeiten nach. Ein weiteres Vorbild war mir meine Mutter. Mein Vater hatte sehr wenig Zeit, und da war meine Mutter erste Ansprechperson für alle Anliegen von uns Kindern. Geprägt haben mich auch meine Geschwister, einige Freunde und schließlich ganz besonders meine Frau. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Auswahl der Mitarbeiter wird natürlich gemeinsam mit meinen Partnern getroffen. Die Vorauswahl der Juristen liegt jedoch in meinem Verantwortungsbereich. Besonderes Augenmerk lege ich bei der Durchsicht des Bewerbungsgesuches darauf, welchen Tätigkeiten der Bewerber bisher nachgegangen ist und ob er sich bereits neben dem Studium beruflich engagiert hat. Weiters achte ich auf Fremdsprachenkenntnisse, Auslandsaufenthalte und EDV-Kenntnisse. Im persönlichen Bewerbungsgespräch beurteile ich, ob der Bewerber/die Bewerberin auf unserer Wellenlänge liegt und ins Team paßt. Da entscheidet auch der Bauch mit. Besonderen Wert legen wir auf Kontinuität, das heißt, das Anstellungsverhältnis mit den Mitarbeitern soll möglichst lange aufrecht bleiben. Seit 1993 habe ich keine Personalentscheidung ernsthaft bereut. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In meiner Leitungsfunktion einer öffentlich-rechtlichen Körperschaft, also der Notariatskammer, sehe ich zahlreiche Möglichkeiten, mit den Mitstreitern besser umzugehen und habe es mir zum Ziel gesetzt, nach außen hin besser in Erscheinung zu treten und die Botschaften nach außen intensiver zu vertreten. Privat habe ich das Ziel, mich verstärkt privaten Interessen, wie meiner Freizeitgestaltung, der Jagd und den Forstbetrieben zu widmen.

✱ Frohner Adolf O. Univ.-Prof.

● Zur Person

Beruf: Maler und Bildhauer. Funktion: Institutsvorstand am Institut für Bildende Kunst an der Universität für Angewandte Kunst. Tätig bei: Universität für Angewandte Kunst., 1010 Wien, Oskar Kokoschka Platz 2. Geboren - Datum, Ort: 13. März 1934, Groß-Inzersdorf. Familienstand: Verheiratet mit Erna. Kinder: Alexander (1961) und Stephan (1964). Eltern: Ludwig und Marie. Schöpferische Akte: Ständig umfangreiche Ausstellungstätigkeit im In- und Ausland, diverse Buchveröffentlichungen, öffentliche Aufträge sowie Fernsehfilme über das künstlerische Werk. Ehrungen: 1999 Österreichisches Ehrenkreuz für Wissenschaft und Kunst Erster Klasse, zahlreiche erste nationale und internationale Preise für Graphik und Malerei. Hobbies: Essen, Kochen, Wein, Weinkultur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Maler und Bildhauer.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Als wesentlich erachte ich meine gute humanistische Ausbildung im Sängerknabenkonvikt des Stiftes Zwettl, wo ich täglich Messen singen mußte und von der ersten Klasse an in Latein unterrichtet wurde. Heute bin ich froh über dieses Wissen und ärgere mich, daß ich damals ein so schlechter Schüler war. Ich könnte meine Malereien ohne mein Wissen über antike Mythologie und Religion nicht malen und leide unter der heute herrschenden Plattheit, die von Politikern sogar gefordert wird. Ich wurde in Niederösterreich geboren, lebe aber seit dem Jahr 1952 in Wien. Nie hatte ich als Kind den Wunsch, Lokomotivführer oder Polizist zu werden, sondern immer Maler. Die humanistischen Gymnasien in Stift Zwettl und Krems, sowie die nachfolgende Absolvierung der Fachschule für Wirtschaftswerbung (von 1952 bis 1955) dienten keineswegs einem allfälligen anderen Berufsziel, sie waren einfach bürgerliche Erziehung – ohne Erfolg für die Initiatoren. Die Fachschule für Wirtschaftswerbung war für mich allerdings eine wertvolle Ausbildung, weil ich dort eine Reihe von künstlerischen Fächern hatte, in denen ich sehr gut war. Die sehnlichst angestrebte Aufnahme in die Kunstakademie wurde mir von den seinerzeitigen Professoren verwehrt. Vielleicht zu meinem Glück. Sie fanden mich für die Malerei nicht geeignet. Lediglich Prof. Herbert Boeckl fand das doch, und so wurde ich eifriger Schüler des nun legendären „Abendakt"; meiner einzigen „akademischen" Ausbildung. Anfang 1961, nach einigen ungeliebten beruflichen Zwischenspielen (unter anderem im Verband der Elektrizitätswerke, wo ich einen generösen Vorgesetzten hatte, der mir erlaubte, mich an einem Tag in der Woche fortzubilden und später in einer Werbeagentur, die für mich wahrhaft grauenhaft war), beschloß ich, freier Maler und Graphiker zu sein. Nach autodidaktischen Malereien, orientiert an Cézanne, Picasso, Gris, Leger, Schlemmer und Paul Klee, wandte ich mich 1960 der frei gestikulierenden Malerei zu: Tachismus, abstrakter Expressionismus und Aktionsmalerei – nun so genannt nach dem Aktionismus, in den sie später mündete. 1961 erhielt ich ein UNESCO-Stipendium für Paris, veranlaßt durch Herbert Boeckl. Dort schloß ich Kontakte zur Gruppe Nouvelles Realitées um Pierre Restany. Ich blickte erstmals kräftig über Österreich hinaus. 1962 ließ ich mich gemeinsam mit Otto Mühl und Hermann Nitsch drei Tage lang einmauern; dies führte sofort zu Schwierigkeiten mit Behörden, Umwelt und Staat: ab da wird der Wiener Aktionismus gerechnet.

In der Folge (zum sauberen Überleben und um die Kunst freizuhalten von publikumsanbiedernden Versuchungen) war ich in einigen Jobs tätig – als Messegestalter, Auslagenarrangeur, Kunstkritiker (für zwei ideologisch feindliche Zeitungen gleichzeitig), Geometergehilfe, Wäschezusteller, am Anatomischen Institut, etc. Währenddessen beschäftigte ich mich permanent mit Malerei, Objektmacherei und Ausstellungstätigkeit. Ich erhielt erste internationale Preise für Graphik und Malerei. 1969, auf der Biennale Sao Paulo, wurde mir erstmals starke internationale Beachtung geschenkt. Ab meiner Ausstellung auf der Biennale Venedig ein Jahr später erhielt ich Verträge mit Galerien und konnte erstmals von meiner künstlerischen Tätigkeit ausreichend leben. 1972 erfolgte meine Berufung an die Hochschule für Angewandte Kunst in Wien, wo ich ab 1985 eine Meisterklasse für Malerei leitete. Seit 2000 bin ich als Institutsvorstand am Institut für Bildende Kunst an der Universität für Angewandte Kunst Wien tätig und nehme ständig an Ausstellungen im In- und Ausland teil.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist immer subjektiv. Für mich hat er nichts mit der Haben-Seite des Kontos zu tun, sondern damit, mein Leben nach meinen Idealvorstellungen zu führen. Ich habe mein Brot nicht im biblischen Sinn, also im Schweiße meines Angesichts, verdient, sondern konnte mir das Paradies erhalten. Im Grunde genommen mußte ich meine kindliche Einstellung (Maler werden zu wollen) niemals ändern, sondern habe es genau damit zu etwas gebracht. Es macht mir auch Freude, daß man meinen Namen heute kennt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe mich als erfolgreich, wenn ich meinen Stellenwert innerhalb der österreichischen Künstlerszene ansehe. Von rund 7.000 bildenden Künstlern in Österreich leben 1.000 halbwegs von ihrer Tätigkeit, 300 gut und 120 sehr gut; der Rest besteht aus nicht minder wichtigen Künstlern – die Pyramiden konnten nur so hoch werden, weil sie auf einer breiten Basis stehen. Ich sehe mich nicht im Gegensatz zu diesen Menschen als erfolgreich, sondern aus dem Grund, daß ich es geschafft habe, sehr gut zu leben, ohne einen einzigen Abstrich machen zu müssen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich wollte immer Maler werden, obwohl dieser Beruf auf der untersten sozialen Stufe stand – man sagte mir voraus, daß ich als Sandler unter der Brücke enden würde. Ich war mir bewußt, daß ich aber lieber an meinem Ideal scheitern wollte, als den kläglichen Versuch zu unternehmen, beispielsweise als Buchhalter tätig zu sein. Ich habe mein Leben lang versucht, meine Malerei nicht zu korrumpieren; ich wollte sauber und kompromißlos so sein können wie ich bin und starke Kunst machen, die Zeit sichtbar macht – hätte also niemals für Auftraggeber Blumen oder Enkelkinder gezeichnet; mein Geld verdiente ich zunächst lieber auf andere Art und Weise. Ich wollte durchaus viel Geld verdienen, um viel Zeit für die Malerei zu haben, von der ich besessen war und bin, ich führte kein „Künstlerleben", wie man es sich vorstellt. Ich habe als „Widerständler" und Unangepaßter immer das gemacht, was jedem Trend spottete, bin immer meinen Weg gegangen und authentisch geblieben. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Die wirklichen Probleme tauchen für mich tatsächlich in der Malerei auf. Diesen begegne ich durch Verwerfen und Neubeginn. Ich betrachte meine Tätigkeit als Sisyphusarbeit, als immer wieder lustvolles Hinaufrollen des Steines, von dem ich weiß, daß er ohnehin wieder herunterrollen wird. Dieses Problem muß ich nicht lösen, um trotzdem zu befriedigenden Ergebnissen kommen zu können. Ich male nicht an einem Bild, um etwas zu erledigen, sondern immer an fünf oder sechs verschiedenen. Bevor ich ein Bild verwerfe, fotografiere ich es, weil es im Nachhinein und solcherarts durch einen Filter betrachtet oft gar nicht so schlecht erscheint – wenngleich ich es dann natürlich nicht mehr retten kann, erlaubt mir diese Gewohnheit, mich wieder zurückzutasten. Überhaupt habe ich die Angewohnheit, Bilder zu übermalen, solange sie noch in meinem Besitz sind; es kommt sogar vor, daß ich Bilder von Galerien zurückfordere, weil sie mir in dieser Form nicht mehr gefallen, und sie dann übermale, bis sie mit dem Ausgangsbild nichts mehr zu tun haben. Ein Bild ist für mich quasi nie fertig, bleibt immer unvollendet – bis es nichts mehr hinzuzufügen gibt. Dieses Problem hält mich am (künstlerischen) Leben: wer kein Problem mehr hat, hat ja irgendwie auch kein Leben mehr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich habe für meine Studenten den Rat, nicht erfolgreich, sondern identisch zu werden mit dem, was sie sind; jenen Bereich zu entdecken, in dem sie ihren Fingerabdruck hinterlassen können. Erfolg hängt von so vielen Faktoren ab – Zeit, Wirtschaftslage, Glück; die Gene sind entschlüsselt, aber es gibt diesen einen Bereich in jedem Menschen, der ihm selbst gehört. Ihn zu finden, also zu machen, was man ist, macht einen Menschen glücklich, wenn auch nicht unbedingt erfolgreich im klassischen Sinn. Wie Kunst zu bewerkstelligen ist, kann ich keinem meiner Studenten sagen; ich sehe meine Aufgabe darin, sie auf das Leben in der „freien Wildbahn" vorzubereiten, das sie führen werden, wenn sie aus dem beschützten Platz des Institutes hinaus in die Realität gehen. Mit einer gewissen Grundeinstellung der Neugierde und vor allem der Ehrlichkeit kann sich Kunst einstellen – wer spekulativ lügt und seine Werke der Überprüfung entzieht (damit meine ich unter anderem so manche Video-„Kunst"), hat keine Chance, tatsächlich Kunst zu machen – mag er damit auch finanziell erfolgreich werden. Mit Niederlagen muß ein Künstler umgehen können, das ständige Scheitern ist kunstimmanent. Bei einer gescheiterten Ausstellung muß man sich fragen, ob man seine Sache redlich gemacht hat. Wenn man ehrlich war, können sich auch die Betrachter geirrt haben. Obwohl es unter Künstlern quasi Autisten gibt, die sich nichts sagen lassen und trotzdem erfolgreich sind, glaube ich, daß Kritikfähigkeit ein wesentliches Erfolgselement ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bin – wie auch meine Frau – gewissen Dingen sehr treu, daher brauche ich nichts mehr zu entdecken. Ich habe heute keine Ziele mehr, wohl aber kleine Wünsche, die ich mir gern erfüllen möchte.

★ Frouz Lore

● Zur Person

Beruf: Gewerbetreibende. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Frouz GmbH, Transporte - Erdarbeit., 2534 Alland, Babenbergergasse 391. Geboren - Datum, Ort: 9. Jänner 1941, Wien. Kinder: Susanne (1961), Karl (1962) und Petra (1972). Eltern: Friedrich und Katharina Kapeller. Hobbies: Basteln, Handarbeit.

FROUZ- GmbH.
Transporte- Erdarbeiten

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule absolvierte ich eine Schneiderlehre und heiratete sehr früh, nämlich 1960. Mein Mann war bei den Bundesforsten beschäftigt, für die er Straßen baute, und eigentlich träumte er immer davon, sich selbständig zu machen. Wir gründeten 1968/69 die Firma, wobei es aus steuerlichen Gründen günstiger war, daß das Gewerbe auf meinen

Copyrighted material

Namen lief. Von Anfang an kümmerte ich mich um die Büroarbeiten der Firma, und mein Mann war sozusagen bei mir angestellt. Zunächst fingen wir mit einem kleinen Bagger an, dann kam eine Raupe hinzu, und so konnte sich die Firma im Bereich der Erdarbeiten und Transporte langsam aber stetig entwickeln. In Alland gibt es erst seit ungefähr zehn Jahren ein Kanalisationssystem, so daß wir zunächst auch sehr viele Aufträge zur Aushebung von Senkgruben hatten. Ab 1984 wurde es allerdings schwieriger, und so mußten wir uns an die Situation anpassen. Ich besuchte einen WIFI-Kurs in Sankt Pölten, um die Konzessionsprüfung zu absolvieren, wobei mir einiges meiner bisherigen praktischen Erfahrung angerechnet werden konnte. Ich bestand die Prüfung auf Anhieb. In der Folge konnten wir noch weitere Geräte anschaffen. Seit zehn Jahren arbeiten wir nun vor allem für die Firma Allbau aus Pfaffstätten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich denke, Erfolg ist die Frucht der Arbeit, und die Befriedigung, ein Ziel erreicht zu haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, das kann ich eigentlich schon sagen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Unser Erfolg war vor allem jener meines Mannes, aber wir waren zielstrebig, wir wußten, was wir wollten und hatten die notwendige Ausdauer. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Diese Frage muß ich bejahen. Unsere Branche ist eher eine Männerwelt, aber ich konnte mich trotzdem ganz gut durchsetzen. Ich denke überhaupt, daß es heute besser ist und die Frauen schon viel selbständiger sind als früher. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich glaube, ab dem Zeitpunkt, als wir das erste neue Gerät, eine Baumaschine, anschaffen konnten, das war 1978. Ich war damals etwas skeptisch, aber ich muß nachträglich gestehen, daß mein Mann damals das Richtige gemacht hat. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Wir waren die ersten, die sich dazu entschlossen, auf den Sattelträger eines Sattelschleppers eine sogenannte Birne zum Führen und Verarbeiten des Asphaltes aufbauen zu lassen. Mein Mann war zunächst nicht davon überzeugt, daß dies eine gute Investition wäre, aber es stellte sich sehr bald heraus, daß es eine sehr gute Entscheidung war. Das Gerät ist heute noch erfolgreich im Einsatz. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Bei uns kommt das sehr auf die Situation an, ich kann diese Frage daher nicht klar und eindeutig beantworten. Wahrscheinlich ist es aber wichtig, zuweilen auf Originalität zu achten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich habe mir meinen Weg im Grunde alleine gesucht. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Eigentlich wurde Anerkennung nie richtig ausgesprochen, es war irgendwie selbstverständlich, daß alles so gut wie möglich gemacht wurde. Manchmal meinte mein Mann, daß ich in einer bestimmten Situation doch recht gehabt habe. Seitens der Kunden wird allerdings doch immer wieder Zufriedenheit ausgedrückt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich würde sagen, daß vor allem die gesetzlichen Bestimmungen sehr oft an der Realität vorbeigehen. Die Personalkosten und die Situation bei einem Krankenstand eines Mitarbeiters sind für einen kleinen Betrieb wie dem unseren kaum tragbar. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** In der näheren Umgebung kennt jeder jeden, und es kommt durchaus vor, daß man mir auch Respekt und Anerkennung ausspricht. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wir haben ein sehr gutes, eher familiäres Klima und arbeiten sehr gut zusammen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich achte besonders auf den persönlichen Kontakt und erwarte von meinen Mitarbeitern Verläßlichkeit und Kompetenz. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir organisieren jedes Jahr eine nette Weihnachtsfeier, bei der natürlich auch verdientes Lob ausgesprochen wird. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich denke, ich werde respektiert, und sie sehen mich wohl als kompetent und gerecht. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken sind Pünktlichkeit und Genauigkeit, die Qualität der Arbeit versteht sich ja von selbst. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich sehr keine Konkurrenz in dem Sinne. Wenn ich einmal einen Auftrag aus irgendeinem Grund nicht ausführen kann, rufe ich einen Kollegen an, der ihn dann übernimmt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Unser Privatleben ist doch immer etwas zu kurz gekommen, denn der Beruf stand immer im Vordergrund, aber heute bin ich auch eine glückliche Großmutter und Urgroßmutter, die gerne auf ihre Enkel und Urenkel aufpaßt, wenn es notwendig ist. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde davon abraten, sich selbständig zu machen, denn das Unternehmertum ist doch mit sehr großen Schwierigkeiten und Risiken verbunden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich würde mir wünschen, den Betrieb so lange wie möglich weiterführen und meiner Schwiegertochter, die ihn übernehmen soll, meine Erfahrung zur Verfügung stellen zu können. **Ihr Lebensmotto?** Alles positiv sehen.

✶ Frühstück Roland Mag. phil.

● Zur Person

Beruf: AHS-Lehrer. Funktion: Manager und sportlicher Leiter. Tätig bei: A1 Bregenz Handball., 6900 Bregenz, Untere Burggräfler Gasse 11. Geboren - Datum, Ort: 8. Februar 1958, Bregenz. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Birgitt, geb. Schwärzler. Kinder: Lukas (1991) und Anna Lena (1992). Eltern: Othmar und Hildegard. Hobbies: Sport, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Stadtrat für Bauangelegenheiten, Professor am BG Blumenstraße und am Privatgymnasium Mehrerau in Bregenz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich 1979 an der Handelsakademie für Berufstätige in Bregenz erfolgreich die Matura abgelegt hatte, absolvierte ich das Lehramtsstudium für Germanistik und Sport an der Universität Innsbruck. Ich leistete daraufhin den Zivildienst bei der Rettung ab und unterrichtete anschließend an diversen Schulen in Tirol und Vorarlberg. Neben meinem Beruf als Lehrer war der Handballsport seit jeher mein großes Steckenpferd, für das ich neben dem aktiven Spiel auch die Ausbildung zum Österreichischen A-Lizenz-Trainer absolvierte. Als Spielertrainer und sportlicher Leiter konnte ich am aufsteigenden Erfolg der Handballmannschaft Bregenz teilhaben. Neben diesen herausfordernden Aufgaben unternahm ich im Jahr 2000 den Schritt in die Politik, wo ich als Stadtrat für Liegenschaften und Sport in Bregenz fungierte. Seit 2005 bin ich als Stadtrat für das Referat Bauangelegenheiten sowie Forst- und Landwirtschaft tätig. Aufgrund dieses Mandats reduzierte ich meine Lehrverpflichtung auf sechs Stunden pro Woche. Der zeitliche Aufwand für meine Tätigkeit im Leistungssport als Manager, sportlicher Leiter und Coach

der ersten Mannschaft und für meine Verpflichtungen in der Politik war so hoch, daß ich die häufigen Supplierungen im Deutschunterricht meinen Schülern gegenüber nicht verantworten konnte. Meine Position als Manager im Handballverein umfaßt Aufgabenbereiche wie die Besprechung der Trainingspläne mit dem Spielertrainer, die Planung und Organisation von Projekten und Veranstaltungen sowie die Arbeit mit der Jugend.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich kann zwar den Erfolg nicht subjektiv spüren wie beispielsweise eine Erschöpfung nach einem Dauerlauf, doch er begleitet und motiviert mich, den Kopf hochzuhalten, um nach neuen Möglichkeiten Ausschau zu halten. Der Erfolg ist empfindlich wie ein zartes Pflänzchen, das gehegt werden muß. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, in dem Rahmen, in welchem ich mich bewege, sehe ich mich als sehr erfolgreich an. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es gab in meinem Leben viele Menschen, die mich im richtigen Moment gestärkt haben, eine Entscheidung zu treffen. Auch spornt mich die Vielfalt meiner Tätigkeiten als Lehrer, Trainer und Politiker ständig an und läßt keinen Alltagstrott aufkommen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Bei Schwierigkeiten werfe ich nicht gleich die Flinte ins Korn, sondern versuche auf einem anderen Weg eine Lösung zu finden - unter der Voraussetzung, daß das gesteckte Ziel sich überhaupt erreichen läßt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Der Mensch ist in dem Moment erfolgreich, in dem er etwas vollbracht hat, wobei es keine Rolle spielt, ob es sich um einen Manager, einen Handwerker oder eine Mutter handelt. Auf mich persönlich bezogen erachte ich meine ersten Schritte als Kind als meinen ersten Erfolg. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich bin der Überzeugung, daß das Leben in seiner Eigendynamik selbst entscheidet, denn kein Mensch kann sein Leben zu hundert Prozent im vorhinein planen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Das Rad kann nur einmal erfunden werden. Daher ist es wichtig, sein Umfeld zu beobachten, um zu entscheiden, welche bestehenden Dinge verbessert werden können. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern, Familie und Freunde haben mich immer unterstützt und motiviert, was mir sehr viel bedeutet. Allerdings erachte ich die eigene Motivation als das Entscheidende. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Mein Umfeld bringt mir Respekt und Achtung entgegen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich versuche, meinen Spielern ein Vorbild zu sein, indem ich mich professionell für sie einsetze. Ich vermittle ihnen, daß sie sich jederzeit auf mich verlassen können, weshalb ich auch bestrebt bin, bei jedem Spiel der Mannschaft als Coach dabei zu sein. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärken unseres Vereins sind gute Organisation, Verläßlichkeit, wirtschaftliche Seriosität und ein gewisses Maß an Glück. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Arbeit im Sportverein zählt für mich mehr als Hobby, insofern läßt sich für mich keine klare Grenze zwischen Beruf und Privatleben ziehen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ratschläge zu geben ist immer schwierig, grundsätzlich bin ich jedoch der Ansicht, daß sich mit Zuversicht, Selbstvertrauen und Optimismus jede Hürde meistern läßt. Es macht Sinn, auch einmal einen Weg zu gehen, der nicht „Mainstream" ist, denn dabei kann man tolle Erfahrungen machen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte gesund bleiben, um meine Arbeit weiterhin bestmöglich erledigen zu können.

✱ Fuchs Elisabeth

● Zur Person

Beruf: Steuerberaterin. Funktion: Steuerberaterin. Tätig bei: Steuerberaterin Elisabeth Fuchs., 83646 Bad Tölz, Brauneckstraße 1. Geboren - Datum, Ort: 8. August 1966. Familienstand: Verheiratet mit Johann. Hobbies: Radfahren, Nordic Walking, Freunde treffen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1986 am Gymnasium Geretsried und absolvierte anschließend die Ausbildung zur Diplomfinanzwirtin im gehobenen Dienst der Finanzverwaltung des Finanzamtes München 3. Nach erfolgreichem Abschluß dieser Ausbildung 1989 war ich noch bis 1990 für das Finanzamt München 3 tätig und arbeitete danach für das Steuerberatungsbüro Josef Angermaier in Bad Tölz. Es folgten bis 2003 Tätigkeiten für drei weitere Steuerberatungsunternehmen, wobei ich 1995 die Ausbildung zur Steuerberaterin erfolgreich abschließen konnte. Im Jahre 2004 machte ich mich selbständig und gründete das Steuerberatungsunternehmen Elisabeth Fuchs in Bad Tölz, das ich nach wie vor leite.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Vorstellungen im Sinne meiner Klienten umsetzen zu können und über meinen Arbeitseinsatz und damit über meine Arbeitszeit relativ frei zu verfügen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß meine Disziplin und Beharrlichkeit sowie meine Einstellung, mich von Rückschlägen nicht entmutigen zu lassen, ausschlaggebend sind für meinen Erfolg. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Speziell in diesem Beruf ist man gleichberechtigt, obwohl die meisten niedergelassenen Steuerberater männlich sind. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als mein erstes Honorar sich auf meinem Konto befunden hat, fühlte ich mich sehr erfolgreich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Alle meine Vorgesetzten in den Steuerberatungskanzleien, wo ich angestellt war, haben mich mit geprägt, denn jeder hatte seine eigenen Stärken, von denen ich lernen konnte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein Wunschtraum von mir wäre es, daß die fast hektisch zu nennende Gesetzgebung sich besonnener und einfacher gestalten würde. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich spüre großes Ansehen und Vertrauen zu meiner Person von meinem Umfeld. Das Image eines Steuerberaters ist natürlich sehr gut, denn man weiß, daß die dazugehörende Ausbildung sehr schwierig ist. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich sehe kein Problem in der Konkurrenz, sondern bin der Meinung, daß Mitbewerber den Markt beleben. Zu einigen habe ich auch guten Kontakt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bin mit meiner Vereinbarung dieser Bereiche sehr zufrieden, umso mehr als ich mir meine Arbeit frei einteilen kann. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich verwende rund zwei ganze Tage im Monat, um Fachseminare zu besuchen. Weiters bekomme ich wöchentlich einige schriftliche Informationen von

Fachverbänden, die ich zu studieren habe. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte sich vor Ergreifung dieses Berufes genau überlegen, ob man diese Art von Tätigkeit mit Freude ausüben kann, und weiters sollte man großes Talent in der Kommunikation mit Klienten an den Tag legen, denn es geht schließlich um Geld. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe die Gründungsphase jetzt hinter mir und befinde mich in der Ausbauphase des Unternehmens, in der ich bereits von zufriedenen Klienten weiterempfohlen werde. Ein Ziel ist es, meinen Kundenstock auszubauen. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✱ Fuchs Ernst Prof.

● Zur Person

Beruf: Maler, Bildhauer, Architekt, Bühnenbildner, Dichter, Philosoph. Geboren - Datum, Ort: 13. Februar 1930, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Eltern: Maximilian und Leopoldine.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1945 schloß ich mein Studium bei Prof. Albert Paris von Gütersloh an der Wiener Akademie der Bildenden Künste ab und gründete 1948 die Wiener Schule des Phantastischen Realismus - gemeinsam mit Arik Brauer, Wolfgang Hutter, Rudolph Hausner und Anton Lehmden. Ab 1950 erfolgte ein zwölfjähriger Aufenthalt in Paris. Ich erhielt meine erste internationale Anerkennung, unternahm in den Jahren von 1952 bis 1956 Reisen nach England, Spanien, Italien und verbrachte eineinhalb Jahre in den USA. 1957 zog ich nach Israel, wo ich im Dormitio-Kloster auf dem Berg Zion lebte und Ikonen malte. 1962 kehrte ich nach Wien zurück und eröffnete eine Galerie als Zentrum und Treffpunkt der Anhänger des Phantastischen Realismus. 1988 erfolgte die Eröffnung meines Privatmuseums in der „Villa Wagner". 1993 wurde eine Retrospektive meiner Werke im Russischen Museum in St. Petersburg veranstaltet. 1996 beendete ich meine Illustration der Bibel und entwarf das Bühnenbild für die Zauberflöte. 1998 wurde das von mir entworfene Zodiak-Hotel in St. Veit an der Glan eröffnet. 2001 gab es Retrospektiven in der staatlichen Tretjakov-Galerie in Moskau und im Palais Harrach in Wien. In diesem Jahr erschien auch meine Autobiographie „Fantastisches Leben".

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist die Wirkung meiner Kunst auf Menschen. Wenn jemand stehen bleiben und sagt, daß ein Werk von mir „toll" ist, empfinde ich diese Resonanz als etwas Wunderschönes. Wenn Künstler behaupten, daß ihnen egal ist, was die Leute über ihre Arbeiten sagen, halte ich das für eine maßlose Übertreibung. Man muß vielleicht in Kauf nehmen, nicht verstanden zu werden, aber umso mehr sollte man sich freuen, wenn eine Aussage Anklang bei den Menschen findet. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Schon als Kind war ich von Bildern, Statuen und von der Heraldik fasziniert. Wenn mein Vater mit mir spazieren ging, konnte er mich von einem Doppeladler kaum wegziehen, und wenn wir dann in ein Wirtshaus kamen, verlangte er nach einem Stück Papier und ich zeichnete den Doppeladler. Für mich waren auch immer Licht und Farben wichtig. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Das Betrachten eines Raumes, wie z.B. die Kapelle der Kirche St. Egydis in Klagenfurt, die von mir bemalt ist, und viele Fragen bei den Besuchern hervorruft. Es ist wichtig, zu spüren, daß die Arbeit, an der man hängt, auch andere bewegt. **Was bedeutet für Sie Mißerfolg?** Wenn man in seinem Sendungsbewußtsein und seiner Eitelkeit gekränkt wird, ist das ein Mißerfolg. Man wird deprimiert und denkt, die Welt geht unter, obwohl man sich besinnen muß, daß es Kunst, die jedem gefällt, nicht gibt. **Was ist die Voraussetzung für den Kunstgenuß?** Ein gewisses Wissen über die Kunst, obwohl ich schon oft feststellte, daß auch einfache Menschen oder Kinder sehr ergreifende Reaktionen bei der Betrachtung von Kunst zeigen. Es ist ein angeborener Sinn, wie man eine Sache erschließt, die anderen - selbst gebildeten - Menschen manchmal verschlossen bleibt. **Ihre Botschaft?** Menschen, die Kunst lieben, sollen nicht mit ihrem Verlangen aufhören, sie dort zu suchen, wo Ahnung zur Gewißheit wird.

✱ Fuchs Volker

● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Testfuchs Ing. Fritz Fuchs GmbH., 3812 Groß Siegharts, Test-Fuchsstraße 1-5. Geboren - Datum, Ort: 29. Februar 1976, Waidhofen an der Thaya. Eltern: Ingo und Wilhelmine. Hobbies: Fliegen, Volleyball, Bergsteigen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1995 am TGM in Wien, einer fünfjährigen HTL mit der Fachrichtung Nachrichtentechnik und biomedizinische Technik. Einen Tag vor der Matura verunglückte mein Vater tödlich, daher stieg ich früher als geplant in unser in dritter Generation bestehendes Familienunternehmen ein. Parallel zu meiner Arbeit begann ich technische Physik an der Technischen Universität Wien zu studieren. Da ich im Unternehmen sehr stark involviert bin, ist dieses Studium bis dato jedoch noch nicht abgeschlossen. Unsere Betriebsurlaube nutzte ich dazu, verschiedene Praktika zu absolvieren. So war ich bei Saab in Schweden sowie bei verschiedenen Firmen in Deutschland und Amerika tätig, sammelte so Auslanderfahrung und gewann Einblick in andere Unternehmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich im wesentlichen, meine gesetzten Ziele auch wirklich zu erreichen. Damit ist einerseits ein gewisser finanzieller Erfolg, andererseits die Möglichkeit, sowohl mein Unternehmen als auch mein Leben so zu gestalten, wie ich das möchte, verbunden. Es ist mir wichtig, daß meine eingesetzte Zeit in einer vernünftigen Relation zu den erreichten Zielen steht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin zufrieden. Ich hatte das Glück, auf eine sehr gute und solide Basis aufzubauen. Dies war ein wesentlicher Grundstein für meinen Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin seit meiner Jugendzeit ein sehr eigenständiger und unabhängiger Mensch und wohnte bereits als Jugendlicher gemeinsam mit meiner Schwester in Wien, um die Schule zu besuchen. Da ich sehr jung aktiv in das Unternehmen einstieg, war es nötig, bereits sehr früh Entscheidungen zu treffen und Verantwortung zu übernehmen.

Viele Geschäftspartner reagierten sehr überrascht, wie ich diese Situation trotz meines jugendlichen Alters bewältigen konnte. Ich verlor deswegen jedoch nicht den Boden unter den Füßen und blieb nach wie vor Mensch. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Gelingt ein Projekt nicht nach meinen Vorstellungen, erhöhe ich meinen Einsatz. Ich gehe stets sehr engagiert und zielstrebig vor, um das Unternehmen nicht zum Stillstand kommen zu lassen. Diese Dynamik motiviert auch meine Mitarbeiter. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich erlebte eine kontinuierliche Aufwärtsentwicklung. Ein sehr einschneidendes Erlebnis hatte ich, als wir uns um eine französische Firma bemühten. Hier stand ich maßgeblich an vorderster Front und erkannte, daß sich viel bewegt, wenn ich engagiert an eine Sache herangehe. Unser Engagement mit dieser Firma führte dazu, daß unter Unternehmen in Frankreich bekannt wurde und wir dort Kunden gewinnen konnten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine Karriere ist mit der Entwicklung des Betriebes unmittelbar verbunden. Hier traf ich zahlreiche Entscheidungen, die zu einem positiven Verlauf beitrugen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich halte eine gesunde Mischung für optimal. Weder muß man das Rad ständig neu erfinden, noch sollte man konservativ verhaftet bleiben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater prägte mein Leben sicherlich stark. Er war zugleich einer meiner besten Freunde meiner jungen Jahre. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Mir wird immer wieder zu meinem Erfolg und zu meinem Unternehmen gratuliert. Ich stehe dem stets kritisch gegenüber, versuche die Beweggründe für diese Anerkennung zu hinterfragen und prüfe, ob wirklich mein persönlicher Einsatz hinter dem Erfolg steht. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Relation zwischen Kosten und Qualität ist sehr schwierig darzustellen. Ein weiteres Problem besteht in der Nachhaltigkeit von Investitionen. In der Branche der zivilen Luftfahrt spricht man aktuell von Amortisationszeiten von sechs bis 18 Monaten, was ich bei Investitionsgütern unseriös finde. Entscheidungsträger sollten vermehrt aus technischen und nicht nur aus wirtschaftlichen Bereichen kommen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen die wichtigste Rolle bei meinem Erfolg. Der Wert unseres Unternehmens besteht in den Mitarbeitern, die mit Engagement, ihrem Wissen und Erfahrungen bei der Sache sind. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben den Grundvoraussetzungen wie einer guten Ausbildung muß ich in einem Vorstellungsgespräch das Gefühl haben, mit dieser Person vernünftig und loyal zusammenarbeiten zu können und setze auf Menschen, die sich mit ihrer Aufgabe identifizieren. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich bin sicherlich für meine oft geschäftige Art bekannt und versuche dennoch, ein offenes Ohr für meine Mitarbeiter zu haben. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Bei technische Lösungen sind wir in der Lage, äußerst flexibel auf den Markt zu reagieren. Wir arbeiten sehr kundennah und sind dafür bekannt, gute Qualität zu liefern. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich pflege mit allen Konkurrenzunternehmen Kommunikation auf offener und fairer Basis. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Eine Trennung zwischen Beruf und Privatleben ist manchmal natürlich schwierig. Was an Privatleben übrigbleibt, versuche ich auch privat zu halten. Ich könnte mir zum Beispiel nicht vorstellen, daß meine Frau im Unternehmen mitarbeitet. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Fortbildung ist mir sehr wichtig. Ich würde sie gerne öfter in Anspruch nehmen, was aus zeitlichen Gründen meist schwierig ist. Für Weiterbildung meiner Mitarbeiter bringe ich größtes Verständnis und Unterstützung auf. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Der wesentlichste Faktor des Erfolges besteht in der Identifikation mit der Tätigkeit, die man ausübt. Unabhängig von der Ausbildung führt das, was man mit Freude, Einsatz und Engagement betreibt, zum Erfolg. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Nachhaltiger Fortbestand und Weiterentwicklung dieses Unternehmens sind meine wesentlichsten langfristigen Ziele. Das Unternehmen soll am Markt gut verankert sein und möglichst viele Standbeine haben, damit es auch nachhaltig bestehen kann.

✱ Fuchsbichler Reinhard

„Erfolg bedeutet für mich, wenn andere neidisch sind, denn gratis bekommt man nur Mitleid."

● Zur Person

Beruf: Gastwirt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Da Fuxi Bar-Restaurant, Inhaber Reinhard Fuchsbichler., 8570 Voitsberg, Hauptplatz 43. Geboren - Datum, Ort: 5. September 1960, Weiz. Familienstand: Verheiratet mit Silvia. Kinder: Andreas (1984) und Markus (1987). Eltern: Franz und Hildegunde. Schöpferische Akte: Verschiedene Erfindungen. Ehrungen: Gault Millau 2006: eine Haube. Mitgliedschaften: Golfclub Erzherzog Johann, Wirtschaftsbund. Hobbies: Golf, Relaxen, Südafrika.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Pflichtschule in Weiz und ab 1969 in Bärnbach, wo meine Eltern ein Gasthaus übernahmen, das sie anfangs pachteten und 1971 schließlich kauften und sukzessive zum Gasthof Fuchsbichler Kirchenwirt, einem Leitbetrieb in Bärnbach, ausbauten. Ich absolvierte im elterlichen Betrieb von 1975 bis 1979 die Koch- und Kellnerlehre, da ich in der Gastronomie bleiben wollte. Bald nach Abschluß der Lehre legte ich daher die Konzessionsprüfung ab. In den folgenden Jahren blieb ich im elterlichen Betrieb beschäftigt, baute allerdings nebenbei eine Imbißkette auf, nachdem ich festgestellt hatte, daß es in der gesamten Umgebung keinen einzigen Nachtwürstelstand gab. Meinen ersten eigenen Würstelstand eröffnete ich in Rosental. Aus den Auflagen der Gewerbebehörde, die bei der Beschäftigung von Mitarbeitern eine Raumhöhe von drei Metern vorschrieb, machte ich eine Tugend, schnitt kurzerhand ein Loch in das Dach des Würstelwagens und errichtete einen sehr ansprechenden Verbau mit passender Infrastruktur, Dartautomaten usw. Nach einiger Zeit übersiedelten wir mit unserem Würstelwagen in den Eingangsbereich des nebenan neu errichteten Baumarktes und boten auch andere Gerichte, wie zum Beispiel Pizza, an. Den Imbißstand in Rosental verkaufte ich erst vor zwei Jahren. Nachdem das Projekt in Rosental gut angelaufen war, eröffnete ich in Wien nach und nach vier Imbißstände, den ersten in der Alserbachstraße. Doch es war sehr schwierig, alle organisatorischen und personalpolitischen Erfordernisse unter einen Hut zu bringen, und so beschloß ich 1996, das Wien-Abenteuer aufzugeben. Nebenbei schwirrten in meinem Kopf stets zahlreiche Ideen herum. Einige davon setzte ich in Erfindungen um: So erfand ich unter anderem den Snowboardlifter, ein einfaches Hilfsmittel zur Schonung der Gelenke der Snowboarder bei

Copyrighted material

Schlepplifftfahrten, ein Gesellschaftsspiel namens DORIC und ein Kunststoffkorkenzieher-Programm namens Mister Twister. 1996 erwarb ein Freund das Grabnerhaus im Zentrum von Voitsberg, und ich baute das im Erdgeschoß gelegene Kaufhaus in das Stadtcafé Pianobar um. Das Gasthaus meiner Eltern schloß ich im Jahr 1997. Durch das anspruchsvolle Ambiente in der Pianobar fühlten sich sehr viele Kunden angezogen, und das Stadtcafé erfreute sich bald besonderer Beliebtheit. 2004 verkaufte ich die Pianobar, erwarb dieses Kellerlokal am Hauptplatz und machte daraus die Bar und das Restaurant Da Fuxi. Der heutige Küchenchef, Herr Walter Prettenthaler, stammt aus Voitsberg und war vormals als Koch im Casino Graz tätig. Auf seinem abendlichen Heimweg von Graz nach Hause kehrte er öfters als Gast bei mir in der Pianobar ein. Ich rief ihn an, stellte das Projekt vor, und er erklärte sich bald bereit, bei uns anzufangen. Das Konzept ist aufgegangen, der Barbetrieb läuft sehr gut, und im Restaurant haben wir heuer erstmals eine Haube erkocht.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, wenn andere neidisch sind, denn gratis bekommt man nur Mitleid, Erfolg muß man sich erarbeiten. Geld ist für mich nur ein Mittel zum Zweck. Das Lokal bedeutet für mich Leben, und wenn der Gast zu mir kommen und mir seine Sorgen erzählen kann, stellt das für mich eine Form des Erfolges dar. Sehr viel bedeutet mir auch meine Familie. Erfolg bedeutet für mich schließlich auch die Verleihung einer Haube durch Gault Millau. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich stehe hundertprozentig hinter meinen Ideen und lebe sie auch. Hinzu kommen mein Umgang mit den Mitmenschen und meine Offenheit den Gästen gegenüber, was in der Gastronomie sehr wichtig ist. Erfolg ist ein Gesamtkunstwerk, das aus mehreren Bausteinen besteht. Dazu gehören Lernphasen und auch Erfahrungen, die ich gemacht habe. Eines Abends habe ich mich auf die Dachterrasse meines Hauses zurückgezogen und mich gefragt: „Fuxi, was kannst du wirklich?" Das Ergebnis ist dieses Lokal „Da Fuxi". **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin eine Kämpfernatur und stelle mich allen Herausforderungen. Anfangs analysiere ich das Problem und gehe dann den Weg der kleinen Schritte. Ich versuche, Möglichkeiten als Chancen zu sehen und das Beste aus ihnen zu machen. Ich lasse mich nicht unterkriegen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Die Tatsache, daß wir mit unserem Lokal eine Haube erkocht haben, ist ein großer Erfolg und hat dem Restaurant einen bestimmten Rang verschafft. Wir bieten Großstadtküche zu Kleinstadtpreisen. Das ist Lob und Auftrag zugleich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern haben durch den Aufbau des Gasthofes in Bärnbach meinen persönlichen Lebensweg vorgezeichnet. Im Lokal durfte ich meine kreativen Ideen einbringen und Innovationen umsetzen. An meinen Eltern bewundere ich den Werdegang, denn sie vollbrachten die Glanzleistung, aus dem Nichts einen Musterbetrieb aufzubauen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Top-Qualität zu vernünftigen Preisen anzubieten ist eine besondere Stärke. Wir sind in besonderem Maße für unsere Gäste da und handeln nach dem Leitspruch „Geht nicht, gibt's nicht". Hinzu kommen das Ambiente des Restaurants und unser Anspruch, der Konkurrenz immer einen Schritt voraus zu sein. Neu bei uns ist zum Beispiel das After-Work-Clubbing. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich brauche die Konkurrenz und bin über jeden guten Mitbewerber froh. Gute Konkurrenz bringt mit sich, daß auch mein Lokal gut geht, denn je mehr gute Betriebe es in der Umgebung gibt, desto mehr Klientel wird angezogen, belebt die Stadt und kommt früher oder später auch gerne zu mir. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, jedes Jahr zwei Monate in Südafrika zu verbringen. **Ihr Lebensmotto?** Nicht unterkriegen lassen - und einmal öfter aufstehen als hinfallen.

✱ Fuchshuber Anton

● Zur Person

Beruf: Vermögens- und Finanzierungsberater. Funktion: Leitung der Finanzierungsabteilung. Tätig bei: Versfinanz Steyr GmbH., 4400 Steyr, Ramingsteg 1. Geboren - Datum, Ort: 18. Juli 1954, Steyr. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Ingrid. Kinder: Martin (1976) und Silvia (1979). Eltern: Anton und Christine. Schöpferische Akte: Hauptverantwortlicher und Chefredakteur der Gemeindezeitung Behamberg. Mitgliedschaften: Gemeinderat, Alpenverein, Wanderverein Union Domenvögel, Verein Linzer Krippenfreunde. Hobbies: Bergwandern, Natur, Krippensammeln und Krippenbau. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Krippenbauseminare, Krippenausstellungen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte von 1960 bis 1968 die Volksschule in Behamberg und anschließend den Polytechnischen Lehrgang in Kleinraming. Mein Vater war gelernter Tischler, stieg jedoch in die Ortspolitik ein und war 25 Jahre lang Bürgermeister unserer Gemeinde. Leider wurden ich und meine beiden Geschwister Klausi und Christi 1967 sehr schwer krank. Durch eine Fehldiagnose verstarben meine beiden Geschwister, was einen harten Schicksalsschlag für die gesamte Familie darstellte. Im Jahr 1969 begann ich meine Lehre zum Kfz-Mechaniker in Amstetten. Berufsbegleitend besuchte ich von 1974 bis 1976 auf dem zweiten Bildungsweg die Handelsschule in Hollabrunn. Ab 1972 war ich in der Raiffeisenkasse in Haidershofen tätig, in der ich später die Position des Bankstellenleiters einnahm. 1999 erhielt ich von Herrn Mag. Rudolf Lasch, dem Gründer und Eigentümer der Firma Versfinanz, die Gelegenheit, in die Versfinanz Steyr GmbH zu wechseln, die ich auch wahrnahm. Seither bin ich als Leiter der Finanzierungsabteilung des Unternehmens tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ein Lebenswunsch, den ich gemeinsam mit meiner Partnerin hege, ist es, bis ins hohe Alter gesund zu bleiben und glücklich auf unser Lebenswerk zurückschauen zu können. Finanzieller Erfolg ist auch wichtig, stellt jedoch nur einen Teilaspekt dar. Trotzdem sollte jedermann vorsorgen und sich einen finanziellen Polster schaffen können. Ich bin beruflich für Menschen da, um sie diesbezüglich zu beraten. Wenn ich Impulse an meine Kunden weitergeben kann und diese Früchte tragen, dann freut mich das immer wieder, und ich sehe das auch als persönlichen Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Trotz einiger Schicksalsschläge ist es mir gelungen, meinem christlichen Weltbild gerecht zu werden, daher sehe ich mich als erfolgreich. **Was war**

ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe mir immer erreichbare Ziele gesteckt, meine Ziele auch immer zwischenzeitlich hinterfragt, die passenden Strategien dazu entwickelt und hartnäckig verfolgt. Fleiß, Ausdauer und Ehrgeiz waren dabei sehr wichtig. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Durch Zeitmanagement und eine klare Setzung von Prioritäten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war eine erfolgreiche Entscheidung, nach über 27 Jahren im Angestelltenverhältnis als selbständiger Partner bei der Versfinanz tätig zu werden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Herr Mag. Rudolf Lasch war und ist mir ein Vorbild. Mein Elternhaus bot mir ein behütetes und emotional stabiles Umfeld, insbesondere nach meiner Scheidung. Auch der leider früh verstorbene Herr Franz Stieglecker, der mich bei der Einarbeitung bei der Versfinanz unterstützt hatte, hat mich stark geprägt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Das positive Feedback meiner Kollegen und natürlich auch das der Kunden bestätigt meine Leistungen im Unternehmen. Im privaten Bereich erfahre ich Anerkennung von meiner Lebensgefährtin Ingrid, die mich ermuntert hat, mich selbständig zu machen. Sie lag goldrichtig damit, denn ich habe keine Sekunde bereut, diesen Schritt getan zu haben. Auch die Besteigung des Matterhorns mit meinem besten Bergfreund Horst Loder 1989 war eine Meisterleistung, die mir viel Anerkennung eingebracht hat. Daraus schöpfe ich heute noch Kraft. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Wie es meine Leidenschaft, das Bergsteigen, widerspiegelt: Als bedächtiger Kletterer, der stetig, und zwar Schritt für Schritt, nach vorne schaut. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Nur im Team sind wir erfolgreich, wir unterstützen uns sehr in fachlichen Fragen, auch wenn wir in manchen Bereichen im Wettbewerb stehen. Hier wäre besonders mein Kollege und Freund Hubert Sprosec zu erwähnen, der mir immer fachlichen Rat gibt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Das allumfassende Angebot unseres Unternehmens und unsere lösungsorientierten Kundenkonzepte zeichnen uns aus. Wir sind mit Abstand der größte unabhängige Versicherungsberater und -makler Oberösterreichs und österreichweit unter den Top Ten. Weitere Geschäftszweige sind die Kreditvermittlung beziehungsweise die Vermögensberatung. Seit 2002 gibt es zusätzlich ein Versfinanz-Reisebüro in Steyr. Tochtergesellschaften der Versfinanz existieren in Deutschland, Tschechien und Ungarn. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich gehe jeden Tag mit Freude an die Arbeit. Aus dem Privatleben schöpfe ich Kraft für meine Aufgaben. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ständige Fortbildung ist in meinem Beruf Pflicht, und daher nehme ich an den verschiedensten Weiterbildungen teil. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig ist es, Geduld zu erlernen und stets von sich und anderen Ehrlichkeit zu verlangen. Man soll sich an den kleinen Dingen des Lebens erfreuen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wenn es meine Zeit zuläßt, möchte ich noch in Innsbruck den Kurs zum Krippenbaumeister absolvieren. Auch Reisen in ferne Kulturen sind mir und meiner Partner in ein Anliegen für die Zukunft. Bei einer solchen Reise lernten wir das Bayerische Paar Andrea und Hermann Kugler kennen, mit dem sich eine tiefe Freundschaft entwickelt hat. In der Versfinanz möchte ich den bestehenden Kundenstock ausbauen und meine Kunden und Partner weiterhin bestens betreuen und zur Zufriedenheit aller mitwirken. **Ihr Lebensmotto?** Optimistisch in die Zukunft blicken.

✱ Führer Edgar

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Stiftung Bürgerspital zu Horn Service-Betriebe GmbH., 3580 Horn, Stephansberg 12. Geboren - Datum, Ort: 4. Mai 1940, Horn. Familienstand: Verheiratet mit Hildegard. Kinder: Ulrike (1965). Eltern: Hubert und Gertraud. Schöpferische Akte: Artikel in Fachzeitschriften, Herausgeber der Zeitschrift daHeim, Artikel im Klinikum, Altenbetreuung Projekt Stephansheim. Ehrungen: Goldenes Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik Österreich, Silbernes Ehrenzeichen für Verdienste um das Land Niederösterreich. Mitgliedschaften: ÖVP, Hilfswerk, Rotes Kreuz, Arbeitsgemeinschaft NÖ-Pflegeheime, EDE (Europäischer Heimleiterverband). Hobbies: Bergwandern, Musik (Klassik), Reisen, Handball. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorstand des Waldviertelklinikums, Aufsichtsrat in der EVN.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule erlernte ich den Beruf des Schriftsetzers in der Druckerei Berger in Horn, wo ich ab 1973 eine leitende Position einnahm. Seit 1986 bin ich in der Politik im gesundheits- und sozialpolitischen Bereich tätig. Zu diesem Zeitpunkt wurde die Leitung der Stiftung Bürgerspital, einer Institution im pflegedienstlichen Bereich, ausgeschrieben. Ich wurde aus 22 Bewerbern ausgewählt, und mein Verhältnis zur Firma Berger ist heute nach wie vor ein ausgezeichnetes, obwohl ich damals die Chance wahrnahm, mich neu zu orientieren. Ich absolvierte berufsbegleitend eine zweijährige Ausbildung im Sozialmanagement inklusive Projektarbeit und Auslandstätigkeit. Ein Umbau und die Neustrukturierung zählten anfangs zu meinen Aufgaben, und die Schule für Alten- und Pflegedienste entstand. Die Stiftung ist eine Non-Profit-Einrichtung und hat selbst 130 ha Wald und 60 ha Grund zu bewirtschaften. 1996 wurde als Tochtergesellschaft die GmbH gegründet, um am Markt im Reinigungs- und Küchenbereich wirtschaften zu können. Dazu war es für mich erforderlich, die Konzessionsprüfung abzulegen. Inzwischen haben wir auch das Krankenhausbuffet gepachtet und beliefern die Betriebsküche der Firma Egston in Eggenburg und das Hilfswerk mit „Essen auf Rädern". Wir produzieren täglich an die 450 Mittagessen. Des weiteren bieten wir Cateringservice an. Dazu kommt noch die gesamte Sporthalle Horn und die gastronomische Versorgung des Stiftes Geras. Das Stephansheim selbst hat 94 Betten. Einige Projekte sind in Arbeit, unter anderem auch ein stationäres Hospiz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich habe selbst die harte Zeit nach dem Krieg miterlebt, sodaß es heute für mich einen Erfolg darstellt, wenn ich der Gesellschaft Leistungen zur Verfügung stellen kann, die einen Sinn haben. Wenn die Menschen in der Region Arbeitsplätze finden, die Kranken ein lebenswertes Umfeld vorfinden und mein Mitarbeiterteam Zufriedenheit empfindet, heißt das ebenfalls, erfolgreich zu agieren. **Sehen Sie sich als**

erfolgreich? Absolut. Rückschläge kenne ich nicht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war es, an ein Ziel zu glauben. Ich habe viele Ideen und hoffe, daß mein Team sie mitträgt, wobei ich hinsichtlich der Realisierung Experten hinzuziehe. Auch haben wir ein Leitbild erstellt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich versuche die Dinge zu entemotionalisieren, was mir aber nicht immer gelingt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ein Durchbruch in der Meinungsbildung bestand darin, die Aufnahme des hundertsten Mitarbeiters publik zu machen. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Als Führungskraft muß ich authentisch sein, denn damit zeige ich, daß ich an die Sache glaube. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Der Seniorchef der Druckerei Berger. Herr Kommerzialrat Berger, war mir ein leuchtendes Vorbild und hat mich gelehrt, über den Tellerrand zu blicken. Mein Großvater mütterlicherseits vermittelte mir die soziale Denkweise, daß jeder Mensch gleich viel wert ist und prägte mich damit ebenfalls enorm. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Meine Arbeit wird in der Öffentlichkeit anerkannt und ich habe viele Neider, was ich ebenfalls als Maßstab meines Erfolges werte. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Gute Mitarbeiter sind die Basis des Gesamterfolges. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich entscheide nach fachlicher Qualifikation, aber großteils nach dem ersten Eindruck und nach meinem Bauchgefühl. In den seltensten Fällen wurde ich davon enttäuscht. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere einerseits durch das Übertragen von Verantwortung sowie tägliche Besprechungen und andererseits durch Firmenveranstaltungen. Auch haben unsere Mitarbeiter die Möglichkeit, das Essen zu sehr günstigen Konditionen mit nach Hause zu nehmen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Arbeitswoche hat über 60 Stunden, und ich stehe in der Öffentlichkeit, daher beschränkt sich mein spärliches Privatleben auf meine eigenen vier Wände. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß eine Sache wirklich wollen, dann fällt sie einem leicht. Man muß glaubhaft sein und sich fleißig und korrekt durchs Leben bewegen. Außerdem sollte man versuchen, anderen ein Vorbild zu sein. **Ihr Lebensmotto?** Es ist alles möglich, wenn man es will.

✱ Führer Monika

● Zur Person

Beruf: Angestellte. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Landesver-band für Urlaub am Bauernhof und Privatzimmervermietung in Niederösterreich., 3650 Pöggstall, Hauptplatz 17. Geboren - Datum, Ort: 19. Dezember 1978, Krems. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Thomas. Eltern: Gabriele und Franz. Hobbies: Hund, Lesen, Reisen, Handarbeiten. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vortrags- und Lehrtätigkeit an der Niederösterreichischen Landwirtschaftskammer.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule in Ottenschlag absolvierte ich die Höhere Lehranstalt für wirtschaftliche Berufe in Zwettl, wo ich 1998 maturierte. Ab dem 14. Lebensjahr absolvierte ich regelmäßig Praktika in etlichen Tourismusbetrieben Österreichs, aber auch im Betrieb meiner Eltern, Führer Energie- und Umwelttechnik GmbH. Seit 1999 bin ich als Geschäftsführerin des Landesverbandes für Urlaub am Bauernhof und Privatzimmervermietung in Niederösterreich tätig. Ab 2000 absolvierte ich einen zweijährigen Universitätslehrgang für Tourismus- und Freizeitwirtschaft. Zu meinem Aufgabengebiet gehört weiters eine regelmäßige Vortrags- und Lehrtätigkeit an der Niederösterreichischen Landwirtschaftskammer im Rahmen von Zertifikatslehrgängen und Seminaren.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wir verstehen uns als Serviceorganisation für unsere Mitgliedsbetriebe, qualitätsgeprüfte private und bäuerliche Vermieter. Hier definiert sich Erfolg darin, daß diese Betriebe gut funktionieren, was zu einem Gutteil auf unserer Arbeit und unseren Aktivitäten basiert. Private Ausgeglichenheit und das Bestreben, sich nicht auf seinen Lorbeeren auszuruhen, gehören für mich auch zu Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der Einstieg hier war doch recht fordernd, auch weil ich in die Fußstapfen einer bewährten Kollegin getreten bin. Mein intensiver persönlicher Einsatz und mein hervorragendes Team tragen wesentlich zu einem erfolgreichen Ergebnis bei. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Hier ist Flexibilität gefragt, manches versuche ich im Alleingang zu lösen, anderes wird im Team erledigt. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** In manchen Bereichen sicher - obwohl der Kontakt von Frau zu Frau einfacher erscheint, denn diese sind es, die hauptsächlich mit der Vermietung am Hof befaßt sind. In alteingesessenen Betrieben, wo noch mehr Generationen unter einem Dach leben, wurde ich von den Bauern anfangs kritisch betrachtet, doch meist kann ich dann mit meiner Fachkompetenz überzeugen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Einem Vorbild nachzueifern funktioniert meiner Meinung nach nur kurze Zeit, daher plädiere ich für Originalität: man ist, wie man ist. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Nein, das Thema Tourismus hat mich immer schon interessiert. Allein meine Eltern haben mich auf meinem Weg gefördert. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Eine ständige Herausforderung ist die Qualitätsweiterentwicklung auf allen Ebenen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine ganz wichtige Rolle - dieser Betrieb funktioniert nur mit intensiver Teamarbeit. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Qualifikation und Erfahrung sind für mich wesentliche Kriterien. Nach einem Probemonat läßt sich die erbrachte Einsatzfreude erkennen. Die Mitarbeiter im Außendienst müssen über ein kompetentes und freundliches Auftreten verfügen. Harmonie untereinander ist mir ganz wichtig. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Mit regelmäßigen Mitarbeitergesprächen, in denen ich meine Mitarbeiter bewußt motiviere. Meine Leute arbeiten sehr eigenverantwortlich, und so spreche ich auch oft Lob aus. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Neben der bereits erwähnten Flexibilität sind Lösungsorientierung, Einsatzbereitschaft und großer Teamgeist unsere herausragenden Faktoren. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe den großen Vorteil, daß ich mir meine Arbeit recht flexibel einteilen kann. Meine persönliche Schwäche ist, daß ich eher schlecht abschalten kann. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Weiterbildung findet laufend statt - sowohl für meine Mitarbeiter als auch für mich. Die Themenbereiche sind vielfältig, von EDV über Buchhaltung bis hin zu Persönlichkeitsbildung. In Anspruch genommen werden hier vor allem Kurse

der Bundesorganisation von Urlaub am Bauernhof oder der Niederösterreich Werbung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mein Tip lautet, daß man nicht früh genug damit beginnen kann, praktische Erfahrungen zu sammeln. Alles weitere leitet sich in der Folge davon ab. Der Anspom seitens der Eltern und der Familie kann hierbei recht hilfreich sein. Der Trend geht ja heute dahin, daß jeder Betrieb junge Leute mit Erfahrung einstellen will. Die vorgeschriebenen Praktika der Schulen sollte man im Anschluß an jedes Schuljahr absolvieren. **Ihr Lebensmotto?** Denk positiv!

✱ Furgler Erika Dr.

● Zur Person

Beruf: Rechtsanwältin und Mediatorin mit dem Spezialgebiet Familienrecht. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Dr. Erika Furgler Rechtsanwältin., 1080 Wien, Josefstädter Straße 76. Geboren - Datum, Ort: 28. August 1953, Kufstein. Eltern: Anton und Ursula. Schöpferische Akte: Artikel in Fachzeitschriften und Tageszeitungen. Mitgliedschaften: Verein Österreichischer Juristinnen (Gründerin), Österreichische Anwaltliche Vereinigung für Mediation und kooperatives Verhalten. Hobbies: Wandern, Psychologie, Philosophie. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seit 2005 Bezirksrätin der Grünen für den Bezirk Josefstadt.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura am musisch-pädagogischen Bundesrealgymnasium in Innsbruck begann ich 1976 das Studium der Rechtswissenschaften in Wien und beendete dieses mit dem Doktorat. Wahrend meiner Studienzeit konnte ich wesentliche praktische Berufserfahrung in einigen Wiener Rechtsanwaltskanzleien erlangen. Zwischen 1983 und 1984 absolvierte ich dann mein Rechtspraktikum und war in der Folge bis 1989 als Konzipientin in Wiener Rechtsanwaltskanzleien tätig. 1988 gründete ich den Verein der Österreichischen Juristinnen, wo ich anfangs Präsidentin und später Vizepräsidentin war, um mich in weiterer Folge aus Zeitgründen aus diesen Funktionen zurückzuziehen. 1989 wurde ich in der Liste der Rechtsanwälte in Wien eingetragen. Ich führe meine eigene Kanzlei und bin in Kooperation mit Dr. Ingrid Schwarzinger. 1996 absolvierte ich eine Zusatzausbildung zur Mediatorin der Arbeitsgemeinschaft für Lösungsorientiertes Konfliktmanagement. Ich kann sagen, daß ich durch mein Engagement in vielen wichtigen Bereichen maßgeblich dazu beigetragen habe, den Status der Frauen anzuheben und dabei zeigen konnte, daß auch Frauen in einer Männerdomäne sehr erfolgreich sein können. Ich habe am Antidiskriminierungsgesetz und am Namensrechtsänderungsgesetz im Sinne der Frauen wesentlich mitgearbeitet. Seit Herbst 2005 engagiere ich mich als Bezirksrätin der Grünen für den Bezirk Josefstadt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, mit Überzeugung und voller Kraft seine Ziele zu erreichen, auch wenn es einmal Schwierigkeiten gibt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich kann sagen, daß ich in meinem Leben schon sehr viel erreicht habe. Es war oft ein dorniger Weg, aber die positiven Rückmeldungen und Anerkennungen belohnen mich für meine Mühen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Als Studentin war die Entscheidung, nach Wien zu ziehen, für mich wichtig, und zwar nicht nur, weil mich die Stadt schon immer fasziniert hat, sondern auch, weil ich durch diesen Schritt in die Unabhängigkeit mein Leben selbst in die Hand genommen habe. Da ich auf mich selbst angewiesen war, mußte ich mein Studium und meine Wohnung selbst finanzieren, und das gelang mir mit meinen Tätigkeiten in diversen Rechtsanwaltskanzleien sehr gut. So konnte ich von Anfang an meiner Berufung nachgehen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Diese Frage ist in meinem Beruf leider mit Ja zu beantworten. Es wurde mir nicht immer leicht gemacht, mich als Frau zu behaupten, aber heute werde ich oft nach meiner Meinung gefragt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich mich als Rechtsanwältin so weit etabliert hatte, daß ich anerkannt wurde und einen guten Ruf hatte, fühlte ich mich erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich habe beruflich bisher in jeder Situation erfolgreich im Sinne meiner KlientInnen entschieden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Leider ist es in unserer Zeit immer noch so, daß Rechtsanwältinnen sehr viel härter und besser arbeiten müssen als ihre männlichen Kollegen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich gelte als fachlich hoch spezialisierte, korrekte Anwältin und harte Verhandlerin. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Es ist sehr wichtig, sich auf seine Mitarbeiter verlassen zu können. Eine gute Assistenz und Vertretung ist in unserem Beruf das Um und Auf. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Assistentin wählte ich nach sehr guten Vorkenntnissen und Sympathie aus. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** In unserer Branche bekämpft man einander vor Gericht, und das macht es natürlich nicht einfach, außerhalb positiv aufeinander zuzugehen. Es gibt durchaus die eine oder andere Ausnahme, besonders unter weiblichen Kolleginnen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mittlerweile gelingt mir das sehr gut. Ich kann mich mit meiner Anwaltspartnerin und vielen Freunden im Gespräch austauschen, das erleichtert natürlich meine Einstellung, nicht den ganzen Berufsstreß mit in das Privatleben zu nehmen. Zu Beginn meiner Tätigkeit war dieser Anspruch nicht so leicht umzusetzen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Besonders den Frauen möchte ich raten, an ihre Ziele und an ihren Mut zu glauben. Wenn man wirklich will, kann man Berge versetzen.

✱ Furgler Sissi

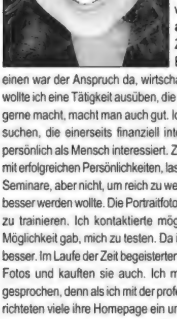
● Zur Person

Beruf: Fotografenmeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Fotostudio Sissi Furgler., 8010 Graz, Grazbachgasse 30/I. Geboren - Datum, Ort: 13. September 1959, Graz. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Manfred Grischek. Kinder: Michael (1988) und Anna (1990). Eltern: Olga und Heinz. Schöpferische Akte: Ausstellungen: Karrierefrauen (Landhaus Hammerl, 2000), erfolgreiche Persönlichkeiten der steirischen Wirtschaft, Gourmetköche (1998). Hobbies: Lesen, Theater, Oper, Kultur, Radfahren, Schifahren, Laufen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Was sich wie ein roter Faden durch mein Leben zieht, ist, daß ich bereits als Kind die Gabe hatte, Dinge zu visualisieren. Ich stellte mir die Dinge vor, die ich gerne hätte. Was ich mir vorstellte, ging in Erfüllung, und ich erkannte diese Fähigkeit als

eine tolle Methode, um erfolgreich zu sein. Nach dem Besuch der Volksschule und des Gymnasiums in Graz stieg ich in das Unternehmen meines Vaters ein, der Fotograf war. Anfangs war ich von dieser Idee nicht begeistert, aber mein Vater zahlte gut, und wider Erwarten begann mich die Fotografie zu fesseln. Bereits in der fünften Klasse der Mittelschule begann ich mit der Fotografenlehre, legte alle notwendigen Prüfungen ab und war damals - im Alter von 19 Jahren - die jüngste Fotografenmeisterin Österreichs. Mein Vater betrieb sein Geschäft in der Schönaugasse weiter, während ich recht bald eine eigene Filiale am Lendplatz eröffnete. Als mein Vater in Pension ging, betrieb ich anfangs beide Geschäfte, entschloß mich aber dann bewußt dazu, nur das Geschäft am Lendplatz weiterzuführen. Nach der Geburt meiner beiden Kinder steckte ich beruflich etwas zurück, um mich dem Nachwuchs widmen zu können. Zu Beginn meiner Karriere als Fotografin führte ich ein Fotostudio wie jedes andere auch, ich machte Ballfotos, Amateurausarbeitungen, Familienserien, Kinderserien, usw. Ein entscheidender Wendepunkt war die Spezialisierung, anfangs auf die Portraitfotografie im allgemeinen, später jedoch immer mehr auf die Business-Fotografie, die ich zu einem besonderen Schwerpunkt meiner Tätigkeit gemacht habe und die mittlerweile 80 Prozent meines Auftragsvolumens ausmacht.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolgreich sehe ich mich, wenn Personen, die ich fotografiere, sich mit den von ihnen gemachten Fotos identifizieren und daran Freude haben. Mit meinem Beruf habe ich Glück, weil ich ständig Anerkennung bekomme für das, was ich tue. Auch der wirtschaftliche Erfolg ist mir wichtig. Erfolg beflügelt! **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zwei Kriterien waren für meine Entwicklung ausschlaggebend: Zum einen war der Anspruch da, wirtschaftlich erfolgreich zu sein. Zum anderen wollte ich eine Tätigkeit ausüben, die mir Spaß macht, denn nur das, was man gerne macht, macht man auch gut. Ich begann also nach einer Zielgruppe zu suchen, die einerseits finanziell interessant ist und die mich andererseits persönlich als Mensch interessiert. Zeit meines Lebens beschäftigte ich mich mit erfolgreichen Persönlichkeiten, las Bücher zum Thema Erfolg und besuchte Seminare, aber nicht, um reich zu werden, sondern, weil ich etwas lernen und besser werden wollte. Die Portraitfotografie begann ich wie ein Marathonläufer zu trainieren. Ich kontaktierte möglichst viele Menschen, denen ich die Möglichkeit gab, mich zu testen. Da ich so viel fotografierte, wurde ich immer besser. Im Laufe der Zeit begeisterten sich mehr und mehr Personen für meine Fotos und kauften sie auch. Ich muß dazu sagen, die Zeit hat für mich gesprochen, denn als ich mit der professionellen Business-Fotografie begann, richteten viele ihre Homepage ein und brauchten dafür geeignete Fotos. Die Mundpropaganda tat ein übriges. Für meinen Erfolg ausschlaggebend ist auch, daß ich nie unvorbereitet an eine Sache herangehe. Vor einem Fototermin informiere ich mich sehr gut über die zu fotografierende Person und das Unternehmen, das sie repräsentiert. Um besser zu werden, arbeitete ich mit speziellen Fachleuten zusammen, setzte mich mit Regisseuren an einen Tisch, erarbeitete mit Beleuchtern vom Theater eine bessere Lichtführung und lernte von Visagisten, denn ich möchte meinen Kunden etwas bieten. Um erfolgreich zu werden, muß man schließlich nicht zuletzt auch in der Lage sein, nach Rückschlägen oder Niederlagen immer wieder aufzustehen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Als junge Frau hatte ich die Einstellung, entweder ich bin beruflich gut oder ich bin in der Familie gut, beides geht nicht. Und ich hatte Recht, denn was man glaubt, das passiert - bis ich an einem Seminar teilnahm, wo mir mein Trainer sagte: „Ändere einfach deine Einstellung! Sag einfach: je besser ich mein privates Management schaffe, desto besser geht es mir beruflich, und umgekehrt." Gesagt - getan. Seitdem funktioniert es. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Im Zuge meiner beruflichen Tätigkeit gibt es sehr viele Erfolgserlebnisse. An ein Ereignis kann ich mich ganz besonders erinnern. Es liegt einige Zeit zurück, da hatte ich eine Phase, in der es mir wirtschaftlich nicht sehr gut ging. Es gab einige offene Verbindlichkeiten, ich wollte aber keinen Kredit aufnehmen. So ging ich mit Auftragszetteln zu den Firmen in meinem Umkreis und versuchte innerhalb einer Woche einen großen Betrag zu erwirtschaften. Mit dem Ziel vor Augen gelang es mir auch, und darauf war ich besonders stolz. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Der Bruder meines Vaters, Gottfried Furgler, war Werbeleiter und Mentaltrainer bei der heutigen Firma Roth (Saubermacher). Er verstand es, mich immer wieder zu motivieren, und rüttelte in mir Eigenschaften wach, die mir bei meiner späteren beruflichen Karriere zu mentaler Stärke verhalfen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wenn man privat glücklich ist und einen verläßlichen Partner hat, ist es auch leichter, beruflich erfolgreich zu sein. Das trifft bei mir zu, und das macht mich sehr glücklich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich möchte allen Menschen für die Zukunft raten, bewußt zu leben, im bewußten Wahrnehmen, im bewußten Liebevoll-Sein und im bewußten Anerkennen anderer. Das ist so viel wert, denn wir sind alle Geschöpfe, die geliebt werden wollen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte die österreichischen Berufsfotografen aufrütteln, denn ich glaube, als Fotograf kann man heute nicht mehr darauf warten, daß die Türe aufgeht. Daher habe ich vor, Seminare für meine Berufskollegen abzuhalten. Der Start meiner Seminartätigkeit ist für den kommenden Sommer geplant. Ein weiteres Ziel ist es, über die Grenzen der Steiermark, wo ich mittlerweile schon sehr bekannt bin, aktiv zu werden und mir einen guten Ruf auf nationaler Ebene, aber auch in Deutschland und in der Schweiz zu erarbeiten.

✱ Fürlinger Wilhelm

„Ich rate der jungen Generation, sich sehr früh bewußt zu werden, daß alles, was man sich kaufen will, etwas kostet."

● Zur Person

Beruf: Koch. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Landgasthaus „zum Bären" - Wilhelm Fürlinger., 2491 Zillingdorf-Bergwerk, Lindengasse 29. Geboren - Datum, Ort: 21. August 1961, Eisenstadt. Familienstand: Verheiratet mit Regina. Kinder: Melanie (1989) und Kerstin (1990). Eltern: Erna und Wilhelm. Hobbies: Jagd, Hunde (Irish Red and White Setter).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Lehre zum Koch im „Haus an der Weinstraße" am Eichkogel in Mödling. Das Unternehmen gehörte damals der Firma Szapek. Danach wechselte ich in das Buffetrestaurant des damals neu eröffneten Gerngroß,

in der Mariahilferstraße in Wien, um anschließend meinen Präsenzdienst abzuleisten. Nach dem Bundesheer arbeitete ich rund ein Jahr in der Schweiz. In weiterer Folge kehrte ich nach Österreich zurück und begann im Hotel zur Post am Weissensee (Kärnten) als Koch zu arbeiten, wo ich auch meine spätere Frau kennenlernte. Meine nächste berufliche Station war das Restaurant „Laternd!" in der Landesgerichtsstraße in Wien. Nach einiger Zeit nahm ich die Position des Küchenchefs ein. Nach zirka 13 Jahren wurde das Restaurant von meinem Chef verkauft, der als Prokurist in die Concord Cart Casinos in Wien-Simmering wechselte. Ich wechselte ebenfalls in dieses Unternehmen und nahm dort die Position des Küchenchefs ein. Meine Mutter führte zu dieser Zeit den Familienbetrieb, das Landgasthaus „zum Bären" in Zillingdorf-Bergwerk, Niederösterreich, der bereits vor 100 Jahren von meinen Urgroßeltern gegründet wurde. 1998 trat meine Mutter in den Ruhestand und ich übernahm mit meiner Gattin diesen Betrieb. Am Beginn meiner Verantwortung standen vor allem Investitionen, die notwendig waren und sich letzten Endes bezahlt machten. Dieses Gasthaus hat vor allem im Sommer Hochsaison, denn im Umkreis befinden sich ca. 10.000 Zweitwohnsitze und Feriendomizile. Ein weiteres wichtiges Geschäftssegment stellen unsere Aktivitäten in den Bereichen Catering, Partyservice und Durchführung von festlichen Veranstaltungen dar. Die kulinarische Betreuung von Kindergärten und Senioren hilft dem Unternehmen, die mageren Wintermonate zu überstehen, jedoch wurden dadurch noch strengere Auflagen der Behörden wirksam, die hohe Investitionen nach sich zogen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Ideen und Ziele umsetzen zu können, mir meine Unabhängigkeit zu bewahren und auch den privaten Bereich glücklich zu gestalten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mit ausschlaggebend ist sicherlich das gute Zusammenspiel mit meiner Gattin und meiner Familie insgesamt. Alle relevanten Probleme und Ideen werden miteinander diskutiert, um in weiterer Folge gemeinsam an der Umsetzung zu arbeiten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Auflagen für Klein- und Mittelbetriebe seitens der Behörden lassen den Schluß zu, gegenüber Großunternehmen stark benachteiligt zu sein. Es wäre notwendig, den bestehenden Auflagenkatalog genauestens zu durchforsten und von Fachleuten auf seine Sinnhaftigkeit zu überprüfen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Da sich unsere Gäste aufgrund unserer sehr guten Betreuung wohl fühlen, können wir auf ihre Mundpropaganda vertrauen, und das stellt eine wesentliche Stärke des Betriebes dar. Besonders die hohe Qualität der Speisen bei einem sehr guten Preis-/Leistungsverhältnis macht unsere Gäste in vielen Fällen zu Stammgästen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Sehr viel Privatleben haben meine Gattin und ich nicht, doch wir versuchen die karge verbleibende Zeit sehr intensiv für uns zu nützen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate der jungen Generation, sich sehr früh bewußt zu werden, daß alles, was man sich kaufen will, etwas kostet - und das muß man vorher verdienen. Nur indem sie das versteht, bekommt die Jugend einen realen Bezug zum Geld. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe vor, den Betrieb noch besser zu etablieren, um Schritt für Schritt mehr Personal einstellen zu können und dadurch die Familienarbeitszeit etwas zu verringern. Weiters habe ich vor, den Cateringbereich auszubauen.

✱ Fürtbauer Josef

„Ich bin ein schlechter Befehls-empfänger und habe immer meine eigenen Ideen verfolgt."

● Zur Person

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Restaurant Ochsen-Sepp, Inhaber Josef Fürtbauer., 4840 Zell am Pettenfirst, Bruck 3. Geboren - Datum, Ort: 10. Dezember 1952, Vöcklabruck. Familienstand: Verheiratet mit Sylvia. Kinder: Stefan (1976). Eltern: Josef und Berta. Mitgliedschaften: Schiclub und Marktmusik Ampflwang, Rotes Kreuz Vöcklabruck, Wasserrettung Attersee. Hobbies: Fotografieren, Schifahren, Familie. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Tourismusobmann Zell am Pettenfirst, Gründungsmitglied der Hausruckwirtekooperation.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule erlernte ich zunächst den Beruf des Fleischhauers und Selchers. Da diese Berufswahl jedoch nicht meinen Vorstellungen entsprach, absolvierte ich nach Abschluß dieser Ausbildung die Kochlehre. Nach erfolgreicher Lehrabschlußprüfung leistete ich meinen Präsenzdienst ab und trat 1974 eine Stelle als Küchenchef in einem Hotel in Vöcklabruck an. 1980 legte ich die Konzessionsprüfung für die Gastronomie ab. Ein Jahr später gründete ich mit meinem Vater dieses Restaurant. Wir führten den Betrieb anfangs gemeinsam, erkannten jedoch, daß dieser für zwei Familien zu klein war. So übernahm ich 1983 als Pächter das Restaurant Scharrermühle. Im Jahr 2000 kehrte ich in das eigene Restaurant zurück und übernahm dessen Leitung. Wir verwenden nur die feinsten Produkte nahegelegener Landwirte und anderer Erzeuger. Dazu gehören das wohl zarteste Lammfleisch, Beef vom Biorind aus der Nachbarschaft und Wild von der regionalen Jägerschaft im Hausruckgebiet. Exquisites Ochsenfleisch - nicht nur des Namens wegen eine Spezialität des Hauses -, Wildenten und Gansln stehen genauso auf der Karte wie Meeresfrüchte oder von mir persönlich gesammelte Edelpilze. Da alle Speisen ausschließlich frisch zubereitet werden, variiert das Angebot von Saison zu Saison.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg heißt für mich, etwas zu schaffen und Ziele zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Gemäß meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Familie hat eine wichtige Rolle für meinen Erfolg gespielt. Ich bin ein schlechter Befehlsempfänger und habe immer meine eigenen Ideen verfolgt, was wohl auch sehr hilfreich war. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich glaube, daß es in keiner anderen Branche so beinhart ist wie in der Gastronomie. Streß gehört zum Beruf, mit zunehmendem Alter wird es für mich aber schwieriger, damit umzugehen. Darum halte ich mein Restaurant jetzt unter der Woche auch nur mehr am Abend geöffnet. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich meine erste Stelle als Küchenchef in Vöcklabruck antrat, hatte ich das Gefühl, erfolgreich zu sein. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war eine erfolgreiche Entscheidung, um die Hand meiner Frau anzuhalten. Sie hat mich immer unterstützt, und ohne sie wäre ich nicht da, wo ich jetzt bin. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich**

Copyrighted material

zu sein? Originalität ist eindeutig der bessere Weg. Mit der Masse mitzuschwimmen bringt nichts, nur der eigene Weg führt zum Erfolg. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern haben mich auf alle Fälle sehr geprägt, doch richtige Vorbilder hatte ich keine. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Zufriedenheit der Gäste stellt für mich die schönste Anerkennung dar. Ich habe während meiner ganzen Karriere nur zwei oder drei - berechtigte -Reklamationen bekommen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Gastronomie wird heute von den Medien teilweise ein großer Imageschaden zugefügt. Selbst die Brauereien haben bei der letzten Bierpreiserhöhung der Gastronomie den Schwarzen Peter zugeschoben. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als jemand, der sein Lebensziel durch harte Arbeit erreicht hat. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine ganz wichtige Rolle. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wichtig ist, daß die Chemie stimmt. So wie ich einen Auftrag an den Mitarbeiter weitergebe, muß er diesen auch beim Gast ausführen. Diese Bereitschaft, Anordnungen entgegenzunehmen, muß vorhanden sein. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter werden in Entscheidungen eingebunden. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als jemand, der weiß, was er will und dabei nicht locker läßt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Hervorragende Qualität, ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis und Fachkompetenz sind die Stärken meines Betriebes. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Korrekt - von der anderen Seite vermisse ich das oft. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** In meiner Freizeit besuche ich gerne Berufskollegen und schaue, was sie so machen. Für mich ist mein Beruf ein ständiger Lernprozeß und vermengt sich stark mit meinem Privatleben. Meine Frau ist oft nicht glücklich darüber, ein richtiges Problem ist es aber nicht. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Meine Tätigkeit als Tourismusobmann im Ort sehe ich als eine Form der Weiterbildung, und dafür ist der Zeitaufwand schon sehr groß, einige Wochen im Jahr sind es sicherlich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich halte es für wichtig, seine Ziele konsequent zu verfolgen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich wünsche mir eine abgesicherte Pension und möchte in Zukunft meinen Hobbies frönen. Einen Pensionsschock möchte ich nicht erleiden. **Ihr Lebensmotto?** Mit dem zufrieden sein, was man hat.

✱ Gabauer Manfred Georg

● Zur Person

Beruf: Schriftsetzer und Medienberater. Funktion: Kaufmännischer Angestellter im Vertrieb. Tätig bei: ACS² Advanced Communications Management GmbH., 4600 Pichl bei Wels, Brunnenplatz 1. Geboren - Datum, Ort: 30. Dezember 1957, Salzburg. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Maria Mascha. Kinder: Melanie (1982). Eltern: Käte und Georg. Schöpferische Akte: Satzherstellung: Das Buch vom Steirischen Wein, Vinothek Verlag Graz, 1984. Mitgliedschaften: Verein zur Förderung der Homöopathie und Gesundheit, Wien. Hobbies: Wirtschaft, Naturheilkunde, Graphik, Tiere.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule und des Polytechnischen Lehrganges absolvierte ich die Lehre zum Schriftsetzer bei den Katholischen Preßvereinsbetrieben in der Salzburger Druckerei, wohin ich nach dem Militärdienst als Kommando-Heeskraftfahrer wieder zurückkehrte. In der Folge war ich in der führenden Salzburger Stempel- und Schildererzeugung und anschließend in einer großen Werbeagentur im Salzburger Ausstellungszentrum tätig, wo ich mich mit den neuen Herstellungsverfahren im Fotosatz auseinandersetzte und als Korrektor arbeitete. Nach der Geburt meiner Tochter 1982 übersiedelte ich nach Graz und gründete meine eigene Stempel- und Schildererzeugung, die ich bis Ende 1998 mit einer Filiale in Klagenfurt, die 1989 dazukam, führte. Ende 1998 verkaufte ich die beiden Erzeugungsbetriebe an die Wiener Firma Gärdtner & Co und wechselte 1999 in den Beratungsbereich. Ich war als Berater und Umsetzer für verschiedene Projekte - zunächst im graphischen Gewerbe - verantwortlich und bin heute im Marketingbereich, in der Konzeptionierung, im Vertrieb und vor allem in der Akquisition von Task-Management-Projekten tätig. Ich bin langjähriger Partner der ACS² Advanced Communications Management GmbH im inzwischen neu errichteten Büro in Pichl bei Wels.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg läßt sich nicht im Jetzt betrachten, sondern immer nur in der Zukunft rückblickend auf das Erreichte, auf das Geschehene. Erfolg wird an den Ergebnissen ersichtlich - daran, daß man die Früchte seiner Arbeit ernten kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Da reichen Worte nicht aus - Erfolg ist für mich ein Gefühl, und nach diesem Gefühl erachte ich mich als erfolgreich. Vielleicht doch ein Versuch: Kurzfristige Antriebe sind Wünsche und haben mit dem „Haben" zu tun, langfristige Antriebe sind Werte und haben mit dem „Sein" zu tun. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren meine Neugierde, mein Arbeitseinsatz und meine Flexibilität, mein Bestreben, mich fortzubilden, Seriosität und Ausdauer. Als Vorbild galt für mich immer das amerikanische Wirtschaftsdenken. Mein Blick über den Tellerrand, gepaart mit Mut, war ebenso ein wichtiger Erfolgsfaktor. Da ich an verschiedenen Orten tätig war, habe ich mir eine hohe soziale Kompetenz angeeignet und kenne die Themen in Klein- und Mittelstandsunternehmen genauso hautnah wie die Themen im gehobenen Wirtschaftsmanagement. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Herausforderungen bewältige ich mit optimalem Zeitmanagement, Konzentration auf das Wesentliche und Teamarbeit. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Als Visionär setze ich auf Originalität, die, gekoppelt mit bewährten Systemen, einen erfolgreichen Mix ergeben kann. Innovationen aus Japan sehe ich als erfolgversprechend. Ich schätze diese menschliche Kultur und ihre überragende Qualität und Genauigkeit, gepaart mit Intelligenz. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gab immer wieder Menschen, die mich besonders beeindruckten: Rudolf Steiner und die Anthroposophie haben mein Weltbild stark geprägt. Herr Markus Riedl hat mich als Vertriebsprofi stets sehr beeindruckt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich werde, weil über meine fachlichen Kenntnisse hinaus, in vielen Lebensbereichen um Rat gefragt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Meine große Stärke ist mein ganzheitlicher Ansatz im Umgang mit Kundeninformationen und Kundenanforderungen. Ich bediene mich eines ausgezeichneten Netzwerkes, das viele Fachbereiche abdeckt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Von meiner Lebenspartnerin bekomme ich wertvolle Anregungen aus dem pädagogischen Bereich, die ich in meine Tätigkeit einfließen

lasse. Wir tauschen uns zum Beispiel bei langen Wanderungen aus und schöpfen dadurch Kraft für neue Aufgaben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate dazu, zu ergründen, wo das eigene Interesse liegt, und zielstrebig an seiner beruflichen Laufbahn arbeiten. „Beruf" leitet sich ab von „Berufung", was bedeutet, nicht nur irgendeinen Job zu machen, um Geld zu verdienen. Als wichtigsten Punkt erachte ich, sich treu zu bleiben, um gesund zu bleiben. Zudem ist es heute, in Zeiten der Globalisierung, unerläßlich, mehrere Sprachen zu erlernen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, einen Wohnsitz mit einem Graphikatelier und einer Werkstätte am Land zu schaffen. Weitere Ziele liegen darin, mein Netzwerk ständig auszubauen und intensiven geistigen Austausch mit interessanten Menschen zu pflegen - letztendlich ist mir geistiges Wachstum am wichtigsten. **Ihr Lebensmotto?** Vergeude nicht Deine Zeit und Deine Fähigkeiten, setze Deine Kraft richtig ein!

✱ Gabler Helmut

● Zur Person

Beruf: Gemeindesekretär. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Marktgemeinde Böheimkirchen., 3071 Böheimkirchen, Marktplatz 2. Geboren - Datum, Ort: 20. September 1954, St. Pölten. Eltern: Johann und Maria. Mitgliedschaften: Rotes Kreuz. Hobbies: Radfahren, Bergsteigen, Reisen, Garten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das neusprachliche Gymnasium bei den Schulbrüdern in Strebersdorf. Nach Ableistung des Präsenzdienstes gelangte ich zur Arbeit bei der Gemeinde. Hier übernahm ich im Alter von 21 Jahren nach dem Tod eines damaligen Gemeindemitarbeiters dessen Agenden. Ich legte 1977 die Standesamtsprüfung ab, war bis 1982 als Standesbeamter tätig und bin seither Gemeindesekretär. Am 14. Februar 2002 trat ich die Nachfolge des damaligen Bürgermeisters, den ich 18 Jahre lang als Sekretär begleiten durfte, an. Im März 2005 wurde ich in meinem Amt bestätigt und erstmalig zum Bürgermeister gewählt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mein persönlicher Erfolg besteht vorwiegend darin, anderen Menschen zu helfen. Ich bin seit 1975 aktives Mitglied und mittlerweile Obmann des Roten Kreuzes Böheimkirchen. Ich richtete mein Leben stets darauf aus, anderen helfen zu können und lebe diese Philosophie seit nunmehr 30 Jahren. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich in meinem Beruf und in meiner Tätigkeit als Gemeindesekretär und Bürgermeister bestätigt. Bei der letzten Wahl konnten wir den Zugewinn eines Mandats verbuchen. Die Bevölkerung wußte meinen persönlichen Einsatz zu schätzen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein Mensch, der auf andere zugeht und stets ein offenes Ohr für die Anliegen und Probleme seiner Mitbürger hat. Unser Erfolg begründet sich aber auch auf die positive Entwicklung der Gemeinde Böheimkirchen. Wir verfügen durch die gegebene und geschaffene Infrastruktur über einen guten Startplatz im Zentrum Niederösterreichs. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Manchmal muß ich zur Kenntnis nehmen, daß nichts erzwingbar ist und ich nicht gegen den Strom schwimmen kann. Projekte lassen sich gegen die Überzeugung anderer nicht durchsetzen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Durch meine ungezwungene Mentalität stieg die Wertschätzung meiner Person mit der Zeit. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Projekte wie der Bau und die Sanierung unserer Schulen, Kindergärten sowie des Kanal- und Wassersystems sind abgeschlossen. Neben der laufenden Erweiterung des Betriebsgebietes steht derzeit bei uns der Bau zweier Brücken sowie der Gedanke eines neuen Gemeindezentrums an. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Jede Gemeinde verfügt über ihre eigenen Strukturen. Daher könnte meine Arbeit nicht funktionieren, würde ich versuchen, andere zu kopieren. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ein Miteinander sowie das Bedürfnis, für andere da zu sein, lernte ich bereits während meiner Internatszeit. Meine beiden Vorgänger und ehemaligen Chefs prägten mich ebenfalls sehr. Sie entschieden stets im Team. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Der Dank verschiedener Bevölkerungsgruppen und Einzelpersonen wird mir sowohl in persönlichen Gesprächen als auch in schriftlicher Form zuteil. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Dinge können oftmals nicht so rasch umgesetzt werden, wie es Medien und die Gesellschaft fordern. Ich halte die derzeit sehr rasche Entwicklung für ein schwieriges Problem. Der in den letzten zehn Jahren steigende Arbeits- und Freizeitstreß ist nicht zu begrüßen. Phasen der Erholung sind für die meisten Menschen kaum mehr möglich. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter sind in meiner Tätigkeit auf jeden Fall sehr förderlich. Die alltägliche Arbeit einer Gemeinde muß auch ohne eine besondere Leistung des Bürgermeisters funktionieren. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Unsere Mitarbeiter werden über Ausschreibungen aufgenommen. In einem Selektionsverfahren wird mit jedem einzelnen Bewerber gesprochen; der Mitarbeiter wird schließlich über einen Leistungskataster ausgewählt. Redegewandtheit, Umgangsformen sowie das persönliche Gespräch führen zu einer Entscheidung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärke im wirtschaftlichen Bereich liegt in der Betriebsgebietsansiedelung, die seit rund 15 Jahren in unserer Gemeinde stattfindet. Rund 1.850 Arbeitsplätze gibt es in unserem Gemeindegebiet. Wir verfügen über ausgezeichnete schulische Einrichtungen und Institutionen wie Caritas, Volkshilfe und Hilfswerk. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich pflegte stets ein gesundes Miteinander mit den Vertretern der anderen Parteien. Gefaßte Beschlüsse werden von allen Parteien mitgetragen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich liebe meine Arbeit. Durch meine berufliche und politische Doppelbelastung bleibt mir allerdings sehr wenig Freizeit. Ich bin nahezu rund um die Uhr im Einsatz und besuche im Rahmen meiner Funktion als Bürgermeister zahlreiche Veranstaltungen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich informiere mich täglich mittels Fachliteratur, Fernsehen, Internet und Teletext über das aktuelle Geschehen. Sehr gute Literatur und interessante Kurse finde ich auch bei der Gemeindeverwaltungsschule. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich halte es für wichtig, daß wieder mehr handwerkliche Berufe erlernt werden. Dies sollte auch von der höheren Politik forciert werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mich trotz meiner umfassenden Aufgaben gesund erhalten, der Gemeinde meine Dienste noch mindestens fünf Jahre lang anbieten und gemeinsam die geplanten Projekte zu Ende führen. Ich hoffe auch, daß weitere Firmen bei uns Fuß fassen werden. Wir bieten ausreichend Platz für neue Betriebsansiedelungen mit möglichem Bahnanschluß. **Ihr Lebensmotto?** Zuerst die anderen, dann ich.

✱ Gajdusek Alexander

„Ein guter Freundeskreis gibt Kraft."

● Zur Person

Beruf: Koch, Kellner, Friseur, Bürokaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Every Day Is Sunday GmbH., 1090 Wien, Berggasse 7. Geboren - Datum, Ort: 13. Mai 1975, Eisenstadt. Eltern: Maria und Alfons. Ehrungen: Auszeichnungen im Sport. Hobbies: Schwimmen, Radfahren, Kino, Spazierengehen, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch eines Gymnasiums in Eisenstadt absolvierte ich die dreijährige Gastronomiefachschule in Neusiedl und schloß die Lehre zum Koch und Kellner mit ausgezeichnetem Erfolg ab. Während der Schulzeit sammelte ich Praxiserfahrungen in der Gastronomie, unter anderem in einem Drei-Sterne-Hotel. Dann entschied ich mich zu einer Änderung in meiner Berufslaufbahn und begann in einem Eisenstädter Coiffeursalon die dreijährige Lehre zum Friseur. Nach der Lehrzeit übte ich diesen Beruf noch weitere drei Jahre aus, mußte aber aufgrund einer Allergie zu arbeiten aufhören. Ich entschied mich, eine zweijährige kaufmännische Fortbildung in Form eines Lehrganges in Wien zu absolvieren. Nach der Berufsbefähigung zum Bürokaufmann arbeitete ich als Verkäufer in der Shopping City Süd. Nach einer Zeit bewarb ich mich als Filialleiter bei der Billa AG, nahm nach eine Monat bei der Firma Rosenberger eine Stelle als Kassier an und wurde nach einem halben Jahr zum Teamleader befördert. Ein Freund machte mich auf die Firma Every Day Is Sunday GmbH aufmerksam, und nach ersten Gesprächen stieg ich dort im Juni 2005 als Geschäftsführer des Best American Restaurants ein. Wir haben täglich von 10 bis 23 Uhr geöffnet und bieten unseren Gästen amerikanische Küche.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Einerseits bedeutet Erfolg für mich, zu erkennen, daß unsere Gäste zufrieden sind und gerne wieder zu uns kommen. Andererseits steht Erfolg für die Möglichkeit der persönlichen Weiterentwicklung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin sicher sehr risikofreudig. Ich probiere gerne Neues aus, und was ich beginne, führe ich auch bis zum Ende durch. Ich verfüge über gute Menschenkenntnis und kann andere gut einschätzen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich fühlte mich schon während meiner Tätigkeit bei Rosenberger. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität. In unserem Restaurant bot es sich zum Beispiel an, bereits bei der Wahl der Einrichtung einen originellen Maßstab anzulegen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Mutter war dahinter, daß ich eine Fachschule in der Gastronomie besuche, denn sie selbst war als Geschäftsführerin mit dieser Branche bestens betraut. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Das freundschaftlich gesinnte Verhältnis, das ich mit den Mitarbeitern pflege, ist eine Wohltat. Ich habe ich den Eindruck, daß hier alle gerne arbeiten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Freundlichkeit spielt im Service eine große Rolle. Gegenseitige Sympathie muß im Sinne guter Zusammenarbeit von Anfang an vorhanden sein. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Uns verbindet Spaß, wir können gut miteinander reden und verstehen es, uns gegenseitig zu motivieren. Wir kommen ohne große Kontrolle aus. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich genieße den Respekt meiner Mitarbeiter. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ein abwechslungsreiches Speisenangebot ist eine unserer größten Stärken. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich lernte mit der Zeit, mich in meinem Privatbereich zu entspannen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich werde mich bald zu einem Italienisch-Kurs anmelden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wichtig, gut mit anderen Menschen umgehen zu können und seine berufliche Entwicklung ernst zu nehmen. Man darf sich im Leben nicht alles gefallen lassen. Ein guter Freundeskreis gibt Kraft. Reisen sind ein sehr guter Weg, mit anderen Kulturen vertraut zu werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Im Moment fühle ich mich rundum zufrieden, und das soll so bleiben. Ein weiteres Restaurant unserer Firma ist in Planung. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen!

✱ Galli Susana

„Man soll nicht zu egoistisch sein, sich auch im Verzicht üben können und an andere denken."

● Zur Person

Beruf: Friseurin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Frisiersalon Susi., 8541 Schwanberg, Hauptplatz 21. Geboren - Datum, Ort: 10. August 1955, Aichegg. Eltern: Josefa und Josef. Mitgliedschaften: Verein „Schwanberg mit Herz". Hobbies: Basteln, Hardanger-Nähen, Freundschaften pflegen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Friseurlehre und arbeitet von Ende 1974 bis Ende 1976 in Vorarlberg. Danach kehrte ich in die Weststeiermark zurück, war Geschäftsführerin in mehreren Salons und machte mich im September 1982 in Schwanberg mit meinem Frisiersalon Susi selbständig. Von 1998 bis 2000 war ich auch im Landesinnungsausschuß der Friseure tätig, und von 1998 bis 2003 war ich Bezirksinnungsmeister-Stellvertreterin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich eine tolle Selbstbestätigung und zeigt mir, daß ich auf dem richtigen Weg bin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich wußte schon sehr früh, daß ich Friseurin werden wollte, und konzentrierte mich daher voll und ganz auf diesen Beruf. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Da war zum einen meine Mutter, die mich immer unterstützte und mir den Weg mit viel Diplomatie zeigte. Zum anderen war mein Lehrherr ein toller Chef, dessen Führungsstil ich sehr schätzte. Aber auch die Stationen in Vorarlberg waren für mich prägend. In dieser Zeit lernte ich die Härte des Lebens kennen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein Problem sind die vielen

Copyrighted material

Pfuscher in unserer Branche. Ein anderes Problem besteht darin, daß momentan der Zugang zur Selbständigkeit zu leicht gemacht wird, weshalb hier strengere Maßstäbe bzw. Kriterien gesetzt werden sollten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wir sind ein kleines Team, in dem jeder zum Erfolg beitragen muß. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Fachliches Können ist Grundvoraussetzung. Weiters lege ich großen Wert auf Ehrlichkeit, Pünktlichkeit und ein freundliches Wesen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch Lob, Dank und Anerkennung für die Leistungen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken liegen in der fachlichen Kompetenz, in der Kompetenz im Umgang mit Kunden, in der Freundlichkeit, Kreativität und Flexibilität. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Für Fortbildung wende ich viel Zeit auf, da immer wieder neue Trends und Techniken den Markt beleben und auch ständig neue Produkte zum Einsatz kommen. Zweimal pro Jahr - im Frühjahr und im Herbst - finden bei mir Salonschulungen statt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll nicht zu egoistisch sein, sich auch im Verzicht üben können und an andere denken. Wichtig ist meiner Ansicht nach auch, selbst die Initiative zu ergreifen und Eigenverantwortung an den Tag zu legen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte die nächsten Jahre weiterhin erfolgreich sein und meinen Humor behalten. In der Pension möchte ich meine Hobbys und Freundschaften pflegen und das Leben genießen. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen!

✱ Ganglberger Klaus Ing.

„Arbeite, strebe - aber lebe!"

● Zur Person

Beruf: Ingenieur für Agrarwirtschaft. Funktion: Betriebsleiter der Niederlassung Kefermarkt. Tätig bei: Saatbau Linz reg. GnmbH., 4292 Kefermarkt, Unterer Markt 23. Geboren - Datum, Ort: 24. Mai 1977, Linz. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Romana. Eltern: Eva und Raimund. Hobbies: Sport, Jagd.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule wechselte ich an die Höhere Landwirtschaftliche Bundeslehranstalt nach St. Florian, wo ich 1998 maturierte. In der Folge arbeitete ich im Betrieb meines Vaters, einem Handels- und Serviceunternehmen für Betriebsverpflegung, in Linz, stellte aber nach zwei Jahren fest, daß ich einen anderen beruflichen Weg einschlagen wollte und wechselte zur Firma EZ Agrar. Nach einer Blindbewerbung bei Saatbau Linz wurde ich zu einem Vorstellungsgespräch eingeladen und begann schließlich hier zu arbeiten. Heute bin ich Betriebsleiter der Außenstelle Kefermarkt mit sechs Mitarbeitern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, jene Ziele zu erreichen, die ich mir gesteckt habe, mit dem Ergebnis zufrieden zu sein und mich in meinem Beruf wohl zu fühlen. In meiner verantwortungsvollen Position muß ich mir Ziele stecken und Zeitpläne strikt einhalten, denn nur so kann ich mit meinem Team die Anforderungen bewältigen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Meine Einstellung bei Saatbau Linz und die bald darauf folgende verantwortungsvolle Aufgabe in Kefermarkt bedeutete für mich einen großen Erfolg. So gesehen, sehe ich mich als sehr erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war meine Zielstrebigkeit. Ich wollte schon während meiner Schulzeit bei der Saatbau Linz arbeiten, das war für mich ein ganz großes Ziel. Heute bin ich stolz, es erreicht zu haben. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich bei der Saatbau Linz gegenüber meinen Mitbewerbern durchsetzen konnte, fühlte ich mich erfolgreich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich bewundere den Vater meiner Lebensgefährtin. Er ist Manager in einem High-Tech-Unternehmen mit weltweit 6.000 Mitarbeitern, und ich bin von seinem Führungsstil und dem Umgang mit dieser verantwortungsvollen Position sehr beeindruckt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wenn die Produktionszahlen mit den Verkaufszahlen übereinstimmen, bekomme ich aus der Chefetage die gebührende Anerkennung und bin sehr stolz, daß ich diese mit meinem Team erreichen konnte. Auch viele Kunden wissen unsere Produktpalette zu schätzen und erwähnen das auch, darüber freue ich mich besonders. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich habe ein klares Aufgabengebiet für jeden einzelnen Mitarbeiter definiert. Im Sommer arbeiten wir zusätzlich mit Aushilfskräften, aber durch die Modernisierung - wir haben eine der modernsten EDV-gesteuerten Produktionsstätten in Kefermarkt errichtet - haben wir generell ein hohes Anforderungsprofil. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich führe zuerst ein persönliches Gespräch. Neben der fachlichen muß auch die menschliche Komponente stimmen, und der neue Mitarbeiter muß ins Team passen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ein vielseitiges Sortiment und leistungsfähige Sorten sind für unser Unternehmen die Basis einer erfolgreichen unternehmerischen Tätigkeit und haben uns die europaweite Marktführerschaft eingebracht. Durch zahlreiche Kontakte in ganz Europa und Übersee organisieren die Mitarbeiter der Auslandsabteilung seit Jahren den gegenseitigen Austausch und die Prüfung von Sortenmaterial, mit dem Ziel, den Landwirten ein breites Angebot bester Sorten zur Verfügung stellen zu können. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir arbeiten auch für den Mitbewerb und haben immer wieder Kontakte zur Konkurrenz. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche Ausgewogenheit zu erreichen und mir die nötigen Pausen zu gönnen. Außerhalb der Erntezeit habe ich mehr Freizeit und kann mich meinen Hobbys widmen. Während der Erntezeit ist mein Privatleben hingegen stark eingeschränkt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll die Arbeit nicht nur als Arbeit sehen, es steckt mehr dahinter. Man verbringt einen beträchtlichen Teil seines Lebens mit dem Beruf, daher sollte man ihn mit Freude, Elan, Wissensdrang und Kreativität ausüben. Arbeit nicht als Strafe zu sehen, erscheint mir als sehr wichtig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele liegen darin, mich in der Firma Saatbau Linz noch weiter zu etablieren, mich fortzubilden und die Zeichen der Zeit in der Lebensmittelbranche zu erkennen, denn eines ist sicher: die Lebensmittelbranche ist „meine" Branche. Die Suche nach neuen Geschäftsfeldern ist sicher eine wichtige Herausforderung der Zukunft. **Ihr Lebensmotto?** Arbeite, strebe - aber lebe!

Copyrighted material

✱ Ganner Ivo

● Zur Person

Beruf: Versicherungsmakler. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Ganner & Partner Versicherungs- und Immobilientreuhand GmbH., 6900 Bregenz, Arlbergstraße 103. Geboren - Datum, Ort: 18. November 1962, Hard. Familienstand: Verheiratet mit Cornelia, geb. Barta. Kinder: Daniel (1986), Judith (1989) und Kristina (1992). Eltern: Walter und Hildegard. Ehrungen: Bronzene Ehrennadel des Vorarlberger Handballverbandes. Mitgliedschaften: Handballclub Hard, Mitglied im Bregenzer Handballclub (ehemals als Spieler und Jugendtrainer, danach Trainer der 1. Mannschaft, Funktionär, Stellvertretender Obmann und Kassier, von 1997 - 1999 Obmann). Hobbies: Handball, Lesen, Musik, Sardinien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meiner kaufmännischen Lehre bei der Firma Lederfink in Bregenz stieg ich im Alter von 20 Jahren als Außendienstmitarbeiter in die Versicherungswirtschaft ein. In nur zwei Jahren erlernte ich den Beruf des Versicherungsangestellten von der Pike auf, indem ich bei der Bundesländer Versicherungsanstalt, heute Uniqa, jede Abteilung kennenlernen durfte. Von Haftpflicht- über Lebens- bis hin zu Kraftfahrzeugversicherungen schuf ich mir ein solides Fundament, das sich bei den Verkaufsgesprächen als ausgesprochen nützlich erwies. Nach dreizehnjähriger Tätigkeit in dieser Versicherungsanstalt wagte ich im Jahre 1996 den Schritt in die Selbständigkeit und eröffnete mein eigenes unabhängiges Versicherungsmakler-Büro. Da ich anfangs ein wenig übereilt handelte, indem ich ein Büro mietete und gleichzeitig eine ganztägige Bürokraft anstellte, gestalteten sich die ersten fünf Jahre der Selbständigkeit als stetiger Kampf ums Überleben. Nachdem ich den richtigen Weg gefunden hatte, stellte ich einen weiteren Versicherungsfachmann speziell für die Beratung der privaten Kundenklientel ein. Da ich mich auf Versicherungen für Immobilien und Gebäude sowie Klein- und Mittelbetriebe spezialisierte, decken wir nun sämtliche Bereiche ab und bieten unseren Kunden umfassendes Service mit individuell angepaßten Angeboten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Da ich gerne Luftschlösser baue, sehe ich den wahren Erfolg im unerwarteten Erreichen hoch gesteckter Ziele. Die Realisierung eines Traums, egal ob gewollt oder ungewollt, werte ich als Erfolg. Weiters bezeichne ich die positiven Rückmeldungen zufriedener Kunden auf unsere qualitativ hochwertigen Beratungen und Serviceleistungen als Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Weil ich hinsichtlich dessen, was ich ursprünglich erreichen wollte, wesentlich mehr geschafft habe und auch neben größeren Büros mit mehr Beständen ohne weiteres existieren kann, erachte ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Durchhaltevermögen hat mir in der erdrückenden Anfangsphase meiner Selbständigkeit die Kraft verliehen, weiterzumachen. Durch diese Schwierigkeiten lernte ich, Handlungen bis ins Detail zu durchdenken und mich meinen Problemen zu stellen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Durch die Erfahrungen, die ich während meiner selbständigen Tätigkeit sammelte, fällt es mir heute leichter, mich meinen Herausforderungen zu stellen. Meist suche ich gemeinsam mit meinem Team nach einer passenden Lösung, denn je mehr Menschen sich den Kopf zerbrechen, umso breiter wird der Weg, den man gehen kann. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** In meinem Leben gab es zwei Menschen, die mich beruflich und menschlich wesentlich prägten. In meinem früheren Handballtrainer sehe ich heute eine Art Vaterfigur, da er mich nicht nur im Bereich Sport trainierte, sondern mich auch auf die Berufssparte des Versicherungsangestellten aufmerksam machte. Da dieser später sogar zu meinem Vorgesetzten wurde, bildete das Wissen, das er mir vermittelte, die Grundlage, die ich für meinen beruflichen Weg benötigte. Ein weiterer guter Freund von mir lehrte mich, mit speziellen und prekären Situationen umzugehen. Er hat mir vermittelt, daß scheinbar unmögliche Dinge sehr wohl zu lösen sind, wenn sie aus einiger Entfernung betrachtet werden. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In der Kundenzufriedenheit sehe ich den wesentlichsten Aspekt der Anerkennung in meiner Branche. Wenn meine Mitarbeiter ihre Tätigkeit mit Freude ausüben und sich mit dem Unternehmen identifizieren können, werte ich das genauso als große Anerkennung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** In der Ehrlichkeit, Gewissenhaftigkeit und dem schon beinahe übertriebenen Service, den wir unseren Kunden bieten, sehe ich unsere wesentlichsten Stärken. Wir bieten bei Anfragen nicht nur die billigste Lösung an, sondern offerieren dem Kunden verschiedene Lösungen und überlassen es ihm, wie er sich entscheidet. Wir stehen ihm lediglich mit unseren Fachkenntnissen und Hilfestellungen zur Seite. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Grundsätzlich habe ich mir nach oben hin keine Grenzen gesetzt, ich werde das Risiko aber immer möglichst gering halten, sodaß ich die Arbeitsplätze meiner Mitarbeiter nicht gefährden muß. Ich möchte in Zukunft den Bekanntheitsgrad meines Unternehmens ausweiten und neben Klein-, Mittelbetrieben und Privatkunden auch Großbetriebe betreuen. Ein weiteres Ziel ist die Expansion in die anderen österreichischen Bundesländer.

✱ Gao Feng

● Zur Person

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Chinaco Asia Spezialitäten KEG Gao Feng., 2320 Schwechat, Hauptplatz 20. Geboren - Datum, Ort: 23. Jänner 1980, Shaoxing/China. Familienstand: Verheiratet mit Xuan. Eltern: Xianfa und Shuizhen. Hobbies: Schwimmen, Fußball, Inlineskaten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Jahre 1991 kam ich nach Österreich und schloß hier die Pflichtschule ab. Anschließend arbeitete ich in einem chinesischen Restaurant und erlernte

in Wien den Beruf des Kochs. Ich war dann in verschiedenen chinesischen und japanischen Restaurants tätig, unter anderem im Restaurant Running Sushi in der Wiener Laudongasse. Vom dortigen Oberkellner konnte ich sehr viel lernen. Mit 1. Jänner 2005 wurde dieses Unternehmen hier in Schwechat eröffnet.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist die Zufriedenheit wichtig, für andere drückt sich Erfolg sicher darin aus, über genug Geld zu verfügen. Wenn die Gäste zufrieden sind, stellt sich der finanzielle Erfolg von alleine ein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich erhalte positives Echo von meinen Kunden hier in Schwechat. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Qualität der Arbeit und der Ware muß stimmen. Wichtiger ist allerdings, daß man mit Herz bei der Sache ist. Von großer Bedeutung ist, seine Aufgaben mit Leib und Seele zu erfüllen. Ich mache lieber mehrere kleine Schritte als einen großen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Natürlich muß man eigene Ideen haben, kann aber gute Beispiele anderer übernehmen und weiter verbessern. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Zwei meiner Vorgesetzten waren mir große Vorbilder, und ich konnte vieles von ihnen lernen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Das Lob der Stammkunden freut mich sehr, auch daß man an mir meine Ehrlichkeit schätzt. Auch bescheinigt man mir, daß meine Produkte ihren Preis wert sind. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es ist äußerst schwierig, gutes Personal zu finden. Da nützen mir auch meine Ideen zur Qualitätssteigerung wenig, wenn die nötigen Mitarbeiter fehlen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter sind sehr wichtig für mich, denn der Chef kann nicht alles alleine bewältigen. Freundliches Servierpersonal trägt wesentlich zum Gesamterfolg bei. Wenn man Geld verdienen will, muß man zufriedene Gäste haben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Freundlichkeit ist mir am allerwichtigsten, aber auch auf Lernbereitschaft lege ich großen Wert. Gerade in der Gastronomie ist der Erfolg davon abhängig, daß die Kunden gerne wiederkommen. Ein Mitarbeiter muß bedenken, daß es viele Arbeitslose am Arbeitsmarkt gibt, weshalb ihm eine angetretene Arbeitsstelle nicht egal sein darf. Es ist jedoch schwierig, Mitarbeiter mit einer positiven Einstellung zur Arbeit zu bekommen. Aber nur die Qualität der Arbeit bringt Gäste, und nur dann kann ich auch Mitarbeiter einstellen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich suche das persönliche Gespräch, biete Hilfestellungen an, bin jedoch der Meinung, daß private Probleme nichts am Arbeitsplatz zu suchen haben. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die wesentliche Stärke ist, daß wir als Familie zusammenhalten und Probleme gemeinsam lösen. Ich verdanke meiner Familie sehr viel. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Nur ein schwacher Betrieb muß den Mitbewerb fürchten. Ich halte es für wichtig, daß Konkurrenz existiert. Sonst kann der Gast ja nicht entscheiden, was gut ist und was nicht. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Im Moment nimmt der Beruf die erste Stelle in meinem Leben ein, er bedeutet mir sehr viel. Meine Frau studiert, und später werden wir sicher auch Kinder haben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte weiterhin das Gefühl haben, daß meine Arbeit angenommen wird. Ich möchte in Zukunft noch weitere Geschäfte eröffnen, was mir auch gelingen wird, wenn ich weiterhin großen Ehrgeiz an den Tag lege.

✱ Garstenauer Friedrich

● Zur Person

Beruf: Sägemeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Säge- und Hobelwerk Friedrich Garstenauer., 4451 Garsten bei Steyr, Mühlbachstraße 28. Geboren - Datum, Ort: 10. Mai 1954, Steyr. Familienstand: Verheiratet mit Herta. Kinder: Sigrid (1978), Petra (1982) und Markus (1986). Eltern: Friedrich und Anna. Ehrungen: Auszeichnungen örtlicher Vereine. Mitgliedschaften: Örtliches Vereinswesen, Kommandanten-Stellvertreter und Jugendbetreuer der Freiwilligen Feuerwehr, Obmann des Sparvereins, Mesner in Mühlbach. Hobbies: Singen, Schifahren, Bergsteigen, Fußball, Besuche von Fachmessen, Tanzen, Ausgehen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs im Elternhaus mit meinen drei Geschwistern auf und besuchte nach Abschluß der Pflichtschule die dreijährige Sägefachschule in Kuchl. Danach arbeitete ich im elterlichen Betrieb mit. Die folgenden Jahre waren sehr ereignisreich, 1978 wurde meine ältere Tochter geboren, und 1979 heiratete ich meine Frau Herta. Auch erkrankte zu dieser Zeit mein Vater, weshalb ich den Familienbetrieb zur Gänze übernahm und mittlerweile in dritter Generation führe. In den letzten Jahren habe ich gemeinsam mit meiner Frau das Unternehmen von Grund auf modernisiert, einen aufgelassenen Betrieb aus Hinterstoder aufgekauft und dessen Maschinenpark in unseren integriert. So verfügen wir heute über eine moderne Ausstattung und haben auch einen soliden Kundenstock aufgebaut. Vorwiegend betreuen wir Privatkunden und Hausbauer, welche jene Produkte bei uns beziehen, die man im klassischen Baumarkt nicht vorfindet. Wir verarbeiten hauptsächlich heimisches Holz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn die wichtigen Säulen - Familie, Beruf und Freizeit - in Einklang miteinander stehen, dann bin ich zufrieden und betrachte das als Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, mit dem, was ich erreicht habe, bin ich zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wesentliche Faktoren waren Zufriedenheit, eine realistische Einstellung, Fleiß, die Liebe zum Beruf und zu den Menschen und meine Vielseitigkeit bei der Suche nach neuen Ideen und Nischen in meiner Branche. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Da meine Frau und ich im Normalfall alleine arbeiten, benötige ich in Spitzenzeiten Aushilfen und Unterstützung von außerhalb. Besonders beeindruckt hat mich die Hilfsbereitschaft beim Übersiedeln des Maschinenparks von Hinterstoder zu uns. Dieser Einsatz aus meinem Umfeld war überwältigend, wofür wir sehr dankbar sind. Wir bieten auch stets unsere Hilfe an, wenn Not am Mann sein sollte, ein ausgeglichenes Geben und Nehmen sollte eben der Fall sein. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war eine erfolgreiche Entscheidung, die Familientradition weiterzuführen. Dieser Entschluß fiel mir nicht schwer, da ich auch nie einen anderen

Berufswunsch hegte. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Meine Suche nach Nischen in unserer Branche war von Erfolg gekrönt. So haben wir die Massenproduktion aufgegeben und beschäftigen uns hauptsächlich mit der Herstellung von Spezialteilen und -anfertigungen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Vorfahren haben mich sehr geprägt. Ich bin froh, daß ich hier in unserem schönen Tal eine wunderbare Kindheit verleben durfte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Bei der Feuerwehr fungiere ich als Kommandanten-Stellvertreter und Jugendbetreuer. Letztes Jahr belegten wir beim Oberösterreichischen Landesbewerb unter 600 Jugendgruppen den siebten Platz, beim Wettbewerb in der Steiermark sogar den ersten Platz. Solche Ergebnisse freuen mich besonders. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als vielseitiger und optimistischer Mensch. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir bieten Einzelanfertigungen und Spezialerzeugnisse, die kein anderes Unternehmen führt. Auch zeichnen uns eine schnelle und ordentliche Bearbeitung der Kundenwünsche und die rasche Zustellung aus. Wir verwenden hauptsächlich heimisches Holz und fertigen auch Hobelwaren an. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Funktionen in verschiedensten Vereinen und Organisationen bieten mir die nötige Abwechslung zum Beruf. Ich gehe auch gerne aus und mit meiner Frau zum Tanzen. Geselligkeit und der Austausch mit anderen Menschen sind mir sehr wichtig. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mein Sohn Markus besucht die HTL in Steyr, meine Töchter sind berufstätig: Petra arbeitet als Friseurin in Steyr, Sigrid ist in der Werbebranche tätig. Somit habe ich aus der Familie keine direkten Nachfolger. Ich würde aber auch niemanden dazu drängen, einen Beruf zu ergreifen, der einem nicht liegt. Die Liebe zum Beruf ist wesentlich, um sein Leben genießen zu können. Auch rate ich jungen Menschen, sich Ziele zu setzen und diese zu verfolgen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Der Betrieb ist derzeit auf dem modernsten Stand, doch ein Anbau der Sägehalle und eine kleine Lagerhalle sollen noch errichtet werden. **Ihr Lebensmotto?** Danke zu jedem neuen Tag sagen!

✱ Garzik Ludovit Dipl.-Ing. Dr. MBA

● Zur Person

Beruf: Vermessungstechniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: austrian council - Rat für Forschung und Technologieentwicklung., 1220 Wien Donau-City-Straße 1 (Gate 3). Geboren - Datum, Ort: 3. Februar 1972, Grieskirchen. Familienstand: Verheiratet mit Karin, geb. Kamm. Eltern: Josef und Marianne. Schöpferische Akte: Nutzerakzeptanz am Beispiel von Mehrwertdiensten auf Basis der Satellitennavigation, 2002; Nutzerakzeptanz bei Location Based Services, 2001; Verbraucherschutz im E-Commerce-Bereich, 2001; Vertriebsaussichten eines kommerziellen Navigationsdienstes, 2000; Fachvorträge auf internationalen Konferenzen (AGIT, GNSS). Mitgliedschaften: Verein der Oberösterreicher in Wien. Hobbies: Reisen, Laufen, Mountainbiken.Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Präsident des Vereins für Navigation.

● Karriere

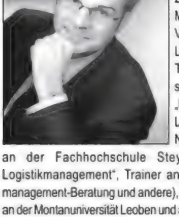
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1990 begann ich in Wien mit dem Studium des Vermessungswesens, das ich binnen zwölf Semestern absolvierte. Da dieses Studium ausschließlich auf den technischen Bereich beschränkt war und die wirtschaftlichen Aspekte, die mir für die weitere Berufspraxis wesentlich erschienen, dabei eigentlich vernachlässigt wurden, arbeitete ich nach Ableisten des Präsenzdienstes (1996/97) zunächst nur halbtags in einem Vermessungsbüro, um daneben auch noch ein Postgraduate-Studium der Betriebs-, Rechts- und Wirtschaftswissenschaften absolvieren zu können. Dieser Abschluß kam mir in der Folge für die Zulassung zu einem Dissertationsstudium an der Wirtschaftsuniversität mit dem Schwerpunkt Absatzforschung zugute. Für meine Dissertation konnte ich meine technischen Grundlagen, konkret den Aspekt der Nutzerakzeptanz im Bereich der Satellitennavigation, verwenden. Zusätzlich absolvierte ich noch an der Donau-Universität Krems einen MBA-Kurs und schloß meine Studien 2002 endgültig mit dem Doktorat für Sozial- und Wirtschaftswissenschaften ab. Es war für mich dabei relativ günstig, daß ich meine beruflichen Erfahrungen auch in die Studien einfließen lassen konnte. In der Zwischenzeit arbeitete ich in einem oberösterreichischen Vermessungsbüro, wodurch ich mit einer Arbeitsgruppe des Verkehrsministeriums in Berührung kam, die sich im Zusammenhang mit der Gründung des Projektes „Galileo" mit Satellitennavigation beschäftigte. Dafür wurde eine Stelle bei der Austrian Space Agency, die in das Projekt eingebunden war, ausgeschrieben, für die ich mich bewarb. Da ich ein Konzept mit ziemlich genauen Visionen vorlegen konnte, fiel die Entscheidung zu meinen Gunsten aus. In der Agentur konnte ich während der ersten beiden Jahre die internationalen und hoheitlichen Funktionen übernehmen, was ein großer Vorteil für mich war, da ich auf nationaler Basis eine Position erhielt, von der aus ich aktiv mitgestalten, und international ein enges Netzwerk aufbauen konnte. Dadurch wurde ich 2003 (bis 2006) zum Vizepräsidenten des Internationalen Navigationsverbandes berufen, was ich auch als Anerkennung für die innovativen Leistungen Österreichs auf diesem Gebiet sehe. Im Zuge der Strukturreform in Österreich wurden 2004 vier Organisationen der angewandten Forschungsförderung zur Forschungsförderungsgesellschaft (FFG) vereinigt. Darunter befand sich auch die ASA (Austrian Space Agency), deren Geschäftsführer mich in die Stabsstelle der Geschäftsführung mitnahm. Meine Aufgabe war es, diese sehr unterschiedlichen Gesellschaften zu einer funktionierenden Einheit zusammenzuführen, wobei mir meine wirtschaftswissenschaftliche Vorbildung natürlich sehr zugute kam.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich private und berufliche Zufriedenheit, das heißt, Erreichtes auch zu schätzen. Um zufrieden zu sein, brauche ich ein Umfeld, das mir das Gefühl gibt, daß ich einen nützlichen Dienst leiste und ein Arbeitsklima, in dem ich mit Kollegen gemeinsam Projekte realisieren und Ziele umsetzen kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich würde sagen, ja. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, das waren meine Bereitschaft, Risiken einzugehen. mein Wille, mich weiterzuentwickeln und meine universitäre Laufbahn auf eine breite Basis zu stellen und die Einstellung, meinen Interessen nachzugehen und dafür zuweilen auch private Freizeit zu opfern. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich**

entschieden? Die für mich wichtigste Entscheidung war jene, nach dem Basisstudium ein sehr gutes Job-Angebot eines Vermessungsbüros nicht anzunehmen, um das angestrebte Postgraduate-Studium absolvieren zu können. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein letzter Vorgesetzter, Dr. Pseiner, war sicher jener Mann, den ich als meinen Mentor bezeichnen würde, weil er mich am meisten prägte. Er gab mir viel an sozialem Wissen, Kompetenz und Motivation für mein Berufsleben mit. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Im Beruf erfuhr ich eigentlich immer wieder Anerkennung seitens meiner Vorgesetzten. Ich erhielt immer Lob und Feedback für meine Leistungen, was für meine Motivation auch immer sehr wichtig war. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Problem liegt in der Kommunikation. Wir sind ein strategisches Beratungsorgan, und es fehlt die Kommunikation, die für die Problemlösung notwendig wäre. Es gibt viele Interessen, die in die gleiche Richtung weisen, doch statt der Interessen werden Positionen kommuniziert, so daß man nicht merkt, daß man sich auf einem gemeinsamen Weg befindet. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich versuche es auch meinen Mitarbeitern immer zu ermöglichen, sich weiterzuentwickeln, wenn sie dies anstreben, so wie ich selbst diese Möglichkeiten stets nützte. **Welche sind die Stärken Ihrer Organisation?** Der Rat erarbeitete sich in den letzten Jahren eine Position, die bewirkt, daß seine Empfehlungen generell auf eine sehr breite Akzeptanz stoßen. Dies ist umso bemerkenswerter, als seine Existenzberechtigung zu Beginn durchaus in Zweifel gezogen worden war. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wenn ich merke, daß es beruflich zu viel wird, bemühe ich mich, dem Privatleben wieder etwas mehr Raum zu lassen. So lange meine Frau und ich keine Kinder haben, läßt sich das noch halbwegs vereinbaren. Wenn wir eine Familie gründen, muß es möglich sein, die beiden Bereiche zu koordinieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein erstes Ziel ist es, meine neue Funktion positiv weiterzuentwickeln. Persönlich möchte ich flexibel bleiben, auch im Hinblick auf etwaige Auslandsaktivitäten, wobei ich derzeit nicht glaube, daß dies in naher Zukunft spruchreif wird.

✱ Gasberger Johannes Dr.



● Zur Person

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Supply Nexus, Supply Chain Management Consulting., 2493 Liechtenwörth, Kurzegasse 7. Mitgliedschaften: Junge Wirtschaft Wien, Verein Netzwerklogistik Steyr. Hobbies: Laufen, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lektor an der Fachhochschule des bfi Wien, Studienlehrgang „Logistik und Transportmanagement", Lektor an der Fachhochschule Wiener Neustadt, Studiengang „Logistik", Lektor an der Fachhochschule Steyr, Studiengang „Internationales Logistikmanagement", Trainer an diversen Seminarinstitutionen (bit-management-Beratung und andere), Lektor am Lehrstuhl für Industrielogistik an der Montanuniversität Leoben und an der Donauuniversität Krems (Zentrum für Management und Qualitätssicherung im Gesundheitswesen).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte bis 1987 die Lehre zum Werkzeugmacher bei der Hoerbiger Fluidtechnik KG in Wiener Neustadt, wo ich dann zuletzt, bis 1989, als Konstrukteur arbeitete. Ursprünglich wollte ich die Matura beim Militär nachholen, doch dann entschied ich mich 1985 dazu, die Höhere Technische Bundeslehr- und Versuchsanstalt für Berufstätige in Wiener Neustadt (Fachrichtung Maschinenbau) zu besuchen, die ich 1990 abschloß. Es motivierte mich nicht ausreichend, im Konstruktionsbüro und in der Position des Assistenten des Geschäftsführers zu arbeiten. Daher begann ich 1990 mit dem Studium der Handelswissenschaft an der Wirtschaftsuniversität Wien, absolvierte 1991 und 1992 Spanischkurse in Nerja/Spanien und war von 1993 bis 1997 während der Ferienmonate in diversen Betrieben tätig. Nach Abschluß meines Studiums entschloß ich mich, auch noch das Doktoratsstudium zu absolvieren. Parallel dazu arbeitete ich im Product Management in der HIG - Handel mit Industriegütern - GmbH im Bereich Sales Coordination und Supply Management. Im April 2000 wechselte ich in den Bereich Supply Chain Management (SCM) und Key Accounting bei Baxter Bioscience in Wien. Im September 2003 gründete ich das Unternehmen Supply Nexus, Supply Chain Management Consulting, ein auf SCM- und Logistikfragen spezialisiertes Trainings- und Beratungsunternehmen. Meine primären Aktivitäten bei Supply Nexus beinhalten daher sowohl die Beratungs- als auch Lehrtätigkeit an Fachhochschulen und Universitäten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist etwas Temporäres - keiner hat immer Erfolg. So gibt es nicht von ungefähr Beispiele medialer Erwähnungen wie den „Unternehmer des Jahres", wobei der Zeitbezug im Zusammenhang mit Erfolg zu berücksichtigen ist. Grundsätzlich kann jedoch das Erreichen gesteckter Ziele, die meß- bzw. nachvollziehbar sind, als Erfolg bewertet werden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe bisher alle Ziele erreicht, die ich mir gesteckt habe, bin aber sowohl auf der persönlichen als auch auf der materiellen Ebene noch bei weitem nicht so erfolgreich, wie ich es gerne sein möchte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Seit meiner Schulzeit gehe ich quasi nach Fünfjahresplänen vor und versuche dabei - so weit wie möglich - konsequent, verläßlich und flexibel zu sein. Jede Stunde Unterricht/Lehre benötigt gerade Anfangs ein vielfaches dessen an Vorbereitungszeit, es ist außerdem speziell in der Lehre notwendig, am Präsentationsgeschick zu arbeiten. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Die Erfahrungen meiner bisherigen beruflichen Tätigkeiten, speziell in den Bereichen Prozeßanalyse und Projektmanagement, geben mir Werkzeuge in die Hand, die ich je nach Bedarf anwende. Auf Basis dessen wäge ich Kosten und Nutzen für die weitere Vorgehensweise ab. Unabhängig von dieser eher rationalen Vorgehensweise kommen zusätzlich jedoch auch Entscheidungen „aus dem Bauch" nicht zu kurz. Wenn meine zeitlichen Kapazitäten nicht ausreichen, delegiere ich Aufgaben weiter. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ein gutes, motiviertes Team kann wesentlich zum Erfolg des Unternehmens beitragen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Engagierte, selbstbewußte und verläßliche Menschen, die Eigenverantwortung übernehmen wollen, schätze ich im Berufsleben am meisten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es fällt mir aufgrund des beruflichen Zeitaufwandes noch immer schwer, die beiden

Bereiche zufriedenstellend zu vereinbaren. Es ist mir bewußt, daß diesbezüglich noch einiges an Verbesserungsbedarf herrscht. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jede/r sollte für sich herausfinden, welcher Bereich ihm/ihr liegt. Praxiserfahrungen sind generell von hohem Wert, z.B. Projektarbeiten im Zuge von Fachhochschul- bzw. Universitätsstudien sind oft eine gute Voraussetzung, um später am Arbeitsmarkt eine begehrte Kraft zu sein. Oft sind pragmatische Ansätze vorteilhafter als eine hochwissenschaftliche Herangehensweise. Die Fähigkeit zu einer selbständigen Arbeitsweise sehe ich jedoch als einen wesentlichen Erfolgsfaktor. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe - mittelfristig gesehen - vor, zu expandieren. Ich kann mir gut vorstellen, künftig die Tätigkeit im Bereich der Beratung noch mehr zu intensivieren.

✱ Gasser Harald Mag.

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: ERSTE Bank der Österreichischen Sparkassen AG., 1010 Wien, Habsburgergasse 2. Geboren - Datum, Ort: 31. Dezember 1948, Aifersdorf. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Eva. Hobbies: Radfahren, Malerei, Lesen, Musik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der ESPA Financial Advisors GmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Mittelschule in Kärnten studierte ich einige Semester Psychologie und anschließend Volkswirtschaftslehre in Wien. 1978 schloß ich das Wirtschaftsstudium ab und begann als Trainee in der Österreichischen Länderbank AG zu arbeiten. Bis 1989 leitete ich verschiedene Bereichen des Wertpapierhandels, war Aktienhändler an der Wiener Börse, dann im internationalen Rentenhandel beschäftigt, baute eine Salesgruppe auf und arbeitete ein halbes Jahr in London. Nach meiner Rückkehr nach Wien übernahm ich die Leitung des Internationalen Aktienhandels. 1989 wechselte ich in das Rentenfondsmanagement der ERSTE Kapitalanlagegesellschaft mbH und trug ab 1992 als Prokurist die Gesamtverantwortung der internationalen Rentenstrategie. 1996 wurde ich zum Abteilungsleiter des Bereichs Vermögensverwaltung bestellt. 2003 zum Geschäftsführer der Erste-Sparinvest und 2005 zum Geschäftsführer ihrer Tochter ESPA Financial Advisors GmbH.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich persönlich bedeutet Erfolg, wenn ich die an mich gestellten Anforderungen zur vollsten Zufriedenheit erfüllen kann und zumindest bis zu meinem 65. Lebensjahr meinen Beruf ausüben kann. Die Anforderungen an mich und meine Mitarbeiter werden durch die Konkurrenz allerdings immer härter, und auch die Umstellungen im Bankenbereich nehmen zu. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin auf einem guten Weg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mich unterstützt ein Team, das die von mir gestellten Aufgaben zu meiner vollsten Zufriedenheit und mit viel Freude erfüllt, wobei ich aber die Rahmenbedingungen so schaffe, daß meine Mitarbeiter mit vollem Engagement arbeiten können. In unserem Beruf spielen Wissen und Vertrauen in Personen eine große Rolle. Man darf kein Hektiker sein, muß ruhig bleiben und auch Durchsetzungsvermögen haben. Ebenso gehört ein bißchen Glück dazu. Ich bin sicher zäh und ausdauernd. Analytisches Denken und Organisationsgeschick sind wie in jedem Betrieb sehr wichtig. Meine Frustrationsgrenze, die ich bereits als Händler kennenlernte, ist ausgeprägt. Zudem bin ich ein Mensch, der eher nach vorne schaut als zurück. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltages?** Taucht ein Problem auf, suche ich zuerst nach den Ursachen. Meist löse ich ein Problem mit den Betroffenen auf analytische und sachliche Weise. Größere Probleme, die sich über einen längeren Zeitraum hinziehen, sind belastend, weil Kunden davon betroffen sind. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung ist für jeden sehr wichtig - Kritik und Lob müssen in jedem Fall ehrlich sein. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Beziehung zu meinen Mitarbeitern ist mir das wichtigste. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In der Bank gibt es ein detailliertes Ausschreibungssystem für offene Stellen. Nach einem Hearing erfolgt die Endauswahl. Loyalität gegenüber dem Arbeitsplatz zählt. Das heißt aber nicht, daß Mitarbeiter gedankenlos alle Anweisungen befolgen müssen und nicht kritisch sein dürfen. Kritik ist durchaus erwünscht und üblich. Die persönliche Beziehung ist ausschlaggebend, wobei bei uns die Hierarchie relativ flach ist und ich meine Vorgaben ohne Befehlston vermitteln kann. EDV-Kenntnisse stehen grundsätzlich im Vordergrund, aber fachliches Wissen ist einfach eine Voraussetzung. Bis vor einiger Zeit waren Flexibilität und ein breites Allgemeinwissen notwendig, heute hat sich das Wissen sowohl produkt- als auch EDV-technisch extrem spezialisiert. Hundertprozentige Einstellung auf den Kunden und die Pflege einer optimalen Kundenbeziehung sind Voraussetzungen, um dem Kunden ein persönliches Portfolio zusammenzustellen, mit dem er zufrieden ist. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Mitarbeiterführung nimmt 30 Prozent meiner Arbeitszeit in Anspruch. Flexible Arbeitszeiten geben Mitarbeitern Spielraum in der Zeitgestaltung. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich stamme aus einer armen Familie, mein Vater ist früh gestorben und meine Mutter hat zwei Kinder alleine aufgezogen und studieren lassen. Ich habe mir aber alles selbst erworben und sehr früh Selbstverantwortung gelernt. Ich empfinde meine jetzige Ehe als den Rückhalt, den ich brauche, um vieles zu überwinden. Dieser Rückhalt ist wichtig, um mich selbst zu motivieren und Kraft für die täglichen Anforderungen zu schöpfen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Erfolg kann nur aus einem selbst kommen. Wer Erfolg haben will, muß die nötigen menschlichen und intellektuellen Voraussetzungen entwickeln - beide müssen miteinander harmonieren. Es ist nicht ratsam, Menschen zur Seite schieben, um sich selbst in den Vordergrund zu stellen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele sind darauf konzentriert, meine Abteilung bestmöglich zu führen und meine Vorgaben zu erfüllen.

✱ Gau Gerhard

● Zur Person

Beruf: Speditionskaufmann. Funktion: Direktor. Tätig bei: Delacher Logistics AG + Co KG., 6961 Wolfurt-Bahnhof, Postfach 30. Geboren - Datum, Ort: 7. November 1958, Feldkirch. Familienstand: Verheiratet mit Andrea, geb. Breuss. Hobbies: Musik, Sport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Stellvertretender Obmann der Fachgruppe der Spediteure in der Wirtschaftskammer Vorarlberg.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Jahre 1974 begann ich meine dreijährige Lehrausbildung zum Speditionskaufmann beim Transportunternehmen Delacher Logistics AG + Co KG und trat nach der Ableistung des Militärdienstes wieder in dieses Unternehmen ein. Ein entscheidender Faktor meiner langjährigen Tätigkeit in dieser Firma waren die mir gebotenen Möglichkeiten, mich weiterzubilden, indem ich verschiedene Gebiete und Aufgaben, für die ich mich interessierte, auch kennenlernen durfte. Ich habe mir im Laufe der Jahre ein enormes Fachwissen angeeignet, das mir heute in meiner Funktion von großem Nutzen ist. 1994 übernahm ich die Abteilung mit dem Zuständigkeitsbereich Nordeuropa, sprich, die skandinavischen Länder. Mit dem Beitritt Österreichs zur EU und der Öffnung der Grenzen vereinfachten sich viele der bis dato komplizierten Prozesse, worauf hin eine neue Organisationsstruktur erforderlich wurde und mir die Verantwortung für den gesamten EU-Raum zugesprochen wurde. Nur vier Jahre später wurde mir die Niederlassungsleitung in Wolfurt übertragen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Jeder Mensch hat Träume und Visionen, die er zu realisieren versucht, um damit seinen persönlichen Erfolg zu erreichen. Im Privatleben erachte ich eine langjährige Beziehung, in der man einander schätzt und achtet, sowie Kinder, die nach den Werten leben, die man ihnen im Laufe der Erziehung mitgegeben hat, als Erfolg. Den wahren beruflichen Erfolg erkenne ich im Glauben an meine Visionen und die dadurch mögliche Umsetzung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Da meine Mitarbeiter und Kunden stets gern mit mir zusammenarbeiten, erachte ich mich als erfolgreich. Zudem fühle ich mich erfolgreich, wenn meine Mitarbeiter an mich herantreten und mich um meine Meinung oder um einen Rat bitten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Obwohl ich ein klar definiertes Ziel vor Augen hatte, brachte ich trotzdem die Geduld und die Vernunft auf, es schrittweise zu realisieren. Dadurch war es mir möglich, meine Entscheidungen zu durchdenken, statt voreilige, nervöse Beschlüsse zu fassen. Meine Stärke, mit jedem Typ von Mensch umgehen zu können, erachte ich, genauso wie meine Ausgeglichenheit, als wesentlichen Aspekt meines Erfolges. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich genieße jeden Tag und gehe mit Freude und Spaß auf neue Herausforderungen zu. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es ergab sich des öfteren die Situation, daß andere Führungskräfte in diesem Unternehmen an einem Mitarbeiter zweifelten und ihn durch eine neue Kraft ersetzen wollten. Nachdem ich entschied, daß dieser seine Stelle behalten durfte, stellte sich heraus, daß sein Potential nicht gefordert wurde und er neue Herausforderungen mit Bravour meisterte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich trat damals dank meines Patenonkels in die Firma Delacher Logistics AG + Co KG ein, obwohl keine Lehrstelle in diesem Jahrgang vorgesehen war. Ich verdanke ihm einen Teil meiner Erfahrungen und meines heutigen Wissens. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt einige Probleme, die in Zukunft wahrscheinlich nur schwer zu lösen sind. Da die LKWs nur noch zu vorgeschriebenen Zeiten fahren dürfen, müssen wir weitreichende Pläne erstellen. Ein weiteres Problem sehe ich im allgemeinen Verkehrsfluß, da angesichts der vielfach überlasteten Straßen unsere LKWs oft stundenlang im Stau stecken. Aufgrund der Verkehrspolitik ist es für uns schwierig, die Transporte umweltschonend zu organisieren, da wir die Lkws nutzen müssen, um die Waren pünktlich zu liefern, wenn die Bahn an ihrem logistischen Limit angelangt ist. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Neben Lob, Dank und Anerkennung gibt es bei uns die Möglichkeit einer erfolgsabhängigen Bonusregelung für Abteilungsleiter. Wir lassen ihnen einen entsprechenden Handlungsfreiraum. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Durch unsere langjährige Tradition und Erfahrung sind wir in der Lage, die Anforderungen und Wünsche unserer Kunden schnell zu erkennen, und wir bündeln Prozesse und Interessen, um diese von Anfang bis zum Ende durchzuführen. Wir gestalten unsere Transporte nach Möglichkeit umweltfreundlich, indem wir auf eigene Eisenbahnwaggons zurückgreifen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir möchten die Position als umweltfreundlichstes Logistikunternehmen in Europa erreichen und unsere Stärken in den nächsten 10 Jahren erheblich steigern. Wir sind erfolgshungrig, und der belebende Mitbewerb hilft uns, ständig an unserem Erfolg zu arbeiten.

✱ Gebel Verena

● Zur Person

Beruf: Tauchlehrerin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Seastar Tauchsport GmbH., 1220 Wien, Rudolf Hausner Gasse 13. Geboren - Datum, Ort: 9. Mai 1961, Berlin. Familienstand: Verheiratet mit Erich. Schöpferische Akte: Fachpublikationen. Ehrungen: tauchen-Award für den 2. Platz in der Kategorie „Beste Tauchbasis Deutschland/Österreich/Schweiz", 2004 (Zeitschrift „tauchen"), tauchen-Award für den 1. Platz in der Kategorie „Beste Tauchbasis Deutschland/Österreich/Schweiz", 2005 (Zeitschrift „tauchen"). Hobbies: Tauchen, Motorsegeln (Pilotenschein), Kanu fahren, Skaten.

● Karriere

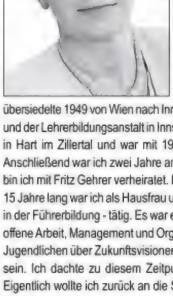
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde in Berlin geboren, und da meine Eltern anläßlich des Baus der Berliner Mauer nach Wien übersiedelten, wuchs ich im 22. Wiener Bezirk auf. Nach der Grundschule wechselte ich an eine Fachschule für Wirtschaftliche Frauenberufe, die eine kaufmännische und gastronomische Grundausbildung beinhaltete. Ich war nach der Schule kurz im kaufmännischen Bereich und in der Folge zwei Jahre in der Gastronomie beschäftigt, ehe ich in den Bereich Finanzbuchhaltung wechselte, wo ich 15 Jahre arbeitete. Zum Ausgleich begann ich hobbymäßig zu tauchen. Ich eignete mir immer mehr Wissen über den Tauchsport an und war bald nebenberuflich als Tauchlehrerin in einer Tauchschule tätig. Ich wechselte danach hauptberuflich in ein kanadisches Unternehmen in den Bereich Controlling, bis nach einiger Zeit aufgrund einer betrieblichen

Rationalisierungsmaßnahme die Wiener Außenstelle aufgelöst wurde. In der Zwischenzeit baute ich gemeinsam mit meinem Mann die Seastar Tauchsport GmbH auf, und 1998 beschlossen wir, uns zukünftig ausschließlich auf unser Unternehmen zu konzentrieren. Es gelang uns, zu den fünf Top-Unternehmen in unserer Branche in Europa aufzusteigen. Eine Auszeichnung als europaweit beste Tauchausbilder bescheinigte unseren beruflichen Erfolg. Ich schätze es sehr, mit meinem Mann, der die Bereich Einkauf, EDV/Internet und Werbung betreut, nicht nur zusammenzuarbeiten, sondern auch die Freizeit zu teilen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das Schönste ist für mich, wenn ich mit mir selbst zufrieden bin. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin sehr zufrieden und habe auch negative Erfahrungen überstanden. Ich genieße meinen Beruf, meinen Erfolg im Beruf und daß ich es auch verstehe, mich über die kleinen Dinge, die das Leben bietet, zu freuen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Konsequenz bedeutet für mich, meinen Weg zu gehen und mich nicht davon abbringen zu lassen. Gelingt mir etwas nicht gleich, probiere ich es so lange, bis sich der Erfolg einstellt. Man muß an einer Sache dran bleiben. Der Satz „Ich kann das nicht" existiert für mich nicht. Wenn ich etwas können will, weiß ich, es mir bei entsprechend hoher Lernbereitschaft nach einigen Anläufen irgendwann gelingt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Unterschiedlich. In einer schwierigen Situation analysiere ich die Sachlage, um Verbesserungen zu finden, und ich suche die Schuld keinesfalls bei anderen. Manchmal kann man sich bei der Lösungssuche an Erfolgreicheren orientieren. Ich schätze die Ansichten von Teammitgliedern, ehe ich eine Entscheidung treffe. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Im Gegenteil, ich hatte als Frau sogar einige Vorteile. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Jeder freut sich über Anerkennung. Ich lebe von der Anerkennung, die meine Mitarbeiter erhalten, oder die das Unternehmen als Ganzes erhält. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Tauchlehrer müssen das, was sie tun, gerne machen. Ihr Beitrag zu einer guten Atmosphäre in unserem Team ist wesentlich. Ich schätze es auch, wenn Mitarbeiter mitdenken und loyal sind. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Schwerpunkt liegt in der Ausbildung von Sporttauchern, die wir bei Wunsch auch zu Tauchlehrern fortbilden. Daneben bieten wir ein Sportartikel und Sportgeräte an. Ein kleines Lokal in unserem Geschäft, das einmal in der Woche geöffnet ist, dient Sportfreunden als Treffpunkt. Wir beschäftigen 16 freiberufliche Tauchlehrer. Der erste Teil der Tauchausbildung dient der persönlichen Vorbereitung, im zweiten Teil werden Tauchfertigkeiten unter sicheren Bedingungen in unseren Räumlichkeiten ausprobiert, und im dritten Teil geht es dann um die Vertiefung der Kenntnisse in der Natur. Tauchen ist ein Sport, der auf Vertrauen beruht, und dieses Vertrauen halten wir hoch. Viele kommen als Kunden zu uns und verlassen uns am Ende der Ausbildung als Freunde. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wenn man selbständig ist, muß man akzeptieren, daß man 24 Stunden am Tag für seinen Beruf da sein muß. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Eine Tätigkeit, die jeden Arbeitstag angenehm macht, ist ein wichtiger Faktor des Erfolges. Alles andere geht zu Lasten der Lebensqualität. Eine gute Ausbildung ist nicht mehr als eine Basis. Flexibilität ist im Berufsleben eine sehr wichtige Größe. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Derzeit gibt es aufgrund des allgemein vorherrschenden Sparverhaltens Schwierigkeiten in der Freizeitbranche. Dennoch möchten wir uns als Unternehmen durchsetzen und unsere Zuwachsraten halten. Wenn die Talsohle überschritten ist, planen wir den Ausbau unserer Aktivitäten.

✱ Gehrer Elisabeth



● Zur Person

Beruf: Politikerin. Funktion: Bundesministerin für Bildung, Wissenschaft und Kultur. Tätig bei: BM für Bildung, Wissenschaft und Kultur., 1010 Wien, Minoritenplatz 5. Geboren - Datum, Ort: 11. Mai 1942, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Fritz. Kinder: Michael, Stefan und Christian.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Familie übersiedelte 1949 von Wien nach Innsbruck. Nach Abschluß des Gymnasiums und der Lehrerbildungsanstalt in Innsbruck unterrichtete ich von 1961 bis 1964 in Hart im Zillertal und war mit 19 Jahren bereits auf mich allein gestellt. Anschließend war ich zwei Jahre an der Volksschule Lochau tätig. Seit 1964 bin ich mit Fritz Gehrer verheiratet. Ich bin Mutter dreier erwachsener Söhne. 15 Jahre lang war ich als Hausfrau und in der Pfadfinderbewegung - vor allem in der Führerbildung - tätig. Es war eine sehr lehrreiche Zeit in den Bereichen offene Arbeit, Management und Organisation. Nächtelange Diskussionen mit Jugendlichen über Zukunftsvisionen lehrten mich, offen für Entwicklungen zu sein. Ich dachte zu diesem Zeitpunkt nicht daran, Politikerin zu werden. Eigentlich wollte ich zurück an die Schule. Mein Mann, damals Direktor des Raiffeisen-Rechenzentrums, ermöglichte mir auch an Wochenenden meine Tätigkeit für die Pfadfinder. Von einem Freund angeregt, kandidierte ich, obwohl ich nicht Mitglied der ÖVP war, für die Position der Stadträtin für Musikschulwesen und regionale Zusammenarbeit in Bregenz. 1981 übernahm ich den Vorsitz der Regionalplanungsgemeinschaft Bodensee, 1986 gründete ich das Vorarlberger Musikschulwerk. 1983 übernahm ich das Amt der Ortsobfrau der Frauenbewegung in Bregenz und wurde 1989 Klubobfrau des ÖVP-Stadtvertreterklubs in Bregenz. 1984 wurde ich Landtagsabgeordnete, 1989 zur Vizepräsidentin des Vorarlberger Landtags bestellt. 1994 wurde ich Landesleiterin der Frauen in der ÖVP. 1990 wählte mich der Landtag in die Vorarlberger Landesregierung. Meine Zuständigkeit lag in den Bereichen Schule, Weiterbildung, Wissenschaft, Frauen, Jugend, Familie, Gemeindeentwicklung und Entwicklungshilfe. Meine Funktion als amtsführende Präsidentin des Landesschulrates übte ich zusätzlich aus. Das Amt der Landesrätin übernahm ich als erste Frau. Im Mai 1995 wurde ich zur Bundesministerin für Unterricht und kulturelle Angelegenheiten ernannt. Einige Monate später wurde ich im Herbst 1995 auch Bundesobmann-Stellvertreterin des ÖAAB. Für das Kabinett Vranitzky V erfolgte auch die neuerliche Angelobung zur Bundesministerin durch den Bundespräsidenten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist, die Dinge, die man übernommen hat, halbwegs gut über die Bühne zu bringen. Ich möchte

nicht Dinge übernehmen, an denen ich scheitere. Die eigenen Fähigkeiten zu kennen, ist ein wichtiger Punkt. Ich würde z.B. ablehnen, Bundeskanzlerin zu werden. Man muß nicht immer noch mehr erreichen. Nach Abschluß meiner derzeitigen Aufgabe werde ich nach Vorarlberg zurückkehren und mein Haus umbauen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Man muß „Ja" oder „Nein" sagen, nicht „Jein". Ich habe diese Karriere nicht angestrebt. Man muß sich auch als Frau zutrauen, Dinge genau so gut zu machen wie Männer, wenn nicht besser. Man muß wagen, jedes „Wenn" und „Aber" außer Acht zu lassen und - mit entsprechenden Fähigkeiten - die Dinge anpacken. Probleme muß man als Herausforderungen sehen und sich überlegen, ob man diese Herausforderungen annehmen kann. Auch die Gefahr, sich hinter pseudodemokratischen Prozessen zu verstecken, ist in der Politik sehr groß. Ich meine, daß Entscheidungen sicher im Hinblick auf den Volkswillen oder Gremialwillen getroffen werden müssen, aber hinter einer Entscheidung muß man selbst auch stehen können. Ich überlege mir - das habe ich gelernt - im voraus, was ich zu sagen habe, und das sage ich dann auch. Und zwar nicht als letzte, sondern als erste. Wichtig ist es auch, Fehlschläge zu hinterfragen und daraus zu lernen. Ich war zwar ein schüchternes Kind, aber als Lehrerin, die mit 51 Kindern konfrontiert war, mußte ich lernen, mich durchzusetzen. Im Dorf ist die soziale Rangordnung folgendermaßen: Bürgermeister, Pfarrer und dann der Lehrer. Aber das war kein Grund für mich, diesen Beruf anzustreben. Ich konnte mir ebenso vorstellen, Bäuerin zu werden, wenn ich den richtigen Partner dazu gefunden hätte. Ich denke, man ist im Leben vielen Herausforderungen gewachsen, wenn man will. Sollte ich nochmals auf die Welt kommen, möchte ich entweder Hüttenwirt, Bergführer oder Querflötenspieler in einem philharmonischen Orchester werden (ich habe auch Orgel, Klavier und Flöte spielen gelernt). Angebote für diverse Posten ergaben sich und ich nahm die Herausforderung jedes Mal an. Vielleicht wurde ich mit diesen Aufgaben betraut, weil ich lernbereit und durchsetzungsstark bin. 1989 kam ich in den Landtag, weil auch die Vorarlberger es sich nicht mehr leisten konnten, keine Frau im Landtag zu haben. Der damalige Landesstadtrat Gratzer wechselte als Bürgermeister nach Bregenz, daher war ein Regierungsposten frei. Der Landeshauptmann wollte einen Mann für diese Stelle einsetzen, und zwar einen Wissenschaftler aus Heidelberg, der Vorarlberger war. Dieser hatte bereits zugesagt, wollte aber die Funktionen eines Professors und eines Landesrates parallel ausüben, was natürlich nicht möglich war. In der Folge kam der Landeshauptmann an mir nicht mehr vorbei. Daher wurde ich Landesrätin für Bildung, Jugend, Frauen, Energiesparen, Wissenschaft und Volkskultur. Ich wurde dreimal gefragt, ob ich nicht Ministerin werden wollte. Ich wollte aber nicht im Sozialbereich arbeiten, weil es mir so rollenkonform erschien. **Warum sollen immer Frauen für Soziales zuständig sein?** Es könnten sich doch auch einmal Männer dieser Aufgabe widmen. Familienministerium, Umweltministerium - alles wurde mir angeboten. Ich lehnte immer sehr deutlich ab. Irgendwann fragte mich dann Wolfgang Schüssel, ob ich nicht das Unterrichtsministerium leiten wolle, und wieder sagte ich nein, obwohl es mir natürlich peinlich war. Mocks Anfrage lehnte ich ab, auch Rieglers, allmählich wurde es unangenehm. Meine Gründe für die Ablehnung wurden jedoch nicht akzeptiert und auch die Medienberichte sprachen nach wie vor als neue Unterrichtsministerin von mir. Da mir klar war, daß ich eine neuerliche Anfrage nicht mehr ablehnen könnte, sagte ich nach mehreren Telefonaten mit Wolfgang Schüssel und Rücksprache mit meinem Mann schließlich zu. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Der Landeshauptmann von Vorarlberg , Dr. Martin Purtscher, dessen ungeheures Engagement seine Politik vom Gemeindevertreter an in verschiedensten Bereichen geprägt hat. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus seltenen freundlichen Briefen, motivierten Mitarbeitern und einem bescheidenen Freundeskreis, vor allem in Vorarlberg. Ich brauche keine Ruhe zur Erholung - Faulenzen oder die Seele baumeln zu lassen ist für mich nicht notwendig. Meine Familie behauptet sogar, ich mache im Urlaub Streß, weil ich möglichst viel sehen will. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Politik muß man als Arbeit für die Gesellschaft und Gemeinschaft ansehen. Ohne Politiker gäbe es keine Demokratie. Es sollte jeder seine politischen Möglichkeiten wahrnehmen, zumindest die des Wahlrechtes. Wer nicht mitbestimmt, über den wird bestimmt. Auch in der Politik muß man sein Handwerk erlernen. Je anspruchsvoller die politische Aufgabe ist, desto höher ist für Quereinsteiger die Gefahr des Scheiterns. Man braucht Kenntnisse in den Bereichen offene Planung, Einbindung von Gruppen und Kommunikation. Deswegen kann man ein politisches Gremium nicht wie ein Manager führen. Das Heer der Freiwilligen und unentgeltlichen Helfer benötigt Motivation. Weiters sollte man nicht verbissen versuchen, Positionen zu erreichen, sondern die gegenwärtige Aufgabe bestmöglich erfüllen. In der Politik kann man nichts erzwingen, man sollte auch wieder loslassen können. Gute Politik braucht eine gewisse Kontinuität. Damit meine ich, daß man zwei Funktionsperioden braucht, um etwas umzusetzen. Man sollte aber nicht eine Position abonnieren. Wer Menschen nicht mag, der sollte aufhören, Politik zu machen. Wichtig ist es auch, eine einfache Sprache zu sprechen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Bei Personalentscheidungen bin ich natürlich diversen Objektivierungsverfahren gegenüber aufgeschlossen, aber zwischen den letzten drei Kandidaten muß ich wählen dürfen. Es nützt mir der gebildetste Mitarbeiter nichts, wenn ich persönlich mit ihm nicht harmoniere. Ich treffe auch keine Personalentscheidungen über Hierarchien hinweg, da ja andere mit diesen MitarbeiterInnen leben müssen. **Welche Bedeutung hat die Musik für Sie?** Ich halte Musik für einen wesentlichen Bereich der Persönlichkeitsentwicklung. Ich glaube, daß Menschen, die Musik machen, kreativer sind und unterschiedliche Bezugssysteme besser in Verbindung bringen können. Es wurde nachgewiesen, daß sich Synapsen bei musizierenden Menschen schneller bilden und daß daher außergewöhnliche Lösungen auch im kognitiven Bereich besser und schneller gefunden werden. Daher sind mir die darauf abzielenden Programme in Schulen ein besonderes Anliegen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich strebe die Einführung eines neuen Lehrplanes an, mehr Autonomie für die Schulen, Ausgliederung der Museen und vieles andere. Für mich ist ein vorrangiges Ziel, dezentrale Schuleinheiten zu schaffen, die von einem hohen Maß an Eigenverantwortung geprägt sind. In diesem Zusammenhang ist natürlich auch eine neue Kontrollkultur wichtig, um sicherzustellen, daß dezentral verwaltete Mittel auch sachgemäß verwendet werden. Bei 6.600 Schulen und 120.000 Lehrern ist das natürlich kein kurzfristiges Projekt. Vor allem das neue Denken der Eigenständigkeit bei den Beteiligten durchzusetzen, ist ein langfristiger Prozeß. Im neuen geplanten Lehrplan ist die Vermittlung von Schlüsselqualifikationen vorgesehen, also: Kommunikationsfähigkeit, Teamarbeit, Konfliktlösung, Präsentation von Projekten, Mehrsprachigkeit, usw.

Copyrighted material

✱ Gehrer Leo

● Zur Person

Beruf: Selbständiger Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Schreib- und Papierwaren Cigarrenfachgeschäft Zeitschriften - LOTTO L. Gehrer., 3001 Mauerbach, Hauptstraße 226. Geboren - Datum, Ort: 23. September 1962, Horn. Familienstand: Verheiratet mit Andrea, geb. Antolik. Kinder: Nathalie (1997). Eltern: Josefine und Leopold. Hobbies: Cigarren, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich stamme aus einem gutbürgerlichen Elternhaus und wurde nach der Schule zum Elektrotechniker ausgebildet. Nach der erfolgreich abgelegten Prüfung vor der Prüfungskommission der Kammer der Gewerblichen Wirtschaft in Wien leistete ich meinen Präsenzdienst ab. Anschließend hatte ich Gelegenheit, in Betrieben mittlerer Größenordnung und in der Firma Cernohorsky mein Wissen in den Bereichen Betriebswirtschaft und Lichttechnik zu erweitern. 1987 trat ich als technischer Angestellter in die Firma Staff-Leuchten, Architektur-Beleuchtung, ein. Sehr bald wurde ich zum Assistenten der Geschäftsleitung befördert und lernte so die wesentlichen Bereiche eines Handelsbetriebes mittlerer Größe kennen. Der Sprung in die Geschäftsleitung war dann nicht mehr weit. Meine Zuständigkeit wurde schon nach kurzer Zeit erweitert und eine Niederlassung in Budapest installiert. Nach der Fusionierung von Staff mit Zumtobel ergab sich für mich die Chance, mein Hobby bzw. meine Leidenschaft für Cigarren zum Beruf zu machen. Der Start in die Selbständigkeit war zunächst eine neue Herausforderung. Nach anfänglichen Schwierigkeiten konnte ich den Kundenstock jedoch in kurzer Zeit vervierfachen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit. Es war für mich immer wesentlich, nach vorne zu schauen. Natürlich gehört auch eine Portion Glück dazu. Erfolg liegt auch darin, Kunden zu haben, die das Geschäft zufrieden verlassen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Optimismus und mein Auftreten sind die wesentlichsten Faktoren meines Erfolges. Ich bin ein sehr positiv eingestellter Mensch, auch wenn es immer wieder Rückschläge gibt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Auf Herausforderungen reagiere ich positiv und gelassen, zumindest meinen Kunden gegenüber. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich hatte ich schon immer Glück. Ich bin im Grunde ein Workaholic und war oft zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Für mich ist Originalität wichtiger. Ich meine auch, daß für den Kunden das Beste gerade gut genug zu sein hat. Es ist wichtig, daß der Kunde zufrieden von hier weggeht, denn dann kommt er auch gerne wieder. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Der damalige Geschäftsführer von Staff-Leuchten Austria, Herr Bruno Geissler, hat vor 37 Jahren als Handelsvertreter begonnen, sich in der Folge etabliert und am Schluß 36 Mitarbeiter beschäftigt. Damals dachte ich mir, das würde ich auch gerne schaffen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Schon bei Staff Leuchten schrieb ich gute Umsatzzahlen, weil ich auf bestimmte Lichtrohrsyteme spezialisiert war, bei denen auch größere Spannen zu erzielen waren. In meinem heutigen Geschäft erfuhr ich eine besondere Anerkennung, als ich in der Schweizer Zeitschrift „Cigarre" als einer der 30 besten Cigarrenfachhändler Österreichs angeführt wurde. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ungelöst ist das Problem, daß Monopolverwaltung, Berufsvertretung und Institutionen massiven Druck auf die Unternehmer ausüben, die mit Tabak zu tun haben. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich hoffe positiv. Ich denke, meine Kompetenz auf dem Gebiet der Cigarre wird auch anerkannt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Lage des Geschäftes ist die wichtigste Stärke, obwohl ich mir dessen zu Beginn gar nicht so bewußt war. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Konkurrenz im eigentlichen Sinn habe ich nicht. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das gelingt mir grundsätzlich ganz gut, wobei meine Tochter sich manchmal schon beschwert, daß sie mich nicht oft genug sieht. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich verwende alle vierzehn Tage einen Tag für den Besuch von Kursen, Messen, etc. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Immer nach vorne schauen, nie den Kopf hängen lassen. Wir hatten es vielleicht etwas leichter als die heutige junge Generation. Es ist wichtig, zu erkennen, wer man ist und was man will. Durch Krisen darf man sich nicht unterkriegen lassen, sie können immer auch eine Chance sein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte den Cigarrensektor weiter ausbauen und eine möglichst gute Grundlage für meine Tochter aufbauen, auch wenn man natürlich nie weiß, wie sich Menschen entwickeln und ob sie überhaupt an einer Übernahme interessiert sein wird.

✱ Geissler Josef

● Zur Person

Beruf: Polizeibeamter. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeinde Hohenweiler., 6914 Hohenweiler, Dorf 41. Geboren - Datum, Ort: 22. Dezember 1947, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Marianne. Ehrungen: Silberne Medaille für Verdienste um die Republik Österreich. Hobbies: Hochgebirgswandern, Radfahren, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1965 schloß ich die Müllerlehre mit sehr gutem Erfolg ab und war anschließend in meiner Heimat, Halbenrain in der Steiermark, als Müllergeselle tätig. 1966 leistete ich meinen Präsenzdienst beim Gardebataillon in Wien ab, bei dem sich die Möglichkeit bot, einen Einblick in den Aufgabenbereich der Exekutive zu erhalten. Ich beschloß, den Müllerberuf aufzugeben, und wechselte in den öffentlichen Dienst. 1967 begann ich meine Karriere als Zollwachebeamter bei der Zollwachabteilung Hohenweiler in Vorarlberg. In den 38 Jahren meiner Tätigkeit als Zollwachebeamter verrichtete ich bei neun verschiedenen

Dienststellen meinen Dienst, so wechselte ich von der Zollwachabteilung Hohenweiler nach Höchst, und wurde nach acht Monaten von dort zum Zollamt Bregenz versetzt, wo ich acht Jahre auch bei den Zweigstellen Hafen und Lindau-Reutin tätig war. 1981 wurde ich zum Dienststellenleiter der Zollwachabteilung Unterhochsteg ernannt. Nach dem Beitritt Österreichs zur EU fungierte ich als Leiter des Autobahnzollamtes Hörbranz und des HZA Feldkirch/Bangs. 2000 wechselte ich zum Zollamt Höchst, wo ich als Leiter der Zollwache tätig war. 2004 wurde die Österreichische Zollwache aufgelöst. Ich habe mich für die Grenzgendarmerie entschieden und bin nun Kommandant der Grenzpolizeiinspektion Höchst. Seit 1995 übe ich zusätzlich das Amt des Bürgermeisters von Hohenweiler aus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als Erfolg werte ich, daß ich mich mit meinen Aufgaben als Polizeibeamter und Bürgermeister zufrieden schätzen kann und meine beiden Berufe mit Begeisterung ausübe. Ich empfinde es auch als Erfolg, daß ich nun schon seit drei Amtsperioden als Bürgermeister politisch wirken darf, und die Resonanz der Bewohner meiner Gemeinde zum größten Teil positiv ausfällt. Natürlich kann ich Probleme nicht immer zur Zufriedenheit aller Bürger lösen, jedoch bin ich sehr darum bemüht, Konflikte so anzugehen, daß der Großteil der Ansprüche der Einwohner erfüllt wird. Als Dienstellenleiter stehe ich regelmäßig in Kontakt mit jungen Menschen, die Führung und ein Vorbild benötigen. Für mich stellt es ein Erfolgserlebnis dar, zu beobachten, wie diese ihre Tätigkeit begeistert und motiviert ausüben. Es war immer schon mein Anliegen, die jungen Menschen nicht zu überfordern und auch nicht mehr von ihnen zu verlangen, als ich selber leisten kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wie bei vielen anderen Menschen auch gab es in meinem Leben Höhen und Tiefen. Als ich im Alter von 19 Jahren beschloß, meine Heimatstadt Graz zu verlassen, entschloß ich mich auch dazu, auf eigenen Beinen zu stehen und auf jegliche Unterstützung zu verzichten. Da ich alles, was ich erreichte, aus eigenen Kräften und ohne Hilfe geschafft habe, und mir dabei selbst immer treu geblieben bin, betrachte ich mich auch in dieser Hinsicht als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Neben all den Leistungen, die ein Mensch im Laufe seiner Karriere erbringt, spielt auch immer das Glück eine Rolle. Als ich die Entscheidung traf, in den öffentlichen Dienst einzutreten, war die Lage sehr günstig: es gab genügend offene Stellen, und ich fand sofort eine Anstellung als Zollwachbeamter. Ich bezeichne mich als kompromißbereit und anpassungsfähig, was es mir erleichterte, mich im Amt des Bürgermeisters zu beweisen. Zudem sind meine Zielsetzungen realistisch gewählt, sodaß sich meine Vorhaben auch verwirklichen lassen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Der Wechsel in den öffentlichen Dienst und die Kandidatur für das Bürgermeisteramt waren die erfolgreichsten Entscheidungen, die ich getroffen habe. **Welchen Rat möchten sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wichtig, seine Anstellung zu schätzen und mit Begeisterung seiner beruflichen Tätigkeit nachzugehen. Jeder Mensch sollte soviel Einsatz zeigen, wie er zu geben imstande ist, und der Gemeinschaft helfen, wann immer es nötig und möglich ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Schon seit langem ist ein eigenes Feuerwehrhaus für die Gemeinde Hohenweiler geplant. Da ich in zwei Jahren in Pension gehe, ist es mir wichtig, daß in meiner Amtsperiode noch festgelegt wird, wo dieses erbaut wird. Ich möchte auch, daß in unserer Gemeinde das Bürgerservice und die Struktur einer lebenswerten ländlichen Gemeinde erhalten bleiben.

✱ Gencer Ferudun

● Zur Person

Beruf: Maler und Anstreicher. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gencer Ferudun KEG - Maler + und Anstreicherbetrieb., 1210 Wien, Kriegstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 11. April 1962, Jozgatz/Türkei. Familienstand: Verheiratet mit Yeter. Kinder: Osman (1992) und Celiha (1994). Eltern: Celiha und Halil.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte in der Türkei die Pflichtschule und begann danach eine dreijährige Lehre zum Eisenbieger, die ich in Österreich fortsetzte und 1996 abschloß. Ich konnte bis 1999 in der Firma verbleiben. Bis 2002 arbeitete ich als Eisenbieger in einer anderen Firma. Anschließend wechselte ich in die Gastronomie und betrieb ein eigenes Café im 2. Bezirk und später noch ein weiteres. Beide Lokale brachten nicht den erwarteten finanziellen Erfolg und erfüllten mich auch nicht. Nach diesem kurzen Abstecher in das Gastgewerbe meldete ich den Malereibetrieb an, den ich ursprünglich gemeinsam mit einem Freund führte, von dem ich mich drei Monate später jedoch wieder trennte. Seither führe ich meinen Malereibetrieb allein und beschäftige zehn Mitarbeiter. Meine Kunden sind Immobilienfirmen und Hausverwaltungen sowie Baufirmen, Privatkunden habe ich nur wenige. Mein Betrieb erledigt Malereiarbeiten, Korrosionsschutz, Anstrich- und Fassadenarbeiten aller Art.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich brauche den Erfolg, um meine Arbeit gut leisten zu können. Ohne Erfolg zu haben, hätte ich meinen Berufsweg anders gestaltet. Mir ist der finanzielle Erfolg allerdings weniger wertvoll als die Tatsache, einen florierenden Betrieb zu führen und meine Arbeiter problemlos entlohnen zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin stolz darauf, daß ich mit viel Arbeitseinsatz und Beharrlichkeit so viel erreicht habe. Ich lebe seit 15 Jahren in Österreich, habe hier meine Freunde und bin überzeugt, daß es für mich hier leichter war als in der Türkei, beruflich aufzusteigen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe immer korrekt gearbeitet und die versprochenen Termine eingehalten, die fälligen Zahlungen pünktlich geleistet und die Kalkulationen gut durchgeführt. Auf meine Verläßlichkeit konnte und kann man sich immer verlassen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich habe in meiner Mutter das beste Vorbild, meine zwei Brüder sind ebenfalls sehr strebsam und erfolgreich. Es liegt bei uns in der Familie, etwas zu erreichen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der einzige Streß und das Problem entsteht durch das tägliche nötige Herumfahren im meist überbordenden Verkehr - meist stehe ich lange im Stau, wodurch ich viel Zeit verliere. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Gute Mitarbeiter zu finden, ist meist unmöglich. Leute, die sich im Team einordnen und auf die ich mich verlassen kann, sind sehr rar. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Mitarbeiter müssen sich mit Fassaden und Materialien auskennen. Wenn ich erst alles erklären muß, ist das mühsam. Meine Mitarbeiter müssen nicht unbedingt Türken sein, ich stelle gern auch Arbeiter anderer Nationen ein, sofern sie die Sprache verstehen und mit den Auftraggebern umgehen können. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Familie lebt in der Türkei, und es ist mir wichtig, zweimal jährlich einige Wochen dorthin zu fahren. Ich bin in meinem Betrieb

Copyrighted material

sehr engagiert und eingespannt, strebe aber natürlich danach, meine Familie nach Österreich nachkommen zu lassen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jeder junge Mensch muß einen Beruf erlernen, jedes Handwerk ist gut, wenn man es beherrscht und von Grund auf erlernt hat. Die Auftraggeber müssen mit den Arbeiten zufrieden sein, und ein Arbeitgeber wird nur Mitarbeiter einstellen, die ihren Beruf gern ausüben. Sprachen zu können, ist sehr wichtig. Englisch gilt als Hauptsprache. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein erstes Ziel ist die Übersiedlung meiner Familie nach Österreich. Mein zweiter Wunsch ist es, die Firma zu vergrößern. Ich brauche dazu mehr Mitarbeiter und möchte durch eine größere, stärkere Firma nicht nur mir, sondern auch den Auftraggebern und den Menschen helfen, die einen guten Job suchen. Mir schwebt ein sehr großer Betrieb mit 1.000 Mitarbeitern vor. Warum nicht? Ich unterstütze jetzt meinen siebzehnjährigen Bruder in der Türkei, der Arzt werden will. Für meinen Sohn und meinen Bruder möchte ich eine gesicherte Existenz aufbauen. Mein Betrieb soll so gut geführt sein, daß er später einmal von meinem Sohn gern übernommen wird. **Ihr Lebensmotto?** Positiv denken und gerne arbeiten.

✱ Genger Martin

● Zur Person

Beruf: Maurer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Martin Genger Fassaden., 3473 Mühlbach am Manhartsberg 112. Geboren - Datum, Ort: 11. September 1970, Horn. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Kinder: Christopher (1997), Alexander (1999) und Marcel (2004). Eltern: Johann und Emma. Hobbies: Musik, Schifahren, Urlaub.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule erlernte ich den Beruf des Maurers bei der Firma Buhl in Gars am Kamp. Im Jahr 1994 wechselte ich als Vorarbeiter nach Stockerau, später nach Wien. Während dieser Zeit spezialisierte ich mich bereits auf den Fassadenbau. Da diese Branche in der Gegend nicht ausreichend vertreten ist, entschloß ich mich, im Jahr 2001 den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen. Hierzu war die Unternehmerprüfung, die ich am WIFI ablegte, notwendig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Unabhängigkeit und die Freude am Werk sind meine Kriterien des Erfolges. Wenn sich der Kunde über das Ergebnis freut, bedeutet das wiederum für mich, erfolgreich gearbeitet zu haben. Der finanzielle Erfolg kommt damit von alleine. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, in der kurzen Zeit konnte ich schon einiges bewegen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein unerbittlicher Wille, meinen Weg zu gehen, und natürlich auch die hervorragende Unterstützung meiner Frau, die die bürotechnischen Arbeiten übernommen hat und sich auf ihrem Gebiet ständig weiterbildet, waren ausschlaggebend für meinen Erfolg. Fachliche Kompetenz ist mein Fundament. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich reagiere im ersten Moment etwas hektisch, weil ein Problem meist eine Kettenreaktion nach sich zieht und viel Geschick erfordert. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich empfinde mich seit Sommer 2005 als erfolgreich, weil ich gute Aufträge akquirieren und einen Vorarbeiter einstellen konnte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Begonnen habe ich mit einem Mitarbeiter, inzwischen beschäftige ich aufgrund der guten Auftragslage vier. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Jeder Chef war in gewisser Weise mein Vorbild, weil ich mir überall etwas abschauen konnte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Mundpropaganda zufriedener Kunden ist mein größtes Lob und erspart mir anderweitige Werbung. Ein guter Ruf ist mir immer schon vorausgeeilt. Die Kunden schätzen sehr, daß ich selbst mitarbeite. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Lohnnebenkosten in Österreich sind eine große Belastung. Von öffentlicher Hand habe ich Unterstützung sehr vermißt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle. Ich kann mich auf jeden einzelnen verlassen, und zwischen uns herrscht ein sehr freundschaftliches Verhältnis. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter kenne ich großteils von früher. Wichtig ist mir Einsatzfreude. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir setzen uns zusammen und besprechen die Lage, und natürlich lobe ich meine Kollegen auch. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Mein junges Team, das sehr motiviert ist und gute Arbeit leistet, ist meine größte Stärke. Ferner verwenden wir nur Qualitätsprodukte. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mit meinen wenigen Mitbewerbern habe ich ein gutes Einvernehmen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich kann mir meine Zeit einteilen, sodaß die Familie nicht zu kurz kommt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bilde mich produktspezifisch weiter, wobei ich gemeinsam mit meinen Mitarbeitern im Winter den einen oder anderen Kurs besuche. Fachliteratur ist für mich auch wichtig, um auf dem laufenden zu bleiben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die wirtschaftliche Zukunft steht generell in den Sternen, daher ist es schwer, einen Rat zu geben. Dennoch meine ich, daß Ehrlichkeit, Fleiß und eine gute Ausbildung die Basis für ein erfolgreiches Leben sind. Ich glaube außerdem, daß Handwerk weiterhin an Stellenwert gewinnen wird. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte künftig so erfolgreich weiterarbeiten und die Qualität sichern. Ein ferner Wunsch besteht darin, einmal selbst nicht mehr so viel auf der Baustelle mitarbeiten zu müssen. **Ihr Lebensmotto?** Sei, wie du bist.

✱ Genner Franz

● Zur Person

Beruf: Baustoffhändler. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Fenster und Türenwelt Genner GmbH., 3580 Horn, Bahnstraße 1. Geboren - Datum, Ort: 21. August 1961, Horn. Familienstand: Verheiratet mit Inge. Kinder: Lisa (1996), Katharina (1999) und Amelie (2001). Eltern: Rosina und Franz. Mitgliedschaften: WKO, ECO-Plus. Hobbies: Laufen, Tennis, Radfahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vertrieb von Betonkleinteilen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Handelsschule war ich fünf Jahre im Raiffeisen-Lagerhaus

Horn als Kassier tätig. Es folgte der Übertritt in den Außendienst. Anschließend wagte ich mit der Gründung der Fenster- und Türenwelt den Schritt in die Selbständigkeit, wobei die Firma zunächst von drei Geschäftsführern geleitet wurde. Seit Anfang 2004 bin ich alleiniger Gesellschafter dieser Firma, die sich mit dem Vertrieb von Markenprodukten und der Produktion von Wintergärten beschäftigt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ein schönes Familienleben - ich habe eine wunderbare Frau und drei Kinder - ist für mich die Basis zu Erfolg. Daraus schöpfe ich Kraft, um im Beruf alles geben zu können. Dabei stecke ich mir erreichbare Ziele. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe immer an mich geglaubt und bin ein Mensch mit positiver Lebenseinstellung, der gerne lacht. Aus meinen Erfahrungen, auch aus den negativen, habe ich viel gelernt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich beginne den Tag mit Entspannungsübungen und stelle mich damit sehr gut auf die kommenden Aufgaben ein. Ein Problem versuche ich nicht als solches zu sehen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Meine Einstellung wurde mir in die Wiege gelegt. Nicht nur Fachwissen, sondern auch meine Fähigkeit, zu kommunizieren und zuzuhören, sind in diesem Geschäft zielführend. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Im nachhinein betrachtet kann ich sagen, daß man Entscheidungen immer selbst treffen muß. Früher ließ ich mich oft zu sehr beeinflussen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Eine gesunde Mischung aus beiden Faktoren ist wichtig, um erfolgreich zu werden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Der Sport war für mich das eigentlich prägende Element. Ich bin unter anderem Marathon gelaufen und lernte dabei, mich selbst zu motivieren. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Jeder einzelne Mitarbeiter bemüht sich um den Betrieb, denkt sehr selbständig und ist in die Firma involviert. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Menschlichkeit und fachliche Kompetenz sich für mich die zwei wichtigsten Faktoren. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich bin mir für keine Arbeit zu schade und betrachte mich als Teammitglied. Das wird von meinen Mitarbeitern sehr geschätzt. Indem wir alle gemeinsam an einem Strang ziehen, motivieren wir uns gegenseitig. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Pünktlichkeit, Zuverlässigkeit und Handschlagqualität zählt zu meinen Stärken - heutzutage ist es schon ein Erfolg, wenn man für ein Geschäft keinen Rechtsanwalt braucht. Wir verstehen uns vermehrt als Dienstleister, indem wir zum Beispiel eine Wohnung gereinigt verlassen, was uns wiederum gute Mundpropaganda beschert. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich verhalte mich fair, versuche aber besser als der Mitbewerb zu sein. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Familie jedes Unternehmers muß Verständnis für das überdurchschnittliche berufliche Engagement aufbringen. Grundsätzlich kann ich die beiden Bereiche aber sehr gut vereinbaren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Etwa ein bis zwei Wochen pro Jahr werden von meinen Mitarbeitern und mir für Weiterbildung aufgewendet. Der Produktwechsel erfolgt heute sehr schnell, sodaß man mit Produktschulungen immer am neuesten Stand sein muß. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mit Menschlichkeit und Ehrlichkeit läßt sich das Vertrauen der Kunden und Kollegen gewinnen. Meinen Kinder versuche ich meine Philosophie weiterzugeben, daß man in allem Negativen auch das Positive sehen muß. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte die Firma weiterhin entwickeln, mein Einzugsgebiete und den Marktanteil vergrößern.

✶ Gerer Reinhard

● Zur Person

Funktion: Küchenchef. Tätig bei: Restaurant „Korso" im Hotel Bristol., 1010 Wien, Mahlerstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 12. April 1953, Weißkirchen. Familienstand: Verheiratet mit Berghild. Kinder: Daniel, Katharina und Fabian. Eltern: Hermann und Anna.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1968 bis 1971 absolvierte ich die Lehre zum Koch, 1972 erfolgte die Intensivierung und Vervollständigung der Ausbildung in der Schweiz sowie anschließend die Perfektionierung im Hotel Hilton in Wien. Ich war in der Folge ab 1978 Chef de partie in führenden Häusern wie dem Hotel Tandris in München, dem Hilton in Düsseldorf und im Hotel Waldhorn in Ravensburg. 1979 folgte ein Kurzaufenthalt bei Paul Bocuse in Lyon. 1980 war ich Küchenchef in den beiden ersten Gourmettempeln Österreichs, nämlich im Le Pialee sowie im Restaurant Mattes. Seit 1984 fungiere ich als Küchenchef des Restaurants Korso im Hotel Bristol.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit und die Genugtuung, mit meiner Tätigkeit anderen Freude zu bereiten und darüber hinaus auch selbst davon gut leben, also diesen Erfolg auch genießen zu können. Dem Erfolg nachzulaufen wäre der falsche Weg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich, denn ich übertreffe den Standardparameter für Köche deutlich. Darüber hinaus macht mir meine Arbeit großen Spaß. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe viel von der Moral meiner Eltern mitbekommen, was zu meinem Erfolg wesentlich beitrug. Als wichtig erachte ich vor allem die individuelle Betreuung und das Eingehen auf ganz spezifische Kundenwünsche. Unsere Maxime ist, absolute Topqualität zu verkaufen. Dieser Weg wird bei uns seit 14 Jahren kompromißlos beschritten. Dadurch haben wir viele bekannte Stammkunden gewonnen. Wesentlich waren auch die konsequente Umsetzung von Ideen und Zielen, höchste Qualität und ein fachlich kompetentes Team. Der Gast ist nicht nur König, er muß auch immer wieder aufs Neue gekrönt werden. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wenn ein Problem nicht lösbar scheint, ändere ich die Strategie und beschreite neue

Wege. Eine Niederlage ist nur, wenn keine Entfaltungsmöglichkeiten mehr vorhanden sind. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wir erhielten zweimal die Auszeichnung als bestes Hotelrestaurant der Welt sowie als bestes Hotelrestaurant Europas. Persönliche Auszeichnungen waren 1992 die kreativste Küche Österreichs, das Goldene Ehrenzeichen der Republik Österreich und 1993 die Auszeichnung zum Koch des Jahres. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Man weiß, daß ich nie mit dem Erreichtem zufrieden bin und ständig nach positiven Veränderungen suche. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Innere Ruhe ist wesentlich. Meine Motivation liegt in der Aussicht auf Erfolg. Als Quelle meiner Energie dient mir die Entspannungt im Kreis der Familie. Ich gehe gern spazieren, lese gern und koche auch oft privat für gute Freunde. **Ihr Lebensmotto?** Aus einer guten Ausbildung heraus die Trends unserer Zeit erkennen und auf kontinuierlich hohem Niveau arbeiten.

✱ Gerersdorfer Verena Mag.

„Mein Selbstvertrauen und meine Konsequenz in der Verwirklichung meiner Ziele waren wesentliche Erfolgsfaktoren."

● Zur Person

Beruf: Hausverwalterin. Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Gerersdorfer Immobilien KEG., 1080 Wien, Auerspergstraße 5. Geboren - Datum, Ort: 14. Jänner 1974, Wien. Eltern: Livia und Ewald. Mitgliedschaften: Österreichischer Verband der Immobilientreuhänder (ÖVI). Hobbies: Menschen, interkultureller Gedanken-austausch, Laufen, Tanzen, Wohndesign, Fotografie. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführende Gesellschafterin der Reinigungsfirma Vericlean Gerersdorfer KEG, fachliche Immobilienberatung für IBM.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte ein Bundesgymnasium in Wien, an dem ich 1992 maturierte. Anschließend absolvierte ich das Studium der Handelswissenschaften an der Wirtschaftsuniversität Wien. Meine Sponsion zur Magistra der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften erfolgte 1999. Im Zuge meiner Ausbildung konnte ich auch im Rahmen eines Sommerpraktikums 1994 in Westfield, New Jersey (USA) und eines Sommerstudiums 1997 an der University of South Australia zusätzliche Kenntnisse erwerben und Erfahrungen sammeln. Ab 1990 war ich parallel zum Studium in der Immobilientreuhandkanzlei meines Vaters in Wien tätig und unterstützte ihn in seiner Funktion als Präsident des Österreichischen Verbandes der Immobilientreuhänder. Weiters erteilte ich von 1988 bis 2000 Nachhilfeunterricht für AHS-Schüler in den Fächern Mathematik, Englisch, Französisch, Deutsch und Latein, wobei ich mich ab 1995 auf Englisch spezialisierte. Von 1998 bis 1999 arbeitete ich zusätzlich als wissenschaftliche Mitarbeiterin am Institut für Betriebswirtschaftslehre der Wirtschaftsuniversität Wien. Nach Abschluß des Studiums trat ich als Hausverwalterin, Immobilienmaklerin und Immobilienberaterin in das Unternehmen Bewog Immobilien GmbH in Wien ein. 2001 beendete ich diese Tätigkeit und übernahm die Vertretung des Alleininhabers der Immobilienverwaltung Rudolf Prokop im dritten Wiener Gemeindebezirk sowie das Personalmanagement von 13 Mitarbeitern. Ab 2003 war ich als externe Fachberaterin für die Unternehmen IBM und SAP Wien tätig, im Rahmen der Austrifizierung des Moduls Real Estate von SAP. Im Jahre 2003 gründete ich die Unternehmen Vericlean Gerersdorfer KEG und Gerersdorfer Immobilien KEG, als deren geschäftsführende Gesellschafterin ich seither fungiere.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, bei meiner beruflichen Tätigkeit Freude zu empfinden, mich beruflich weiterzuentwickeln und positives Feedback für meine Arbeit zu erhalten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Erziehung - meine Eltern übertrugen mir schon sehr früh Verantwortung, mein Selbstvertrauen und meine Konsequenz in der Verwirklichung meiner Ziele waren wesentliche Erfolgsfaktoren. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Als Frau hat man es in dieser Branche durchaus schwerer, dieser Nachteil läßt sich jedoch durch den Erwerb von Fachkompetenz ausgleichen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Bei der Gründung eines Unternehmens kann man zu Beginn durchaus gute Basislösungen adaptieren, doch in weiterer Folge sollte die eigene Kreativität dominieren. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Von meinen Eltern wird mir Anerkennung gezollt, ebenso von unseren Kunden. Diese positiven Rückmeldungen gebe ich auch gerne an unsere Mitarbeiter weiter. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Meines Erachtens wird die Tätigkeit der Hausverwaltungen allgemein nicht sehr geschätzt. Das schlechte Image, unter dem unser Bereich leidet, wird von den schwarzen Schafen der Branche verursacht, denn manche Mitbewerber legen keinen großen Wert auf die Qualität ihrer Dienstleistungen. Auch der Preisdruck versucht so manches Problem. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Es ist schwierig, in unserer Branche gute Mitarbeiter zu finden. Ausgezeichnete Mitarbeiter, auf die man sich verlassen kann, spielen eine sehr wichtige Rolle. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wesentliche Stärken sind Engagement, Qualitätsbewußtsein, hohe Flexibilität und die 30jährige Erfahrung meines Vaters innerhalb dieser Branche, auf die ich auch zurückgreifen kann. Zudem verfüge ich über wertvolle soziale und mediatorische Kompetenz sowie eine fundierte Ausbildung. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich denke, daß ich von der Konkurrenz mit Respekt behandelt werde, darüber hinaus findet mit einigen Mitbewerbern bei einem regelmäßig stattfindenden Arbeitsfrühstück fachlicher Gedankenaustausch statt. Auf unser gutes Verhältnis zueinander sind wir sehr stolz. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Für mein Privatleben bleibt mir leider nicht genug Zeit. Ich habe mir aber vorgenommen, mir in Zukunft hierfür mehr Zeit zu gönnen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** In unserer Branche sollte man besonders zu Beginn am Boden bleiben und Seriosität als oberstes Gebot ansehen. Zu Mietern und Eigentümern eine gute Vertrauensbasis aufzubauen erachte ich ebenfalls als sehr wichtig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte später gerne eine Familie gründen und Beruf und Familienleben unter einen Hut bringen können. **Ihr Lebensmotto?** Lieber bereuen, etwas getan zu haben, als bereuen, etwas nicht getan zu haben.

Copyrighted material

✱ Geringer Barbara

● Zur Person

Beruf: Konditorin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Barbaras Backstube., 3040 Neulengbach, Wiener Straße 48. Geboren - Datum, Ort: 19. Oktober 1968, Neulengbach. Familienstand: Verheiratet mit Markus. Kinder: Jakob (1997) und Katja (2000). Eltern: Juliane und Leopold Weiss. Hobbies: Lesen, Backen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die fünfjährige HBLA und blieb danach gewissermaßen im Gastgewerbe hängen, da mich die Materie schon seit der dritten Klasse sehr interessierte. Während dieser Zeit lernte ich meinen heutigen Ehemann kennen, der sich zum Kellner ausbilden ließ, so daß ich auch durch ihn in diese Richtung beeinflußt wurde. Anschließend meldete ich mich für einen Abendkurs für Tourismus an der WU Wien an, der mich allerdings nicht fesseln konnte. So arbeitete ich gemeinsam mit meinem Mann auf Saison. In der Folge ergab es sich, daß für die Konditorei im Haus meiner Eltern ein Nachfolger gesucht wurde. Wir entschlossen uns relativ kurzfristig, das Geschäft zu übernehmen, obwohl wir noch sehr jung waren. Da wir schon die Absicht gehabt hatten, die Konzessionsprüfung zu machen, fiel uns die Entscheidung, das Kaffeehaus 1991 zu übernehmen, etwas leichter. 2004 gründete ich schließlich die Backstube, in der ich auf Bestellung vor allem originelle Kreationen für diverse Anlässe (Hochzeiten, Geburtstage) fertige.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Vor zehn Jahren hätte ich gesagt, Erfolg bedeutet ein gutes Einkommen, Karriere und eine gute Stellung in der Gesellschaft. Heute bedeutet Erfolg für mich eher die Zufriedenheit mit meinem Leben, wobei es mir nun genügt, wenn ich mein Auskommen habe. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich würde sagen, ich bin auf dem Weg zum Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Einerseits war sicher die Verbundenheit mit meinem Mann dafür ausschlaggebend, denn es ging uns nie darum, jemandem etwas zu beweisen, andererseits spielte die Flexibilität, die unsere Tätigkeit erlaubt, eine große Rolle. **Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Natürlich läuft nicht immer alles glatt, aber ich trachte einfach danach, mich nicht unterkriegen zu lassen. Herausforderungen können ein Ansporn sein, um zu wachsen. An manchen Wochenenden gibt es besonders viel zu tun, dann muß ich halt auch einmal drei Stunden früher aufstehen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Gerade in meinem Bereich kann man das wirklich nicht behaupten. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab dem Moment, da wir das Kaffeehaus übernommen hatten und selbständig arbeiten konnten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ganz sicher war das unsere Entscheidung, uns selbständig zu machen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich denke, daß das auf die jeweilige Situation ankommt. Ich würde heute vielleicht manches anders machen und vielleicht mehr auf Originalität setzen. Zu Beginn waren wir aber gezwungen, verschiedene Dinge von unserem Vorgänger zu übernehmen, da die Kunden von uns verlangten, woran sie gewöhnt waren. Allerdings probierten wir auch einiges aus, was auch seine Berechtigung hatte und schließlich auch erfolgreich war. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Sicher übte meine Mutter einen großen positiven Einfluß auf mich aus, aber wir haben eigentlich auch in vielem unseren Weg selbst gefunden. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfahren wir von unseren Kunden, die immer wieder kommen, aber auch dadurch, daß die Kunden unseres Vorgängers teilweise geblieben sind. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde als freundlich und hilfsbereit gesehen und gelte als sehr anspruchsvoll, was die Qualität der Produkte betrifft. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir zeichnen uns durch die Qualität der Produkte, die Zuverlässigkeit bei der Auftragsausführung und das Preis-/Leistungsverhältnis aus. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Eigentlich habe ich keine wirkliche Konkurrenz, außer vielleicht bei größeren Veranstaltungen. So habe ich zum Beispiel den Auftrag für den Neulengbacher Fasching 2006 erhalten, aber ich denke, daß das vor allem auf die Qualität und den Preis meiner Produkte zurückzuführen ist. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das ist unterschiedlich. Natürlich gibt es zuweilen Überschneidungen am Wochenende, aber ohne meine Familie würde ich die Belastung auch nicht so leicht durchhalten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Eine gewisse Härte ist wahrscheinlich notwendig, vielleicht gerade, weil ich das Gefühl habe, daß sie mir eigentlich abgeht. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, die Backstube so weiterzuführen, daß sie mir Freude macht und ich ausreichend Arbeit habe. Keinesfalls möchte ich aber expandieren, denn ich bin mit der derzeitigen Größe des Betriebes sehr zufrieden. **Ihr Lebensmotto?** Innere Zufriedenheit.

✱ Gerngross Auguste

● Zur Person

Beruf: Gastwirtin. Funktion: Pächterin. Tätig bei: Kapsreiterstüberl Auguste Gerngross., 4600 Wels, Breitwieserstraße 8. Geboren - Datum, Ort: 12. Februar 1950, Königstetten. Eltern: Auguste und Josef.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Traum war immer, Volksschullehrerin zu werden. Aufgrund der finanziellen Situation meiner Eltern war das jedoch nicht möglich, weshalb ich eine Lehre zur Bürokauffrau in Enns absolvierte und dann neun Jahre in einer Polstermöbelfabrik in Tirol arbeitete. Als ich im Gastgewerbe aushalf, lernte ich auch meinen späteren Mann kennen, der als Küchenchef tätig war. Durch ihn kam ich zur beruflichen Selbständigkeit. 1983 legte ich die Konzessionsprüfung ab, und wir eröffneten unser erstes Lokal, das Gasthaus Hartlauer in Asten, das wir

als Pächter betrieben. Es war ein Ausflugslokal, das sehr gut lief, doch leider ließ der Eigentümer das Haus versteigern, weshalb wir uns eine neue Bleibe suchen mußten. Wir übernahmen das Restaurant Edelweiß in Linz, das neben einem Fußballplatz lag. Seit 20 Jahren betreibe ich mittlerweile das Kapsreiter Bierstüberl in Wels - heutzutage würde man so ein Lokal wohl als „Pub" bezeichnen. Mit der Unterstützung einer Mitarbeiterin halte ich das Lokal von acht Uhr früh bis Mitternacht offen, es gibt keinen Ruhetag.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit meiner beruflichen Tätigkeit zufrieden zu sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, schon. Ich habe das geschafft, was ich mir vorgestellt habe. Es ist nicht leicht, einen Gastbetrieb 20 Jahre lang erfolgreich zu führen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Ausdauer war für meinen Erfolg maßgeblich, ich bin ein Kämpfertyp. Büroarbeit wäre kein Thema mehr für mich, ich möchte unter Leuten sein. Ich bin sehr belastbar, aber auch ein fröhlicher Mensch. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich lasse alles an mich herankommen, vorher mache ich mir nie Kopfzerbrechen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Nein, nicht in meiner Sparte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Seit meiner Scheidung vor zehn Jahren fühle ich mich erfolgreich. Vorher war ich mit meinem Leben nicht so ganz zufrieden. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität erachte ich in dieser Hinsicht als wichtiger, Imitation liegt mir weniger. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein ehemaliger Mann hat mich sehr geprägt. Er hat mich dazu angeregt, mich in der Gastronomie selbständig zu machen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Bisher konnte ich alle Probleme erfolgreich meistern. Eine Zeitlang gab es Schwierigkeiten mit Anrainern, doch dieser Konflikt wurde mittlerweile beigelegt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Man sieht mich als fröhlich und hilfsbereit, konsequent und manchmal auch als ein bißchen forsch. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Hier entscheidet bei mir das „Bauchgefühl". **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich lobe meine Mitarbeiterin, wenn sie ihre Arbeit gut gemacht hat, wenn sie pünktlich kommt und alles sauber ist. Ich sage ihr auch, daß ich froh bin, sie zu haben. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir haben keinen Ruhetag, was unsere Gäste schätzen. Sie betrachten das Lokal quasi als zweites Wohnzimmer. Auch bietet unser Lokal Platz für 50 Personen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich bin den Mitbewerbern gegenüber sehr kollegial, helfe bei anderen aus und hege zu allen ein gutes Verhältnis. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Diese beiden Bereiche lassen sich recht gut unter einen Hut bringen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Leider viel zu wenig. Meine Wochenarbeitszeit beträgt 60 Stunden, und Arbeit und Buchhaltung lassen mir da nicht viel Zeit. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich kann der jungen Generation keinen Rat geben. Die jungen Leute von heute sind mir ein Rätsel, sie haben überhaupt keine Perspektiven. Jungunternehmern würde ich raten, nicht aufzugeben und dem Unternehmen Priorität einräumen. Man muß beinhart sein und immer am Ball bleiben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich werde noch ein paar Jahre arbeiten, und dann lasse ich es mir in der Pension gut gehen. **Ihr Lebensmotto?** Mit Humor geht alles besser.

✱ Geusau Benedikt Mag.

● Zur Person

Beruf: Rechtsanwalt. Geboren - Datum, Ort: 20. August 1967, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Selina. Kinder: Maria (1999), Johanna (2001) und Paul (2004). Eltern: Elisabeth und Ferdinand. Schöpferische Akte: Der Jugendstrafvollzug in Österreich (Diplomarbeit). Hobbies: Familie, Bergsteigen, Natur, Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte von 1978 bis 1985 das humanistische Gymnasium der Stadt Salzburg und von 1985 bis 1987 das musische Oberstufenrealgymnasium in Bad Aussee. Mein Vater war Mediziner, meine Mutter Krankenschwester. Ich lernte im Elternhaus früh die Achtung vor Gott und seiner Schöpfung. Daher rührt wahrscheinlich auch meine Prägung, für Menschen als Helfer und Berater da zu sein. Von 1987 bis 1988 leistete ich den Präsenzdienst am Truppenübungsplatz in Hochfilzen, Tirol, ab und absolvierte in der Folge von 1988 bis 1996 das Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Salzburg mit den Wahlfächern Europarecht und Politikwissenschaften, wobei ich von Februar bis Juli 1996 ein Auslandssemester an der Universität Clermont-Ferrand verbrachte und zur selben Zeit ein Praktikum am Tribunal Administratif absolvierte. Von 1992 bis 1995 war ich als Studienassistent am Institut für Römisches Recht, Juristische Dogmengeschichte und Allgemeine Privatrechtsdogmatik an der Universität Salzburg bei Professor Mayer-Maly tätig. In dieser Funktion wirkte ich an Vorlesungen, Publikationen und der Einführungsübung mit und war für die Betreuung der Studenten zuständig. Im Dezember 1996 fand meine Sponsion zum Magister iuris statt. Von Jänner bis September 1997 absolvierte ich das Gerichtspraktikum am Bezirksgericht Donaustadt, um im Jänner 1998 als Rechtsanwaltsanwärter bei Foglar-Deinhardstein einzutreten, wo ich bis Juni 2001 tätig war. Im November 2000 legte ich die Rechtsanwaltsprüfung ab. Von Juli 2001 bis März 2002 arbeitete ich als Rechtsanwaltsanwärter bei Schönherr Rechtsanwälte. Im April 2002 wechselte ich in der selben Funktion zu Hasch & Partner, wo ich im Oktober 2002 Kooperationsanwalt wurde. Im November 2003 trat ich als Partner der Anwaltssocietät Hochleitner & Partner bei und hatte diese Position bis Juni 2005 inne. Im Oktober 2005 gründete ich schließlich meine eigene Kanzlei in Perg.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn meine Familie und ich glücklich sind, sehe ich das als Erfolg. Ziele gemeinsam zu erreichen ist für mich dabei sehr wichtig. Erfolg kann man aber schließlich auch daran erkennen, wie man mit Schwächen umgeht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als erfolgreich, bin mir aber bewußt, daß ich nicht stehenbleiben darf und gefordert bin, stets weiterzulernen. Auch bin ich glücklich, hier im Mühlviertel zu wohnen und zu arbeiten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren Menschlichkeit, mein Umgang mit anderen, mein Vertrauensvorschuß in die Menschen sowie Ehrlichkeit. Ich bin glücklich,

daß ich in Perg so gut aufgenommen wurde. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine sehr wichtige Entscheidung traf ich, als ich in einem brisanten Fall die einstweilige Verfügung abwenden und somit möglicherweise die Existenz eines Unternehmens retten konnte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Elternhaus und mein Glaube, ich bin Mitglied der Katholischen Kirche, prägten mich stark. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die persönliche Ansprache durch Klienten und die Tatsache, daß meine Familie hinter mir steht, sehe ich als große Anerkennung. Auch mit meinen Freunden halte ich regelmäßig Kontakt, wir pflegten während unserer Ausbildungszeit in Bad Aussee eine sehr intensive Freundschaft. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich reagiere schnell und unbürokratisch auf Anliegen, egal ob im Gesellschafts- oder Wirtschaftsrecht, bei Vertragserrichtungen, im Liegenschaftsrecht oder in Fällen von Grenzstreitigkeiten. Erbschaftsberatung gehört genauso zu meinem Tätigkeitsbereich wie die Beratung von Klein- und Mittelstandsunternehmen (auch in betriebswirtschaftlichen Belangen). Ich denke, daß der Blick von außen für ein Unternehmen oft hilfreich sein kann. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Konkurrenz beflügelt und steigert die Kompetenz, daher betrachte ich mich als Partner meiner Kollegen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Familie steht für mich an erster Stelle. Ich versuche außerdem trotz der Ernsthaftigkeit meines Berufs die Dinge spielerisch zu betrachten und meinen Humor nicht zu verlieren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig ist Achtung vor Mensch, Natur und Tier, oder in anderen Worten, ein christliches Weltbild. Auch Humor ist ein Faktor, den man sich bewahren sollte. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, meine Kanzlei in Perg aufzubauen, Menschen professionell zu beraten und zu helfen, meiner Frau ein guter Ehemann und meinen Kindern ein guter Vater zu sein.

✱ Gezek Helga

„Ich stehe Herausforderungen nach einer realistischen Einschätzung positiv gegenüber."

● Zur Person

Beruf: Gastronomin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Heuriger „auf der Als" - Helga Gezek GmbH., 1170 Wien, Alszeile 34. Geboren - Datum, Ort: 26. November 1947, Marchegg. Kinder: Jürgen (1968) und Susanne (1972). Hobbies: Handarbeiten, Lesen, Hund, Bewegung in freier Natur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Berufslaufbahn begann mit der Schneider- und Kürschnerlehre. Nach deren Abschluß arbeitete ich als Kürschnerin im Pelzhaus Foggensteiner. 1968 kam mein Sohn zur Welt, 1972 meine Tochter, und die folgende Zeit war der Kindererziehung und der Familie gewidmet. Über meinen zweiten Mann, der Hoteldirektor des Südbahnhotels am Semmering war, kam ich mit der Gastronomie in Kontakt. Ich half fallweise im Hotel aus und eröffnete, nachdem ich 1976 die Konzession erhalten hatte, mein erstes eigenes Gasthaus Zur Post am Semmering. 1983 übersiedelten wir nach Wien, wo ich drei Jahre lang ein Gasthaus in Wien-Floridsdorf leitete. Danach betrieb ich ein Lokal in Wien-Hütteldorf, und seit 1992 führe ich mit meinen Kindern den Heurigen auf der Als sehr erfolgreich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich werte es als Erfolg, wenn meine Tätigkeit anerkannt und in irgendeiner Form honoriert wird, wenn Wertschätzung erkennbar ist. Erfolg hat für mich jedenfalls stark mit Anerkennung zu tun. Auch der Einklang im familiären Bereich und die gelungene Kindererziehung zähle ich zu meinen besonderen Erfolgserlebnissen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Mein soziales Umfeld bestätigt mich in meinem Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wesentliche Faktoren für meinen Erfolg waren sicherlich Ausdauer, Hartnäckigkeit, Lernbereitschaft, Verläßlichkeit und Geradlinigkeit. Nach der Scheidung von meinem zweiten Mann wurde ich mit dessen hohen Schuldenberg konfrontiert. Ich konnte jedoch auch diese Ausnahmesituation erfolgreich meistern. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich stehe Herausforderungen nach einer realistischen Einschätzung positiv gegenüber. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Für Frauen mit Kindern sind die Arbeitszeiten in unserer Branche oftmals schwierig. Doch ansonsten sehe ich keine Benachteiligung. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität und Kreativität sind in unserem Beruf sehr gefragt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wir führen unseren Betrieb bewußt als Familienbetrieb, um die Personalproblematik in der Küche und im Service zu vermeiden. Fallweise nehmen wir Aushilfspersonal auf, in der Regel arbeiten jedoch nur Familienmitglieder mit. Bei den meisten Angestellten fehlt meines Erachtens die richtige Berufseinstellung. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Man kennt mich als „geraden Michel" und schätzt meine soziale Kompetenz. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unser Team hat sich bewährt und trägt maßgeblich zum Erfolg bei. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir führen eine allseits geschätzte bodenständige Küche und bieten Schmankerln und kreative Saisonangebote. Ich stehe selbst in der Küche und sorge für Qualität im Einkauf und in der Zubereitung. Unsere freundliche Bedienung und das Heurigenambiente sorgen für ein Klima, in dem sich der Gast wohl fühlt. Auch nehmen geschlossene Gesellschaften gerne unser Angebot in Anspruch. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Montag ist Ruhetag, und diesen nütze ich zum Ausgleich für meine berufliche Tätigkeit. Wenn es möglich ist, steht einmal jährlich ein Urlaub auf dem Programm. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Jugend sollte ihre Chancen und Talente nützen und Ehrlichkeit an den Tag legen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es stehen Renovierungsarbeiten an, und auch ist es uns sehr wichtig, unseren Betrieb ordentlich weiterzuführen. **Ihr Lebensmotto?** Ohne Fleiß kein Preis.

✱ Ghanem Shokri Dr.

● Zur Person

Funktion: Libyscher Wirtschafts- und Handelsminister (vormals stellvertr. Generalsekretär der OPEC in Wien). Tätig bei: OPEC., 1020 Wien, Obere Donaustraße 93. Geboren - Datum, Ort: 9. Oktober 1942, Tripolis Libyen. Familienstand: Verheiratet mit Najat. Kinder: Mohammed (1977), Ghada (1978), Nahla (1981) und Ava (1983). Schöpferische Akte: Zahlreiche Artikel in Arabisch und Englisch für spezielle Energie-Publikationen; diverse

Copyrighted material

Bücher (u.a.: The pricing of Lybian Crude Oil, 1975; The petrochemical Industry in the Arab World, 1984; The rise and fall of an Exclusive Club,1985). Hobbies: Lesen, Schwimmen, Spazierengehen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte bis 1963 ein Ökonomiestudium an der University of Lybia in Benghasi bis 1963. Meine weitere Ausbildung erfolgte an der Fletcher School of Law and Diplomacy in den Bereichen Ökonomie (MA 1972), Recht und Diplomatie (MALD 1973) und Internationale Ökonomie (PhD 1975). Nach dem Studium fungierte ich von 1963 bis 1968 als stellvertretender Direktor und Direktor für Außenhandel im Wirtschaftsministerium in Libyen und arbeitete eineinhalb Jahre als Journalist für die Libyan News Agency. Von 1968 bis 1977 war ich im Libyischen Ministerium für Erdöl (in den Positionen Mitglied der Geschäftsführung, Marketing Director, Direktor für Außenbeziehungen, Untersekretär und Chefberater) tätig. Von 1977 bis 1988 war ich Chef-Ökonomist und Direktor des Energiestudien-Departments am Arabischen Development Institute in Tripolis sowie von 1982 bis 1984 Academic Visitor an der School of Oriental and African Studies (University of London). Von 1988 bis 1993 unterrichtete ich als Professor für Internationale Ökonomie an der Wirtschaftsfakultät der Al-Fateh Universität in Tripolis. Ab 1993 war ich bei der OPEC als Direktor der Research-Division sowie seit 1997 als stellvertretender Generalsekretär der OPEC in Wien tätig. Für meine Karriere war es wesentlich, daß ich nicht nur in einem Beruf tätig war, sondern mir aus den Bereichen Journalismus und Handel sowie als Universitätsprofessor ein großes Wissensspektrum aneignen konnte. Dr. Shokri Ghanem ist seit 2002 als libyscher Wirtschafts- und Handelsminister tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg heißt, zufrieden zu sein und seine Ziele erreicht zu haben. Man sollte an einem Platz sein, an dem man gebraucht wird, und eine Balance zwischen Beruf, privatem und familiärem Erfolg, der Liebe und dem Respekt seiner Familie finden. Erfolg hat man auch, wenn man nicht sehr reich, jedoch gut situiert, nicht unbedingt mächtig, aber doch kraftvoll, kein Diktator, sondern jemand, der zuhören kann, ist. Man muß psychologisch, moralisch, mental, materiell und spirituell ausbalanciert sein. Wenn man ausgeglichen ist und das genießt, was man hat, kann man auch als kleiner Angestellter erfolgreich sein. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, aber nicht aufgrund meiner Position, die nicht so wichtig ist, sondern weil ich mit dem, was ich habe, glücklich und zufrieden bin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Eine gute Ausbildung, harte Arbeit, Bestimmung und Glück, worunter ich verstehe, zur rechten Zeit am richtigen Ort zu sein und die richtigen Menschen kennenzulernen. Diese Konstellationen sind zum Teil auch Glück. In meinem Job bewegt man sich zum Teil auf einem dünnen Seil, man muß auch sich dementsprechend gut artikulieren können, gut verhandeln und seine Worte gut wählen. Auch Konzentrationsfähigkeit ist in diesem Beruf wichtig. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Außenstehende sehen, daß ich weder beruflich noch privat Probleme habe und mit meinem Leben zufrieden bin. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die wesentlichste Entscheidung war meine Heirat, da sie den Rest des Lebens beeinflußt. Die Person zu wählen, mit der man den Rest seines Lebens teilt, ist eine wichtige Entscheidung. Auch nach Österreich zu gehen war eine wichtige Entscheidung, die auch meine Familie betraf. Meine Kinder lernten eine neue Sprache und eine andere Kultur kennen. Das machte sie reich, ohne dabei ihre Wurzeln zu verlieren. Auch darin war ich letztlich erfolgreich. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Zum Teil. Der Start in die Ökonomie war geplant, der Rest ergab sich durch die Möglichkeiten und Chancen, die mir geboten wurden. Alles, was ich machte, machte ich so gut, daß ich mir die Angebote aussuchen konnte. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Ohne Engagement gibt es keinen Erfolg. Ebenso hinderlich ist auch die Unfähigkeit, Situationen richtig einzuschätzen. Man muß auch in der Lage sein, hinter die Dinge zu sehen und über die jeweilige Situation hinaus Visionen haben. **Welche Rolle spielt die Familie?** Meine Familie vertraut mir und weiß, daß meine Entscheidungen für sie gut sind. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Arbeitskollegen waren stets sehr kooperativ. Es gab nie Cliquen- oder Gruppenbildungen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach Intelligenz, Ausbildung und ihrem Engagement für die Arbeit. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Finanziell, moralisch, durch Promotions, moralische Unterstützung und durch meine Vorbildwirkung. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Niederlagen sind ebenso wie Erfolge ein Teil des Lebens. Ich betrachte Niederlagen als Erfahrung, nehme sie nicht zu persönlich, aber auch nicht auf die leichte Schulter. **Haben Sie Vorbilder?** Große Menschen der Geschichte wie Mohammed, Jesus, aber auch Nelson Mandela und andere Freiheitskämpfer. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich habe generell eine innere Kraftquelle und schöpfe Kraft aus meinem Glauben. Wenn man Recht tut, bei seiner Meinung bleibt und die Konsequenzen akzeptiert, ist das ein Glaube, der Kraft spendet. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte weiterhin Befriedigung, in dem was ich tue, finden und von Kollegen und Freunden anerkannt werden. **Erfahren Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, man weiß, daß ich mein Bestes gebe, und das gibt mir Selbstvertrauen. Kritik nehme ich wohl ernst, aber nicht zu persönlich. Das schärft meine Sinne. **Ihr Lebensmotto?** Das Motto der Fletcher School: Illegitimi non carborundum - Lass' Dich nicht von Deinen Feinden fertig machen.

✱ Giacometti Riccardo

● Zur Person

Beruf: Koch. Funktion: Stellvertretender Direktor. Tätig bei: Hotel Imperial Vienna, Hotel Bristol Vienna, Starwood Hotels & Resorts worldwide, Inc., 1010 Wien, Kärntner Ring 1. Geboren - Datum, Ort: 4. Oktober 1973, Lavin/Schweiz. Eltern: Gretta und Robert. Besondere Vorfahren: Uronkel Alberto Giacometti (Bildhauer), Uronkel Giovanni Giacometti (Maler). Schöpferische Akte: Black/White. Fotografien und Gedanken, Eigenverlag, 2005. Ehrungen: Ernennung zum Comis de Rotisseur, 1991 (durch Chaine des Rotisseurs Schweiz). Hobbies: Fotografie, Wintersport, Freunde.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Das kleine 200-Seelendorf Lavin (Schweiz) war mir einfach zu eng, ich hatte nie das Gefühl dorthin zu gehören. Meine schulische Karriere war zu Beginn eine Katastrophe. Nach Abschluß der Realschule besuchte ich noch für ein Jahr in Samedan (Schweiz) die Evangelische Mittelschule (Internat), um mich weiterzubilden. 1990 begann ich im Hotel Post St. Moritz die Lehre zum Koch. Nach diesen drei Jahren mußte ich zum Militär und war zwei Jahre bei den Panzergrenadieren in Thun stationiert. Trotz anfänglicher Abneigung fühlte ich mich sehr wohl. Ich fand Gefallen an der körperlichen Ertüchtigung, sammelte für mich ganz neue physische Erfahrungen, lernte durchzuhalten und gradierte sogar zum Höheren Unteroffizier (Furier). Während dieser eineinhalb Jahre arbeitete ich zudem während der Wintersaison im Suvretta Haus St. Moritz. 1994 war ich bereits Chef de Partie Froid (Kalte Küche) und dann 1995 Chef Entremetier im Suvretta Haus. Im Gourmetrestaurant des Quellenhofs in Bad Ragaz lernte ich die Kunst der feinen Gourmetküche. Ab 1996 besuchte ich die Schweizerische Hotelfachschule, belegte in den folgenden fünf Jahren alle angebotenen Kurse und verbrachte einige Zeit in England und Frankreich, um meine Sprachkenntnisse zu intensivieren. Wahrend der Saison machte ich Station in den führenden Fünfsterne-Hotels der Schweiz. Ich arbeitete in der Küche, im Service, an der Rezeption und in der Buchhaltung. Danach ging ich nach Deutschland, Frankfurt, wechselte dort jedoch in den Organisationsbereich. Ich startete als F&B Management Trainee, wurde dann nach anderthalb Jahren Assistant F&B Manager und stieg nach nur einem Jahr zum F&B Manager des 1.000 Zimmer-Fünfsternhotels, das Sheraton Frankfurt Hotels, auf. Seit Februar 2005 bin ich nun stellvertretender Direktor der Luxushotels Imperial und Bristol in Wien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist die Bestätigung, etwas in zu erreichen und nicht stehenzubleiben; den Beruf als Berufung zu sehen und Spaß am Leben zu haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Das klingt vielleicht seltsam, aber ich sehe mich nicht immer als erfolgreich. Auf der anderen Seite habe ich Spaß am Beruf und habe vieles erreicht - also bin ich erfolgreich. Wenn ich auf diese Frage nur mit Ja geantwortet hätte, wäre das vielleicht schon der Beginn des Stillstandes. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meine Karriere war sicher der Erfolg meines Vaters sowie mein Ehrgeiz. Er hatte in jungen Jahren die kleine Bäckerei meines Großvaters in Lavin übernommen, expandierte sehr erfolgreich und ging später in die Politik. Das bekannteste Produkt meiner Eltern ist die „Engerdiner Nusstorte". In der Politik wurde er zuerst zum Bürgermeister gewählt und wurde dann Mitglied des Kantonsrates. Um nicht als „Sohn des Vaters" zu enden, mußte ich ihn, mir und unserem Umfeld beweisen, daß ich ebenfalls erfolgreich sein kann. Das war meine Motivation, um mich selbst zu finden und mich zu bilden. Als ich 19 war, machte ich mir einen Zehnjahresplan, um mein berufliches Ziel zu erreichen. Ohne die Unterstützung meiner Eltern hätte ich meine Ziele aber nie erreicht. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mit Herausforderungen richtig umzugehen, mußte ich erst lernen. Ich las Bücher über mentales Training, Management, positives Denken und Mitarbeiterführung. Die beiden für mich besten Bücher von Dale Carnegie, „Wie gewinnt man Freunde" und „Sorge Dich nicht, lebe", halfen mir sehr. Durch diese Werke lernte ich mich und meine Mitmenschen besser zu verstehen. Das war und ist nach wie vor für mich ein Lernprozeß. Herausforderungen kann man am besten im Team bewältigen, und ich bin davon überzeugt, daß Lösungen gemeinsam schnell gefunden und umgesetzt werden können. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Nur Originalität wirkt authentisch. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater Robert war in seinem Handeln und Tun mein großes Vorbild. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Als ich 2002 die Position des F&B Managers im Sheraton Frankfurt angeboten bekam, fühlte ich mich schon sehr geehrt und in meiner Leistung bestätigt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Profitabilität ist sicherlich ein großes Thema in unserer Branche, aber auch Kosten der Dienstleistungen und die kurzfristige Entscheidungsfreude fordern von uns große Flexibilität. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich gelte als anspruchsvoller, aber fairer Vorgesetzter, als guter Zuhörer und als Vertrauensperson. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wichtig sind mir Teamfähigkeit, Ausstrahlung, Aufrichtigkeit, Freundlichkeit und dann erst das Know-how, denn jeder kann sich fachliches Wissen aneignen. Ehrlichkeit und Charakter nicht. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Starwood-Kette ist gut strukturiert, fördert die Mitarbeiter und deckt den Weltmarkt ab. Unsere Stärken sind unsere Mitarbeiter, die Qualität, die Brands und die Produkte, die wir anbieten. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wenn mich ein Branchenkollege um Hilfe bittet, werde ich sicher keinen Abstand halten. Man muß den Mitbewerb aber gut im Auge behalten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche eine Balance zwischen Beruf und Privatleben zu halten. Beides soll intensiv gelebt werden. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Zur Zeit zu wenig, ungefähr drei bis sieben Tage pro Jahr. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte auf jeden Fall weiterkommen. Mein nächstes Ziel ist es, General Manager in einem großen Luxushotel zu werden.

✱ Giesen Michael Dipl.-Kfm.

● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Gesellschafter Finanz/Personal. Tätig bei: Currycom Communications GmbH., 1060 Wien, Mariahilfer Straße 99. Geboren - Datum, Ort: 29. Mai 1956, Mannheim/Deutschland. Familienstand: Verheiratet mit Helga. Kinder: Markus (1992) und Christian (1994). Mitgliedschaften: Vorstand des Lions Clubs Wien-Albertina. Hobbies: Geselligkeit, klassische Musik, Tennis, Schifahren, Joggen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Partner bei Orange Duck - Business Development & Consulting GmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte Betriebswirtschaftslehre in Saarbrücken und schloß mein Studium 1981 mit dem Diplom ab. Danach ging es ein Jahr nach Kanada, wo ich in der Verwaltung einer Minengesellschaft arbeitete. 1983 stieg ich in das

Copyrighted material

elterliche Unternehmen ein, leitete nach einer Einarbeitungszeit das Geschäft in Bonn und war darüber hinaus für Einkauf, Verkauf und Marketing für beide Geschäfte in Bonn und Frankfurt verantwortlich. Im Jahr 1989 verkauften wir das Unternehmen, und ich wechselte zur Unternehmensgruppe Kaufhof. Dort war ich vorerst Assistent der Geschäftsleitung in Düsseldorf und in Hannover, bis ich mich als Geschäftsführer in Coburg und in Kassel bewähren konnte. In der Zwischenzeit hatte ich geheiratet, und 1996 erreichte mich der Ruf, das Kaufhaus Gerngroß in Wien als Geschäftsführer zu übernehmen. Diese Aufgabe erfüllte ich bis 1999 und nahm mir danach ein Jahr Auszeit, um mich neu zu orientieren. Es stand fest, daß wir in Wien bleiben wollten. Durch Zufall kam ich mit einer kleinen Eventagentur ins Gespräch. Ich beteiligte mich als Partner in dem Unternehmen, es kamen eine zweite Eventagentur und eine PR-Agentur dazu, und letztendlich entstand im Sommer 2003 Currycom. Unsere Struktur beinhaltet 40 Prozent PR-Arbeit, 40 Prozent Eventmarketing und 20 Prozent klassische Werbung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat für mich nicht nur mit dem Erreichen beruflicher Ziele zu tun. Natürlich hängt er damit zusammen, aber es ist mir auch der private, familiäre und gesellschaftliche Bereich sehr wichtig. Ich kann es mir, Gott sei Dank, leisten und genieße den Freiraum, nicht weiter Karriere machen zu müssen. Somit kann ich für eine gute Balance zwischen Berufszielen und den Privatwünschen sorgen. **Sehen Sie sich erfolgreich?** Nach meiner Definition fühle ich mich erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Für meinen Erfolg waren Lernbereitschaft, Leistungswille, Flexibilität und letztlich auch Risikobereitschaft ausschlaggebend. Hinzu kam, daß ich nicht mehr der Getriebene sein wollte. Ich wollte nicht mehr so fremdbestimmt sein, ich wollte einfach selbst mehr beeinflussen können. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Man wird immer wieder mit Herausforderungen konfrontiert. Ich stehe ihnen grundsätzlich positiv gegenüber, weil man daraus lernen kann. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gab in meiner Berufslaufbahn erfreulicherweise viele erfolgreiche Entscheidungen. Der Schritt in die Selbständigkeit war für mich ein sehr wesentlicher. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater gab mir wichtige Grundlagen für meinen Erfolgsweg mit. Ich ging immer mit offenen Augen durch die Welt und versuchte meine Erkenntnisse zu berücksichtigen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Für mich zählt die menschliche Anerkennung, die Wertschätzung. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, daß ich sehr positiv gesehen werde, weil ich gut mit Menschen umgehen kann. Die soziale Kompetenz ist mir wichtig, denn ich bin ein sehr geselliger Mensch. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter sind mir nicht nur für den gemeinsamen Erfolg wichtig - ich versuche guten, persönlichen und menschlichen Umgang mit ihnen zu pflegen. Mitarbeiter sollten jedenfalls fair behandelt werden, auch wenn man einmal harte Entscheidungen treffen muß. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Unsere Mitarbeiter sind in den Betrieb eingebunden. Der beste Motivationsfaktor ist nicht nur Geld, sondern auch beispielhaftes, überzeugendes Agieren. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir arbeiten über integriertes Denken kundenorientierte Lösungen aus und legen Wert auf ein langjähriges, nachhaltiges Vertrauensverhältnis. Wir sind ein junges Unternehmen von erfahrenen Experten - Generalisten der Kommunikation und Spezialisten für einzelne Maßnahmen, von Public Relations über klassisches Marketing und Werbung bis hin zu Eventmarketing. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich setze meine Prioritäten und versuche mit einem guten Zeitmanagement die Balance zu halten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte weiterhin mitwirken, unser Unternehmen gesund weiterzuentwickeln. Persönlich möchte ich für einen lebenswerten Freiraum und ein weiterhin gutes Verhältnis in meiner Familie sorgen.

✱ Gigler-Gausterer Ursula

„Mein Ansporn liegt darin, etwas Mögliches, aber mehr noch etwas Außergewöhnliches und unmöglich Scheinendes zu erreichen."

● Zur Person

Funktion: Idee und Verwirklichung, künstlerische Leitung. Tätig bei: Internationale Bühnenwerkstatt, Internationales Tanztheaterfestival Graz., 8010 Graz, Schubertstraße 31. Geboren - Datum, Ort: 13. Juli 1957, Graz. Kinder: Jakob (1985) und Valentin (1995). Eltern: Ingeburg und Helmut. Ehrungen: Bundesehrenzeichen für Verdienste um die Kunst, 2002. Hobbies: Sport und Kunst. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrbeauftragte für Tanz & Ökonomie der Bewegung am Institut für Sportwissenschaften der Universität Graz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte eine Ausbildung im klassischen, zeitgenössischen, historischen sowie ethnischen Tanz und studierte Sportwissenschaften sowie Musikerziehung am Konservatorium in Graz. Als Leistungssportlerin übte ich die Disziplinen Fechten, Gerätetumen und Wildwasserkajak aus und war im alpinen und nordischen Schilauf im österreichischen Kader sowie im Landeskader. Seit 1984 fungiere ich als Lehrbeauftragte für Tanz & Ökonomie der Bewegung am Institut für Sportwissenschaften der Universität Graz. Ich entwickelte und konzeptionierte die 1. Internationale Bühnenwerkstatt für Tanztheater sowie das Internationale Tanztheaterfestival in Graz mit folgenden Aktivitäten und Schwerpunkten: experimentelles Arbeiten im Bereich Körper, Stimme und Tanz(theater), choreographische Arbeiten für das Land Steiermark und Kooperation mit dem Steirischen Herbst, Körpergestaltung z.B. für TheaterMaerz und Theater im Bahnhof, Internationale Co-Produktionen - unter anderem mit Do-Theatre St. Petersburg, John Jasperse, New York, sowie Elio Gervasi -, Entwicklung und Konzeption Tanzhaus Graz (in Umsetzung), Konzeption für einen Fachhochschullehrgang Tanztheater - in Zusammenarbeit mit Kunstuniversität, Karl-Franzens-Universität und Technischer Universität Graz, Consulting für Kommunen und Privatkunden wie Theater im Krater und Erlebnispark Südoststeirisches Thermenland.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? In dem Moment, wo etwas erledigt ist, ist es „erfolgt", also nicht mehr spannend, weil es abgeschlossen ist. Mein Anspom liegt darin, etwas Mögliches, aber noch viel mehr etwas

Copyrighted material

Außergewöhnliches und unmöglich Scheinendes zu erreichen. Mein Tun muß mir Freude bereiten, Emotionen wecken und spannend sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ein wesentlicher Aspekt war meine Konsequenz, ich gehe immer gerade auf ein Ziel zu. Mit unseren Künstlern und unserem hohen Qualitätsanspruch sind wir sozusagen ein Ausstellungsstück der Kunstuniversität. Sponsoring ist ein Geschenk, und ich verwehre mich dagegen, es als etwas anderes zu sehen. Als Sponsoren suchen wir stets Partner auf dem gleichen Level, und wir schenken Qualität zurück. Ich selbst komme aus einer erfolgreichen Familie, wo optimale Leistung Pflicht war. Als Pflichtverweigerin wurde ich bereits in meiner Schulzeit mit einigen Herausforderungen konfrontiert, und so lernte ich, im letzten, ausweglos erscheinenden Moment Top-Leistungen zu erbringen. Da ich von kleiner Statur bin, mußte ich in vielen Bereichen - zum Beispiel im Langlauf - früh Strategien entwickeln, um mit meinen Ressourcen das gleiche Ergebnis oder ein besseres als alle anderen zu erzielen. Aus dieser Notwendigkeit entwickelte sich mein Ehrgeiz, technische Fähigkeiten zu perfektionieren und ökonomisch zu agieren. Meine Lehrveranstaltung „Ökonomie der Bewegung" vermittelt genau diese Inhalte. Auch das Tanztheaterfestival als Kleinbetrieb muß seine Strategien optimieren, um mit den Großen mithalten zu können. Ich gehe mit Idealismus an die Dinge heran und habe auch den Mut, andere zu fragen, um ambitionierte Projekte verwirklichen zu können. Ich-Bewußtsein ist für mich eine Selbstverständlichkeit - um sich wohl zu fühlen, muß man seinen eigenen Wert erkennen. Meine Mutter war Kinderärztin und behandelte alle Menschen gleich, egal welcher sozialen Schicht sie angehörten. Dieses Prinzip habe ich für mich übernommen. Bei meiner Arbeit, aber auch im täglichen Leben, gehe ich davon aus, daß jeder die Möglichkeit hat, seine Aufgaben optimal zu erledigen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Herausforderungen spornen mich an, für mich ist Widerstand inspirierend. Derzeit trainiere ich den Triathleten Martin Jandl für die Olympischen Spiele 2008. Die Herausforderung dabei liegt im Erkennen von Qualitäten und Prozessen und darin, diese Prozesse zu optimieren und zu einem positiven Ergebnis zu führen. Herausforderungen begegne ich grundsätzlich mit Intuition, aber auch mit eigenen Strategien - Überraschungsstrategien. Dadurch zwinge ich meine Gesprächspartner zu einem bewußt provokativen Dialog. Es entsteht eine Beziehung und daraus eine neue Perspektive, die es ermöglicht, gemeinsam Projekte durchzuführen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Nein - ich wuchs in einem männerdominierten Umfeld auf, und für mich stellte sich die Frage, ob Leistung von Männern oder Frauen erbracht wird, einfach nicht. Für mich war immer nur absolute Leistung relevant, die Leistung, die ein Mensch erbringen kann. Frauen zu bevorzugen halte ich für eine Diskriminierung der Frau, die sich in Begriffen wie „Quotenregelung" oder „Frauensport" widerspiegelt. Aussagen wie „Stadien sind nicht frauenadäquat" ärgern mich, denn es müßte besser heißen, „Stadien sind nicht menschenadäquat". Was ich an vielen Frauen von heute kritisiere, ist die Tatsache, daß sie Männer imitieren wollen. Wir Frauen sollten uns jedoch besser auf unsere eigenen Fähigkeiten konzentrieren und davon ausgehend die richtigen Strategien entwickeln. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Am Akademischen Gymnasium in Graz hatte ich ausgezeichnete Lehrmeister, vor allem in den Bereichen Sport und Kunst. Dabei wurde großer Wert auf die Entfaltung von Kreativität und Charakter gelegt, und ich erhielt die Gelegenheit, selbständiges Denken zu entwickeln und den Mut, zu meiner Leistung zu stehen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Jugend von heute ist uniformiert und zeigt zu wenig Individualität. Ich wünsche ihr, daß sie mehr Mut zum Außergewöhnlichen hat und dazu, etwas Besonderes zu sein und zu leisten. Die jungen Menschen sollten sich darauf konzentrieren, eigene, individuelle Qualitäten zu erkennen und zu entwickeln. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich werde das Studium der Sportwissenschaften beenden und den Triathleten Martin Jandl zu Olympia 2008 führen. Schließlich möchte ich in Südösterreich für junge Nachwuchstänzer die Möglichkeit schaffen, eine anspruchsvolle international ausgerichtete Ausbildung auf dem Gebiet des zeitgenössischen Tanzes zu absolvieren. **Ihr Lebensmotto?** Spannend soll das Leben sein, emotional und frei!

✱ Girtler Roland Univ.-Prof. Dr.

● Zur Person

Beruf: Soziologe. Funktion: Universitätsprofessor. Tätig bei: Universität Wien, Institut für Soziologie., Geboren - Datum, Ort: 31. Mai 1941, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Birgitt. Kinder: Roland und Heidrun. Schöpferische Akte: Der Strich, Wien 1985; Die feinen Leute, Frankfurt 1989; Randkulturen. Theorie der Unanständigkeit, Wien Köln 1995; Rotwelsch. Die alte Sprache der Gauner, Dirnen und Vagabunden, Wien 1998; u.v.m. Hobbies: Radfahren, Geschichte, „Menscheln". Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Publizist.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde zwar in Wien geboren, wuchs aber als Sohn eines Landarzt-Ehepaares in Oberösterreich auf, in einer bäuerlichen Umgebung, die aufgrund vieler Ungarn und Menschen aus dem Parnat, die in der Gegend wohnten, eine multikulturelle Gesellschaft darstellte. Ich besuchte die Klosterschule in Kremsmünster und konnte von anfangs 50 Schülern der ersten Klasse als einer von 15 maturieren. Im Anschluß daran studierte ich in Wien zunächst Jus. In diese Zeit fielen meine Heirat und die Geburt meines ersten Kindes. Ich war zwar schon bei der ersten Staatsprüfung angelangt, mein Interesse lag aber woanders. Es trug sich zu, daß ich aufgrund eines verheerenden Motorradunfalles vier Monate im Krankenhaus liegen mußte, wo ich einen Bettnachbarn hatte, der als aufstrebender Zuhälter in Wien tätig war. Er war ein gescheiter Mensch und auch einer der erfolgreichsten, die ich kenne, der den gesamten Gürtel, was Prostitution betrifft, organisierte. Wir wurden Freunde und er weckte mein Interesse für Ethnologie, Archäologie, Kulturgeschichte und Soziologie. Ich gab mein Jus-Studium auf, um mich diesen Disziplinen zu widmen. Zunächst beschäftigte ich mich eher mit Archäologie, in der Folge mit Soziologie. Ich schloß meine Studien im Jahr 1971 ab und reiste daraufhin nach Indien, um mich dort mit lokalen Rechtssystemen in Bauerndörfern auseinanderzusetzen. Ich wurde zu dieser Zeit mit dem indisch-pakistanischen Krieg konfrontiert und schrieb eine Arbeit darüber. Wieder zurück in Wien bekam ich über

diese Arbeit eine Assistentenstelle an der Universität Wien. In dieser Zeit begann ich, Bücher zu schreiben. Ich beschäftigte mich insbesondere mit Obdachlosen und Prostituierten in Wien, schrieb über die Gaunersprache, die „feinen Leute" und andere Randgruppen. Mir war und ist es ein Anliegen, meine eigenen Interessen ohne Rücksicht auf irgendwelche Konventionen wahrzunehmen. Momentan arbeite ich an einer Fernsehsendung, die „Girtlers Streifzüge" heißen soll. Meine Methode der wissenschaftlichen Arbeit ist die der teilnehmenden Beobachtung und des freien Gesprächs. Ich suche also Kontakte und lebe mit den Menschen, die mich interessieren, um sie entsprechend erforschen zu können.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich etwas leiste, mit dem ich zufrieden bin und vor anderen bestehen kann, schaffe ich mir persönliche Freiheit. Wenn man nichts schafft, ist man nicht frei. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin in meiner Profession zu Hause. Wenn ich schreibe, kommen kindliche Energien in mir auf, die mich glücklich machen. Ich bin mit meinem Leben durchaus zufrieden - und meine Bücher scheinen sich auch zu verkaufen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mir bereitete es stets Spaß, mich auf Menschen einzulassen. Ich sehe sie nicht als Datenlieferanten, sondern gehe mit ihnen Wein trinken und bringe mich selbst als Person ein. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Imitation ist etwas ganz Schlechtes. Man muß die wenigen Talente, die man besitzt, bestmöglich ausnützen. Nur wer einmalig ist, kann sich in der Gesellschaft behaupten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es ist natürlich ein hartes Brot, sich in der Wissenschaftswelt den nötigen Freiraum zu schaffen. Mir ist es wichtig, in Ruhe arbeiten zu können. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, als umgänglicher Mensch, der gerne auf andere zugeht, gesehen zu werden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe das Glück, mit einer großartigen Frau verheiratet zu sein, die mir alle Freiheiten gewährt, die ich zum Arbeiten brauche. Ich kann im Grunde tun und lassen, was ich will. Das ist mir sehr wichtig. Ohne sie könnte ich mein Leben nicht in dem Maße nach meinen eigenen Wünschen leben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich hatte nie einen Plan. Ich sehe mich als ziellosen, chaotischen Menschen - meine Arbeiten ergaben sich stets aus Begegnungen mit Menschen.

✱ Giselbrecht Gerhard Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Kulturtechniker und Wasserwirtschafter. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Wasserverband Hofsteig., 6971 Hard, Mockenstraße 42. Geboren - Datum, Ort: 21. Dezember 1957, Dornbirn. Mitgliedschaften: Obmann des Vereines der Vorarlberger Abwasserfachleute. Hobbies: Tourengehen, Motorradfahren, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura im Jahre 1979 entschied ich mich für das Studium der Kulturtechnik und Wasserwirtschaft in Wien, das ich erfolgreich beendete. Nur kurze Zeit später erhielt ich die Möglichkeit, als Sachbearbeiter in Maria Enzersdorf in Niederösterreich in der NUA (Niederösterreichische Umweltschutzanstalt) für Deponiebau und Sickerwasserreinigungsanlagen meine ersten Berufserfahrungen zu sammeln. In dieser Anstalt trug ich unter anderem die Verantwortung für die Durchführung von Studien, deren Realisierungen und die Betreuung der Sickerwasserreinigungsanlage. Nach siebenjähriger Tätigkeit kehrte ich im Jahre 1996 in mein Heimatland Vorarlberg zurück. Glücklicherweise wurde die Position des Geschäftsführers des Wasserverbandes Hofsteig durch die Pensionierung meines Vorgängers neu besetzt, und ich konnte, aufgrund meines Studiums und meiner Qualifikationen, seine Nachfolge antreten. Nach zehnjähriger Tätigkeit in dieser Institution kann ich auf positive Veränderungen in Personalwesen, Infrastruktur und Kläranlagenbetrieb hinweisen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? In einer öffentlichen Institution wie einer Abwasserreinigungsanlage kann der Erfolg nicht persönlich definiert werden. Wenn alle mitwirkenden Personen zufrieden sind und zusammenarbeiten, die notwendigen Bedürfnisse an der richtigen Stelle deponiert und vermittelt werden können, werte ich dies als Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Das Wort Erfolg ist in dieser Hinsicht nicht sehr glücklich gewählt, da unsere Institution nicht auf Gewinn ausgerichtet ist. Die Abwasserreinigungsanlage muß die rechtlich vorgegebenen Richtlinien erfüllen, mit den Geldmitteln der Bevölkerung sparsam umgehen und in ihrem Sinne handeln. Wenn ich allerdings auf meine zehnjährige Tätigkeit zurückblicke, kann ich sagen, daß wir das, was notwendig ist, in den diversen Sitzungen und Versammlungen vorbringen und positiv umsetzen. Wir arbeiten sehr gut mit den politischen Gremien zusammen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Durch ein gut funktionierendes Team sowie eine intensive Zusammenarbeit mit der Behörde und einem kompetenten Ziviltechniker ist Erfolg erst möglich. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wir analysieren die Probleme durch das Zusammentragen aller Daten und Fakten und versuchen in Zusammenarbeit mit den entsprechenden Gremien die bestmögliche Entscheidung zu treffen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** In unserem Bereich ist Imitieren nicht möglich, da jede Kläranlage anders und einzigartig funktioniert. Das Medium Wasser verhält sich von Stunde zu Stunde anders, sodaß ständig von einer neuen Situation und Herausforderung ausgegangen werden muß, um eine hinreichende Analyse erstellen zu können. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Herr Gerhard Köhlmeier, Altbürgermeister von Hard, hat mich vor allem durch seinen Weitblick und seine Entscheidungsfreudigkeit beeinflußt und geprägt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich konnte im Geschäftsleben und bei sonstigen kommunikativen Anlässen freundschaftliche Verhältnisse aufbauen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In unserer Branche arbeiten wir eng mit anderen Abwasserreinigungsanlagen in Vorarlberg, in der Schweiz und in Deutschland zusammen. Dadurch können wir unsere Erfahrungen und Probleme diskutieren und lösen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Eine große, denn unser

Erfolg ist das Funktionieren der Abwasserreinigungsanlage, an dem jeder Mitarbeiter Anteil trägt, indem er sich mit seiner guten Arbeit dafür einsetzt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere größte Stärke ist eindeutig der Teamgeist, der sich in den letzten Jahren entwickelt hat. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wenn ich in der Früh zur Arbeit gehe, freue ich mich auf den bevorstehenden Arbeitstag. Wenn ich abends nach Hause fahre, freue ich mich auf meine Familie. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jeder sollte sparsam mit den Ressourcen, vor allem mit dem Wasser, umgehen und sich sein Handeln genauer überlegen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte eine Abwasserreinigungsanlage führen, die die vorgegebenen Grenzwerte einhalten kann, und den Einsatz der notwendigen Chemikalien so gering wie möglich halten. **Ihr Lebensmotto?** Die Welt ein Stück besser zurücklassen, als man sie vorgefunden hat!

✱ Glaniger Günter

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Tradeline Handels GmbH & CoKG., 4055 Pucking, Hobelweg 11. Geboren - Datum, Ort: 15. November 1956, Steyr. Familienstand: Verheiratet mit Sonja. Kinder: Kerstin, Julia und Max. Eltern: Helga und Josef. Hobbies: Golf, Wandern, Schifahren, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführender Gesellschafter der Zwergenland Handels-GmbH & CoKG, Großhandel und Versandhandel.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Grundschule 1971 begann ich die Lehre zum Maschinenschlosser bei der Firma GFM in Steyr. Ich war noch bis 1979 im Unternehmen und wechselte danach als Außendienstmitarbeiter zur Firma Persil, wo ich bis 1988 tätig war. In dieser Zeit besuchte ich die Bundeshandelsakademie für Berufstätige und absolvierte meinen Handelsschulabschluß. Von 1988 bis 1992 war ich bei der Firma Milupa als Verkaufsleiter für Salzburg, Oberösterreich und Niederösterreich mit Verantwortung für ca. 30 Vertriebsmitarbeiter tätig. 1992 wurde ich Key Account Manager für gesamt Österreich. Im Rahmen dieser Tätigkeit kam es zu wichtigen Kontakten in den großen Handelsketten. 1993 gründete ich mein eigenes Unternehmen, die Tradeline G. Glaninger KEG, die ich später in eine GmbH umwandelte. Nach anfänglich turbulenten Zeiten des rasanten Wachstums und mehrmaligen Standortwechsels entwickelte sich die heutige Firmengruppe. 1997 gründete ich zusätzlich die Zwergenland Handels GmbH & CoKG. Beide Firmen befinden sich heute im 2001 neu errichteten Firmengebäude. Der Versandhandel Zwergenland bietet vorwiegend Produkte für Mutter und Kind an, unser Großhandelshaus Tradeline vertreibt namhafte Marken im Bereich Babybedarf und ist Lieferant der größten österreichischen Handelsketten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist, wenn man das erreicht, was einem wichtig ist, und wenn Wünsche oder Ziele in Erfüllung gehen. Erfolg ist so individuell wie die Menschen selbst und muß nicht zwangsweise materiell sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe eine glückliche Familie, kann auf eine erfolgreiche berufliche Laufbahn zurückblicken und bin mit der geschäftlichen Entwicklung unserer Firmen sehr zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren meine Erziehung, mein Mut zum Risiko, meine guten Kontakte zu großen Handelsketten, mein Umgang mit Menschen, Fleiß, Zuversicht, Optimismus sowie gute Mitarbeiter. Wichtig war meine Fähigkeit, wirtschaftliches Potential in Marktnischen zu erkennen. Auch der Umstand, daß ich mir immer Zeit für meine Familie genommen habe, sehe ich als wesentlichen Faktor meines Erfolges. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich habe auch in Krisenzeiten weitergekämpft und nie aufgegeben. Gerade zu Beginn meiner beruflichen Selbständigkeit kam es oft zu unerwarteten Hindernissen, die es zu überwinden galt, und da hatte ich mit meinen Entscheidungen immer eine glückliche Hand. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist wichtig, um Kunden und Märkte zu erreichen. Imitation von erfolgreichen Produkten ist oft hilfreich, zumal das Rad ja nicht immer neu erfunden werden muß. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Sicherlich hat mich mein Elternhaus sehr geprägt. Ehrlichkeit, Fleiß, Disziplin, Offenheit und Toleranz wurden vorgelebt und kamen mir in meiner späteren Selbständigkeit sehr zugute. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Nur im Team kann ein Unternehmen auf Dauer erfolgreich sein, daher sind mir ein harmonisches Miteinander, Kommunikationsfähigkeit, Wertschätzung und das Zulassen von Kritik besonders wichtig. Ich schätze die Arbeit eines jeden Mitarbeiters und kann mich über langjährige Dienstverhältnisse und motivierte Mitarbeiter freuen, denn nur wenn es den Menschen gut geht, geht es auch dem Unternehmen gut. Das spüren unsere Kunden, und es hilft unserem Geschäft. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken sind kurze Entscheidungswege, Schnelligkeit bei der Umsetzung von Maßnahmen, eine niedrige Kostenstruktur, daher ein günstiges Preis- und Leistungsverhältnis unserer Produkte, ein großes Sortiment, Innovationskraft sowie Handschlagqualität. Es freut mich besonders, daß sich meine Unternehmen mit großen Konzernen messen können und die Leistungsfähigkeit der Betriebe von unseren Partnern immer mehr geschätzt wird. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Einem jungen Menschen würde ich raten, nicht zu blauäugig an die berufliche Selbständigkeit heranzugehen, eine sehr gute Ausbildung zu absolvieren und sich bewußt zu machen, daß man ein Leben lang lernen muß. Es gibt kein Drehbuch zum Erfolg, aber Spaß an der Arbeit und die Konzentration auf die persönlichen Stärken sind wichtige Eckpfeiler. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meinen Kindern ein Vorbild zu sein, ein harmonisches Familienleben zu führen und neben der Festigung der Unternehmen im jeweiligen Markt wirtschaftlich erfolgreich zu sein. **Ihr Lebensmotto?** Es ist so, wie es ist!

✱ Glatz Harald Dr.

● Zur Person

Beruf: Angestellter. Funktion: Leiter der Abteilung Konsumentenschutz. Tätig bei: Arbeiterkammer Wien., 1040 Wien, Prinz-Eugen-Straße 20-22. Geboren - Datum, Ort: 20. Juli 1948, Wiener Neustadt. Schöpferische Akte: Fachartikel (besonders im Umweltbereich). Mitgliedschaften: Gewerkschaft. Hobbies: Lesen, Fotografieren, Volleyball.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1972 schloß ich mein Jus-Studium ab, bis 1974 studierte ich Politikwissenschaft und trat anschließend in die Umweltabteilung der Arbeiterkammer ein, wo ich ab 1980 als Abteilungsleiter tätig war. 1995 wurde ich Abteilungsleiter des Konsumentenschutzes, Aufgabengebiet: Konsumentenberatung, Interessenspolitik (Gesetzesvorschläge, Gutachten, Preis-Erhebungen, Tests im Bereich Finanzdienstleistungen). Ein wesentliches und erreichtes Ziel war die Gesetzesänderung bei unseriösen Gewinnspielen, bei denen Konsumenten Gewinne versprochen, aber nicht eingelöst wurden. Diese Gewinne kann man nun einklagen, derzeit laufen einige Prozesse.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Eigene Ideen verwirklichen zu können sowie Rahmenbedingungen zu schaffen, in denen man auch Menschen, mit denen man zusammenlebt und -arbeitet, Entfaltungsmöglichkeiten bietet. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Relativ. Manchmal habe ich das Gefühl, wichtige Dinge mitbewegen zu können. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nicht explizit, bei einer Interessensvertretung zu arbeiten war eine mögliche Option. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Arbeiten, langer Atem und das kontinuierliche Verfolgen meiner Ideen. Insgesamt spielen auch die Rahmenbedingungen und das Team eine große Rolle. **Was ist für den Erfolg hinderlich?** Mangelnder Realitätssinn führt mit Sicherheit zu Mißerfolgen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Das berufliche Umfeld ist das Um und Auf. Nur die wenigsten sind als Einzelgänger in der Lage, etwas umzusetzen. Je besser das Umfeld organisiert ist, desto größer sind die Erfolgschancen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach fachlicher Kompetenz und danach, ob sie ins Team passen - damit sind sie auch motiviert oder können es werden. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch das Schaffen von Freiräumen; sie müssen eigene Ideen entwickeln und umsetzen können. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich bin bemüht, nicht emotionell zu werden, weil ich das für die große Gefahr bei Rückschlägen halte, sondern eine Niederlage nüchtern zu analysieren. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Idee der Arbeit, da ich in einem Bereich tätig bin, in dem ich Menschen helfen kann. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig sind das Umfeld, eine gute Ausbildung, das Sammeln von Erfahrungen, ein gewisses Maß an Bescheidenheit und Hartnäckigkeit. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich strebe keine persönlichen Karriereschritte an, sondern lasse diese auf mich zukommen. Im Beruf gibt es immer strategische Arbeitsziele im organisatorischen Bereich oder gesetzliche Änderungen.

✱ Glieder Edeltraud

● Zur Person

Beruf: Lehrerin. Funktion: Direktorin. Tätig bei: Volksschule Preßguts.. 8211 Preßguts 46. Geboren - Datum, Ort: 4. Juni 1947, Gleisdorf. Eltern: Rosa und Rupert. Schöpferische Akte: Verschiedene Artikel in der Europazeitung. Mitgliedschaften: Europäische Föderalistische Bewegung; Gesellschaft der Freunde der Grazer Oper; Kulturclub Hainersdorf (Gründungsmitglied), Wasserrettung Gleisdorf (Gründungsmitglied). Hobbies: Reisen, Lesen, Kochen, Hund, klassische Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volksschule und anschließend zwei Klassen Hauptschule in Gleisdorf, bevor ich an das neu installierte Gymnasium in Gleisdorf wechselte, wo ich im Jahr 1968 maturierte. Anschließend absolvierte ich den Maturantenlehrgang an der PÄDAK in Graz. Damals wurden Lehrer dringend gebraucht, und deshalb war die Ausbildung an der PÄDAK noch einjährig, aber sehr intensiv, mit Vormittags-, Nachmittags- und Abendunterricht. 1969 trat ich bereits meine Tätigkeit als Lehrerin an. Meine Stationen als Volksschullehrerin waren die Volksschule Prebuch, die Mädchenvolksschule Gleisdorf, das Polytechnikum Gleisdorf, die Volksschule Prebensdorf und von 1972 bis 1988 die Volksschule Sinabelkirchen. Als der damalige Schulleiter in Sinabelkirchen erkrankte, sprang ich als Schulleiterin ein. Ich hatte bereits im Vorfeld zahlreiche Ideen und Verbesserungsvorschläge gehabt, mir Hintergrundwissen angeeignet und mich auch für schulrechtliche Angelegenheiten interessiert. Daher nutzte ich umgehend die Gelegenheit und setzte meine Ideen um. Mein Engagement brachte mir prompt meine erste Urkunde mit „Dank und Anerkennung" von Seiten des Landesschulrates ein. Außerdem wurden mir gleich drei Schulen angeboten, von denen ich mir eine für meine künftige Position als Schulleiterin aussuchen konnte. Ich entschied mich für Preßguts, wo ich seit 1988 Direktorin bin. Als ich nach Preßguts kam, fand ich an Lehrmitteln so gut wie gar nichts vor. Ich begann mit dem Räumen und Sichten von Unterlagen, und dabei kamen mit auch Pläne für die Errichtung eines Turnsaales unter, die von meinem Vorgänger nie umgesetzt worden waren. Daher waren die Kinder, wenn die Witterungsverhältnisse es nicht zuließen, im Freien zu turnen, gezwungen, ihre Turnstunden im Rüsthaus der Gemeinde zu verbringen, das im Winter nur spärlich durch einen Heizlüfter geheizt wurde. Der Grund, wo heute der Neubau steht, war verpachtet und mit Obstbäumen bepflanzt. Die heutige Bibliothek war damals Bürgermeisterkanzlei, Schulleiterkammer, Mütterberatungsstelle und Lehrmittelzimmer zugleich, und vor dem Fenster standen zwei Zwetschkenbäume, sodaß kein Licht in den Raum drang. Ich nahm mir

vor, diesen unhaltbaren Zuständen ein Ende zu bereiten und adaptierte umgehend zwei Räume im Dachgeschoß als Bürgermeisterkanzlei. Die Zwetschkenbäume ließ ich entfernen So erhielt die Schule erstmals Kanzlei und Lehrerzimmer. Als nächsten Schritt setzte ich bei der Gemeinde und schließlich auch bei Herrn Landeshauptmann Krainer meine Umbaupläne durch. Dabei nützte ich die Gelegenheit und brachte weitere Verbesserungsideen ein. So wurde nicht nur ein Turnsaal installiert, sondern wir bekamen auch eine wunderschöne, helle und geräumige Aula, einen Medienraum, eine Kanzlei und ein Konferenzzimmer. Der Beitrag, den die drei betroffenen Gemeinden aufbringen mußten, betrug nach Abzug der Landesbeteiligung lediglich eine Million Schilling pro Gemeinde, was mir auch seitens der Bürgermeister Anerkennung einbrachte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich eine Genugtuung für das, was ich erreicht habe und umsetzen konnte. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich wuchs mit einem gesunden Selbstbewußtsein auf und entwickelte früh eine eigene Meinung. Was ich mir vornehme, packe ich auch an. Für Anregungen von außen bin ich offen. Als ausschlaggebend für meinen Erfolg erachte ich auch die Tatsache an, daß ich nicht nur in einer Linie denke. Ich habe sehr viele Interessen, die mir auch im Beruf zugute gekommen sind. Information halte ich grundsätzlich für sehr wichtig. Auch bin ich stets zuversichtlich und habe keine Angst. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Herausforderungen begegne ich gelassen. Die Schule ist nach wie vor in einem großen Umbruch begriffen. Über vieles, was mir da begegnet, kann ich mich nur wundern, aber ich rege mich nicht auf. Grundsätzlich schaue ich immer über den Tellerrand und informiere mich darüber, wie es andere Schulen machen. Durch den Vergleich und Austausch entstehen neue Ideen, die man umsetzen kann. Dabei halte ich sehr viel von Teamwork. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich bin nach wie vor der Ansicht, daß Frauen wesentlich mehr leisten müssen, um erfolgreich zu sein und anerkannt zu werden, besonders wenn sie Kinder haben. Frauen bekommen überdies kaum Unterstützung innerhalb der eigenen Familie, zum Beispiel seitens ihrer Partner. Zudem stelle ich mit Bedauern fest, daß ein großer Teil der Frauen selbständige und selbstbewußte Geschlechtsgenossinnen beneidet, anstatt sie zu unterstützen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich fühlte mich schon als junges Mädchen sehr erfolgreich und hatte schon damals ein großes Selbstwertgefühl. Wenn ich etwas nicht konnte, genierte ich mich auch nie, um Hilfe zu bitten und nachzufragen, weil ich das nie als Manko empfand. Sehr erfolgreich empfand ich mich, als ich die Lateinmatura schaffte, die für mich damals eine Herausforderung darstellte. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meine Freundinnen sagen, ich bin zu gutmütig, manchen Männern bin ich wahrscheinlich zu selbstbestimmt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein junger Mensch soll offen sein, Ratschläge annehmen und nie aufhören zu lernen. Männern möchte ich den Rat geben, endlich zu begreifen, daß sie Beziehungen brauchen und keine Bedienung. Frauen müssen lernen, aus vorgefaßten Rollenbildern auszubrechen und von Stutenbissigkeit Abstand zu nehmen, also sich gegenseitig zu unterstützen anstatt schlecht zu machen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich stelle mir eine bequeme Pension vor, doch ich bleibe mindestens noch zwei Jahre in meiner Funktion, da mir meine Tätigkeit großen Spaß macht. **Ihr Lebensmotto?** Vor ein paar Jahren fand ich in einer uralten Schiffskirche an der Ostsee einen Spruch, der meiner Einstellung entspricht. Er lautet: „Empfehlung, sich nicht zu ducken: Das Schiff liefe nicht vorwärts, stünde nicht aufrecht im Wind das Segel."

✶ Glogowski Andrzej Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Zivilingenieur für Bauwesen. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Dipl.-Ing. Glogowski, Zivilingenieur für Bauwesen., 1230 Wien, Othellogasse 1/7/19. Geboren - Datum, Ort: 2. Jänner 1952, Krakau. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Ing. Krystyna. Kinder: Mag. Dominika (1976) und Patrick (1990). Eltern: Krystyna und Jerzy. Hobbies: Bridge, Reisen, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meinem Ingenieurstudium in Krakau kam ich 1977/78 nach Österreich. Ein Jahr später erhielt ich die Aufenthaltserlaubnis und die Arbeitsbewilligung und begann beim Bauunternehmen Hoffmann-Maculan zu arbeiten. Im Laufe der Jahre wechselte ich noch zu zwei anderen Baufirmen, ehe ich nach der Staatsprüfung den Sprung in die berufliche Selbständigkeit wagte. Mit meinem Ingenieurbüro biete ich ein breites Spektrum an, das von statischen Berechnungen für Architekten über Planungen bis zur Erstellung von Gutachten reicht. In den Anfangsjahren mußte ich mir durch aktive Akquisition einen Kundenstamm aufbauen, heute kommen fast alle meiner vorwiegend privaten Auftraggeber durch persönliche Empfehlung zu mir. Das Unternehmen hat sich prächtig entwickelt, und ich bin mit der Auftragslage sehr zufrieden, da wir voll ausgelastet sind.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn die Menschen aus meinem beruflichen und privaten Umfeld mit mir und meinen Leistungen zufrieden sind, werte ich das als Erfolg. Natürlich muß ich auch mit mir selbst und meiner Tätigkeit zufrieden sein. Das habe ich bereits zu einem sehr hohen Prozentsatz erreicht, sodaß ich mich als durchaus erfolgreich sehe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Da gibt es zwei sehr wichtige Faktoren: Zum einen der starke Wille, etwas zu erreichen und im Beruf erfolgreich zu sein. Zum anderen wäre das ohne den starken Halt in meiner Familie nicht möglich gewesen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich muß mich auf meine Mitarbeiter hundertprozentig verlassen und ihnen in jeder Hinsicht vertrauen können. Das beruht aber auf Gegenseitigkeit, denn die Mitarbeiter können sich umgekehrt auch auf mich verlassen. Wir sind ein Team, das gemeinsam an einem Strang zieht, daher haben die Mitarbeiter einen ganz wesentlichen Anteil am Erfolg der Firma. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Hier sind die Grenzen bei mir eher fließend. Meine Frau, von Beruf Architektin, und ich arbeiten gemeinsam in unserem Büro, das sich zugleich in unserem Haus befindet. In stressigen Zeiten arbeite ich dann auch am

Wochenende: ist mal etwas weniger zu tun, kann ich mir den Luxus eines freien Nachmittages unter der Woche leisten. Den verbringe ich dann am liebsten mit der Familie, den Kindern und dem Hund. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Interesse und Freude am Beruf sowie eine abgeschlossene Ausbildung sind das Fundament für eine erfolgreiche Karriere. Als selbständiger Unternehmer sollte man zwar streng sein, aber dabei immer fair und menschlich bleiben.

✶ Glösl Wolfgang

● Zur Person

Beruf: Großhandelskaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Würth Modyf Handels-GmbH., 3071 Böheimkirchen, Würth Straße 1. Geboren - Datum, Ort: 17. September 1953, St. Veit an der Glan. Familienstand: Verheiratet mit Aloisia, geb. Drage. Kinder: Michael (1982) und Claudia (1984). Eltern: Franz und Cäcilia. Hobbies: Laufen, Tennis, Golf. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Divisionsleiter Österreich der Würth Handels Gesellschaft mbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich trat nach Abschluß der Lehre zum Großhandelskaufmann 1978 in die Firma Würth ein. Zunächst war ich im klassischen Direktverkauf tätig, bevor ich 1981 die regionale Verkaufsleitung für Tirol, Vorarlberg, Salzburg, Teile von Oberösterreich und Kärnten übernahm. Seit 1991 bin ich für die Division Wood verantwortlich. Das Unternehmen war bei meinem Einstieg noch sehr klein, wir waren in ganz Österreich nur 60 Mitarbeiter und sind in den letzten Jahren auf einen Mitarbeiterstand von 600 gewachsen. Im Jahre 2000 wurden dann zwei Tochtergesellschaften gegründet, von denen ich eine - die Würth Modyf GmbH, die sich mit Arbeitsschutz und Arbeitskleidung beschäftigt - leite.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, unter Einhaltung der Unternehmens- und Führungskultur Einfluß ausüben zu können. Ein Erfolg ist auch eine Realität gewordene Idee oder Vision. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich glaube schon sagen zu können, daß ich erfolgreich bin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Erfolg verlief in Etappen. Einerseits muß man zur richtigen Zeit am richtigen Ort sein, aber zu zwei Drittel hat Erfolg auch mit Fleiß und Einsatz zu tun, er fällt einem nicht in den Schoß. Vieles spielt sich wohl auch im Unterbewußtsein ab. Wenn ich auf die letzten 15 Jahre zurückblicke, dann sind es wohl viele Mosaiksteinchen, die letztendlich meinen Erfolg in seiner Gesamtheit ausmachten. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich gehe an jeden Tag mit Freude und Spaß heran. Ich bin auch eher von positiv denkenden Menschen umgeben, und diese Stimmung überträgt sich so wechselseitig aufeinander. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich habe mich schon immer erfolgreich gefühlt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Da gab es einige Situationen. Nur ein Beispiel: Im Jahre 1986, als wir noch ein klassisch aufgebautes Unternehmen waren, schlug ich vor, daß wir zwischen Wood und Metall trennen sollten. Das war der Weg der Divisionalisierung, und man kann heute sagen, daß dies eine Entscheidung war, die das Unternehmen rasch nach vorne brachte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Da gab es sicher mehrere Persönlichkeiten, allen voran der Besitzer unseres Unternehmens, Prof. Würth. Ich schätze an ihm vor allem die Fähigkeit der Analyse, seine Strategien und seine Visionen, und ich denke, daß er mich sehr stark beeinflußt hat. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Dank und Anerkennung gehören zu unserer Unternehmenskultur. Zur Anerkennung gehörten für mich natürlich auch die Karriereschritte, wobei unserer Philosophie nach Führungspositionen von innen her besetzt werden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein großes Problem unserer Gesellschaft sehe ich darin, daß viele Unternehmen zuwenig Visionen und Ziele haben, aber das ist nicht unbedingt branchenspezifisch. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne Mitarbeiter sind wir gar nichts, sie sind das wichtigste Kapital, das wir haben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Im Prinzip haben wir ein sehr genaues Ausleseverfahren. Wir suchen vor allem charakterstarke Menschen, die arbeitswillig und auch erfolgsorientiert sind. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich denke, die Mitarbeiter motivieren sich am besten selbst. Natürlich wird auch Lob und Anerkennung ausgesprochen, es gibt Weihnachtsfeiern und gemeinsame Ausflüge, insgesamt aber gehört es zur Unternehmenskultur, daß die Mitarbeiter durch das allgemeine Arbeitsklima motiviert werden. Darüber hinaus gibt es auch ein leistungsorientiertes Gehaltssystem mit Fixgehalt und Provisionen, und schließlich gibt es auch noch Leistungsprämien und verschiedene Anreizsysteme, beispielsweise die Möglichkeit, vom B-Verkäufer zum A-Verkäufer aufzusteigen. Sehr gute Mitarbeiter können auch eine Reise gewinnen, etc. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich denke, daß ich als sehr berechenbar und als kollegialer, leistungsorientierter Vorgesetzter gesehen werde, bei dem der Mensch nicht zu kurz kommt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärken des Unternehmens sind unsere Visionen, unsere Führungs- und Unternehmenskultur, unsere Investitionen in Entwicklung von Systemen und Produkten sowie Dienstleistungen und unsere Stärke, sehr nahe am Kunden zu sein. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir gehen fair miteinander um, aber es gibt keinen sehr intensiven Kontakt oder Austausch. Es kommt aber oft vor, daß wir Nachahmer finden, denn wir nehmen als größtes Unternehmen innerhalb der Branche eine gewisse Leitfunktion ein. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich kann die beiden Bereiche sehr gut vereinbaren. Ich trenne sie ziemlich strikt und achte darauf, daß die Familie nicht zu kurz kommt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich verwende ca. zwölf Tage pro Jahr für externe und interne Seminare in den verschiedensten Bereichen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde der nächsten Generation raten, Visionen zu haben, sich Ziele zu stecken und behutsam mit der Umwelt und ihren Ressourcen umzugehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Beruflich wünsche ich mir, daß ich die nächsten Jahre weiterhin erfolgreich für Würth tätig sein darf, auch möchte ich meine Nachfolge rechtzeitig so gut wie möglich vorbereiten. **Ihr Lebensmotto?** Jeden Tag bewußt leben.

✱ Göbel Claudia

● Zur Person

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Slender You, Inhaberin Claudia Göbel., 1210 Wien, Jedleseer Straße 63. Schöpferische Akte: Fachartikel. Ehrungen: Auszeichnung der WHO für Aromaline ncg, Präsentation der Aromatherapie im Rahmen eines universitären Forschungsprojektes. Hobbies: Slendern, Aromaline, Wellness, Reisen, Reiten. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Promotion, Herstellung und Vertrieb von Aromaline.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Grundschule besuchte ich die dreijährige Handelsschule. Danach stieg ich ins Berufsleben als Kanzleikraft ein, später als Sekretärin in verschiedenen namhaften Unternehmen. Mit 23 Jahren begann ich bereits auf Honorarmoten-Basis und eigenverantwortlich zu arbeiten. Ich eignete mir gutes Wissen und Selbständigkeit an. Während dieser Zeit holte ich auch die Studienberechtigungsprüfung nach, weil ich mich für Rechtswissenschaften interessierte. 1998 erfüllte ich mir jedoch einen kleinen Traum: Mein eigenes Slender You Studio. Wir bieten Wellness für Körper und Geist. Wir unterstützen ihre Gesundheit und Schönheit, und es ist mir wichtig, daß sich Frauen bei uns rundum wohl fühlen und sich hier zu Hause fühlen. Das Slender You-Konzept besteht aus isometrische Übungen auf sechs elektromechanisch betriebenen Trainingstischen, die zur körperlichen Fitneß beitragen, die Figur formen und straffen, die Zentimeter rundherum „wegzaubern" - wobei auf die Individualität der Frau Rücksicht genommen wird. Auch ein Turbobräuner steht zur Verfügung. Eine exklusive Aromatherapie mit speziellen ätherischen Ölen (Aromaline ncg) unterstützt das persönliche Wohlgefühl der Frauen, die zu uns kommen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Es gibt den geschäftlichen und den finanziellen Erfolg, und wenn man beides erreicht, ist das der Idealfall. Erfolg bedeutet für mich, meine Träume und Ziele zu verwirklichen. Wer rastet, der rostet. Deshalb stecke ich mir nach dem Erreichen eines Zieles gleich ein neues, um mich beziehungsweise meine Prinzipien weiterzuentwickeln. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition betrachte ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Als Unternehmerin muß man zäh sein und nicht zimperlich. Man braucht immer wieder Kraft und Energie, sowie Ausdauer. Den Glauben an sich selbst - an dem muß man immer wieder arbeiten, sich selbst hochalten, motivieren, wenn es kein anderer tut. Und vor allem, man muß seinen Prinzipien treu bleiben. Solange man die Arbeit tut, die man gerne macht, kann nichts schief gehen. Kreativität ist jedoch Regel Nummer zwei! Von nichts kommt nichts! Keine Zeit zum Ausrasten! Leider! Dennoch bin ich der Ansicht: Jede Arbeit verdient es gut gemacht zu werden, egal ob es der Direktor ist, oder die Putzfrau. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Probleme sind da, um gelöst zu werden. Im Grunde kann man alles lösen. Die Krankheit eines nahestehenden Menschen wäre für mich ein echtes Problem, alles andere kann man verändern. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Als Managerin muß man sich dem Mitbewerb und den Kollegen gegenüber gut behaupten, andererseits kann eine Frau, die es versteht, sich gut zu verkaufen, Anliegen oft rascher erreichen und umsetzen als ein Mann. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich glaube, der berufliche Lebensweg wird schon im Elternhaus geprägt.Vorerst möchte ich unbedingt erwähnen, daß ich eine unbeschwerte und glückliche Kindheit erleben durfte. Meine Eltern lehrte mir Verantwortung zu tragen, fleißig zu sein und mein Herz am richtigen Fleck zu tragen. Dafür bin ich endlos dankbar, und ich denke, das ist ein maßgebender Teil, der überhaupt dazu beiträgt, diesen Weg zu gehen. Wenn man dann auch noch einen Partner hat, der moralische Unterstützung in guten und schlechten Zeiten ist, dann ist das doch perfekt, oder? Im Grunde kann man von jedem Menschen lernen, wenn man es zuläßt, wenn man sich Zeit nimmt, zuzuhören. Ob es ein Obdachloser ist, der seine Geschichte erzählt, oder der Bundespräsident. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Früher war ich stolz auf mediale Anerkennung, heute zählen für mich die positiven Rückmeldungen und die Freude meiner Kunden und Geschäftspartner. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Aromaline-Behandlungen sind im Wellnessbereich genauso einsetzbar, wie am Gesundheitssektor. Sie führen rasch und zuverlässig zu einem sichtbaren und spürbaren Resultat. Anti-Aging für Körper und Geist. Strahlen Sie wieder, fühlen Sie sich wohl - das ist unser Motto. Schönheit kommt von innen. Und diese Ausstrahlung ist unser Spezialgebiet. Schwangerschaftssteifen, Narben, Cellulite, Krampfadern, Zentimeter- und Gewichtsverlust sind nur einige von den optischen Verbesserungen; von positiver Stimulation bei Wechselbeschwerden, Migräne, Streß begleitet. Der zufriedene, glückliche und gesunde Mensch, der sich wohl und schön fühlt, ist unser Ziel. Der Durchbruch - Aromaline soll es nicht nur in Wellness-Studios geben, auch bei Ärzten - wir freuen uns darauf, den internationalen Markt zu erobern. Mit dem Erfolg unzähliger Kunden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich trenne die beiden Bereiche größtenteils und fühle mich gut organisiert. Meine Familie, besonders die Entwicklung meiner Kinder, ist das Wichtigste für mich. Möglicherweise unterscheidet mich das von den Werten der Männer. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Eine gesunde Arbeitsmoral, wie sie mir mein Vater nahelegte, ist sehr wichtig, um erfolgreich zu werden. Wer sich unentbehrlich macht, seine Arbeit nach bestem Wissen und Gewissen erledigt und hohe Leistungsbereitschaft an den Tag legt, kann viel erreichen. Um sich selbständig zu machen, sind ein hohes Maß an Selbständigkeit, Eigenverantwortung und Selbstbewußtsein erforderlich, ein Traum, ein Ziel - denn ohne Ziel kann man keines erreichen, und auch entsprechende fachliche Kompetenz, ein eindeutiges Konzept und ein finanzieller Background ist leider auch notwendig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mit Aromaline den internationalen Markt zu erobern - gleichzeitigIch jedoch mehr Zeit zum Leben zu haben - ein schwieriges Unterfangen, was sicher Zeit braucht, um es umzusetzen, aber ich arbeite daran. Im übrigen möchte ich mich bei meiner gesamten Familien bedanken, bei meinen Freunden, Geschäftspartnern, Mitarbeitern, Kunden und auch „Feinden", denn sie haben mir den Weg des Lebens gelehrt.

✱ Gödl Gudrun

● Zur Person

Beruf: Kosmetikerin, Fußpflegerin und Masseurin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: AURA Fachinstitut für Massage, Kosmetik und Fußpflege., 8010 Graz, Mondscheingasse 8/2 EG Geboren - Datum, Ort: 6. März 1975, Graz. Eltern: Horst und Renate. Hobbies: Sport, Freunde treffen, Kultur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volksschule in Graz, das Akademische Gymnasium und anschließend das BRG Petersgasse, wo ich 1993 maturierte. Nach Abschluß der Land- und Forstwirtschaftlichen Fachschule Grottenhof-Hardt inskribierte ich Biologie, doch da ich nebenbei von Anfang an arbeitete und meine ersten Kosmetikkurse am WIFI absolvierte, trat das Studium schon recht bald in den Hintergrund. Als ich die ersten Qualifikationsnachweise für die Kosmetikbranche in der Tasche hatte, begann ich geringfügig in der Branche zu arbeiten, anfangs zusätzlich zu meinen anderen Tätigkeiten: in der Gastronomie, verschiedenste Messetätigkeiten und als Inhaberin der Baby Blue Babysittingagentur, die ich von April 1997 bis Juni 2000 betrieb. Von Mai 1996 bis Juni 1999 war ich als Kundenberaterin bei C. W. Cosmetics, Wien, tätig. Ab 1997 war ich als Assistentin der Geschäftsführung und ab Februar 2003 auch als Gewerbeträgerin der Fußpflege in der Annenparfumerie in Graz beschäftigt. Meine umfangreiche Ausbildung begann mit einem Diplomkosmetikkurs am WIFI und mit der entsprechenden Befähigungsprüfung im April 1997. Ich absolvierte den Diplomfußpflegekurs und den Diplommassagekurs und legte 2002 bzw. 2003 die jeweiligen Befähigungsprüfungen ab. Meine Zusatzqualifikationen umfassen eine breite Palette von Spezialthemen, angefangen bei Farb- und Stilberatung über Lymphdrainage, Verkaufs- und Marketingschulungen, diabetische Fußpflege, APM nach Penzel (Kurse B bis D) bis zu Aura Soma und Reiki. Die Eröffnung meines Fachinstitutes für Massage, Kosmetik und Fußpflege erfolgte ebenfalls im September 2004. Seit Oktober 2005 fungiere ich als Prüferin bei Lehrabschlußprüfungen am WIFI Graz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine berufliche Tätigkeit gerne auszuüben und auch davon leben zu können. Wenn ich jeden Tag so meistern kann, daß ich abends zufrieden, einmal etwas mehr, einmal etwas weniger müde, einschlafe, sehe ich das auch als Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zum einen war bestimmt meine Erziehung dafür ausschlaggebend, also die Haltung, das, was man begonnen hat, auch zu einem erfolgreichen Abschluß zu bringen. Diese Einstellung habe ich von meinen Eltern mitbekommen. Am Anfang meines beruflichen Weges stand das Interesse für die Kosmetik, und ich verfolgte den Weg weiter und wollte mehr und mehr wissen. Dadurch wurde mein Spektrum größer. Als die Zeit für mich reif war, ergab ein Punkt den nächsten, und so hat sich alles weiterentwickelt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Man muß sich immer wieder an unterschiedliche Menschen anpassen, auf Produkte einstellen und sich einlesen. Ich hole Informationen ein, bevor ich mich zu etwas hinreißen lasse, bilde mir eine Meinung, und dann treffe ich meine Entscheidungen. Was Kunden betrifft, so begegne ich jedem höflich und offen. Sollte ein Kunde trotzdem nicht mit mir zufrieden sein, hat er immer noch die Möglichkeit, sich an eine andere Adresse zu wenden. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Für mich als Einzelunternehmerin kann ich dieses Problem nicht sehen. In Konzernen mag das „Defizit" - oder der Segen -, daß wir Frauen Kinder bekommen können, bei der Besetzung bestimmter Positionen eine Rolle spielen. Da kann ich Entscheidungen von Konzernleitungen auch verstehen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erfolgsmomente gibt es für mich tagtäglich, nämlich, wenn ein Kunde ein zweites, ein drittes, ein hundertstes Mal kommt. Das ist das Zeichen dafür, daß Sympathie vorhanden ist, und daß ich gute Arbeit geleistet habe. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich denke, ich habe immer erfolgreich entschieden, ob mich eine Entscheidung nun unmittelbar weitergebracht hat oder nicht. Denn wenn eine Entscheidung falsch gewesen ist, so hat sie mir zumindest die Möglichkeit gegeben, aus Fehlern zu lernen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Auf alle Fälle meine Familie, die mich immer unterstützt hat. Meine Eltern waren mit jeder Entscheidung, die ich getroffen habe, einverstanden, ob sie nun verstanden haben, warum ich diesen Weg gehe oder nicht. Dasselbe gilt für meine Schwester und für meine Freunde. Ich glaube, das ist es, was mich ausmacht, und warum ich heute hier sein darf. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich mache mir keine Probleme. Jeder, der über unsere Branche jammert, hat selbst ein Problem, da wir eine persönliche Dienstleistung erbringen, wo der Erfolg sehr stark von uns selbst abhängt. Das Geld darf nie vorrangig sein. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich nehme mich nicht so wichtig und mache mir deshalb keine Gedanken darüber, was andere von mir denken könnten. Wichtiger ist die Frage, was ich von mir selber halte. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich denke, ich persönlich bin die Stärke des Unternehmens, denn ohne das Miteinander mit den Kunden und die Qualität der Arbeit, die ich erbringe, würde es nicht funktionieren. Je breiter mein Spektrum ist, ob im Bereich Kompetenz oder Kundenbetreuung, je flexibler ich bin, desto kreativer ist das ganze Leben. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich absolviere durchschnittlich zwei bis drei Kurse jährlich, derzeit absolviere ich einen umfangreichen Kurs, die Ausbildung zur Heilmasseurin, die über das Jahr verteilt insgesamt 800 Stunden umfassen wird. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wichtig, halbwegs zufrieden mit sich selbst zu sein und sich an seiner Arbeit zu freuen. Man soll im Hier und Jetzt leben, sich selbst nicht so stark unter Druck setzen und auch nicht nur materielle Ziele verfolgen, sondern schätzen, was die Mitmenschen, Freunde und Familie für einen tun. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich freue mich, daß ich es geschafft habe, dahin zu kommen, wo ich jetzt bin. Es gibt allerdings noch so viele Dinge im Leben, die mich noch interessieren. Ich weiß auch nicht, ob ich immer in dieser Branche bleiben werde. Da ist alles offen. Ich weiß nur, daß ich jeden Schritt, den ich mache, mit Freude machen möchte. **Ihr Lebensmotto?** Glücklich sein!

✱ Goldfuss Johann Ing. und Sturz Andreas Ing.

● Zur Person

Beruf: Herr Goldfuss: Techniker; Herr Sturz: Techniker. Funktion: Herr Goldfuss: Geschäftsführender Gesellschafter; Herr Sturz: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Vacon AT Antriebssysteme GmbH., 2544 Leobersdorf, Aumühlweg 21. Geboren - Datum, Ort: Herr Goldfuss: 11. Februar 1958, Wiener Neustadt; Herr Sturz: 17. Juli 1963, Wien. Familienstand: Herr Goldfuss: Verheiratet mit Brigitta; Herr Sturz: Verheiratet mit Maria. Kinder: Herr Goldfuss: Stephanie (1981), Lucas (1983), Johann (1984) und Michael (1985); Herr Sturz: Christoph (2001) und Thomas (2003). Eltern: Herr Goldfuss: Hilda und Johann; Herr Sturz: Gertrude und Franz. Hobbies: Herr Goldfuss: Radfahren, Bergwandern, Forstwirtschaft; Herr Sturz: Joggen, Radfahren, Fußball, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Herr Goldfuss: 1978 legte ich an der HTL Mödling die Matura ab und stieg nach dem Bundesheer bei einem Elektro-Anlagenbauer ins Berufsleben ein. Dort absolvierte ich die klassischen Stationen eines Elektrotechnikers, vom technischen Zeichner über Sachbearbeiter bis zum Bauleiter. 1987 wechselte ich zu einem Unternehmen, das sich mit der Herstellung und dem Vertrieb mechanischer Antriebskomponenten sowie dem Handel von Elektromotoren und Frequenzumrichtern beschäftigte. Dort war ich bis 1999 Abteilungsleiter für elektronische Antriebstechnik und in weiterer Folge auch Prokurist. In dieser Firma hatte ich bereits mit Produkten von Vacon, einem finnischen Hersteller von Antriebselektronik, zu tun. Um die innovative Vacon-Frequenzumrichtertechnik konsequent auch am österreichischen Markt umsetzen zu können, überlegte ich gemeinsam mit Ing. Andreas Sturz, einen Österreich-Vertrieb für Vacon aufzubauen. Im Januar 2000 setzten wir diese Idee in die Tat um und gründeten die Vacon AT Antriebssysteme GmbH. Das Unternehmen entwickelte sich überdurchschnittlich gut, und bereits im Jahr 2004 erwirtschafteten wir einen Umsatz von über fünf Millionen Euro. Herr Sturz: In Wien absolvierte ich die fünfjährige HTL für Maschinenbau, an der ich 1982 maturierte. Danach arbeitete ich als Sachbearbeiter bei einer kleinen Getriebebaufirma, in der ich schließlich zum Abteilungsleiter für Getriebebau aufstieg. Von 1989 bis 1993 war ich im Bereich der Antriebstechnik mit Schwerpunkt Vertrieb in Deutschland tätig. 1994 kam ich zurück nach Österreich und begann in jenem Unternehmen für Antriebstechnik, in dem ich meinen heutigen Geschäftspartner Ing. Johann Goldfuss kennenlernte. Dort war ich zuerst als Gebietsvertreter, später als Vertriebsleiter und Prokurist beschäftigt. 1999 verließen wir beide diese Firma, um das österreichische Tochterunternehmen von Vacon aufzubauen. Unsere Kunden kommen aus der gesamten Industrie, schwerpunktmäßig aus den Bereichen der Kunststofftechnik, der Stahlindustrie, aus dem Schaltanlagenbau und der Fördertechnik, also Rolltreppen, Seilbahnen und Aufzüge.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Herr Goldfuss: Erfolg bedeutet, gesteckte Ziele in absehbarer Zeit auf einem Weg zu erreichen, den man persönlich gutheißt. Herr Sturz: Erfolg bedeutet, Glücksgefühle der inneren Zufriedenheit zu spüren. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Herr Goldfuss: Ganz wesentlich ist ein ehrlicher Zugang zu den Problemen seines Gegenübers. Ich versuche, mich so weit wie möglich in den Kopf des anderen zu versetzen und zu verstehen, was ihn bewegt. Das gilt für alle Bereiche des Lebens, geschäftlich wie privat. Herr Sturz: Wir haben vom Start weg überlegt, wie wir uns von den Mitbewerbern unterscheiden können. Was können wir dem Kunden bieten, was er bei anderen Firmen nicht bekommt? Wir bieten beispielsweise einen kostenlosen 24-Stunden-Service, außerdem agieren wir sehr schnell und flexibel. Bei uns steht der Kunde immer im Mittelpunkt! **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Herr Goldfuss: In der Anfangsphase der Vacon AT waren wir fünf Personen, die sich alle aus dem vorigen Unternehmen kannten. Wir waren und sind nicht nur geschäftlich, sondern auch privat und freundschaftlich verbunden. Mittlerweile sind wir auf ein Team von elf Leuten angewachsen, es herrscht ein ausgesprochen gutes Einvernehmen, und unser Betriebsklima ist sehr angenehm. Jeder hat seinen speziellen Aufgabenbereich, in dem er volles Vertrauen genießt. Es gibt kaum eine Hierarchie im klassischen Sinn, wir arbeiten als Team, und jeder ist Teil des Erfolges. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Herr Sturz: Herr Ing. Goldfuss und ich leben in gewisser Weise vor, was Ehrgeiz und Einsatzbereitschaft bedeuten. Damit spornen wir die Mitarbeiter an, es uns im Sinne des Teamgeists gleich zu tun. Es wird bei uns kaum vorkommen, daß ein Kollege um 16 Uhr den Bleistift fallen läßt, während alle anderen noch an einem Projekt arbeiten. Wir stecken uns auch alljährlich gemeinsame Ziele, die wir erreichen wollen. Im Erfolgsfall wird dieser Einsatz natürlich auch mittels eines Prämiensystems finanziell belohnt. Damit haben wir gute Erfahrungen gemacht. Der lockere, familiäre Umgang trägt natürlich ebenfalls sehr stark zur Motivation bei. Wir haben auch eine sehr niedrige Quote an Krankenständen, was ja ein gutes Zeichen dafür ist, daß sich die Leute bei uns wohl fühlen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Herr Goldfuss: Obwohl die Situation im letzten Jahr besser wurde, kommen Familie und Freizeit nach wie vor zu kurz. Aber wir sind ein relativ junges Unternehmen, und gerade in der Aufbauphase muß man diesen Preis eben zahlen. Herr Sturz: Unternehmerischer Erfolg ist gekoppelt an persönlichen Einsatz, da kommt das Privatleben automatisch zu kurz. Es zeichnet sich aber der Trend ab, daß das Pendel wieder ein kleines Stück mehr zugunsten von Frau, Kindern und Freunden ausschlägt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Herr Sturz: Glaube an die Ziele, die du dir gesteckt hast. Mit Ehrgeiz und Durchhaltevermögen wirst du sie erreichen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Herr Goldfuss: Wir wollen uns mit dem Unternehmen in den nächsten Jahren klar über dem Marktwachstum bewegen. Trotz des Wachstums soll aber unsere kunden- und serviceorientierte Philosophie nicht verloren gehen. Herr Sturz: Wir wollen die Kunden, die uns ihr Vertrauen geschenkt haben, weiter behalten, den Kundenstock noch stärker erweitern und als Unternehmen langsam, aber kontinuierlich wachsen. In diesem Zusammenhang hoffen wir, daß sich neue Mitarbeiter ebenso perfekt in das bestehende Team einfügen wie bisher.

✱ Gölles Bernd Mag. pharm.

● Zur Person

Beruf: Pharmazeut. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Christophorus Apotheke., 8530 Deutschlandsberg, Frauentaler Straße 51. Geboren - Datum, Ort: 26. Oktober 1947, Leoben. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Eleonore. Kinder: Cornelia (1972) und Christoph (1975). Eltern: Johann und Maria. Mitgliedschaften: Club 41, Lions Club. Hobbies: Sport, Reisen, Lesen.

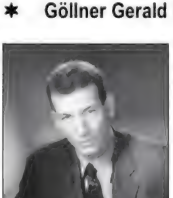
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Mittelschule verbrachte ich freiwillig ein Jahr beim Bundesheer bei den Pionieren in Klosterneuburg. Von 1967 bis 1973 absolvierte ich das Studium der Pharmazie und war, die Aspirantenzeit eingerechnet, neun Jahre lang in einer Apotheke in Eibiswald und anschließend weitere neun Jahre in der Adler-Apotheke in Graz tätig. 1992 eröffnete ich in Deutschlandsberg meine eigene Apotheke.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet geistige Anstrengung, um ein Ziel unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Aspekte zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als erfolgreich, da ich meine Ziele erreicht habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Entscheidend für meinen Erfolg waren sicher die Liebe zum Beruf, die Liebe zu den Menschen und der Wunsch, eigene Entscheidungen treffen zu können. Ich habe gesehen, daß ich das, was andere können, auch kann, und ging ich an die Umsetzung meines Vorhabens. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Jeder Tag ist eine neue Herausforderung. Wir versuchen regelmäßige Dienstbesprechungen durchzuführen und die internen Probleme zu diskutieren. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Während der Mittelschulzeit riet mir mein Chemieprofessor, Chemie zu studieren. Mein Vater konnte mir das Chemiestudium nicht finanzieren, und so inskribierte ich das Studium der Pharmazie. Als der erste Studienabschnitt nicht so gut lief, wollte ich das Studium aufgeben und zu den ÖBB wechseln. Mein Vater lehnte dieses Vorhaben ab und bestärkte mich, das Studium zu beenden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Zusammenarbeit zwischen Ärzten und Apothekern könnte noch weiter verbessert werden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Erfolgreich können wir nur sein, wenn alle Mitarbeiter in den Abteilungen gut zusammenarbeiten und an einem Strang ziehen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Besonders großen Wert lege ich auf das äußere Erscheinungsbild, Offenheit und Selbstbewußtsein. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich habe für meine Mitarbeiter einen Personalraum eingerichtet, und die Weihnachtsfeier wird bei mir privat abgehalten. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich werde als Chef gesehen, an den man sich auch wenden kann, wenn es Probleme gibt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Service, Betreuung und Beratung sind unsere großen Stärken. Es gibt keinen Wunsch, den wir unseren Kunden nicht erfüllen können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich glaube, die Jugend sollte generell besser auf das Leben vorbereitet werden. Wenn Motivation und Lerneifer stimmen, hat man die besten Aussichten, Berufs- und Privatleben zu meistern. Aber auch Eltern und Lehrer sind gefordert, der Jugend eine Perspektive zu vermitteln. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mein Unternehmen erfolgreich weiterführen, damit meine Kinder eine gesicherte Zukunft haben.

✱ Göllner Gerald Mag.



● Zur Person

Beruf: Rechtsanwalt. Funktion: Substitut. Tätig bei: Dr. Karl Grigkar Rechtsanwalt., 1190 Wien, Sickenberggasse 10. Geboren - Datum, Ort: 28. September 1972, Wien. Hobbies: Volleyball, Fußball, Restaurieren von Autos, Technik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß der Pflichtschule besuchte ich die Handelsakademie, an der ich die Matura ablegte. Nachdem ich den Präsenzdienst abgeleistet hatte, absolvierte ich das Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Wien. Während meines Studiums, wie auch nach der Absolvierung meines Gerichtsjahres, war ich im Vertrieb von PC-Netzwerken im Unternehmen meines Bruders tätig. Von April 2001 bis September 2005 war ich als Rechtsanwaltsanwärter in der Kanzlei Dr. Karl Grigkar angestellt. Schwerpunkte der auf Wirtschaftsrecht spezialisierten Kanzlei sind Pharma- und Immobilienrecht, meine persönlichen Fachgebiete sind Gesellschafts- und Verkehrsrecht.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit sich und seiner Leistung zufrieden zu sein. Mit Erfolg verbinde ich auch, Anerkennung zu erlangen und einen gewissen Status in der Gesellschaft zu erreichen, ohne jedoch unbedingt der breiten Öffentlichkeit bekannt sein zu müssen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Gemessen an der Zielstrebigkeit, mit der ich meine Vorhaben umsetze, bin ich erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin sehr reaktionsschnell und kann spontan auf die jeweiligen Gegebenheiten reagieren. Es fällt mir leicht, verschiedene Aspekte rasch miteinander zu verknüpfen oder in einen neuen Zusammenhang zu stellen. Auch verfüge ich über ausgezeichnetes Fachwissen auf meinem Gebiet und lege großen Wert darauf, mich ständig weiterzuentwickeln, mich mit neuen Themen auseinanderzusetzen und mein Wissen zu erweitern. Meine Bereitschaft, den Klienten ausführlich zuzuhören, führt zu einem guten Verhältnis zwischen Anwalt und Klient und hilft zudem dabei, Kosten zu sparen. In meinem Beruf ist es auch wesentlich, Fachwissen so aufzubereiten, daß es auch für den Laien verständlich ist. Und wenn ich zu guter Letzt nicht Freude bei der Ausübung meiner Tätigkeit verspürte, würde meine Arbeit nicht gelingen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wenn mir der Sachverhalt durch den Klienten dargestellt wurde, mache ich mich an die ersten Lösungsansätze. Zeit ist für einen Anwalt oft knapp, daher muß

möglichst viel und möglichst Konkretes über den Fall in Erfahrung gebracht werden. Gerichte entscheiden oft tendenziell in eine gewisse Richtung. Wenn man seine Meinung gebildet hat, lohnt es sich, anschließend noch einen Kollegen zu konsultieren, um einen anderen Ansatz zu hören und diesen in seine Entscheidung einzubeziehen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es ist ein guter Ansatz, den Leistungen eines anderen nachzueifern und sich ein Vorbild zu suchen. Ich halte es aber für bedenklich, die Persönlichkeit eines anderen kopieren zu wollen. Im Grunde kann man sich nur an der Sache orientieren. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Meine Kollegen Dr. Grigkar und Mag. Bozkurt sind couragierte Vertreter unserer Zunft. Alle Mitarbeiter unserer Kanzlei treten vehement für die Rechte unserer Mandanten ein. Der Mandant muß die beste Betreuung erfahren. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wenn ich die Kanzlei verlasse, dann bin ich privat. Mein Beruf erfüllt mich sehr, doch ich erachte es als wichtig, auch meinem Privatleben den gebührenden Stellenwert einzuräumen und mir Zeit für meine Hobbies zu nehmen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist erstrebenswert, Offenheit und Interesse für die unterschiedlichsten Bereiche zu zeigen und sich möglichst viel Wissen anzueignen. Je weniger man weiß, desto schwächer wird man. Ich halte es auch für wichtig, möglichst viel selbst erledigen zu könne, da Delegieren Geld kostet. An dem Sprichwort, daß man nicht für die Schule, sondern für das Leben lernt, ist einiges dran. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, als Anwalt erfolgreich zu sein. Ich leiste gerne mein Arbeitspensum, möchte aber auch noch Zeit für mein Privatleben haben.

✱ Golser Georg Karl

● Zur Person

Funktion: Opernsänger und Gesangspädagoge. Geboren - Datum, Ort: 26. Mai 1974, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Kinder: Tobias (1999) und Raphael (2002). Eltern: Gertraud und Georg. Hobbies: Musik, Sport, Garten. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrtätigkeit am Vienna Konservatorium.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Der Ursprung meiner musikalischen Karriere liegt in meiner Familie. Mein Vater hatte Kirchenmusik studiert und zu Hause häufig Geige gespielt. Schon als kleiner Bub war es mein größter Traum, ihm nachzueifern. Mit fünf Jahren erhielt ich dann Geigenunterricht, und zwar bei jenem Professor, bei dem schon mein Vater gelernt hatte. In unserer Familie wurde aber nicht nur musiziert, sondern auch immer gesungen. Ich wuchs also in einem Umfeld auf, das sehr von Musik geprägt war. Trotzdem begann ich nach der Matura 1992 ein Medizinstudium, da ich Arzt werden und mir die Musik als Hobby bewahren wollte. 1996 leistete ich meinen Zivildienst bei Sozial Global ab und betreute ältere Menschen. Während dieser Zeit erwachte der Wunsch, doch die Musik zu meiner Profession zu machen. Also begann ich 1997 mit dem Musikstudium und absolvierte 2002 meinen künstlerischen Abschluß im Lehramtsstudium Musik an der Hochschule für Musik und darstellende Kunst in Wien in den Fächern Violine und Gesang sowie meinen künstlerischen Abschluß IGP Gesang bei Prof. Mag. Helga Wagner. Anschließend setzte ich bis 2005 mein Gesangsstudium bei Prof. Mag. Adele Haas an der Universität für Musik und darstellende Kunst fort und studierte außerdem privat bei Gundula Janowitz. Meine langjährige Zusammenarbeit mit dem Pianisten Stephen Delaney und Frau Kammersängerin Janowitz haben mich als Interpreten sehr geprägt und zu meiner heutigen Spezialität, dem Liedgesang, hingeführt. Zur großen Welt der Oper hatte ich aus Respekt immer ein etwas distanziertes Verhältnis, möchte mich in Zukunft diesem Genre aber wieder verstärkt widmen. Zusätzlich bin ich seit Herbst 2003 als Dozent für Gesang tätig. Eines Tages wurde ich nach einem Liederabend von Gabor Rivo, dem Abteilungsleiter für Gesang am Vienna Konservatorium angesprochen, ob ich mir eine Lehrtätigkeit vorstellen könnte. Der Gedanke reizte mich, und ich übernahm am Vienna Konservatorium an der Abteilung für Musical eine Gesangsklasse, obwohl ich Lieder- und Opernsänger bin und noch in keinem Musical mitgewirkt habe. Da ich aber für jede Sparte von Musik offen bin, ist das eine sehr schöne Aufgabe. Aus gesangstechnischer Sicht ist das Niveau der österreichischen Musical-Darsteller leider oft nicht besonders hoch, da Musicals häufig mit Prominenten und Popsängern besetzt werden, die keine Gesangsausbildung haben. Aufgrund meiner klassischen Ausbildung habe ich die Möglichkeit, den Studenten auch im Musical-Fach einiges beizubringen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Unsere Gesellschaft definiert Erfolg oft über das, was wir haben und nicht über das, was wir sind. Diese Einstellung teile ich nicht. Erfolg bedeutet für mich nicht, an einer Produktion mitzuwirken, die möglichst viel Gage bringt, sondern an einer, die mich künstlerisch und stimmlich weiterbringt. Wenn ich mich gesanglich ständig weiterentwickle und gleichzeitig den Frieden in meinem Herzen bewahre, bin ich erfolgreich. Selbstverständlich ist auch ein glückliches Familienleben Bestandteil des Erfolges. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der entscheidende Punkt war sicherlich, das Medizinstudium abzubrechen und dem Ruf meines Herzens zu folgen, um mein Leben der Musik zu widmen. Das war zwar zu Beginn auch in finanzieller Hinsicht nicht ganz einfach, aber meine Frau hat mich großartig unterstützt. Das war die wichtigste Entscheidung meines Lebens, die ich auch noch keine Sekunde bereut habe. Nicht zuletzt haben auch die vielen Menschen, die an mich glaubten, zu meinem Erfolg beigetragen. **Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Meine persönlichen Stärken als Sänger sind Geduld und Ausdauer. Ich kann auch sehr gut mit Menschen umgehen, was mir wiederum bei meiner Lehrtätigkeit zugute kommt. Mit diesem Rüstzeug meistere ich die Herausforderungen des beruflichen Alltages recht gut. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater und mein Onkel, der Volksliedsänger Norbert Hauer, haben mich in meiner Jugend stark geprägt und meine Liebe zur Musik geweckt. Während meiner Ausbildung waren Gundula Janowitz und Stephen Delaney ganz wichtige Persönlichkeiten, die mich als Sänger formten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Kommt man als junger Sänger mit einem Diplom von der Hochschule, so ist das zwar ein persönlicher Erfolg, weil einem gewisse Fähigkeiten bescheinigt wurden. Aber man hat keinerlei Erfahrung, wie man aus diesen Fähigkeiten eine berufliche Karriere aufbauen kann. Viele Sänger übernehmen zum Beispiel viel zu früh bestimmte Charakterrollen, für die sie noch gar nicht reif sind, einfach weil sie Geld verdienen müssen. Dann kann es passieren, daß sie mit 40

Jahren stimmlich kaputt und ausgebrannt sind. Hier die richtigen Entscheidungen zu treffen, welche Rollen man annimmt oder nicht, ist recht schwierig. Trotzdem muß man als junger Sänger Erfahrungen sammeln, um in weiterer Folge Engagements zu bekommen. Eine gute Möglichkeit dazu ist es, für andere Kollegen im Krankheitsfall einzuspringen. Erschwert wird die Situation zusätzlich durch den Umstand, daß heute sehr viele Sänger aus dem Ausland, speziell aus dem Osten, engagiert werden. Dadurch sinkt einerseits das Niveau der Gagen, andererseits gibt es für junge österreichische Sänger immer weniger Möglichkeiten, auf dem heimischen Sängermarkt Fuß zu fassen. Ein hohes Maß an Flexibilität und die Bereitschaft, ins Ausland zu gehen, ist also als Grundvoraussetzung in diesem Beruf unbedingt mitzubringen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Man muß sich in diesem Beruf eine dicke Haut, einen Schutzschild zulegen, denn es gibt sehr viel Neid. Darum höre ich nur auf Menschen, die gut zu mir sind und die mich weitergebracht haben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Habt Geduld und laßt euch kein Korsett aufzwingen. Seid euch am Anfang nicht zu gut, auch kleinere Rollen anzunehmen und „Klinkenputzen" zu gehen. Der Erfolg kommt nicht von allein, man muß etwas dazu tun. Wichtig ist es auch, gut organisiert zu sein, eine ordentliche Sängermappe und Demos zu haben. Vor allem aber darf man diesen Beruf nicht ergreifen, um viel Geld zu verdienen - vielmehr muß ein innerer Drang einen geradezu dazu zwingen. Singen ist eben auch Berufung, nicht nur Beruf. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mich als Sänger weiterentwickeln und in jedem Fall weiterhin meine Lehrtätigkeit ausüben. Wenn sich diese beruflichen Ziele wie bisher mit meinem Familienleben vereinbaren lassen, bin ich schon sehr glücklich. Mein nächstes, unmittelbares Ziel ist die Rolle des Escamillo in „Carmen", für die ich in Frankreich engagiert bin, weiters möchte ich den Papageno in Mozarts „Zauberflöte" bald in Wien singen können. **Ihr Lebensmotto?** Lebe deinen Traum!

✱ Gorisek Thomas Ing.

● Zur Person

Beruf: Grafikdesigner. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Atelier Farbpraxis - Studio für Grafik, Reinzeichnung und Lithographie., 1090 Wien, Währinger Straße 48/2/9. Geboren - Datum, Ort: 6. April 1961, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gudrun. Eltern: Inge und Norbert. Mitgliedschaften: Managementclub, Absolventenverband der Höheren Graphischen Bundeslehr- und Versuchsanstalt (Club der Graphischen). Hobbies: Zeitgeschichte, Politik, Sport (Fußball), Oper, Kino.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte von 1971 bis 1976 ein neusprachliches Gymnasium im zweiten Wiener Bezirk und absolvierte anschließend die Höhere Graphische Bundeslehr- und Versuchsanstalt - zuerst die Fachschule, dann die Höhere Abteilung für Reproduktions- und Drucktechnik. 1983 schloß ich diese Ausbildung erfolgreich mit der Matura ab und trat als Lithograph in die Firma Tusch Druck in Wien ein, wo ich das Geschäft von der Pike auf lernte. 1986 wechselte ich als Kundenbetreuer zu Goldmann Druck in Tulln, wo ich ebenfalls wichtige Erfahrungen sammeln konnte. 1987 kehrte ich für ein Jahr zur Firma Tusch Druck zurück, 1988 wechselte ich als Technischer Leiter und Producer zum Printmedium Wiener Rundblick. 1989 erfolgte der Wechsel zur Firma Express Repro in Wien, wo ich als Kundenbetreuer im Innendienst tätig war. Ab 1990 war ich in ähnlicher Position in verschiedenen Unternehmen der Branche tätig, unter anderen Reprozwölf in Wien und Reprotechnik Biberle in Leobersdorf. Von 1994 bis 1996 absolvierte ich parallel zu meiner beruflichen Tätigkeit den Universitätslehrgang für Werbung und Verkauf an der Wirtschaftsuniversität Wien. 1998 machte ich mich selbständig und gründete mit Partnern die Firma Media Center Merlin in Wien, wo ich als geschäftsführender Gesellschafter fungierte. Die Schwerpunkte des Unternehmens lagen in den Bereichen Grafik, Satz, Reprostudio und Webdesign. 1999 trennte ich mich vom Unternehmen und gründete das Atelier Farbpraxis in Wien. Ich biete in meinem Studio für Grafik, Reinzeichnung und Lithographie die Bereiche Logoentwicklung, Layouterstellung, Scans, Bilderretuschen und Farbkorrekturen, Digital- und Analogproofs sowie die Erstellung druckfertiger pdf-Dateien und Print Producing aller Art an. Größere Projekte für Agenturkunden oder Direktkunden beinhalteten zum Beispiel die Erstellung von Katalogen für Kunstausstellungen von A bis Z sowie repräsentative Broschüren für Architekten oder Versicherungsunternehmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg Nachhaltigkeit im Privatleben, aber auch im Beruf. Ein meßbarer Erfolg liegt für mich darin, daß ausgeführte Projekte Kundentreue bewirken, die sich in Form von Folgeaufträgen niederschlägt. Ich freue mich ganz besonders, wenn langjährige, freundschaftliche Beziehungen zu Kunden entstehen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich meine Arbeitszeit in den Griff bekomme, sehe ich mich durchaus als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Erfahrungen, die ich während meiner eineinhalbjährigen Tätigkeit für das Unternehmen Goldmann Druck gemacht hatte, waren überaus wertvoll. Diese Zeit war sehr hart und stressig für mich, doch mit Ausdauer und Konsequenz lernte ich auch mit namhaften und schwierigen Kunden umzugehen. Bei der Ausbildung hatte ich „nur" die Technik erlernt. Mir ist auch wichtig, daß sich meine Kunden von mir gut beraten fühlen. Ich bin aufmerksam in Gesprächen und gerade in meinem Beruf gewiß ein vorausdenkender Typ. Oft wenden sich Kunden an mich, weil sie durch Empfehlungen auf meinen hohen Beratungsanspruch aufmerksam gemacht wurden. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich halte Authentizität für den besten Weg. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern haben mich wesentlich geprägt, vor allem mein Vater mit seiner Beharrlichkeit, Genauigkeit und Konsequenz. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Aus meinem Umfeld erhalte ich Anerkennung für meinen Mut, den Schritt in die berufliche Selbständigkeit zu wagen - natürlich zählt für mich aber auch die Anerkennung meiner Kunden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es ist ein Problem, gute und kompetente Mitarbeiter zu finden. **Welche Rolle**

spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Meine Mitarbeiterin spielt eine sehr große Rolle für den Erfolg des Unternehmens, denn in so einem kleinen Betrieb mit einem vielfältigen Dienstleistungsangebot muß man über breitgefächerte Fähigkeiten verfügen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der fachlichen Kompetenz lege ich großen Wert auf sehr gute Kommunikationsfähigkeit. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich fördere einschlägige Fortbildungsmaßnahmen, auch haben wir ein ausgezeichnetes Betriebsklima. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** In unserem kleinen Unternehmen können wir rasch und flexibel agieren - bei einem gleichzeitig sehr vielfältigen Dienstleistungsangebot, das hochqualitativ für den Kunden umgesetzt wird. Persönliche Beratung wird bei mir großgeschrieben. Ich betreue meine Kunden, die meine Genauigkeit, Sorgfalt und Problemlösungskompetenz schätzen, über Jahre. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich versuche mich vom Mitbewerb durch hohe Qualität zu unterscheiden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich trachte danach, den Zeitaufwand für meine berufliche Tätigkeit zugunsten meines Privatlebens etwas zu reduzieren, da sich diese beiden Bereiche derzeit nicht die Waage halten.

✱ Gorny Jacek Mag.

● Zur Person

Beruf: Diplomphysiotherapeut. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Physiotherapiepraxis Mag. Jacek T. Gorny, 6971 Hard, Landstraße 22. Geboren - Datum, Ort: 5. November 1961, Krakau. Familienstand: Verheiratet mit Krystyna, geb. Wojakiewicz. Kinder: Aneta (1987), Barbara (1995) und Julia (1998). Eltern: Barbara und Josef. Mitgliedschaften: Studentenverbindung AV-Austria. Hobbies: Wasser, Reisen, Familie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich in Krakau maturiert hatte, führten mich der Sport und die politische Lage Polens 1982 nach St. Pölten, wo ich als Profisportler Basketball spielte. Nach einem Jahr erhielt ich verschiedene Angebote von Klosterneuburg, Graz, Steyr und Bludenz und nahm letzteres an. Obwohl es das finanziell uninteressanteste war, entschied ich mich aufgrund der Arbeitsmöglichkeiten nach meiner sportlichen Karriere für das Bludenzer Angebot. So begann ich mit der Massageausbildung und arbeitete anschließend in einem Kurhotel in Schruns, wo ich einen deutschen Grafen kennenlernte, der mich dazu animierte, mich weiterzubilden. Schließlich ermöglichte er mir das Medizinstudium an der Innsbrucker Universität, das ich aber später abbrach, um stattdessen das noch in meiner Heimat Polen begonnene Sportstudium zu Ende zu bringen. Danach startete ich die Ausbildung zum Physiotherapeuten im Schweizer Landquart, die ich in meiner Heimat Polen abschloß. Seit 1996 bin ich nun als Physiotherapeut tätig, seit 1999 auf selbständiger Basis. Mit meinen vielfältigen Behandlungsmethoden konzentriere ich mich heute hauptsächlich auf Schmerz- und Orthopädiepatienten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn meine Familie und ich glücklich leben können, sehe ich darin meinen Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Jetzt schon. Die ersten Jahre in Österreich waren aber sehr schwierig, da ich niemanden kannte und auch die Sprache nicht beherrschte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der deutsche Graf, den ich im Montafoner Hotel kennenlernte und nicht zuletzt der Wille, meinen Lebensstil zu ändern. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich versuche meine Probleme stets selbst zu lösen, ohne fremde Unterstützung. Trotz meines Ehrgeizes und meiner bestmöglichen Leistung kann ich aber nicht für jedes Problem eine Lösung finden. In unserem Beruf können wir nicht alle Schmerzen lindern und nicht jeden Patienten heilen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Wahl meines Berufes war der Anfang meines Erfolges. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich denke, die Originalität. Natürlich versucht jeder besser zu sein als der andere. In der Schule lernt man beispielsweise durch das Kopieren seines Lehrers. Jeder Mensch hat seine Stärken und Schwächen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Familie, und zwar sowohl meine Frau und meine Kinder als auch meine Eltern, hat mich immer unterstützt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die größte Anerkennung ist für mich die Tatsache, daß trotz der wenigen Werbemaßnahmen, die ich setze, sehr viele Patienten auf mich zukommen, wobei sie Wartezeiten von mindestens sechs Wochen in Kauf nehmen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Eine große, denn ich muß mich auf sie verlassen können. Ich bin sehr zufrieden mit meinen Mitarbeitern. Sie erledigen ihre Arbeit wunderbar und jammern nie, wenn sie einmal Überstunden machen müssen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Einerseits schaue ich mir die Empfehlungen und Qualifikationen an, andererseits höre ich sehr stark auf mein Bauchgefühl. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich schenke ihnen mein vollstes Vertrauen und bezahle sie sehr gut. Weiters können sie sich selbst aussuchen, wann sie Urlaub nehmen möchten, wenn sie es früh genug ankündigen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Das Vertrauen, das die Patienten in uns haben. Die Patienten kommen immer wieder zu uns, was beweist, daß sie mit uns zufrieden sein müssen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich denke fair. Ich werbe den Kollegen keine Patienten ab, da ich das Privileg habe, nicht um Kunden kämpfen zu müssen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Seit einem Jahr gelingt mir das relativ gut. Ich habe zwar immer noch sehr wenig Zeit für meine Familie, da ich oft sogar bis zehn Uhr abends für meine Patienten da bin. Dafür nehme ich mir allerdings im Sommer sehr viel Zeit für meine Familie. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich lege sehr viel Wert auf Weiterbildung und die Lektüre von Fachliteratur und verwende zwei Wochen jährlich intensiv, um mich persönlich weiterzubilden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich motiviere meine Kinder zum Lernen, da Bildung heutzutage enorm wichtig ist. Bei der Wahl des Berufes sollte man darauf achten, was man wirklich gern tut. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein junger Mensch sollte sich sehr hohe Ziele stecken. So war es beispielsweise mein Ziel, der Beste zu sein. Klar, ich werde das niemals erreichen, weil es ganz einfach keinen Besten geben kann; aber dadurch werde ich gut sein. Wenn ich mir nur zum Ziel setze, halbwegs gut zu sein, werde ich weniger als durchschnittlich sein. **Ihr Lebensmotto?** „Leben und leben lassen" und, was meine Praxis betrifft, „Menschen in guten Händen."

✱ Gorton Wilhelm Dr. iur.

● Zur Person

Beruf: Jurist. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Geschäftsstelle der Klassenlotterie Hohe Brücke GmbH., 1010 Wien, Wipplingerstraße 21. Geboren - Datum, Ort: 26. Februar 1951, Klagenfurt. Familienstand: Verheiratet mit Henriette, geb. Gräfin Wickenburg. Kinder: Anna (1984), William (1988) und Carolina (1990). Eltern: Gundi und KommR. Dipl.-Kfm. Wilhelm. Besondere Vorfahren: Vater KommR. Dipl.-Kfm. Wilhelm Gorton hatte wichtige Funktionen in Politik und Wirtschaft inne, war unter anderem von 1965 bis 1970 Abgeordneter zum Kärntner Landtag, und von 1970 bis 1986 Abgeordneter zum Österreichischen Nationalrat. Mitgliedschaften: Union Tennisclub Straßburg (Präsident), Rotary Club Wien-Süd (Präsident), Verband der Geschäftsstellen der Österreichischen Klassenlotterien (Präsident), Vereinigung Ehemaliger Theresianisten, Österreichischer Tennisverband (Vizepräsident). Hobbies: Tennis, Golf, Schifahren, Jagen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seit 1993 Miteigentümer des Forstbetriebes Gorton in Straßburg.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volksschule in Straßburg in Kärnten. Da es im ländlichen Raum keine Mittelschule gab, absolvierte ich im Anschluß daran die Theresianische Akademie in Wien, nachdem ich die Aufnahmeprüfung bestanden hatte. Die Schulzeit im Theresianum prägte mich wesentlich, die strenge Internatsführung ist mir noch in Erinnerung, doch knüpfte ich an dieser Schule auch Freundschaften, die mich mein weiteres Leben begleiten sollten. Nach der Matura 1969 leistete ich den Präsenzdienst ab und ließ mich am Militärkommando Kärnten zum Reserveoffizier ausbilden. 1970 inskribierte ich an der Universität Wien das Studium der Rechtswissenschaften, das ich nach acht Semestern abschloß. Parallel dazu studierte ich von 1972 bis 1975 Volkswirtschaft an den Universitäten Wien und Innsbruck. Nach meiner Promotion zum Doktor iuris absolvierte ich das Gerichtsjahr 1975/76 am Handelsgericht Wien, am Bezirksgericht Gurk und am Landesgericht Innsbruck. Mein bester Freund Andreas Treichl, dessen Vater damals Generaldirektor bei der Creditanstalt war, verhalf uns beiden zu Anstellungen in Banken in New York, und so war ich von 1976 bis 1978 als Privatkundenbetreuer bei der Chemical Bank beschäftigt. Da ich damals noch über keine bankspezifische Ausbildung verfügte und das entsprechende Grundvokabular nicht beherrschte, erlebte ich die Aufnahme dieser Beschäftigung wie einen Sprung ins kalte Wasser. Amerikanische Banken vermitteln neu aufgenommenen Akademikern Basiswissen im Zuge eines dreimonatigen internen Ausbildungsprogramms bei fortlaufender Bezahlung, und jede Woche entscheidet ein Test über die weitere Teilnahme an dem Programm. Die Verlängerung meines Visums verdanke ich der Intervention des damaligen UNO-Generalsekretärs Dr. Kurt Waldheim. Somit war mir die darauf folgende zweijährige Beschäftigung (1978 bis 1980) als Firmen-Kundenbetreuer für multinationale Konzerne bei der European American Bank möglich. Ein Headhunter übermittelte mir eines Tages eine neue Berufsperspektive als Unternehmensberater für McKinsey & Company Inc. in Europa und lud mich zu einem mehrtägigen Assessment ein. McKinsey legt hohen Wert auf die Selektion seines Nachwuchses und bevorzugt Absolventen von Top-Universitäten oder in Top-Positionen tätige Personen. Ich übersiedelte nach der Aufnahme bei McKinsey nach Frankfurt und war fünf Jahre im Consultingbereich für das Top-Bankmanagement tätig. McKinsey führt mit Consultants am Jahresbeginn sehr strukturierte Zielgespräche nach dem System „up or out" durch - entweder man arbeitet danach weiterhin für McKinsey oder erhält über ein von McKinsey effizient aufgebautes Outplacing-Netzwerk einen neuen Arbeitsplatz. Ich lernte in London meine Frau, eine Kärntnerin, kennen, und 1983 heirateten wir. Aufgrund der hohen Reisefrequenz und der dementsprechenden Familienunverträglichkeit meiner Tätigkeit wechselte ich 1985 als Direktor für Controlling zur Österreichischen Länderbank nach Wien, wo ich meine Einstiegskonditionen mit dem damaligen Generaldirektor Dr. Franz Vranitzky aushandelte, der kurz vor seinem Einzug in das Finanzministerium stand. Ich lernte in der Länderbank die Gepflogenheiten eines typisch österreichischen parteipolitisch durchsetzten Betriebsablaufes kennen, wo Ellbogentechnik und Intrigen zugunsten der Erhaltung seiner Position an der Tagesordnung stehen. Mitte 1989 wurde ich in den Vorstand der (in Gründung befindlichen) Deutsche Bank Austria berufen, wo ich für das Privatkundengeschäft, das Rechnungswesen und die Interne Organisation zuständig war. Die Implementierung einer neuen Bank in einem neuen Markt war eine faszinierende und herausfordernde Aufgabe. Im Jahr 1993 bot sich mir erstmalig die Gelegenheit, als Unternehmer tätig zu werden: Als geschäftsführender Gesellschafter baute ich die IMW (Interims-Management & Wirtschaftsberatung) auf, ein Unternehmen, das sich in den Bereichen Personalberatung (mit Schwerpunkt Vermittlung von „Managern auf Zeit") und Organisationsprojekte spezialisierte. Im Zuge dieser Tätigkeit wurde ich Anfang 1995 vom damaligen Eigentümer der Hohe Brücke, einer Geschäftsstelle der Klassenlotterie, exklusiv beauftragt, einen geeigneten Nachfolger zu finden. Nach Analyse der (exzellenten) Unternehmensdaten wagte ich selbst ein Management-Buy-In - und habe es bis heute nicht bereut. Seither bin ich geschäftsführender Gesellschafter in diesem Dienstleistungsbetrieb der Glücksspielbranche. Wir sind mit rund 50 Prozent Marktanteil der Branchenführer und damit eine der bedeutendsten Vertriebsstellen der Österreichischen Lotterien (mit Leo Wallner und Friedrich Stickler als meine wichtigsten Geschäftspartner), die im Auftrag des Finanzministeriums als Monopolinhaber die Österreichische Klassenlotterie (gegründet 1913) veranstaltet. Unsere Kundenkartei umfaßt ca. 300.000 Spieler, die permanent von uns betreut und administriert werden. Mit 80 Prozent ist unser Stammkundenanteil erfreulich hoch.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg erstreckt sich auf mehrere Ebenen. Es gibt den geschäftlichen Erfolg, den ich vom persönlichen Erfolg trenne, obwohl eine Wechselwirkung der beiden Dimensionen besteht. Wer im Beruf Erfolg hat, profitiert davon auch im privaten Bereich - die Höhe des Verdienstes wirkt sich auf die private Lebensgestaltung aus. Ich bin in einem Dienstleistungsbetrieb beschäftigt, weshalb mir die Zufriedenheit meiner Kunden am wichtigsten ist, die wiederum von der Zufriedenheit der Mitarbeiter mitbestimmt wird. Letztlich hat auch die Zufriedenheit meiner Geschäftspartner Priorität. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Seit zehn Jahren bin ich in der Klassenlotterie tätig,

und es ist mir nach großen Anstrengungen gelungen, die Firma erfolgreich umzustrukturieren. Nun ist die Geschäftsstelle sehr gut positioniert, und die bisher eingespielten Ergebnisse beleben bzw. tragen dazu bei, daß ich momentan eine Hochphase erleben darf. Mißerfolge gehörten allerdings auch dazu, nur kann ich sie heute anhand eines guten Systems der Erfolgsmessung bestimmen. Die Erfolgsmessung ist heute ein wichtiger Teil meiner Managementfunktion. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein Verfechter der mittel- und langfristigen Planung und habe meine geschäftliche Laufbahn konsequent geplant. Somit betrachte ich die zeitliche und energetische Investition in die persönliche Planung als sehr bedeutend. Schon bei McKinsey hatte ich viel mit Strategien zu tun und habe den Wert der Zielplanung als eine wesentliche Erfolgsvoraussetzung erkannt. Ich halte es für gefährlich, einfach in den Tag hinein zu leben. In der Wirtschaft ist ja auch das Schöne, daß immer Zahlen und Fakten vorliegen. Im emotionalen Bereich hingegen ist man auf die subjektive Wahrheit angewiesen, was zur Komplexität beiträgt. Als weitere Erfolgskomponenten erachte ich mein gutes Netzwerk und meine Freude an der Kommunikation. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon in der Schule erlebte ich Höhen und Tiefen als extrem, und jede schlechte Note erachtete ich als einen Mißerfolg. Das Bestehen der Matura sah ich dann schon als einen wichtigen Meilenstein an. Bei meinem Studium fiel ich nur einmal bei einer Prüfung durch, doch empfand ich das Studium als nicht besonders herausfordernd. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine großen Vorbilder sind Vater und Sohn Treichl: zwei außergewöhnliche Persönlichkeiten mit hervorragenden Managementqualitäten und beeindruckender Allgemeinbildung. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Heutzutage können die Anforderungen an einen Top-Manager nur mehr mit einem Team bewerkstelligt werden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Loyalität und Zuverlässigkeit sind die wichtigsten Kriterien, auch Flexibilität, besonders hinsichtlich der Arbeitszeit, ist unentbehrlich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte seine Ausbildung möglichst vielseitig anlegen, auch Auslandsaufenthalte und Fremdsprachenkenntnisse sind jungen Menschen unbedingt anzuraten. Man kann seinen Kindern viel mitgeben, wenn man sie früh in die Welt hinaus schickt. Meine Kinder sprechen jetzt schon mehrere Fremdsprachen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In beruflicher Hinsicht möchte ich den jetzigen Level halten. Als Vater möchte ich meinen Kindern die bestmögliche Ausbildung angedeihen lassen.

✱ Gössl Andreas

● Zur Person

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Schloß-Taverne Linsberg., 2822 Erlach an der Pitten, Linsberg 5. Geboren - Datum, Ort: 21. Dezember 1967, Neunkirchen. Familienstand: Verheiratet mit Waltraud. Hobbies: Schifahren, Radfahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Kaffeehaus im Wiener Landespflegeheim in Wiener Neustadt.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch von Volks- und Hauptschule in Aspang absolvierte ich eine vierjährige Lehre zum Koch/Kellner und Konditor. Ich habe eine beinharte Lehre durchgemacht, bin jedoch meinem damaligen Chef für seine Strenge heute noch sehr dankbar. Ich habe damals sehr viel gelernt, was mir heute sehr zugute kommt. Anschließend arbeitete ich sechs Jahre als Barkeeper und zwei Jahre als Lkw-Fahrer. Mit 24 Jahren machte ich mich im Gastgewerbe zum ersten Mal selbständig. Nach fünf Jahren eröffnete ich ein zweites Lokal, eine Cocktailbar, und bald darauf noch ein drittes, eine Baukantine. Nach sechs Jahren ging ich jedoch mit allem wieder sang- und klanglos unter, weil ich das Leben in vollen Zügen genossen hatte. So schnell ich das Geld verdiente, so schnell gab ich es auch aus. Ich verkaufte meine Betriebe und wurde wieder als Lkw-Fahrer tätig. Als jedoch meine Eltern vor der Pensionierung standen und mit der Arbeit im Gastgewerbe aufhören wollten, stieg ich vor sechs Jahren in ihren Betrieb ein. Seit vier Jahren gehört dieser uns, und seit drei Jahren führen wir auch noch im Wiener Landespflegeheim in Wiener Neustadt ein Kaffeehaus. Nächstes Jahr eröffnen wir zudem wieder eine kleine Cocktailbar.

„Wir haben ein ausgezeichnetes Verhältnis zu unseren Mitbewerbern."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß es mir und meiner Familie gut geht. Das steht für mich an erster Stelle. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich auf dem Weg dahin. Wenn alles weiter so gut läuft wie bisher, sollte es eigentlich stetig bergauf gehen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich erhielt sehr viel Unterstützung von meinem Vater, der mich immer wieder in die Schranken gewiesen und mir auch finanziell unter die Arme gegriffen hat. Mein Vater war immer die treibende Kraft und hat unerschütterlich an meine Fähigkeiten geglaubt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich spielt Sympathie eine große Rolle. Meine Mitarbeiter müssen kein großartiges Zeugnis vorweisen, aber sie müssen hart arbeiten können, wenn es notwendig ist. Sie müssen loyal, verläßlich und freundlich im Umgang mit den Gästen sein. Ich bin mit meinen Mitarbeitern sehr zufrieden. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter haben sehr viel Handlungsspielraum und sind von sich aus sehr motiviert. Wir verfügen über sehr nette Gäste und bieten eine überdurchschnittliche Entlohnung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Zu unseren Stärken zählen das persönliche, sehr herzliche und geradlinige Verhältnis zu unseren Gästen sowie unsere schmackhafte und bodenständige Küche. Wir beziehen den Großteil unserer Produkte aus der unmittelbaren Nachbarschaft. Es gibt keinen Wunsch, den wir unseren Gästen abschlagen würden. Unsere Gäste schätzen unsere Gastlichkeit sehr, was sie durch ihre häufigen Besuche immer wieder unter Beweis stellen. Wir behandeln alle unsere Gäste gleich freundlich und machen keinerlei gesellschaftliche Unterschiede. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir haben ein ausgezeichnetes Verhältnis zu unseren Mitbewerbern. Es gibt keinen Futterneid und keinerlei Gehässigkeiten. Wir helfen uns gegenseitig und schicken uns auch gegenseitig Gäste. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde der Jugend von morgen raten, sich um eine sichere staatliche Stelle umzusehen und sich nicht selbständig zu machen. Denn die berufliche Selbständigkeit ist mit sehr viel harter Arbeit und wenig Freizeit verbunden. Die Jugend hört jedoch

Copyrighted material

auf die ältere Generation ohnehin nicht - daher muß jeder seinen eigenen Weg finden und gehen. Denn Ratschläge sind auch Schläge. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, daß der Betrieb so gut läuft, daß wir ein bis zwei Mitarbeiter mehr aufnehmen können, damit wir etwas zurückstecken und uns ein bißchen mehr Freizeit gönnen können. Momentan arbeite ich täglich von morgens um neun Uhr bis Mitternacht. **Ihr Lebensmotto?** Sich nicht unterkriegen lassen.

✶ Gottsbachner Martina

● Zur Person

Beruf: Einzelhandelskauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Kristallshop 21 Martina Gottsbachner., 1210 Wien, Am Spitz 1. Geboren - Datum, Ort: 30. März 1966, Wien. Eltern: Christa und Ernst Heider. Ehrungen: Mehrfach Ehrungen der Swarovski Crystal Society. Mitgliedschaften: Swarovski Crystal Society. Hobbies: Beruf/Geschäft.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Vater war Innungsmeister der Wiener Messerschmiede und führte mit meiner Mutter in Floridsdorf ein Geschäft mit Solinger Stahlwaren und Geschenkartikeln, wo ich die Lehre zur Einzelhandelskauffrau absolvierte. Nach meinem Lehrabschluß 1984 arbeitete ich bis zu meiner Heirat und später bis zur Geburt meiner Kinder im Verkauf, in der Kassaführung und im Einkauf mit. Im Jahre 1988 gründete die Firma Swarovski in Österreich den Sammler Club Swarovski (Swarovski Crystal Society). Meine Eltern führten seit dieser Zeit Swarovski-Produkte und erkannten sehr bald, welche Chancen mit der Führung des SCS bestanden. Ich selbst war von den Kristallobjekten begeistert. Anläßlich einer Verkäufer-Promotion war ich unter den zehn Besten, und seit 1992 sind wir der SCS-Händler, der österreichweit die höchste Mitgliederanzahl verbuchen kann. Derzeit werden mehr als 400 SCS-Mitglieder von uns betreut. Ich wurde auch nach Tirol in die Firmenzentrale eingeladen und erhielt eine besondere Verkaufsschulung. Im Jahr 2003 übernahm ich das Geschäft und baute es im Jahr 2004 in einen Premium-Shop um, wo ich ausschließlich Swarovski-Produkte führe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, rundum glücklich zu sein. Positiver Streß ist erwünscht, und ich bin gerne beides, Mutter und Geschäftsfrau. In beruflicher Hinsicht freue ich mich mit Kundinnen, die in meinem Geschäft Stücke finden, die ihnen Freude bereiten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als erfolgreich und bin über die familiäre Unterstützung dankbar. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Man braucht gute Management-fähigkeiten, wenn man Familie und Beruf unter einen Hut bringen will. Mein Beruf macht mir Spaß, Kinder und Haushalt wären mir zu wenig. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Meistens entscheide ich aus dem Bauch heraus. Da ich nicht alles auf einmal erledigen kann, gehe ich Probleme Zug um Zug an. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Eine Frau hat mehr Streß als ein Mann, besonders eine berufstätige. Kinderbetreuungseinrichtungen sind längst noch nicht auf die Bedürfnisse von Müttern abgestimmt. Als Frau neigt man zur Überlastung, weil man ja auch alles, was die Kinder betrifft, zusätzlich zum Beruf tragen und verantworten muß. Männer können das, was Frauen beschäftigt, oft gar nicht wirklich verstehen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Jeder ist sich selbst der Nächste und aufgefordert, sich selbst zu finden. Kinder sind dabei zu unterstützen, damit sie ihre Anliegen später einmal vertreten können. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich biete meinen Kunden eine breite Auswahl an Produkten. Als Dienstleistungsunternehmen baue ich auf beste fachliche Beratung. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich führe eine Art Familienbetrieb. Mein Mann lebt mit meinen Aufgaben mit, auch wenn er in einer Bank arbeitet. Die Grenzen verschwimmen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Eine umfassende Schulbildung ist eine wichtige Basis für den Erfolg im späteren Berufsleben. Die Richtung, in die man sich entwickelt, sollte sich früh herauskristallisieren. Ein Beruf muß unbedingt Spaß machen und den persönlichen Interessen und Neigungen entsprechen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Gerade beginnen eine neue Mitarbeiterin und eine Teilzeitkraft, die mich entlasten werden. Somit kann ich mich auf lange Sicht besser um meine Kinder kümmern.

✶ Götze Gerhard

● Zur Person

Beruf: Konditor. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Cafe Conditorei Götze., 6900 Bregenz, Kaiserstraße 9. Geboren - Datum, Ort: 14. November 1970. Familienstand: Verheiratet mit Carmen, geb. Dür. Ehrungen: Goldene Kaffeebohne von Gault Millau und Jakobs 2002, Auszeichnung Genuß Guide 2005.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1986 begann ich die Lehrausbildung zum Konditor in der Konditorei meines Onkels Wilhelm Bohle. Von ihm lernte ich diese goldene Handwerk und übernahm 1996 seinen Betrieb. In der Zwischenzeit bildete ich mich in zahlreichen Konditoreien und Hotels weiter, wobei ich sämtliche erforderlichen Prüfungen positiv ablegte. Da das Qualitätsbewußtsein in meinem Unternehmen an oberster Stelle steht, dürfen wir seit erster Stunde Erfolg ernten. Im Jahre 2001 bekamen wir die Goldene Kaffeebohne von Gault Millau und Jakobs verliehen, und vom Genuß Guide erhielten wir zuletzt im Jahre 2005 eine Auszeichnung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ausschlaggebend für ein erfolgreiches Leben sind eine positive Einstellung, die jeden Tag aufs Neue gelebt werden muß, ein starker Wille, die Liebe zum Beruf sowie Glück als ständiger Begleiter. Heute leider nur noch selten beachtet, sehe ich im

Glauben an Gott doch einen der wesentlichsten Aspekte, ein erfolgreiches Leben führen zu können. Meiner Meinung nach ist es von enormer Wichtigkeit, sich die gesetzten Ziele ständig vor Augen zu halten, denn ohne Ziele kann man nicht erfolgreich sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich erhalte große Anerkennung und freue mich eines sehr guten Rufs. So denke ich, daß mein heutiger Status eine große Anerkennung darstellt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Seit 1887 befindet sich unser Traditionsbetrieb hier in der Bregenzer Kaiserstraße. Meine Frau Carmen und ich führen diesen in der bereits vierten Generation mit viel Freude und Engagement. Ausschlaggebend für unseren Erfolg war mit Sicherheit auch der gute Ruf, da wir immer schon für die beste Qualität bekannt waren. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** In meiner Position gestaltet sich die zu vollbringende Arbeit meist ohne gröbere Veränderungen. Ich bin stets dazu bereit, neue Produkte zu testen und stehe Innovationen positiv gegenüber, da ich der Meinung bin, daß Erfolg nur durch ständige Weiterentwicklung und Verbesserung möglich ist. Wir versuchen jeden Tag zu nutzen und das Beste aus der jeweiligen Situation zu machen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Obwohl unsere Konditorei einst unter dem Namen Bohle bekannt war, entschlossen wir uns, diesen in Café Conditorei Götze abzuändern, um unseren eigenen Stil zu vermitteln. Seit jeher steht unser Name für beste Qualität, wodurch das Unternehmen schon seit Anbeginn Erfolge verzeichnen konnte. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich denke, daß das reine Imitieren nicht zu langfristigen Erfolgen führen kann. Jeder Mensch hat seinen eigenen Stil, den er in seine Produkte einfließen lassen muß, um erfolgreich zu sein. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Schon in meiner Kindheit verbrachte ich die Ferien oft in der Konditorei meines Onkels. Dadurch fand ich sehr früh Gefallen daran, Pralinen und Torten zu kreieren und wußte schon in der Pflichtschule, daß ich diesen Beruf später ausüben möchte. Ein Vorbild sehe ich in meinem Vater, der mich über Ehrlichkeit, Seriosität und Fleiß lehrte und mir vermittelte, daß ich zu dem, was ich tue, auch stehen muß. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Neben der materiellen ist für mich persönlich die menschliche Anerkennung von größter Bedeutung. Zusätzlich erhielten wir nicht nur Auszeichnungen, sondern es wurden auch zahlreiche positive Zeitungsartikel publiziert. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich nehme mich selbst als sehr genauen, pünktlichen und konsequenten Menschen wahr und verlange eben diese Eigenschaften auch meinen Mitarbeitern ab. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich bin der Ansicht, daß Geld auf lange Sicht keinen Mitarbeiter motiviert. Viel wichtiger ist der Zusammenhalt als Team und der Anspruch, als Führungspersönlichkeit hinter ihnen zu stehen. Ich selbst arbeite täglich von morgens bis abends, was eine gute Vorbildwirkung darstellt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Aufgrund der Größe meines Unternehmens ist es mir möglich, dieses sehr flexibel zu führen. Unser Qualitätsbewußtsein ist so hoch, daß wir Stammkunden aus der ganzen Welt ansprechen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich pflege zu meinen Mitbewerbern ein partnerschaftliches Verhältnis, das durch den jeweils eigenen Stil der Unternehmen sehr gut funktioniert. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau und ich haben den Betrieb 1996 von meinem Onkel übernommen. Ohne meine Frau wäre es unvorstellbar, ihn in der heutigen Form zu führen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte den Betrieb nicht vergrößern, und es ist mir wichtig, mich selbst und meine Produkte ständig zu verbessern.

✱ Grabher Gerhard Mag.

„Einen Erfolg, der sich in Geld nicht messen läßt, erlebe ich immer wieder bei Museumsführungen mit Schulklassen."

● Zur Person

Beruf: Wissenschaftlicher Mitarbeiter. Funktion: Stellvertretender Direktor. Tätig bei: Vorarlberger Landesmuseum., 6900 Bregenz, Kornmarktplatz 1. Geboren - Datum, Ort: 15. September 1961, Lustenau. Hobbies: Mountainbiken, Reiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Anschluß an die Matura am Gymnasium in Dornbirn absolvierte ich das Studium der Klassischen Archäologie und Altertumskunde und spezialisierte mich auf den Bereich Ur- und Frühgeschichte. Nach dem erfolgreichen Abschluß meines Studiums im Jahre 1988 kehrte ich nach Vorarlberg zurück. Als mir die Gelegenheit geboten wurde, im Landesmuseum in Bregenz als wissenschaftlicher Mitarbeiter meine Karriere zu starten, nahm ich sie gerne an. Nach nur kurzer Zeit wurde ich zum Stellvertreter des Museumsdirektors ernannt. Da wir zu Beginn ein relativ kleines Team waren, zählten auch Tätigkeiten außerhalb meines Spezialgebietes zu meinen Aufgaben, wie beispielsweise Öffentlichkeitsarbeit oder die Herausgabe von Publikationen für anstehende Ausstellungen. Im Vergleich zu meinen Anfängen als stellvertretender Direktor vor 15 Jahren hat sich die personelle und finanzielle Situation des Landesmuseums sehr zum Positiven verändert.

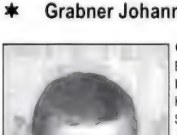
● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich werte es als Erfolg, wenn Besucher einer von mir organisierten Ausstellung nachvollziehen können, welche Informationen ich transportieren möchte, und sich auch neues Wissen aneignen. Einen Erfolg, der sich in Geld nicht messen läßt, erlebe ich immer wieder bei Museumsführungen mit Schulklassen. Wenn es mir gelingt, das Interesse der Schüler zu wecken, sehe ich dies genauso als Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe eine Position erlangt, auf die ich hingearbeitet habe, und bin nun in der privilegierten Situation - im Gegensatz zu einigen meiner ehemaligen Studienkollegen -, meinen erlernten Beruf ausüben zu können und noch dazu meinen Alltag selbst zu gestalten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe meine Ziele durch viel Fleiß und Engagement erreicht. Meine Arbeitsweise und meine Anpassungsfähigkeit an ein bestehendes System - indem ich, wenn nötig, auch Arbeiten ausführte, die nicht zu meinem Aufgabengebiet gehörten - trugen wesentlich zu meinem Erfolg bei. Ich bin mir nicht zu schade, diese Arbeiten zu erledigen, wenn es meinem Team und dem gemeinsamen Erfolg dient. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich verschaffe mir durch den Sport den nötigen Ausgleich zum Berufsalltag, indem ich mit dem Fahrrad zur Arbeit fahre. Weiters halten mich meine vier Pferde ständig auf Trab, wodurch sich der Alltagsstreß sehr gut kompensieren läßt. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich bin der Überzeugung, daß eigene Ideen den Imitaten vorzuziehen sind. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Herr Dr. Swozilek, der ehemalige Direktor des Vorarlberger Landesmuseums, der Ende 2005

Copyrighted material

in Pension gegangen ist, verkörpert das, was ich mir unter einem Wissenschafter vorstelle. Nie hat er aufgehört, sich weiterzubilden, oder gar das Interesse an seiner Arbeit verloren. Ich hoffe, eines Tages denselben Wissensstand zu erlangen wie er. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Diskrepanz zwischen den Inhalten, die durch ein Museum transportiert werden sollen, und der Ausstattung der Museen stellt ein Problem dar. In den letzten Jahren wurde viel in Kunsthäuser und Ausstellungshallen investiert, wobei eine bestehende, kulturell unentbehrliche Institution wie das Landesmuseum Jahrzehnte darum kämpfen muß, eine Genehmigung für einen notwendigen Umbau zu erhalten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Genauso wie ich maßgeblich für ihren Erfolg bin, spielen auch meine Mitarbeiter bei meinem Erfolg eine entscheidende Rolle. Nur wenn wir bereit sind, füreinander in die Bresche zu springen, können wir erfolgreich sein. Ich genehmige meinen Mitarbeitern soviel Freiraum, wie mir möglich und erlaubt ist, und erwarte allerdings im Gegenzug von ihnen, daß sie beispielsweise bei einer Ausstellungseröffnung an einem Freitagabend anwesend sind, ohne sie darum bitten zu müssen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wenn ich geschäftlich länger unterwegs sein muß, und auch durch mein sehr zeitaufwendiges Hobby, das Reiten, kann es auch zu kleinen Reibereien innerhalb der Familie kommen. Wir haben uns allerdings gut arrangiert und können auch schwierige Zeiten sehr gut bewältigen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es ist ein Ziel, unsere umfangreiche Bibliothek auch der Öffentlichkeit zugänglich zu machen und sie nicht länger unter Verschluß zu halten. Weiters wünsche ich mir, daß mein Nachfolger mit meinen Vorgaben etwas anzufangen weiß, um an meine Arbeit anknüpfen zu können. Ein weiteres Ziel sehe ich in der Katalogisierung der Objekte im Museum. Dazu ist es notwendig, auf ein modernes EDV-System umzusteigen, damit sich jeder problemlos darin zurechtfindet.

✱ Grabner Johann



● Zur Person

Beruf: Kfz-Mechanikermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Grabner Kfz-HandelsgmbH., 3170 Hainfeld, Traisner Straße 16. Geboren - Datum, Ort: 24. Jänner 1965. Familienstand: Verheiratet mit Andrea, geb. Raab. Kinder: Raphael (1997) und Benjamin (2000). Eltern: Hermann und Franziska. Hobbies: Motorsport (Rallye).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule und des Polytechnikums absolvierte ich die Lehre zum Kfz-Mechaniker und legte als einer der Jüngsten in Österreich die Meisterprüfung ab. Ich war kurz in zwei Betrieben beschäftigt, bevor ich mich 1987 selbständig machte. Meine Ausbildung war bei BMW erfolgt, und ich hatte mir in diesem Bereich auch einen guten Kundenstock aufgebaut. 1992 bot mir Intercars, die Importfirma der Marke Skoda, an, die Skoda-Vertretung in meiner Region zu übernehmen. Zunächst zögerte ich, da BMW schließlich doch ein anderes Image hatte. Man brachte mir ein angemeldetes Auto mit Schlüsseln und Papieren, und ein Test des Fahrzeuges ließ keine Mängel erkennen. Es war etwas spartanisch ausgestattet, doch robust gebaut und erfüllte alle unsere Kriterien. So entschloß ich mich, die Vertretung von Skoda zu übernehmen. Mein Betrieb wuchs mit der Marke, wobei mein persönliches Image als BMW-Mechaniker vielleicht sogar hilfreich war. Im ersten Jahr verkaufte ich fünf Autos, im zweiten 18 und im dritten schon 37. In der Folge mußte ich die Mitarbeiterzahl aufstocken, kümmere mich aber auch noch persönlich um technische Belange. 1994 konnte ich die Liegenschaft in Hainfeld ersteigern, und obwohl diese mit einigen Belastungen versehen war, gelang es mir, den Betrieb auf den neuesten Stand zu bringen. Mittlerweile sind wir seit zehn Jahren an diesem Standort vertreten. Im Jahr 2000 wurde der Betrieb erweitert, und wir haben noch weitere Ausbaupläne.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg Zufriedenheit. Ich werte es als Erfolg, wenn es den Mitarbeitern und meiner Firma gut geht und ich auch mit meinem Privatleben zufrieden sein kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Es bot sich mir zwar einige Male die Gelegenheit, noch mehr zu vollbringen, doch ich dachte mir, daß ich eigentlich mit dem Erreichten ganz zufrieden sein kann. So kann ich schon behaupten, erfolgreich zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Großen Einfluß übten meine Eltern aus, die an sich sehr unterschiedlich und komplementär waren. Meine Mutter war stets sehr einfühlsam und fürsorglich, mein Vater war eher bestimmt, aber auch jemand, der das Leben zu genießen wußte. Ich denke, ich habe von beiden etwas geerbt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Sehr wichtig ist Freundlichkeit, alles andere ergibt sich dann von selbst. Ich erwarte auch von meinen Mitarbeitern, daß sie Kunden gegenüber immer freundlich bleiben, dann lassen sich auch jegliche Herausforderungen besser meistern. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon als ich die Meisterprüfung mühelos mit ausgezeichnetem Erfolg bestand, hatte ich das Gefühl, erfolgreich zu sein. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Zwei Entscheidungen waren für mich sicher wichtig und richtig: zunächst meine Entscheidung für die Vertretung der Marke Skoda, und dann der Wechsel des Standortes nach Hainfeld. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Natürlich steht Originalität im Vordergrund, die auch von den Kunden sehr geschätzt wird. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Insbesondere meine Mutter hat mich sehr unterstützt und in den Anfängen meiner beruflichen Selbständigkeit ermutigt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfuhr ich von Freunden und Bekannten, durch die Medien, die über mich berichteten, aber auch seitens des Importeurs. Dieser veranstaltet für alle Händler eine Jahreshauptversammlung, bei der ich oft als Vorbild - da ich die besten Resultate erziele - auf die Bühne gebeten werde. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die GVO (EU-Kfz-Gruppenfreistellung) ist natürlich ein heißes Thema, das noch nicht gelöst ist. Da wird es in unserer Branche sicher noch unerfreuliche Überraschungen geben. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Mein Umfeld sieht mich wahrscheinlich als korrekt und anspruchsvoll. Ich bin wahrscheinlich dafür bekannt, daß ich Probleme zu lösen versuche und auch einen verständnisvollen Umgang mit den Kunden hege. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine

Mitarbeiter spielten immer eine sehr große Rolle bei meinem Erfolg, wobei es sicher auch manchmal Enttäuschungen gegeben haben mag. Doch grundsätzlich werden meine Mitarbeiter in den gesamten Ablauf eingebunden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Früher habe ich mich auf mein Gefühl verlassen, was manchmal gut ging, und manchmal weniger. Mittlerweile stellt mir der Konzern Unterlagen zur Verfügung, die bei der Auswahl der Mitarbeiter sehr hilfreich sind. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir haben ein sehr freundschaftliches Verhältnis. Im Sommer veranstalten wir ein Grillfest, in der kühleren Jahreszeit fahren wir einmal gemeinsam zum Heurigen, und wir legen auch großen Wert darauf, einmal im Jahr gemeinsam auf Urlaub zu fahren. Natürlich werden auch Lob und Anerkennung ausgesprochen - oder Tadel, wenn es nötig ist. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich denke, ich werde als ausgeglichener und ruhiger Chef gesehen, ich versuche, gerecht zu sein, und ich vermeide es zum Beispiel auch, wenn es einmal etwas zu beanstanden gibt, dies öffentlich zu tun. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir versuchen, möglichst flexibel zu sein, und zwar sowohl beim Service als auch beim Vertrieb. Bemerkungen wie „Das geht nicht" oder „Das können wir nicht" gibt es bei uns nicht. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir haben nur Mitbewerber, und ich gehe davon aus, daß auch sie ihr Bestes geben. So versucht jeder, seinen Weg zu gehen, und wir gehen auch den unseren, so gut wir können. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das ist natürlich eine etwas heikle Frage. Ich verbringe sehr viel Zeit im Betrieb und sicher zu wenig zu Hause. Ich versuche, das aber langsam zu verändern. Es kommt aber durchaus auch vor, daß ich zum Beispiel meine Söhne mitnehme, wenn ich einen Panneneinsatz habe. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Für externe Weiterbildung wende ich ca. zehn Tage pro Jahr auf. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wohl ratsam, man selbst zu bleiben und zu versuchen, seine Ideen auch zu realisieren. Ich ermutige auch dazu, sich beruflich selbständig zu machen. Aus Niederlagen kann man lernen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meinem Betrieb noch den Feinschliff geben, die technischen Anlagen ausbauen und meinen Mitarbeiterstab noch perfektionieren. Auch möchte ich mich gerne beruflich ein bißchen zurücknehmen und mehr Freiraum für das Privatleben schaffen. **Ihr Lebensmotto?** Tu, was dir gefällt.

✱ Grabner Mario Dipl.-Ing. (FH)

● Zur Person

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Vorstandsvorsitzender. Tätig bei: KMU Akademie und Beratungs AG., 4240 Freistadt, Promenade 11. Geboren - Datum, Ort: 22. Juni 1975, Freistadt. Familienstand: Verheiratet mit Gerlinde. Kinder: Erik (2002), Jana und Elias (2004). Eltern: Franz und Notburga. Mitgliedschaften: Freiwillige Feuerwehr Zeiss. Hobbies: Fußball, Schifahren, aktives Mitglied der FF-Zeiss. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrbeauftragter an der Pädagogischen Akademie der Diözese Linz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Jahr 1994 maturierte ich an der Bundeshandels-akademie in Freistadt. Danach leistete ich den Präsenzdienst ab, wobei ich mich entschloß, zusätzlich die Offiziersausbildung zu absolvieren, die ich vor allem als Herausforderung für Körper und Geist betrachtete. Als wichtig erachte ich in dieser Zeit auch die Erfahrungen, die ich als Zugskommandant hinsichtlich Führungsverhalten und Teamarbeit machte. 1995 belegte ich dann an der Fachhochschule in Hagenberg den Studiengang Software Engineering, den ich 1999 mit ausgezeichnetem Erfolg abschloß. Bereits während dieser Ausbildung sammelte ich erste Berufserfahrungen. So arbeitete ich zwei Monate bei der Implementierung einer 3D-Darstellung von Meßwerten in OpenGL für Siemens Erlangen und absolvierte ein dreimonatiges Praktikum bei der Firma Christian Doppler - Labor für Software Engineering. Von 1999 bis 2001 war ich im Software Competence Center Hagenberg (SCCH) tätig. Dann wechselte ich zur CSC Austria, einem weltweiten IT-Dienstleister, nach Linz. Dort folgte ein sehr rascher beruflicher Aufstieg von der Teilprojektleitung und Teamleitung bis hin zur Anwendungsentwicklung. Mein Tätigkeitsfeld bezog sich auf Web-Applikationsentwicklung für einen großen internationalen Konzern. 2002 wagte ich schließlich den Schritt in die Selbständigkeit und gründete einen Dienstleistungsbetrieb für automatische Datenverarbeitung und Informationstechnik. Meine Schwerpunkte lagen in den Bereichen Projektmanagement, e-Business/ IT Beratung sowie Aus- bzw. Weiterbildung. Im November 2002 gründete ich mit meinem heutigen Geschäftspartner Helmar Grabner die Unternehmensberatung Grabner & Grabner OEG. Aus dieser ging nach einer Umgründungsphase mit 1. Februar 2006 die jetzige KMU Akademie und Beratungs AG hervor. In der KMU Akademie und Beratungs AG können wir unseren Kunden heute ein breites Dienstleistungsspektrum anbieten. Unser Angebot erstreckt sich von Steuerberatung, Unternehmensberatung, Marketingberatung, Personalentwicklung bis hin zu Trainings und Seminaren.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg Freiheit hinsichtlich meines Beschäftigungsfeldes, meiner finanziellen Unabhängigkeit und individuellen Gestaltungsfreiheit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich durchaus als erfolgreich, da ich meine bisherigen Ziele alle erreicht habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Erfolg basiert auf dem Setzen von Zielen und dann vor allem auf Durchhaltevermögen, Hartnäckigkeit und Konsequenz. Unersetzlich sind für mich meine Familie, der Rückhalt und die Unterstützung, die ich dort erfahre. Meine drei Kinder und meine Frau sind mir sehr wichtig und helfen mir, nach der Arbeit abzuschalten und mich zu entspannen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich konzentriere mich auf das Wesentliche und versuche täglich, mit Engagement und einer positiven Einstellung an die Arbeit zu gehen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Auf jeden Fall mein Geschäftspartner, Kollege und Freund Helmar Grabner, der durch seine Lebenserfahrung, sein Wissen und sein Können immensen Einfluß auf mich und meine Arbeit hat. Auch ging von ihm der Anstoß zur Unternehmensgründung aus. Ich wäre heute nicht dort, wo ich bin, wäre Helmar Grabner nicht auf mich zugekommen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfahre ich vor allem durch zufriedene Kunden und deren positive Rückmeldungen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?**

Gute, motivierte und erfolgreiche Mitarbeiter sind ein Hauptkriterium für den Erfolg unseres Unternehmens und die Zufriedenheit unserer Klienten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Einerseits legen wir Wert auf eine gute Ausbildung, aber vor allem muß die Chemie stimmen - die Mitarbeiter müssen zu unserem Team und unserem Image passen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir gehen auf die individuellen Kundenwünsche ein und begleiten die Unternehmen bis zur Umsetzung. Unser Ziel ist es, Projekte realisierbar zu machen, dafür bilden wir auch Multiplikatoren in den Unternehmen aus. Wir entscheiden und arbeiten nicht über die Köpfe der Mitarbeiter hinweg, sondern planen und setzen gemeinsam mit ihnen Ideen um. Unsere Philosophie lautet „Schritt für Schritt in die Zukunft!" **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Für Jungunternehmer ist es vor allem wichtig, sich Ziele zu setzen, diese konsequent zu verfolgen und auf jeden Fall professionelle Beratung in Anspruch zu nehmen. Positive Auswirkungen auf ein Unternehmen haben weiters Partnerschaften, Kooperationen und Netzwerke. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ziel ist es, mit unserem jungen Unternehmen KMU Akademie und Beratungs AG für unsere Klienten ein umfassendes Beratungs- und Dienstleistungsangebot anzubieten. Vor allem liegt uns sehr viel an Weiterbildung. Wir haben uns deshalb zum Ziel gesetzt, eine Hochschulausbildung im Rahmen der KMU Akademie speziell für Unternehmer im KMU-Bereich und deren Mitarbeiter anzubieten.

✱ Grabner Thomas

„Träume nicht dein Leben, sondern lebe deinen Traum."

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Joe's Wasserschischule, Inhaber Thomas Grabner., 5350 Strobl am Wolfgangsee, An der Seepromenade. Geboren - Datum, Ort: 11. Jänner 1971, Bad Ischl. Eltern: Josef und Ingeborg. Hobbies: Sport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Schilehrer (Postalm, Gosau, Dachstein).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die Matura an der Handelsakademie in Bad Ischl war für mich ein großer Meilenstein. Danach arbeitete ich im elterlichen Betrieb mit. Mein Vater hatte eine Wasserschischule und Motorbootschule gegründet, den ich im Jahr 2000 übernahm. Im Winter arbeite ich als Schilehrer, denn die Schigebiete Postalm, Gosau und Dachstein sind nur eine halbe Fahrstunde entfernt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Ziele zu erreichen und Pläne umzusetzen. Als Einzelunternehmer hadert man allerdings immer mit diesem Ausdruck, denn es gibt viele Einflüsse von außen, die den Erfolg mitsteuern können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mich zeichnet eine gewisse Zielstrebigkeit aus, ich lasse mich durch Rückschläge nicht so leicht aus der Bahn bringen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich spiele gern in Gedanken Szenarios durch. Wenn man im Vorfeld mögliche Probleme gut analysiert, ist man auf alle Eventualitäten vorbereitet. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich hatte schon in der Schulzeit gewisse Erfolge, aber auch im Unternehmen zeichnete sich bald Erfolg ab. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als wir eine neue Steganlage bauten, konnte ich meine Ideen einfließen lassen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Imitation hat zum Teil Sinn, aber eigenständige Ideen sind besser. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater prägte mich sehr stark, aber auch ein Lehrer vermittelte mir das Gefühl, auf dem richtigen Weg zu sein. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung bekomme ich von meinen Gästen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Viele Leute bereisen die Welt und kommen erst spät darauf, wie schön es daheim ist. Der Wolfgangsee hat Trinkwasserqualität und bietet gleichzeitig die besten Voraussetzungen, um Wassersport zu betreiben. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Man sieht an, daß ich mich im Tourismus positionieren will. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich versuche, Gleichgesinnte ins Boot zu holen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Bei den Saisonmitarbeitern ist es mir wichtig, aus den Ich-Gefühlen der einzelnen ein Wir-Gefühl zu formen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir hinterfragen ständig unser Angebot und unsere Leistungen, suchen das Beste für die Kunden und fragen unsere Kunden auch, was sie anders haben möchten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Als Unternehmer darf man das Privatleben nicht zu sehr in den Vordergrund stellen, es darf aber auch nicht zu kurz kommen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Junge Leute sollen sich grundsätzlich im klaren sein, in welche Richtung sie gehen wollen und diesen Weg dann mit Nachdruck verfolgen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte das Unternehmen in dieser Art weiterführen und weiter ausbauen. **Ihr Lebensmotto?** Träume nicht dein Leben, sondern lebe deinen Traum.

✱ Grammer Karl a.o. Univ. Prof. Dr. rer.nat.

● Zur Person

Beruf: Verhaltensforscher. Funktion: Wissenschaftlicher Leiter. Tätig bei: Ludwig-Boltzmann-Institut., 1090 Wien, Althanstraße. 14. Geboren - Datum, Ort: 9. Dezember 1950, Mühlacker/ Deutschland. Familienstand: Verheiratet mit Irmgard. Kinder: Benedikt (1985).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte Zoologie und Anthropologie an der Universität München. Der Anstoß für meine weitere wissenschaftliche Tätigkeit war meine Diplomarbeit „Helfen und Unterstützen in Kindergruppen", die ich an der Foschungsstelle für Humanethologie in der Max-Planck-Gesellschaft unter der Leitung von Prof. Eibl-Eibesfeldt verfaßte. Meine Dissertation schrieb ich 1982 über die Entwicklung von Handlungsstrategien in Kindergruppen („Wettbewerb und Kooperation: Das Eingreifen in Konflikte unter Kindergartenkindern"). Von 1985 bis 1991

arbeitete ich als wissenschaftlicher Assistent an der Forschungsstelle für Humanethologie in der Max-Planck-Gesellschaft, anschließend habilitierte ich an der Formal- und Naturwissenschaftlichen Fakultät der Universität Wien. 1992 erfolgte meine Berufung zum wissenschaftlichen Leiter des Ludwig-Boltzmann-Institutes für Stadtethologie.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? In der Wissenschaft ist Erfolg eine finanzielle Absicherung und dann vorhanden, wenn man eine führende Position erhält. Aber den eigentlichen Erfolg kann man mit Geld nicht messen. Erfolg ist die Anerkennung einer Arbeit durch Kollegen und die Öffentlichkeit. Wenn man einmal pro Woche im Fernsehen auftritt und fünf Interviews gibt, dann leidet die Arbeit darunter. Unter der überdurchschnittlichen Arbeitsbelastung leidet auch die Familie. Das ist der Preis für Erfolg. Für mich ist Erfolg mit Zufriedenheit nicht gleichgestellt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich als mittelmäßig, sonst hätte ich meine Entwicklung aufgegeben. Wenn man sagt, man ist erfolgreich, dann betrachtet man etwas als abgeschlossen und ruht sich aus. Bei mir ist das nicht der Fall. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Erfolg ist von Zufällen abhängig und verlangt nach Konsequenzen. Man darf sich nie entmutigen lassen und darf in der Forschung nie aufgeben. Man muß dort bleiben, wo man glaubt, am richtigen Platz zu sein. Ebenfalls ein wesentlicher Faktor ist Fleiß. Mein Arbeitstag dauert seit Jahren zwölf Stunden. Erfolg durch Fleiß ist aber die leichtere Form des Erfolges. Wesentlich schwieriger ist Erfolg durch Innovation. Um diesen Erfolg zu erreichen, muß man dauernd neue Ideen generieren, einen unerschöpflichen Vorrat an Kreativität haben und bereit sein, sich permanent gegen herrschende Meinungen durchzusetzen. **Kennen Sie Mißerfolge?** In der wissenschaftlichen Arbeit ist man damit immer konfrontiert. Aus Mißerfolgen lernt man, wie man es das nächste Mal besser machen kann. Man darf sich davon nicht deprimieren lassen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner Neugierde und der Freude am Entdecken. Ein Wissenschafter kann jeden Tag auf etwas Neues stoßen, das ist sehr aufregend. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte weiter Bücher schreiben, die zu populärwissenschaftlichen Bestsellern werden. Von meinem letzten Buch wurden 25.000 Stück verkauft, was für wissenschaftliche Literatur nicht schlecht ist. Manchmal träume ich davon, auf einer einsamen Insel zu wohnen, weil die permanenten Kontakte mit einer Vielzahl von Menschen manchmal sehr anstrengend sind.

✱ Grandits Peter

● Zur Person

Beruf: Maler, Anstreicher. Funktion: Konzernbetriebsratsvorsitzender. Tätig bei: A. Porr AG., 1100 Wien, Absberggasse 43. Geboren - Datum, Ort: 9. Dezember 1959, Güssing. Familienstand: Verheiratet mit Manuela, geb. Gall. Kinder: Tamara (1983) und Michael (1990). Eltern: Peter und Theresia. Mitgliedschaften: Gewerkschaft, unterstützendes Mitglied diverser örtlicher Vereine in Stinatz. Hobbies: Reisen, Gartenarbeit, Kochen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorsitzender-Stellvertreter des EU-Betriebsrates, Geschäftsführender Obmann des Burgenländischen Forums, Geschäftsführender Obmann der ARGE der Betriebsräte in Großbau und Bauindustrie, Aufsichtsratsmitglied.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Maler und Anstreicher, die ich erfolgreich abschloß. Anschließend besuchte ich die zweijährige Sozialakademie in Mödling sowie diverse Schulungen und Kurse, bevor ich 1980 in das Unternehmen A. Porr AG zunächst als Fach- und Vorarbeiter eintrat. Schon mein Vater und mein Großvater, der bereits am Bau des Wiener Karl-Marx-Hofs beteiligt war, waren bei diesem Unternehmen beschäftigt, wodurch mir der Eintritt auch ein bißchen erleichtert wurde. Seit 1996 bin ich Mitglied des Betriebsrates, wohin ich berufen wurde, da man auf meine soziale Einstellung aufmerksam geworden war. Seit 2000 bin ich Mitglied des Zentralbetriebsrates, seit 2002 Vorsitzender des Zentralbetriebsrates sowie des Konzernbetriebsrates.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist die Frucht harter Arbeit. Wenn man ein Ziel erreicht, dann kann man dies ebenfalls als Erfolg bezeichnen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Mein Ziel war, im sozialen Bereich etwas bewegen zu können. Ich setzte mich sehr für die Kollegenschaft ein und kann sagen, daß ich ein sehr gutes Verhältnis zur Konzernleitung hege. Wir haben auch einiges erreicht, so ist es uns zum Beispiel gelungen, im Konsens eine Betriebsvereinbarung abzuschließen, wonach es für alle Mitarbeiter im Porr-Konzern, die ja teilweise in den unterschiedlichsten Firmen arbeiten, gleiche Arbeitsbedingungen und Rechte gibt. Wir sind auch die erste Baufirma in Österreich, die mit 1. Jänner 2005 eine eigene Pensionskasse eingerichtet hat. Langfristig ist dies ein Vorzeigeprojekt, so daß ich in diesem Bereich schon behaupten darf, etwas erreicht zu haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Hier möchte ich ein bißchen ausholen. Ich komme aus Stinatz, einer burgenländischen Gemeinde, in der ein Teil der Bevölkerung der kroatischen Minderheit angehört. Als Kind hatte ich es nicht immer leicht, da meine Muttersprache Kroatisch ist, doch mit der Zeit entpuppte sich diese Zweisprachigkeit natürlich auch als Vorteil, und eine ursprünglich eher negative Erfahrung wurde zu einem Ansporn, der wohl bis heute anhält. Bei der Aufnahmeprüfung der Sozialakademie war ich einer von 23 Kandidaten, die unter 380 Bewerbern aufgenommen wurden. Ich war der einzige Kandidat aus der Baubranche, weder Maturant noch Akademiker, doch halfen mir wohl mein praktischer Sinn und meine geradlinige Persönlichkeit. Schon damals kamen viele Kollegen, auch wenn sie in ganz anderen Berufssparten tätig waren, oft zu mir, um mich um Rat zu fragen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Richtig und erfolgreich war es, die Sozialakademie zu besuchen und eine zweijährige Gewerkschaftsausbildung sowie einige Kurse und Seminare zu absolvieren. Natürlich war die erfolgreichste Entscheidung, 1980 in die Porr AG einzutreten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Familie war mir stets eine große Unterstützung, und hier tanke ich auch bis heute meine Kraft und Energie. Mein Vater war mir durch seine Einstellung zur Arbeit und seinen Fleiß ein Vorbild, wobei er immer auch sehr auf die Familie schaute.

Innerhalb des Konzerns habe ich eine große Hochachtung vor unserem Herrn Generaldirektor Dipl.-Ing. Horst Pöchhacker, dessen Menschlichkeit und einfachen Zugang zu allen Mitarbeitern - egal auf welcher Stufe sie stehen - ich sehr schätze. Das gute Betriebsklima, das wir natürlich auch ihm verdanken, hat letztlich Vorteile für alle Beteiligten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wenn man seitens des Vorstandes Lob und Dank für die konstruktive Zusammenarbeit erhält, dann ist dies natürlich ein großer Ansporn. Besonders freue ich mich aber auch über freundliche Post, die ich von unseren Pensionisten erhalte, und die so mit mir Kontakt halten. Auch die Tatsache, daß ich nun die Position des Konzernbetriebsratsvorsitzenden bekleide, darf ich als Anerkennung werten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Natürlich gibt es in unserer Branche vor allem das Problem der Schwarzarbeit. Ein weiteres Problem stellt auch die neue EU-Dienstleistungsrichtlinie dar: es ist doch nicht einzusehen, daß ein rumänischer Mitarbeiter in Österreich nach rumänischem Kollektivvertrag arbeiten kann. Alles in allem würde ich mir ein sozialeres Europa wünschen, das ich vorläufig noch nicht entdecken kann. Auch in den derzeit geltenden Pensionsbestimmungen kann ich nicht nur Vorteile erkennen: wie soll man 45 Beitragsjahre zusammenbringen, wenn Arbeitslosenzeiten nicht eingerechnet werden und man zeitlebens eine schwere Arbeit verrichtet hat? **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich habe keine Probleme mit meinen Kollegen und immer ein offenes Ohr für jeden, ich habe den Ruf, daß ich mich immer für andere einsetze. Auch zu Hause werde ich als hilfsbereit und verständnisvoll gesehen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Unternehmen besteht seit 1869, wir haben also eine lange Tradition, auch im sozialen Bereich. Gerade diese Einstellung zählt auch zu unseren besonderen Stärken. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Konkurrenz belebt das Geschäft, insofern haben wir kein Problem mit ihr. Es gibt hier einen harten, aber fairen Wettbewerb. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Von Montag bis Freitag bin ich in vollem Einsatz, das Wochenende gehört dann meiner Familie. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Lernen, lernen, lernen! **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe für mich persönlich keine klar definierten Ziele. Ich möchte meine Arbeit weiterhin so gut wie möglich machen und meine Erfahrung und meine Kontakte anderen zugute kommen lassen. **Ihr Lebensmotto?** G'sund bleiben.

✱ Grandl Werner Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Architekt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Architekt Dipl.-Ing. Werner Grandl., 3430 Tulln, Dr. Billroth-Straße 6. Geboren - Datum, Ort: 31. März 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Johannes (1988) und Clemens (1989). Eltern: Maria und Johann. Hobbies: Fischen, Langlaufen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seit 20 Jahren wissenschaftliche Tätigkeit (Luft- und Raumfahrt).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte von 1975 bis 1984 das Studium der Architektur an der TU Wien. Parallel dazu war ich als Ferialpraktikant und freier Mitarbeiter in verschiedenen Architekturbüros tätig. Nach dem erfolgreichen Abschluß meines Studiums leistete ich 1985 meinen Präsenzdienst ab. Anschließend war ich einige Jahre bei verschiedenen Ziviltechnikern tätig. 1990 begann ich mich auf meine berufliche Selbständigkeit vorzubereiten, und schließlich gründete ich das Architekturbüro Dipl.-Ing. Werner Grandl in Tulln. Der Schwerpunkt meiner beruflichen Tätigkeit liegt im Wohnbau, insbesondere Dachausbauten und Umbau von Bankfilialen, aber auch die Errichtung gewerblicher Objekte und Einfamilienhäuser.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Ideen als Architekt zur Zufriedenheit meiner Auftraggeber umsetzen zu können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich konzentriere mich auf meine Qualifikation als Architekt. Einen wesentlichen Anteil an meinem Erfolg als Architekt hatten und haben auch meine humanistische Bildung und meine profunden Kenntnisse im Bereich anderer Wissenschaften (u.a. Rechtswissenschaften und Psychologie), die sehr wohl mit dem Gebiet der Architektur korrespondieren. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin auf diese Herausforderungen vorbereitet und begegne ihnen mit Konzentration und hoher fachlicher Kompetenz. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist auf jeden Fall besser. Für den Beruf des Architekten ist künstlerische Begabung sehr wichtig. Wenn man darüber nicht verfügt, sollte man diesen Beruf nicht ergreifen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ein Vorbild im eigentlichen Sinne hatte ich nicht. Beeindruckt als Mensch und Fachmann hat mich Herr Prof. Hiesmayr, damals Rektor der Hochschule. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wenn man in diesem Staat kein Parteibuch in Händen hält, erhält man keine Aufträge der öffentlichen Hand, ungeachtet der eigenen Qualifikation. Diese Aussage mag hart sein, ist aber wahr - wer die Branche kennt, weiß das. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Es gibt ein jährliches Meeting mit meinen Kollegen, in denen wir unsere Erfahrungen austauschen. Wir sehen uns insgesamt als Partner, weniger als Konkurrenten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Privat- und Büroräumlichkeiten befinden sich im selben Haus, insofern stellt die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche für mich überhaupt kein Problem dar. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich beziehe meine gesamten aktuellen Fachinformationen aus Veröffentlichungen. Ich besuche keine Seminare - ich könnte bei diesen eher als Vortragender fungieren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate der jungen Generation, das zu tun, wozu sie sich berufen fühlt, und das konsequent und ohne Rücksicht auf materielle Kriterien. Den Beruf des Architekten sollte man aber nur dann ergreifen, wenn man künstlerisch begabt und umfassend gebildet ist. Weiters sollte man den Mut besitzen, sich den Kämpfen der realen Wirtschaft in besonderem Maße zu stellen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe mir das Ziel gesteckt, noch einige schöne Häuser zu bauen, in denen ihre Bewohner zufrieden leben können. Weiters habe ich vor, im Bereich meiner wissenschaftlichen Tätigkeit im Bereich der

Raumfahrt etwas zum Wohle der Menschen beitragen zu können. Ich bin schon längere Zeit in diesem Bereich tätig, und derzeit beschäftige ich mich als Architekt für die Europäische Weltraumbehörde ESA und die Österreichische Weltraumbehörde ASA mit zukunftsweisenden Studien.

✱ Graschitz Roland Dr.

● Zur Person

Beruf: Rechtsanwalt. Tätig bei: Kosch & Partner Rechtsanwälte ., 7000 Eisenstadt, Technologiezentrum, Marktstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 17. Jänner 1971, Eisenstadt. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Matthias und Florian. Eltern: Waltraud und Dieter. Schöpferische Akte: Ausgewählte Probleme des Leistungsschutzes ausübender Künstler, ÖSGRUM 21, Manz Verlag Wien 1998, ISBN 3-214-07719-8; Überlegungen zum Umfang der Leistungsschutzrechte, in: FS Dittrich zum 75. Geburtstag, Ein Leben für Rechtskultur, hrsg. von Helmuth Tades, Karl-Heinz Danzl und Gernot Granninger, Manz Verlag Wien 2000, ISBN 3-214-06168-2; Kennzeichenmäßiger Gebrauch durch Domainregistrierung, ecolex 2003, 38. Mitgliedschaften: Obmann Kammerorchester Joseph Haydn Eisenstadt (Haydn-Orchester Eisenstadt). Hobbies: Musik (Geige), Sport.

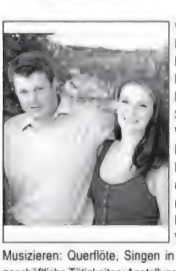
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Wurzeln sind im Burgenland, wo ich Volksschule und Gymnasium besuchte und im Juni 1989 die Matura am BG und BRG Eisenstadt ablegte. Von 1990 bis 1995 absolvierte ich das Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Wien. Im März 1995 erfolgte meine Sponsion zum Magister der Rechtswissenschaften, und zwei Jahre später die Promotion zum Doktor der Rechtswissenschaften. Erst im Laufe meines Studiums kristallisierte sich heraus, daß ich einen der klassisch juristischen Berufe ergreifen würde. Weil damals im öffentlichen Bereich die beruflichen Möglichkeiten nicht wirklich allzu groß waren, entschied ich mich für den Anwaltsberuf. Von 1997 bis 2000 war ich in der Kanzlei Kosch & Partner als Rechtsanwaltsanwärter tätig. Im Jänner 2001 wurde ich dann in die Liste der Rechtsanwälte eingetragen. Im Jahr 2004 eröffnete die Kanzlei Kosch & Partner eine Niederlassung in Eisenstadt, deren Leitung ich übernahm. So kehrte ich wieder zu meinem Ursprung zurück. Ich bin insbesondere auf die Fachgebiete gewerblicher Rechtsschutz, Urheberrecht, Domainrecht, Internetrecht und Vergaberecht spezialisiert.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hängt sehr stark von persönlicher Zufriedenheit ab. Jeder Mensch hat gewisse Vorstellungen im beruflichen wie im privaten Bereich. Wenn man diese annähernd erreichen kann, so glaube ich, daß man sich erfolgreich fühlt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich bedingt als erfolgreich. Ich bin von Natur aus nie gänzlich zufrieden und auch eher bescheiden, sodaß ich mich nicht wirklich als Erfolgsmann hinstellen würde. Ich bin jedoch nicht unzufrieden mit meinen bisherigen Errungenschaften und meiner derzeitigen beruflichen sowie privaten Situation. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Seinen Herausforderungen muß man sich stellen - am besten so schnell wie möglich. Es gilt, das Wesentliche zu erkennen, die Herausforderung anzunehmen, aber auch zu erkennen, was machbar ist und was nicht. So ist es entscheidend, eine Herausforderung nicht anzunehmen, von der man schon im vorhinein weiß, daß man ihr nicht gerecht werden kann, weil man ganz einfach nicht genügend Kapazitäten dafür hat. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war - rückblickend gesehen - sicherlich die richtige Entscheidung, Rechtswissenschaften zu studieren und dann die Rechtsanwaltslaufbahn einzuschlagen. Es war auch eine gute Entscheidung, in eine Rechtsanwaltskanzlei einzutreten, die sich mit doch relativ vielen Bereichen beschäftigt, und mich erst danach zu spezialisieren. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich habe immer versucht, von möglichst vielen Personen viel anzunehmen. Das traf schon während des Studiums auf einige Universitätsprofessoren zu, die für mich eine gewisse Vorbildfunktion hatten. Es gab jedoch keine spezielle Person, die für meinen beruflichen Lebensweg explizit prägend war. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter sind ganz entscheidend am Erfolg eines Unternehmens beteiligt. Gerade in meinem Bereich kann ich hundertprozentig bestätigen, daß sehr viel Arbeit abgenommen werden kann, und daß man von vielen Dingen entlastet werden kann, wenn die Mitarbeiter ein gutes Team bilden und an einem Strang ziehen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir haben einen eigenen Partner, der für das Personal zuständig ist. Die Mitarbeiterinnen, die jedoch am engsten mit dem jeweiligen Rechtsanwalt zusammenarbeiten, werden auch mit diesem gemeinsam ausgewählt. Kriterien sind sicherlich der berufliche Werdegang, die schulische Ausbildung und das jeweilige Anforderungsprofil. Das hängt davon ab, ob man eine Mitarbeiterin ohne Berufserfahrung sucht, die man bewußt einschulen will, weil man mit dieser gemeinsam eine gewisse Art der Zusammenarbeit entwickeln will, oder ob man jemanden sucht, der schon entsprechende Erfahrung hat. In diesem Fall ist natürlich die einschlägige Berufserfahrung das entscheidende Kriterium. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich lege Wert darauf, daß man - soweit es meine Zeit zuläßt - die Arbeitsweise bespricht und auch gemeinsam festlegt, Probleme und mögliche Fehler gemeinsam bespricht und deren Ursachen sucht. Ich versuche auch, mir die Zeit zu nehmen, um mich den an mich herangetragenen Problemen und Anliegen meiner Mitarbeiter zu widmen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir haben eine gewisse familiäre Struktur und sind nicht allzu groß. Es herrscht ein sehr kollegiales Verhältnis, und von Beginn an war die Spezialisierung der Anwälte wesentlich, damit sich jeder auf seine Bereiche konzentrieren kann. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche, Beruf und Privatleben soweit als möglich zu trennen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein Ziel beruflicher Natur ist sicherlich für mich, die Niederlassung in Eisenstadt zu einer gut funktionierenden Kanzlei aufzubauen. Da diese erst seit einem Jahr besteht, befinden wir uns noch im Anfangsstadium, und so wird es sicherlich noch einige Zeit dauern, bis die Kanzlei sich etabliert hat. Das ist sicherlich meine größte berufliche Aufgabe. **Ihr Lebensmotto?** Auch mit kleinen Schritten erreicht man große Ziele.

✱ Graßl Maria



● Zur Person

Beruf: Kinderkrankenschwester. Funktion: Mitinhaberin. Tätig bei: Nepomukhof - Familie Graßl., 2464 Göttlesbrunn, Dorfstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 26. September 1971, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ing. Christian. Kinder: Marie-Sophie (1994), Gabriel (1997) und Benedikt (2002). Ehrungen: Prämierungen für den Grünen Veltliner (Falstaff), Zweigelt Sortensieger (Falstaff). Mitgliedschaften: Schwarze Katzen - Verband der Winzerinnen. Hobbies: Musizieren: Querflöte, Singen in einem rhythmischen Chor. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Anstellung als Diplom-Kinderkrankenschwester.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß der Pflichtschule besuchte ich eine einjährige Haushaltungsschule. Anschließend absolvierte ich die Krankenpflegeschule der KA Rudolfstiftung, die ich mit dem Diplom der allgemeinen Krankenpflege abschloß. Von 1991 bis zur Geburt des ersten Kindes 1994 arbeitete ich in einem Kinderspital. Danach war ich bis zu der Geburt unseres zweiten Kindes 1997 in der Kinderabteilung der Rudolfstiftung beschäftigt. Eineinhalb Jahre betreute ich unser Kind zu Hause, und danach war ich wieder in der Kinderambulanz der Rudolfstiftung im Einsatz. 2002 wurde unser drittes Kind geboren. Heute führe ich gemeinsam mit meinem Mann Christian Graßl den Weinbaubetrieb Nepomukhof in Göttlesbrunn. Während mein Mann sich auf die Winzerei konzentriert - Weinproduktion, Pflege des Weingartens und Kellerei - bin ich für die Bereiche Buchhaltung, Versand und Präsentationen auf Fachmessen zuständig. 20 Stunden pro Woche arbeite ich wieder als Kinderschwester. Wir produzieren erlesene Weiß- und Rotweine auf zehn Hektar.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hängt davon ab, wie hoch ich mir meine Ziele stecke. Wenn ich meine Ziele erreiche und mir dafür Anerkennung entgegengebracht wird, betrachte ich dies als persönlichen Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In meinem Sinne sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wir betreuen viele unserer Kunden persönlich, und einige davon zählen mittlerweile zu unserem Freundeskreis. Es ist wichtig, Freude an seiner beruflichen Tätigkeit zu haben, was - verbunden mit einem guten Zusammenhalt innerhalb der Familie - das Erreichen von persönlichen Zielsetzungen erleichtert. Als Frau war mir meine Eigenständigkeit immer wichtig. Mit Initiative, Selbstdisziplin und Konsequenz ist es mir gelungen, Familie, Beruf und meine Aufgaben im Weinbaubetrieb gut miteinander zu vereinbaren. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich hole mir gerne die Meinung meines Mannes ein, um eine andere Sicht der Dinge kennenzulernen, dennoch entscheide ich in Eigenverantwortung. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich arbeite parallel in verschiedenen Bereichen und habe erkannt, daß es eine Stärke von Frauen ist, sich gleichzeitig verschiedenen Bereichen zu widmen. Männer konzentrieren sich auf einen Bereich - das ist einfach eine Realität. Der Krankenpflegeberuf ist traditionell weiblich besetzt, vor allem der Bereich der Kinderkrankenpflege. Eine Winzerin hat es bestimmt schwerer als männliche Kollegen, da diese Branche männerdominiert ist. Allgemein haben es aber Frauen mit zunehmender persönlicher Reife leichter als junge, unerfahrene Mädchen. Immer mehr Winzergattinnen meistern die Präsentation der Weine auf Messen und schließen sich in Verbänden zum Austausch zusammen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Im Jugendalter sind Vorbilder wichtig, da sie junge Menschen dazu bringen, sich für etwas zu motivieren und zu begeistern. Allerdings halte ich es für wesentlich, nicht mit der Masse zu schwimmen, sondern seine eigene Identität zu finden. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir kooperieren mit einem renommierten Vertriebspartner und beliefern mit unseren Weinen die heimische Gastronomie. Unsere Stammkunden kaufen Weine auch gerne ab Hof. Das Preis-Leistungsverhältnis und die Qualität der Produkte müssen stimmen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Weinbau und Privatleben lassen sich für mich nicht trennen. Zwischen der Krankenpflege und anderen Lebensbereichen ist eine Abgrenzung bis zu einem gewissen Grad möglich - manchmal brauchen aber auch hier schwierigere Themen ihre Zeit, um verarbeitet zu werden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate jungen Menschen, möglichst früh vielseitige Erfahrungen zu sammeln, damit es ihnen einmal leichter fällt, die richtige Berufswahl zu treffen. Unsere Tochter erhielt schon mit vier Jahren Englischunterricht, was ihr später den Umgang mit der englischen Sprache erleichterte. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Für meinen Mann und mich steht das Wohlergehen unserer Kinder an erster Stelle. Dafür engagieren wir uns gerne in allen Bereichen.

✱ Grath Johann Ing.

● Zur Person

Beruf: Elektrotechniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ing. Johann Grath EDV-Peripherie Meßtechnik Elektronik., 2351 Wiener Neudorf, Parkstraße 27. Geboren - Datum, Ort: 24. Mai 1945, Neudorf bei Staatz. Familienstand: Verheiratet mit Waltraud. Kinder: Alexander (1970). Eltern: Karoline und Johann. Ehrungen: Urkunde für Innovation von der Niederösterreichischen Landesregierung, 1993; Auszeichnung der Wirtschaftskammer Niederösterreich zum 25- und 30jährigen Firmenbestehen; Silberne Ehrennadel der Wirtschaftskammer Österreich. Mitgliedschaften: Obmann im Verein Alt-Wiener Neudorf, Gemeinderat Wiener Neudorf, Obmann Prüfungsausschuß, Innungsmitglied und Prüfer für Lehrabschluß Mechatronik. Hobbies: Gartenarbeit (meine Blumen und Pflanzen).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1964 begann ich bei der Wiener Firma Goertz Elektro in der Entwicklung für Spezialgeräte, wo ich bis 1977 tätig war. Bereits 1975

machte ich mich in Mödling mit einem kleinen Büro und einer kleinen Werkstätte selbständig. Seit 1980 befindet sich der Sitz der Firma im eigenen Haus in Wiener Neudorf, zur Zeit beschäftige ich vier Mitarbeiter. Wir entwickeln die Elektronik für die Bereiche Verkehrstechnik und Verkehrsdatenerfassung. Zu unseren Kunden zählen sowohl die öffentliche Hand als auch Firmen, die Verkehrstechnik installieren. Ferner sind wir für den Österreichvertrieb der Firma Swarco Futurit zuständig, die in der Erzeugung von Verkehrsampeln tätig ist.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich das Ergebnis konsequenter Arbeit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin besonders stolz darauf, daß wir es im Jahr 1980 schafften, in die Verkehrstechnik einzusteigen - obwohl Konkurrenz durch große Anbieter vorhanden war -, und uns in dieser Branche immer noch behaupten. Auch auf politischer Ebene ist es durch meine Mithilfe in unserer Gemeindepartei zu einem harmonischen Miteinander gekommen. Rückblickend bin mit meinen Leistungen in den zwei Jahren, in denen ich als Vizebürgermeister der Gemeinde Wiener Neudorf fungierte, sehr zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Beharrlichkeit und die Unterstützung durch meine Frau waren wesentliche Erfolgsfaktoren. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Fünf Jahre nach der Gründung meines Unternehmens spürte ich, daß wir erfolgreich unterwegs sind. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** 1976, als ich unseren damals wichtigsten Kunden akquirierte, traf ich eine erfolgreiche Entscheidung. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Vor ungefähr zwei Jahren fiel mir eine Kunde durch seine Zielstrebigkeit und seine korrekte Arbeitsweise auf. Über ihn konnte ich mir Wissenswertes auf dem Gebiet der Persönlichkeitsführung aneignen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir haben für unseren Betrieb einen eigenen Aufnahmetest entwickelt, dessen Prüfungsaufgaben laufend dem neuesten Wissensstand angepaßt werden. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Unsere Mitarbeiter werden durch eine selbständige Arbeitsweise und das Vertrauen, das wir ihnen entgegenbringen, motiviert. So werden meist kreative Ergebnisse erzielt, auch ist dieses bewährte System unserem harmonischen Betriebsklima sehr zuträglich. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich werde wohl als patriarchalischer Chef gesehen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind bemüht, jeden Auftraggeber individuell und in kürzester Zeit bestmöglich zu betreuen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Im allgemeinen pflegen wir ein freundschaftliches Verhältnis zur Konkurrenz, wir arbeiten auch mit unseren Mitbewerbern zusammen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beruf und Privatleben fließen ineinander, da auch meine Frau in den Betrieb eingebunden ist. Es gelingt uns seit 30 Jahren ausgezeichnet, unsere gemeinsame Freizeit zu organisieren und Familienleben und Beruf unter einen Hut zu bekommen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ohne die regelmäßige Lektüre von Fachliteratur geht es in unserem Beruf nicht. Auch besuche ich regelmäßig spezielle Managementseminare, die in unserer Branche angeboten werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meine Firma einstweilen noch weiterführen und hoffe, daß sie nach einem Verkauf weiterhin bestehen wird. Einen Anteil meines Unternehmens habe ich bereits verkauft, und die Zusammenarbeit mit dem neuen Partner erwies sich bisher als sehr erfolgreich. Weiters wird mein neuer Partner die Produktion der Verkehrselektronik übernehmen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate den jungen Menschen, konsequent und zielstrebig zu arbeiten. **Ihr Lebensmotto?** Meine Familie, meine Arbeit und mein Hobby haben mich ein Leben lang erfüllt.

✱ Gratz Franz

„In den meisten Fällen treffe ich schnelle Entscheidungen."

● Zur Person

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: fmg-managementconsulting und fmg-rating GmbH., 4810 Gmunden, In der Au 9. Geboren - Datum, Ort: 20. Dezember 1956, Marchtrenk. Familienstand: Verheiratet. Ehrungen: Verdienstmedaille des Roten Kreuzes. Hobbies: Literatur, Kunst.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte den Zivildienst beim Roten Kreuz, wo ich in der Folge zehn Jahre hauptberuflich tätig war. Weiters studierte ich Rechtswissenschaften an der Johannes Kepler Universität Linz und absolvierte einen Controlling-Lehrgang sowie zahlreiche Fortbildungen. Anschließend wurde ich Assistent der Geschäftsleitung in einem Industrieunternehmen und bearbeitete neben dem kaufmännischen Bereich besonders die Themenfelder Controlling, Öffentlichkeitsarbeit und Personalentwicklung. Schließlich machte ich mich als Unternehmensberater selbständig. Meine zahlreichen erfolgreich absolvierten Fortbildungen und Erfahrungen befähigten mich dazu. Meine Schwerpunkte sind Controlling, Mergers & Acquisitions, Nachfolgeregelungen, Strategieberatung, Coachings und Firmenaufstellungen sowie Verhandlungsunterstützung. Fortbildung ist nach wie vor wichtig geblieben. Mit meinem zweiten Unternehmen, der fmg rating GmbH, biete ich Ratings, Rating Advisory, Risikoanalysen und die Vorbereitung sowie Begleitung kleiner und mittelständischer Unternehmen zu Bankengesprächen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg liegt einerseits darin, Dinge zu bewegen, und andererseits äußert er sich im Respekt, den ich für meine Arbeit erfahre. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Für mich ist es wichtig, immer wieder Widersprüche in der Arbeit zuzulassen und gleichzeitig meine Ziele konsequent zu verfolgen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** In den meisten Fällen treffe ich schnelle Entscheidungen, denn ich muß in meinem Berufsalltag rasch die Spreu vom Weizen trennen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Bereits als Klassensprecher und während meines Engagements in der kirchlichen Jugendarbeit fühlte ich mich erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, mich selbständig zu machen, war rückblickend gesehen eine sehr erfolgreiche. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Durch Originalität kann man die eigene Positionierung hervorheben. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung liegt für mich darin, daß ich in bestimmten Fragen angerufen werde und

Copyrighted material

komplizierte Problemstellungen an mich herangetragen werden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich habe einen standardisierten Tätigkeitskatalog und Eigenschaften, die ich dafür erwarte. Für mich zählen vor allem Erfahrung und Engagement. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter durch das Übertragen von Aufgabenbereichen, für die sie die Verantwortung tragen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich bin ein sehr strenger Chef und verlange sehr viel, gewähre dafür aber auch Freiräume. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Eine unsere Stärken ist zum Beispiel die Begleitung von der Problemstellung bis zur Umsetzung. Die persönliche Komponente spielt neben der fachlichen eine sehr große Rolle. Im Rahmen der fmg-rating GmbH beispielsweise werden Bankgespräche so vorbereitet, daß ein Kunde im Vorfeld weiß, was ihn erwartet. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Es gibt Synergien, die genutzt werden, und daher einige Berührungspunkte. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Am Sonntag ist der Beruf für mich strikt tabu. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Junge Leute und vor allem Jungunternehmer sollten sich eingehend mit dem Finden ihrer persönlichen Ziele auseinandersetzen, und das permanent. **Ihr Lebensmotto?** Carpe diem (Nutze den Tag).

✱ Gratz Georg

● Zur Person

Beruf: Controller. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: panCONSULT Immobilienanalyse GmbH., 1230 Wien, Haymongasse 92/5. Geboren - Datum, Ort: 29. Juli 1961, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Kinder: Manuel (1984), Dominik (1985) und Adina (1987). Eltern: Helga und Leopold. Mitgliedschaften: SPÖ. Hobbies: Fitneß, Mountainbiken, Squash. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der Premium Projektverwaltung GmbH.

„Es hat noch kein Mitarbeiter meine Firma verlassen, weil er sich nicht wohl fühlte."

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich begann Anfang der neunziger Jahre in der Bauindustrie zu arbeiten. Ich war im kaufmännischen Bereich eines großen Konzerns tätig, der Hotels in der damaligen Sowjetunion bzw. im heutigen Rußland, der Ukraine und in Georgien errichtete. Dort sammelte ich wertvolle Erfahrungen in den kaufmännischen und wirtschaftlichen Belangen des Baugewerbes. Als nach dem Zerfall der Sowjetunion die GUS gegründet wurde, gestaltete sich auch der Markt in diesem Gebiet immer schwieriger, und der Konzern stellte seine Bautätigkeit ein. Ich bewarb mich dann auf ein Inserat der Firma ERA-Bau, die jemanden für den Aufbau des Projektcontrollings suchte. Ich wurde eingestellt, und nach einigen Monaten schon wurde ich operativer Kaufmann für das gesamte Projektgeschäft in Österreich, Deutschland, Tschechien und Ungarn. Später wurde das Unternehmen von der BAUHOLDING aufgekauft, und ich war dann noch zwei Jahre lang als Bereichskaufmann für das Wohngeschäft Österreich und für das Gewerbegeschäft Österreich sowie Teile Rumäniens tätig. Schließlich machte ich mich mit zwei Kollegen selbständig und gründete die Firma PROFEA Projektentwicklung GmbH, die inzwischen sehr gut am Markt positioniert ist. Gleichzeitig begann ich innerhalb der Firma panCONSULT, die ich schon seit vielen Jahren besitze, mit kompetenten Mitarbeitern eine Softwarelösung zu programmieren, welche die Analyse, Bewertung und das Controlling von Immobilien in allen Phasen eines Projektes erlaubt. Über Headhunter kam ich dann zum Bauunternehmen Porr, wo ich den Bereich Immobiliencontrolling aufbaute und leitete. Nach drei Jahren war dieses Projekt abgeschlossen, und ich kehrte zu meinem eigenen Softwareprojekt zurück. Diese Software, IMBAS®, ist inzwischen ausgereift, sehr komplex und mehrsprachig aufgebaut. Nun sind wir dabei, das Programm großen Firmen, die im Immobiliengeschäft tätig sind, anzubieten. Daneben bin ich seit einem Jahr als Geschäftsführer der PREMIUM Projektverwaltung GmbH tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mein Berufs- und Privatleben so gut zu verbinden, daß alle Betroffenen glücklich und zufrieden sind. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich arbeite sehr strukturiert und zielorientiert und kann Themen abarbeiten, ohne sie persönlich zu nehmen. Als selbständiger Unternehmer ist ein Erfolgsindikator der zufriedene Kunde, d.h. das Management von Erwartungen, im Angestelltenverhältnis muß man genaue Zielvorgaben haben, um die gestellten Aufgaben optimal zu lösen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich schöpfe meine Kraft aus der Familie. Ich bin seit über zwei Jahrzehnten glücklich verheiratet und habe drei Kinder, die inzwischen schon erwachsen sind. Wir führen ein harmonisches Familienleben, das mir Energie für den beruflichen Alltag gibt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater stand beruflich ebenfalls häufig unter starkem Druck, war aber immer gut gelaunt und strahlte eine positive Lebenseinstellung aus. Das hat mir sehr imponiert. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** In der Bauindustrie lernte ich, daß man Teile der Arbeit einfach delegieren und standardisieren muß, sonst ist sie nicht zu bewältigen. Daher spielen gute, verläßliche Mitarbeiter eine wesentliche Rolle, wenn man erfolgreich sein will. Als Chef gebe ich meinen Mitarbeitern genaue Zielvorgaben und bin eher freundschaftlich und kollegial ausgerichtet. Mitarbeiter können und sollen mit ihren Fragen immer zu mir kommen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Charakter ist ein wichtiges Kriterium, auch muß der Bewerber Spaß an der Arbeit haben. Man erbringt bessere Leistungen oder lernt Dinge schneller, wenn man mit Freude bei der Sache ist. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Diese Frage ist für mich selbst schwierig zu beantworten. Vielleicht nur soviel: Es hat noch kein Mitarbeiter meine Firma verlassen, weil er sich nicht wohl fühlte. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die von panCONSULT entwickelte Software ist - als österreichisches Produkt - sicher einzigartig auf dem Markt, es gibt praktisch kein Konkurrenzprodukt. Wir sind ein kleines Team, das flexibel auf die Anliegen der Kunden eingeht. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe das Glück, daß meine Frau sehr viel Verständnis aufbringt, wenn unter der Woche kaum Zeit für die Familie bleibt. Die Wochenenden versuche ich für die Familie frei zu halten. Mit dieser Regelung können wir alle leben, und es funktioniert sehr gut. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll

Copyrighted material

nichts machen, wovon man nichts versteht, und Freude an seiner Arbeit haben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Unser Immobilienanalyse-Programm wurde bereits von etlichen Firmen getestet und aufgrund deren Anregungen weiter verbessert. Das nächste Ziel ist es, die Software bei zwei oder drei Großkunden zu implementieren. **Ihr Lebensmotto?** Jede Herausforderung annehmen, Neuem gegenüber aufgeschlossen sein, Interesse für die Mitmenschen haben!

✶ Gratzl Andreas Dr.

● Zur Person

Beruf: Manager. Funktion: Führungskraft. Tätig bei: Nespresso Österreich GmbH & Co. OHG., 1010 Wien, Mahlerstraße 7. Geboren - Datum, Ort: 19. Jänner 1970, Wien. Hobbies: klassische Musik, Literatur, Bergsteigen, Golf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte das TGM in Wien und studierte im Anschluß daran Wirtschaftsinformatik und Betriebswirtschaftslehre. Nach meiner Sponsion 1994 verfaßte ich meine Doktorarbeit mit dem Titel „Evaluation Models for Equity-Linked Insurance Products" und promovierte im Jänner 1997. Erste Berufspraxis erwarb ich von 1996 bis 1999 im Zuge eines Führungskräfteprogramms der Industriellenvereinigung im Bereich Strategie und Unternehmensentwicklung bei der Fritz Kaiser Gruppe AG in der Schweiz und in Liechtenstein, im Bereich Sales und Business Process Re-Engeneering bei der Miba Gleitlager AG in Laakirchen und im Bereich Konzern-Controlling & Corporate Marketing bei der Frantschach AG in Wien. Ab Juli 1999 leitete ich bei der Herold Business Data AG in Mödling den Bereich Strategie und New Business Development/New Media und baute innerhalb von zwei Jahren eine neue, hoch profitable Geschäftseinheit auf. Im Mai 2001 gründete ich das Beratungsunternehmen e-fonia business solutions GmbH und war bis Oktober 2003 als Managing Director für den Aufbau und die Entwicklung internationaler Kunden verantwortlich. Weitere Berufspraxis erwarb ich bis August 2005 als Vice President-Business Development auf dem Gebiet Sales Performance & Human Capital Consulting bei dem amerikanischen Beratungsunternehmen The Gallup Organisation. Seit August 2005 bin ich als Business Director Austria & CEE bei Nespresso Österreich in Wien für das gesamte Professional Geschäft verantwortlich. Nespresso Österreich ist mit seiner einzigartigen Kaffeelösung Marktführer, unser Erfolgsrezept ist eine starke emotionale Kundenbindung und eine integrierte Gesamtlösung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, etwas zu erreichen, das einzigartig ist und zu meiner Persönlichkeit paßt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich erfolgreich, wenn ich positives Feedback zu den erreichten Ergebnissen erhalte. Dabei lege ich Wert darauf, daß sich dieses Feedback auf Hard Facts bezieht. Wenn ich Bilanz ziehe, sehe ich mich gemäß meiner Definition als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich konzentriere mich auf meine Talente, kann mich klar und deutlich auf Ziele fokussieren und gebe mich nie mit dem zufrieden, was ich bereits erreicht habe. Laufende Weiterentwicklung ist mir wichtig. Zudem bin ich jemand, der Dinge nicht nur gern plant, sondern vor allem auch umsetzt. Ein gutes Beziehungsnetzwerk ist ebenfalls wesentlich, um erfolgreich zu sein. Bestimmt gehört auch ein gewisses Maß an Selbstbewußtsein und ein Quentchen Glück dazu. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater war für mich ein wichtiger Coach. In jedem Lebensabschnitt gab es zudem unterschiedliche Vorbilder, von denen ich lernen konnte. Meine Erfahrung zeigt mir, daß man alles im Leben erreichen kann, wenn man es auch wirklich will. In meinen Führungspositionen lernte ich, daß soziale Kompetenz und Leistungsorientierung ein wesentlicher Faktor für Erfolg ist. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich empfinde es als Anerkennung, wenn für mich sichtbar wird, was ich erreicht habe. Ich teile gemeinsame Erfolge gerne mit meinen Geschäftspartnern und meiner Familie. Wesentlich ist für mich auch, meine Arbeit mit den Bedürfnissen meiner Familie in Einklang zu bringen und Zeit für meinen Freundeskreis zu haben. Selbstverständlich ist auch ein gutes Verhältnis zu den Mitarbeitern wichtig. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Eine wesentliche, schließlich erziele ich meinen Erfolg hauptsächlich durch andere, meine Mitarbeiter. Es ist entscheidend, jede Aufgabe mit der richtigen Person zu besetzen. Ich erachte es als sehr wichtig, mit den Mitarbeitern gemeinsame Ziele zu vereinbaren und den Mitarbeitern dann die Möglichkeit zu geben, gemäß ihrer Talente und Fähigkeiten wie ein Unternehmer im Unternehmen diese Ziele umzusetzen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Setzt man Mitarbeiter in Bereichen ein, die sich mit ihren Talenten decken, verspricht dies den größten Erfolg des einzelnen. Der Lebenslauf ist für mich ein sekundäres Kriterium, wesentlicher sind Begabung, Werte und persönliche Eigenschaften. Der Wille ist unabdingbar, schließlich kann man - bis auf einzelne Ausnahmen - fast alles erlernen, wenn die Einstellung paßt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** „Wenn Du ein Schiff bauen willst, so trommle nicht Männer zusammen, um Holz zu beschaffen, Werkzeuge vorzubereiten, Aufgaben zu vergeben und die Arbeit einzuteilen, sondern lehre die Männer die Sehnsucht nach dem weiten endlosen Meer." (Antoine de Saint-Exupery) Die Mitarbeiter müssen erkennen, daß ich mich als Mensch für sie interessiere und fühlen, daß mir etwas an ihrer Entwicklung liegt. Feedback muß direkt an einen Leistungsbezug gekoppelt sein, um wirksam zu sein. Mitarbeiter müssen wissen, warum Unternehmensziele wichtig sind, nur dann gehen wir alle gemeinsam in eine Richtung. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Beruf hat für mich hohe Priorität, und fallweise treffe ich Geschäftspartner auch am Wochenende zu Besprechungen. Ich bemühe mich, die Ansprüche meiner Familie mit meinem Einsatz für den Beruf zu vereinbaren. Als Vater einer kleinen Tochter erlebe ich täglich neue spannende Aspekte unseres Lebens. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Fortbildung ist essentiell für meinen Erfolg, gerade weil die Halbwertszeit unseres Wissens eben einmal 3,5 Jahre beträgt. Das gleiche gilt für meine Mitarbeiter. Tägliches Coaching sowie regelmäßige Mitarbeitergespräche zu den Erwartungen an und zur Entwicklung jedes Mitarbeiters sind Schlüssel für maximale Ergebnisse. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn man seine Talente und Begabungen herausgefunden hat, sollte man sich darauf konzentrieren und einen Weg gehen, der diesen entspricht. Ein weiterer Erfolgsfaktor ist der Einsatz der

eigenen emotionalen Intelligenz, nur dann kann man auch andere begeistern und diese zu Spitzenleistungen führen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Unser starkes Wachstum spricht für sich. Mein oberstes Ziel ist es derzeit, unsere Produkte und Lösungen gemeinsam mit unseren Geschäftspartnern auf dem Ostmarkt erfolgreich einzuführen.

✱ Grausenburger Leopold

„In unserer Gesellschaft sollte der respektvolle Umgang mit seinem Gegenüber ernstgenommen und praktiziert werden."

● Zur Person

Beruf: Weinbauer, Kellermeister und Heurigenwirt. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Leopold Grausenburger Weinbau., 1238 Wien, Maurer Langegasse 101a. Geboren - Datum, Ort: 17. Dezember 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Kinder: Christian (1986), Stephan (1988) und Romana (1989). Eltern: Stephanie und Johann. Ehrungen: 1986 Bundessortensieger für die Rebsorte „St. Laurent", 1988-1990 Goldmedaillen in Laibach, 1990 Goldmedaille bei der Österreichischen Weinmesse, 1991-1998 Goldmedaillen bei der Wiener Landesweinkost. Mitgliedschaften: Bowlingverein BC. Hobbies: Bowling, Segeln, Fußball.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1975 bis 1978 absolvierte ich die Weinbauschule für Wein- und Obstbau in Krems. 1979 machte ich die Gesellenprüfung und arbeitete fortan im elterlichen Betrieb mit. Als mein Vater 1982 in Pension ging, übernahm ich den Betrieb, der aus Weingärten und einem fast halbjährlich geöffneten Heurigen besteht. Meine Meisterprüfung legte ich 1984 ab. Zu unserem Besitz kam 1985 das Nachbargrundstück dazu, dadurch konnte ich den Heurigen weiter ausbauen, die Küche wurde renoviert, und auch den Gastgarten konnten wir vergrößern. In den 172 bis 176 Tagen, wo wir „ausgesteckt" haben, gibt es warmes und kaltes Buffet, Hausmannskost und natürlich auch hausgemachte Mehlspeisen. Wir schenken unsere eigenproduzierten Weine aus und verkaufen sie auch. Das Lokal führe ich gemeinsam mit meiner Frau, weiters beschäftigen wir drei Mitarbeiter im Service und in der Küche. Im Lokal gibt es Platz für 240 Gäste inklusive zwei abgeschlossene Stüberln mit je 45 Sitzplätzen. Der Garten bietet Platz für 400 Gäste. Den Weinbau bewerkstellige ich allein, außer bei Arbeitsspitzen, wie bei der Weinlese. In unserem Betrieb werden ausschließlich trockene Weißweine, wie die Rebsorten Chardonnay, Rheinriesling, Weißburgunder und Neuburger produziert. Bei Rotwein wird ganz besonders auf das Aroma gezielt - meine Rotweine (St. Laurent, Zweigelt und Blauer Portugieser) sind wie Samt und Seide, ausgewogen, vollmundig und lang im Abgang, in den nächsten Jahren kommen noch die Sorten Merlot und Cabernet dazu.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Selbstbestätigung und Antrieb für neue Aufgaben und Ziele. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich erfolgreich, weil ich mit meinen Weinen und auch mit dem Heurigenlokal nicht nur den Standard gehalten sondern ihn sogar um einiges verbessert habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich versuche mich persönlich und beruflich immer weiter zu entwickeln und meinen Gästen bzw. Kunden Qualität und Service zu bieten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater prägte mich entscheidend. Er war, was die Arbeitsmethoden betraf, seiner Zeit weit voraus und gab mir sein Wissen und seine Erfahrung mit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Billigimporte verschärfen den Preisdruck. Unsere Branche reagiert darauf jedoch mit Qualität und nicht mit Quantität. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich pflege die Geselligkeit. Freunde und Bekannte sehen mich als erfolgreichen, kompetenten Weinhauer. Meine Mitarbeiter schätzen den familiären Umgang, und meine Mutter ist stolz und froh, daß es mir gelingt, den Betrieb weiterzuführen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die verbale Anerkennung der Stammgäste ist für mich sehr erfreulich. Prämierungen bei Wettbewerben bestätigen dieses Feedback dann offiziell. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind ein gut geführter Familienbetrieb, in dem sich Gäste wohlfühlen können. Von Montag bis Freitag bieten wir ein Mittagsmenü an. Saisonale Abendveranstaltungen bereichern unser Angebot. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** In unserer Gesellschaft sollte der respektvolle Umgang mit seinem Gegenüber ernstgenommen und praktiziert werden. Ein niveauvoller Stil erleichtert das Zusammenleben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es ist mir ein Anliegen, meinen Kindern, wenn es soweit ist, einen gesunden Betrieb übergeben zu können.

✱ Gredenberg Michael

● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Inode GmbH., 1200 Wien, Handelskai 94-96, Millennium Tower. Geboren - Datum, Ort: 22. November 1975, Wien. Eltern: Silvia und Rudolf. Besondere Vorfahren: Mutter Silvia Gredenberg, Autorin und bildende Künstlerin, Entwerferin der ersten Aktbriefmarke Österreichs. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorstand ISPA - Internet Service Providers Austria.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich zähle mich zu den österreichischen Internet-Pionieren der jungen Generation. Mein Technikstudium hängte ich nach drei Semestern an den Nagel und gründete im Alter von 19 Jahren - gemeinsam mit Peter Augustin - das Internet Service Providing Unternehmen Inode. Im Jahr 2000 fusionierte die sich hervorragend entwickelnde Start-Up Firma mit dem Grazer Webhosting und Serverhousing Unternehmen von Nikolaus Offner und Robert Rotman. Inode hält in seinem Kerngeschäft, entbündeltes Breitbandinternet, die Marktführerschaft. Darüber hinaus bietet Inode Produkte und Serviceleistungen in den Bereichen Serverhousing,

Webhosting, Vernetzung und Sicherheitslösungen sowie Internettelefonie. Inode verfügt über ein eigenes österreichweites und international angebundenes Netz, das kontinuierlich weiter ausgebaut wird. Grundsätzliches Ziel des Unternehmens ist die österreichweite Versorgung mit entbündelten Breitbandanschlüssen über das eigene Glasfasernetz, um auf dieser Basis jedem Unternehmen und jedem Privathaushalt Internetzugang sowie -telefonie (Voice over IP) anbieten zu können. In seiner Geschäftsstrategie fokussiert Inode auf die Forcierung des Businesskundenmarktes, den weiteren Ausbau seines Netzes, die Erweiterung der Produktpalette sowie auf die Internationalisierung des Unternehmens. Inode hat österreichweit acht Niederlassungen in sieben Städten. Im Rahmen seiner Internationalisierungsstrategie ist der Internetprovider auch mit einer eigenen Niederlassung in Liechtenstein präsent.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, wenn ich sehe, daß unsere Tätigkeit Anklang findet. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, schon. Im Segment des entbündelten Breitbandinternets sind wir Marktführer und werden mittlerweile von vielen anderen kopiert. Das ärgert und freut uns gleichermaßen, denn wenn man nachgeahmt wird, kann man es nicht schlecht gemacht haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wesentlich war, die richtige Nase für zukünftige Entwicklungen zu haben und der erste zu sein. Wir wußten schon vor den anderen, wo der Zug hinfahren wird, und wissen es immer noch. Der Zug bleibt ja nicht stehen. Kampfgeist und Durchhaltevermögen sind genauso notwendig. Unser Motto könnte auch lauten: Pfeif dir nichts, mach was du willst und brich dabei keine Gesetze. Da muß man eben ans Limit gehen. Wenn auf der Autobahn 130 km/h erlaubt sind, kann man legal auch mit 140 km/h fahren, ist schneller als die anderen, und ansonsten passiert genau nichts. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Das Unangenehmste ist, einen Anzug tragen zu müssen. Alles andere ist in Ordnung. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich sah mich als erfolgreich, als die ersten Mitbewerber aufgeben mußten. Aber eigentlich fühlten wir uns schon erfolgreich, als wir die ersten 100 Kunden hatten und kostendeckend arbeiten konnten. Das war unser Ziel. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist besser - wir werden imitiert. Aber ganz so ist es auch nicht. Man muß sich das Gute von den anderen anschauen und das Schlechte besser machen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Vielleicht in einer gewissen Weise der Telekom-Vorstand. Als Vorbilder dienten mir aber am ehesten die Silicon-Valley Pioniere, die gezeigt haben, wie es geht: sich nicht von anderen irritieren lassen - Augen zu und durch. Zu diesem Zeitpunkt sollte man sich nur vor Beratern hüten, die sagen: Hört auf, ihr seid eh super unterwegs. Dann ist es bald aus. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In erster Linie erfahre ich von unseren Kunden Anerkennung. Es gibt auch immer wieder Aha-Erlebnisse, wenn man plötzlich von Menschen wahrgenommen wird, von denen man es nie erwartet hätte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Zu dieser Frage könnte man regulatorische Hürden ohne Ende anführen. Da gibt es noch viel zu tun. Der Monopolist kann sich aufführen, wie er will. Es ist schlecht für den fairen Wettbewerb, wenn Monopolisten gleichzeitig Infrastrukturgesellschaften und Anbieter sind. Wir sind zum Beispiel gleichzeitig Kunde und auch Mitbewerber der Telekom Austria. Wie soll das auf einer fairen Basis funktionieren? **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Mitarbeiter spielen eine extrem wichtige Rolle. Es ist unbedingt notwendig, daß unsere Mitarbeiter mit dem Wachstum in der Branche Schritt halten. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Dafür ist unsere Human-Resources Abteilung zuständig. Mir sind motivierte Mitarbeiter natürlich sehr wichtig. Aber wie ich höre, kommt unser Modell der flexiblen Arbeitszeiteinteilung bei unseren Mitarbeitern gut an. Viele sind mit einem Laptop ausgestattet und können via Teleworking vieles von zu Hause aus erledigen. Das macht flexibel und ist familienfreundlich. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir bieten ein sehr gutes Preis-/Leistungsverhältnis, hohe Qualität und eine große Auswahl an Services. Wir sind jung, flexibel und treiben den Markt. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir versuchen, immer einen Schritt voraus zu sein. Wenn sich ein Mitbewerber unlauterer Mittel bedient, muß man ihn eben in die Schranken weisen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Durch Teleworking und indem ich das Handy ausschalte, wenn ich im Urlaub bin. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich denke, mich laufend durch das, was ich tue, fortzubilden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Beratung ist eine Holschuld. Wenn mich also keiner fragt, sage ich gar nichts, außer, daß man sich nicht zu viel beraten lassen sollte. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Unser Unternehmensziel ist, „on the upswing", also im Aufwärtstrend zu bleiben. Wir wollen nicht „dahindümpeln" und in Vergessenheit geraten, sondern den Takt angeben. Und irgendwann wollen wir wohl alle nur mehr arbeiten, weil wir wollen, und nicht, weil wir müssen. **Ihr Lebensmotto?** Pfeif dir nichts - just do it.

✱ Gregor Vera Dipl.-Kfm. Dr.

● Zur Person

Funktion: Obmann des Vorstandes der Hotel-Post reg. Gen.m.b.H. Tätig bei: Hotel - Post reg. GenmbH., 1010 Wien, Fleischmarkt 24. Geboren - Datum, Ort: 15. Februar 1943, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Ing. Naval. Mitgliedschaften: Soroptimist International, diverse tschechische Vereine. Hobbies: Lesen, Oper.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Realgymnasium in der Wiener Sperlgasse trat ich in die Österreichische Länderbank ein. Gleichzeitig absolvierte ich von 1962 bis 1966 an der damaligen Hochschule für Welthandel das Studium für Revision und Treuhandwesen, das ich mit dem Titel Diplomkaufmann abschloß. 1980 erlangte ich das Doktorat. Von 1967 bis 2003 war ich in der UNIDO in Wien tätig, zunächst in der Administration, von 1968 bis 1983 konzentrierte ich dann meine Tätigkeit auf den Strukturwandel und globale Trends in der Industrie, das Gebiet, das ich auch in meiner Dissertation bearbeitet habe. 1983 gelang mir in einem Ausschreibungsverfahren der Übertritt in die Professional Category, und seit damals war ich für das KMU Entwicklungsprogramm- und Projektmanagement für Entwicklungsländer tätig, zuletzt als Senior Industrial Development Officer. Im Zuge dieser Tätigkeit führten mich meine

Dienstreisen in viele Länder, so lernte ich u.a. Bhutan, Nepal, Indien, Thailand, Malaysia, die Mongolei, Mali, Malawi, Äthiopien, Eritrea, Ghana, Swaziland und Südafrika, Kolumbien, Costa Rica und Chile kennen, um nur die wichtigsten zu nennen. Neben den beschriebenen Tätigkeiten erwarb ich 1972 den Gewerbeschein für elektronische Datenverarbeitung und führte von 1972 bis 1986 EDV-Beratung (Analyse, Individualprogrammierung auf IBM S3, S32, S34, S36, S38 und AS 400) durch. Seit 1986 beschäftige ich mich mit Applikationsberatung in Kooperation mit meinem Mann. Ebenfalls parallel zu meiner Haupttätigkeit war ich im Familienbetrieb Restaurant Zum Lipizzaner von 1983 bis 2000 tätig. Seit 1997 arbeite ich im Vorstand des Hotel Post, seit 2001 als Obmannstellvertreterin, und im Jahr 2003 wurde ich zum Vorstandsobmann berufen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg zeigt sich für mich darin, gesteckte Ziele zu erreichen. Zur Zeit hat dies mit dem Management des Hotels zu tun, das ich so führen möchte, daß der Fortbestand des Unternehmens gesichert ist, die nötigen Investitionen durchgeführt und den Gästen der höchstmögliche Komfort geboten werden kann. Unser Haus wurde vor mehr als 100 Jahren gegründet, und ich sehe meine Aufgabe darin, die Infrastruktur und die Führungsstruktur zu verbessern, um den Standortvorteil voll zu nutzen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich meinen Werdegang betrachte, sehe ich mich als erfolgreich, weil ich meine Ziele größtenteils erreicht habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein ausgeprägter Wille, zielorientiertes Verhalten, gute analytische Fähigkeiten, die Bereitschaft zu lernen und multikulturelle Impulse aufzunehmen, Durchhaltevermögen und Multilingualität waren ausschlaggebend für meinen Erfolg. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Durch die familiäre Situation und die Krankheit meines Vaters mußte ich mich schon früh als Frau behaupten und die Familie nach außen vertreten. Das erforderte Durchsetzungsvermögen. Meine Mutter war der Überzeugung, daß man mit mehr Wissen mehr Geld verdienen kann, und so wurde versucht, mir die damals bestmögliche Bildung zu ermöglichen. Ich arbeitete immer schon sehr zielorientiert und strebte nach mehr Wissen. In meinem Studium für Welthandel waren Frauen noch in der Minderheit, und ich erinnere mich noch an den Schock der Herren, als ich meine ersten Männer-Jeans trug. Das war für damalige Zeiten ungeheuerlich. Mein Ratschlag an Frauen, die erfolgreich sein wollen, ist, daß sie den Mut aufbringen sollen, nach Erfolg zu streben. Man benötigt dafür unbedingt die richtige Bildung und die tägliche Orientierung am Weltgeschehen. Arbeit am persönlichen Auftreten und am Führungsstil ist ebenso wichtig wie die schulische Bildung. Schwierig ist sicherlich der Mangel an guten tragbaren Netzwerken, denn da Frauen weniger gute Positionen innehaben, sind Männer hier im Vorteil, und die Hilfestellung von weiblicher Seite ist eher rar. Unsere Stärken sind die Fähigkeit zu beraten, auf jemanden einzugehen und Diplomatie. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Seit meiner frühen Jugend faszinierten mich Künstler, besonders die beiden Sängerinnen Irmgard Seefried und Teresa Stich-Randall. Durch den jahrelangen Kontakt, beginnend als glühende Verehrerin beim Bühnenausgang bis hin zu einer Lebensfreundschaft, durfte ich an ihrem Leben teilhaben. Besonders faszinierte mich die Disziplin, mit welcher Künstler an ihre Aufgaben herangehen, und die Fähigkeit, zu einem bestimmten Zeitpunkt die beste Leistung zu geben. Der Auftritt auf der Bühne war für mich vergleichbar mit meinen Präsentationen vor wichtigem Publikum während meiner Tätigkeit bei der UNIDO. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich bin Anhängerin von Teamarbeit. In der derzeitigen Funktion setzt dies voraus, daß ich die interne Kommunikation und die Bereitschaft zur Zusammenarbeit verbessern muß. Darüber hinaus wird auch die Aus- und Weiterbildung einzelner Mitarbeiter gefördert, um den täglichen Herausforderungen besser gerecht zu werden. Ich halte auch viel von Rollenvorbildern. Über all diesen Aktivitäten versuche ich, jedem Mitarbeiter den Teamgedanken vor Augen zu halten. Wir können nur dann erfolgreich sein, wenn jeder nicht nur sein eigenes Aufgabengebiet beherrscht, sondern auch bereit ist, über den Tellerrand zu schauen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Neben der zentralen Lage unseres Hauses zeichnen wir uns vor allem aus, indem wir auf die individuellen Wünsche unserer Gäste eingehen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Im Prinzip kooperativ, durch Anbot eines Nischenproduktes. Aufbauend auf unserem großen Standortvorteil sprechen wir eine Gästeschicht an, die es vorzieht, familiär behandelt zu werden. Im Rahmen unserer Möglichkeiten versuchen wir, das Beste zu bieten, und das schätzen auch unsere Kunden. Das positive Feedback zeigt, daß wir auf der richtigen Linie sind. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** In Zusammenarbeit mit meinem Mann, durch Kooperation und Toleranz. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wißbegier und Lernbereitschaft niemals aufgeben, Bildung und Weiterbildung permanent pflegen und sich an neue Aufgabenstellungen wagen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Nachdem wir unser Haus in den letzten Jahren durch Neuadaptierung der Zimmer auf den neuesten Stand brachten und dadurch den Komfort der teilweise historischen Räumlichkeiten verbesserten, ist die nächste Aufgabe, die Impulse des Eventmanagements in die Planung einzubinden.

✱ Greiner Hubert

● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Assmont Steel Construction., 9020 Klagenfurt, Feldkirchner Straße 140. Geboren - Datum, Ort: 16. August 1970, Klagenfurt. Familienstand: Verheiratet mit Helga. Eltern: Amalia und Johann. Mitgliedschaften: Chorgemeinschaft Funder. Hobbies: Schifahren, Laufen, Singen, MTB. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Assmont Holding GmbH, Assmont Steel Construction Leipzig und Budapest.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1985 bis 1989 absolvierte ich in Verbindung mit der dazugehörigen theoretischen Schulausbildung eine Lehre als Stahlbauschlosser in Völkermarkt. Nach der Ausbildung arbeitete ich bis 1991 im Montagebereich der Firma ASEA-Brown Boveri. Die nächste Station, die meine Karriere entscheidend prägte, war der Wechsel zur Voest Alpine VAKF in Krems, wo ich eine zweijährige Ausbildung zum Bauleiter absolvierte. Ich spezialisierte mich auf Regalbau und war bis

2001 durchgehend für die Voest Alpine tätig. In diesen zehn Jahren war ich als Baustellenleiter für das Unternehmen in ganz Europa im Einsatz, von Holland und Deutschland über Italien bis Spanien. Ich eignete mir in den zehn Jahren bei Großprojekten mit unterschiedlicher Kultur unternehmerisches Denken an. Weiters bedingten private Veränderungen, daß ich mich beruflich veränderte. In gutem Einvernehmen löste ich mein Dienstverhältnis mit meinem Arbeitgeber. 2001 gründete ich, nachdem ich keine für mich geeignete Stelle fand, die Lagertechnik Greiner GmbH, die sich auf die Montage von Regalbauten spezialisierte. Bis April 2005 entwickelten wir uns zu einem verläßlichen Partner im Regal- sowie im Stahlbau. Um den internationalen Herausforderungen gewachsen zu sein, wurde das Unternehmen neu strukturiert. Eine Umfirmung in die Assmont Steel Holding GmbH mit Töchtern in Klagenfurt, Leipzig und Budapest folgte. Die Assmont Steel montiert gegenwärtig Stahl- und Regalbauten in den USA, England, Polen, der Slowakei, Deutschland, den Niederlanden und Österreich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Meiner Meinung nach ist der persönliche Erfolg die Basis für jeden weiteren Erfolg. Die Grundlage dazu wurde 1997 geschaffen, als ich durch einen glücklichen Zufall meine Frau kennengelernt habe. In beruflicher Hinsicht bedeutet Erfolg für mich die langjährige Zusammenarbeit mit Großfirmen, die uns bei internationalen Projekten als zuverlässigen Partner einsetzen. Ein Miteinander dieser Art kann ausschließlich durch Zuverlässigkeit in allen Bereichen des Unternehmens erzielt werden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zielstrebigkeit, vereint mit Ehrlichkeit, und Geradlinigkeit, abgerundet mit einem gewissen Humor, sind Grundvoraussetzungen, um Erfolg zu haben und andererseits Mißerfolg leichter hinzunehmen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ganz bestimmt gibt es rückblickend wichtige Menschen, vor denen ich viel Achtung habe, es erfüllt mich jedoch mit einer weitaus größeren Zufriedenheit, wenn ich feststelle, daß diese Menschen wie schon in der Vergangenheit auch in der Gegenwart und Zukunft noch immer Wegbegleiter sind. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Preisdumping in der Baubranche, das in unheimlicher Geschwindigkeit stattfindet, ist eines der größten Probleme. Der Wert der erbrachten Dienstleistung oder Eigenleistung wird immer geringer. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ein Unternehmen in meiner Branche ist immer nur so gut wie seine Mitarbeiter, sie sind das wichtigste Kapital jeder Firma. Daher ist die Leistung der Mitarbeiter ebenso hoch zu bewerten wie meine eigene. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wenn man so wie ich seit 15 Jahren in der Branche arbeitet, reagiert man teilweise unbewußt mit einer angeeigneten Routine auf Stärken und Schwächen von Bewerbern und versucht, die Eigenschaften zu finden, die in die Unternehmensphilosophie passen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir versuchen, stets schnell auf die neuen Herausforderungen unserer Kunden zu reagieren und unsere Dienstleistung flächendeckend auf den internationalen Märkten anbieten zu können.

✱ Greußing Peter Ing.

● Zur Person

Beruf: Baumeister. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Rhomberg Bau GmbH., 6900 Bregenz, Mariahilfstraße 29. Geboren - Datum, Ort: 10. März 1952, Lauterach. Familienstand: Verheiratet mit Waltraud, geb. Türr. Kinder:

Bernhard (1979) und Dietmar (1982). Eltern: Gebhard und Cornelia. Hobbies: Lesen, Tennis.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich die Höhere Technische Lehranstalt erfolgreich abgeschlossen hatte, trat ich als Bauleiter in das Unternehmen Rhomberg Bau in Bregenz ein. Ich erkannte rasch, daß man als Schulabgänger nur einen Bruchteil dessen weiß, was an Wissen im Berufsleben erforderlich ist, und eignete mir aus Eigeninitiative und Interesse ein umfassendes Basiswissen an. Schon nach kurzer Zeit übernahm ich selbständig die Baubetreuung einzelner Vorhaben und offenbarte erstmals meine Leidenschaft für herausfordernde Projekte. Nach sieben Jahren entschied ich mich die Baumeisterprüfung abzulegen, wodurch ich auf meiner persönlichen Karriereleiter eine Stufe emporstieg. Ich trat anschließend in den Generalunternehmerbereich ein und leitete eine eigene Abteilung mit zehn Mitarbeitern. Im Jahre 1998 wurde ich in die Geschäftsführung einberufen und trug somit die Verantwortung und die Zuständigkeit für Projektentwicklung und Aufbereitung der Abteilung Hochbau. In den 33 Jahren, die ich bisher in diesem Unternehmen verbrachte, erlebte ich zahlreiche firmeninterne Veränderungen. Ich realisierte betriebliche Umgestaltungen und Verbesserungen und verwirklichte damit gleichzeitig meine eigenen Ziele. Blicke ich mich heute in Vorarlberg um, wird mir immer wieder von neuem bewußt, an wie vielen Projekten und Bauvorhaben ich maßgeblich in der Gestaltung und Durchführung beteiligt war.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Im Erfolg sehe ich die persönliche Befriedigung durch vollbrachte Arbeiten und ein positives Lebensgefühl. Dieser positive Streß gibt mir die Kraft und die Unterstützung für die Bewältigung zukünftiger Herausforderungen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Rückblickend auf meinen bisherigen Lebensweg erachte ich mich im Sinne meiner Definition als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Investition meiner Eltern in meine Ausbildung stellt einen wesentlichen Aspekt meines Erfolges dar, und auch die private Situation, die mir den nötigen Rückhalt schuf, um mich geschäftlich verwirklichen zu können, war unabdingbar für meinen Erfolg. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich gehe an jedes Problem und an jede Herausforderung mit einer positiven Geisteshaltung heran. Aufgrund meiner langjährigen Tätigkeit in diesem Unternehmen treffe ich stets konsequente Entscheidungen. Weiters ist das private und berufliche Gleichgewicht für jede Problembewältigung ausschlaggebend. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich denke, daß sich oftmals einzelne, zunächst weniger relevante Entscheidungen in Bezug auf das Personal oder auf einzelne Bauvorhaben als positiv erweisen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Durch das Imitieren von Vorhandenem werden Impulse gewonnen, um neue Ideen zu verwirklichen. Ein Plagiat, bei dem eigene Ideen eingebracht werden, ist häufig als durchaus positiv zu bewerten, wobei ich die Originalität bzw. Echtheit bevorzuge. **Gibt es**

jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich hatte immer schon Vorbilder, an denen ich mich orientierte. Eines sah ich im Inhaber der Rhomberg Bau GmbH, der mir stets Vertrauen schenkte und an mich glaubte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Neben jedem Schritt, mit dem ich meinen Zielen näher kam, sehe ich die größte Anerkennung in der verbalen Belobigung und finanziellen Entlohnung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein gewichtiges Problem stellen für mich - unter Berücksichtigung der Konkurrenz - die Kosten in der Baubranche dar. Weiteres gestaltet sich die Beachtung der wirtschaftlich ökologischen Situation in meinem Metier als schwierig. Hinzu kommt das Ressourcenproblem, denn die Rohstoffe stehen uns nicht grenzenlos zur Verfügung. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich lasse meine Mitarbeiter selbständig arbeiten und gebe ihnen die Möglichkeit, Eigenverantwortung zu übernehmen. Grundsätzlich dürfen jedem von ihnen Fehler unterlaufen, da dies in einem Betrieb, in dem Menschen arbeiten, dazugehört. Ich verlange allerdings, daß sie daraus lernen und denselben Fehler kein zweites Mal begehen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** So wie meine Mitbewerber mit mir umgehen, behandle ich auch sie. Grundsätzlich verhalte ich mich fair und gönne jedem seinen Erfolg. Dennoch müssen teilweise harte Kämpfe ausgefochten werden, um in der Baubranche erfolgreich zu bleiben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn ich mich selbst nicht zu wichtig nehme, bleibe ich bodenständig und kann unter Mithilfe eines gut funktionierenden Teams Aufgaben lukrativ bewältigen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die strategischen Überlegungen und Ziele dieses Unternehmens reichen bis ins Jahr 2012, wobei ich mein Ziel darin sehe, meinen Anteil dazu beizutragen, um sie zu erreichen.

✱ Griesser Gerhard Ing.

● Zur Person

Beruf: Elektrotechniker. Funktion: Gruppenleiter. Tätig bei: Johnson Controls Austria GmbH & Co OHG., 1100 Wien, Wienerberg City, Wienerbergstraße 11. Geboren - Datum, Ort: 21. Juni 1957, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid. Kinder: Cathrin (1981) und Elisabeth (1987). Eltern: Berta und Robert. Hobbies: Fußball, Videofilmen, schneiden und bearbeiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Technologische Gewerbemuseum TGM und legte 1976 die Matura ab. Unmittelbar danach begann ich bei der Firma Unitherm in der Abteilung Schalt- und Regeltechnik. Ich war vorwiegend mit Steuer- und Regelaufgaben von vollautomatischen Öl- und Gasfeuerungen sowie von Drehrohröfen befaßt. Dazu gehörten die Erstellung der Schaltpläne, die Ausarbeitung der fertigungstechnischen Unterlagen und die Inbetriebnahme der Anlagen. Meine Tätigkeit bei Unitherm war eine wichtige Station in meiner Karriere, da ich die Chance hatte, mich als junger Techniker zu entwickeln und zu lernen. 1980 wechselte ich zur Firma Ing. Zoglauer GmbH, wo ich alles Gelernte umsetzen konnte. Ich war in der Projektierung des Schalttafelbaus beschäftigt. Meine Aufgaben umfaßten die Erstellung von Schaltplänen und Werkstattzeichnungen für MSR-, Elektro- und Niederspannungsschaltanlagen, Programmerstellung für SPS sowie Angebotserstellungen und Inbetriebnahmen. Im Sommer 1984 wechselte ich in die Ehn GmbH, wo ich in einem ganz ähnlichen Tätigkeitsfeld eingesetzt war. Ein Jahr später begann ein neuer beruflicher Abschnitt, als ich bei Johnson Controls zunächst als technischer Verkäufer startete. Ab Frühjahr 1986 war ich dann als Leiter der Projektgruppe mit der technischen Detailausarbeitung und Planung von regeltechnischen Anlagen für Großprojekte wie Alcatel Austria oder das Krankenhaus Wr. Neustadt zuständig. Das war für mich mehr oder weniger Neuland, aber eine spannende Aufgabe und Herausforderung. Im Juli 1992 übernahm ich das Projekt Universitätszentrum Althanstraße II als Projektleiter. Bei solchen Großprojekten lernt man dann als Techniker all das, was man bisher noch nicht wußte. Es folgten weitere Key-Projekte wie die Redoutensäle in der Hofburg oder das Bankcenter Budapest. Inzwischen bin ich als Leiter der Technik bei Johnson Controls mehr mit administrativen Dingen befaßt, auch der Arbeitnehmerschutz ist ein wichtiger Teil meiner Tätigkeit geworden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß es mir gut geht und ich mich wohl fühle. Ein gutes Einkommen ist zwar eine angenehme Begleiterscheinung, spielt aber eine zweitrangige Rolle. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Natürlich gibt es immer wieder Hochs und Tiefs, aber insgesamt fühle ich mich in meinem Beruf sehr wohl und auch erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wenn man mit Menschen vernünftig umgeht, wenn man beharrlich nach optimalen Lösungen sucht und sie umsetzt, dann sind die Voraussetzungen schon recht gut. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Nach der Schule und Ausbildung tritt man mit einem gewissen Enthusiasmus ins Berufsleben ein, erhält dann aber meist eine kalte Dusche. Mein erster Chef bei Unitherm hat viel dazu beigetragen, daß mir der Job Freude macht und mir geholfen, diese Phase der Ernüchterung zu überwinden. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Finanzielle Anerkennung möchte ich hier ausklammern. Die wertvollere Anerkennung kommt in Form von Motivation durch Vorgesetzte und Kollegen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wenn die Mitarbeiter erfolgreich sind und gute Arbeit leisten, habe ich auch Erfolg. Je wohler sich die Mitarbeiter fühlen, desto erfolgreicher wird die ganze Gruppe sein. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Grundvoraussetzung ist, daß das Anforderungsprofil erfüllt wird und die Fachkenntnisse vorhanden sind. Ebenso wichtig ist aber, daß sich der künftige Kollege harmonisch in das Team einfügt. Leider läßt sich das beim Vorstellungsgespräch nicht immer hundertprozentig beurteilen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Johnson Controls hat viele gute Leute, die sich für das Unternehmen einsetzen, viele innovative Ideen einbringen und diese auch umsetzen. Das ist für eine Firma ein unbezahlbares Kapital. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Zu Beginn meiner Karriere litt meine Familie noch viel mehr unter meinem beruflichen Arbeitseinsatz. Mit zunehmendem Alter setzt man die Prioritäten aber anders, und heute ergänzen sich Beruf und Privatleben sehr gut. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre**

Fortbildung? Ich muß mich täglich fortbilden, wenn auch nicht unbedingt in Form von Seminaren oder Kursen. Es gibt ständig etwas zu lernen, sei es über neue Produkte, technische Entwicklungen oder Arbeitnehmerschutz. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Lebe und arbeite so, daß du dich am Ende des Tages reinen Gewissens in den Spiegel schauen kannst. Achte darauf, daß du deinen guten Namen und Ruf nicht verlierst. Dann gibt es auch immer wieder eine Zukunft. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bin mit meiner Position im Haus recht zufrieden und habe keine Absichten, z.B. Geschäftsführer für Österreich zu werden. Ich möchte die mir gestellten und übertragenen Aufgaben weiterhin verbessern, im guten Einklang mit meinem Privatleben. Ab einem gewissen Zeitpunkt weiß man, wo man hingehört. Bei manchen Beförderungen kann leicht passieren, daß man „unwirksam" wird, wenn man nicht wirklich für diese Position berufen ist. Dies muß jeder für sich selbst entscheiden.

✱ Grill Gerhard

● Zur Person

Beruf: Weinbauer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Weingut Fassbinderhof, Gerhard und Inge Grill., 2352 Gumpoldskirchen, Wiener Straße 22. Geboren - Datum, Ort: 25. Oktober 1951, Gumpoldskirchen. Familienstand: Verheiratet mit Inge. Kinder: Bernhard (1974), Birgit (1975) und Christopher (1982). Eltern: Gertrud und Herbert. Ehrungen: Diverse Auszeichnungen für Weine. Mitgliedschaften: Vorstand der Winzergenossenschaft Gumpoldskirchen, Vorstand des Weinbauvereins Gumpoldskirchen. Hobbies: Reisen, Wein, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Gumpoldskirchner Weinbaufachschule und übernahm anschließend einen Teil des elterlichen Weinbaubetriebes. Ich wurde mehr oder weniger ins kalte Wasser gestoßen, aber schließlich mußte die Familientradition fortgeführt werden. Nach einiger Zeit begann ich auch, meinen eigenen Flaschenwein zu verkaufen, was zu Beginn recht mühevoll war. Ich besuchte zahlreiche Gastronomiebetriebe, vorwiegend in Oberösterreich, bekam aber kaum Bestellungen. Über einen Kollegen meines Schwiegervaters, der in Vorarlberg lebte, gelang es mir dann, im Ländle ein wenig Fuß zu fassen. Dort hatte ich eine kleine Außenstelle, und in weiterer Folge konnte ich auch viele Gastbetriebe in Tirol als Kunden gewinnen. Mit dem erwirtschafteten Geld aus dem Weinverkauf wagte ich Mitte der siebziger Jahre den Schritt, ein Heurigenlokal zu bauen. Dazu rissen wir das alte Haus meiner Großmutter ab und errichteten eine schöne, neue Buschenschank. Die beiden Geschäftsbereiche des Fassbinderhofes sind also der Flaschenweinverkauf in den westlichen Bundesländern sowie das Heurigenlokal.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich messe Erfolg nicht in Euro, sondern an der persönlichen Zufriedenheit. Meine große Herausforderung war, den Vertrieb des Weines in Westösterreich aufzubauen und ein gemütliches Heurigenlokal zu errichten, in dem sich die Gäste wohl fühlen. Das ist mir gelungen, und ich bin mit dem, was ich geschaffen habe, sehr zufrieden. Mir ist auch ein gutes Familienleben sehr wichtig, auch das gehört zum Erfolg. Daher haben wir für die Kinder zwei Wohnungen eingerichtet, die sie kostenlos benutzen können. Ich wollte, daß sie in Gumpoldskirchen bleiben und nicht die Beziehung zum Weinbau verlieren. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, im Rahmen der Ziele, die ich mir gesetzt habe, sehe ich mich schon als erfolgreich. Ich möchte den Betrieb auch gar nicht weiter vergrößern, weil ich Weinbauer und Gastwirt bleiben und nicht als Großunternehmer in einem Büro Kostenrechnungen aufstellen will. Ich will selbst mit dem Traktor fahren, im Weinkeller arbeiten und meine Kunden besuchen, weil es mir einfach Spaß macht. Das geht aber nur, wenn das Unternehmen nicht zu groß wird. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, mein persönliches Auftreten bei den Kunden trägt viel zum Erfolg im Weinverkauf bei. Ich trete offen und ehrlich auf und verberge meinen bäuerlichen Charakter nicht. Außerdem stehe ich hundertprozentig zu unseren Qualitätsweinen aus eigenem Anbau, was sehr gut ankommt. Ich bemerke auch einen Trend in der Gastronomie, wo immer häufiger kleinen, feinen Weinen direkt vom Weinbauern der Vorzug gegenüber der Massen-Handelsware gegeben wird. Viele Kunden schauen sich unseren Betrieb auch persönlich an und wissen genau, wie der Wein hergestellt wird. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich habe in jüngeren Jahren sehr viele interessante und lehrreiche Gespräche mit erfolgreichen Weinhauern aus unserer Region geführt. Diese wertvollen Tips haben mir auf meinem Weg sicher weitergeholfen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Der Heurige ist ja nur zu bestimmten Zeiten geöffnet. Daher kommen Mitarbeiter, die eine fixe Stellung suchen, für mich nicht in Frage. Wir arbeiten aus diesem Grund sehr viel mit Studenten, die sich etwas dazuverdienen. Sie haben zwar wenig Erfahrung, lassen sich aber leicht führen und sind auch lernwillig. Damit sind wir immer gut gefahren. Der Nachteil ist, daß die Personalfluktuation relativ hoch ist und sich die Gäste nicht an einen bestimmten Stammkellner oder -kellnerin gewöhnen können. Ich sehe sehr rasch, ob ein Mitarbeiter Engagement und Interesse zeigt, beziehungsweise unsere Vorstellungen erfüllt. Wir erwarten, daß unsere Servicemitarbeiter mit den Gästen ein freundliches Gespräch führen und sie über unser Speisen- und Weinangebot informieren. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Qualität unserer Weine und unseres Speisenangebotes ist hervorragend, wir sind alle persönlich stark engagiert und gehen offen auf die Gäste und Kunden zu. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Eigentlich sehr gut, wir treffen uns auch regelmäßig zum Erfahrungsaustausch. Da gibt es keinen Neid. Je stärker die Mitbewerber, desto stärker wird man selbst. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Beruf ist gleichzeitig mein Hobby. Im Weinbau kann man nicht überleben, wenn man die Arbeitsstunden zählt. Die Arbeit muß getan werden, egal ob es Sonntag oder Montag ist. Es macht mir aber große Freude, und vieles sehe ich gar nicht als Arbeit. Das Gefühl, durch den Weingarten zu spazieren und zu sehen, wie sich die Trauben entwickeln, ist einfach wunderschön. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Tochter Birgit hat im Sommer des Jahres 2006 gleich neben unserem Betrieb das Winzerhotel Vöhringer eröffnet. Nun wäre es mein größter Wunsch, auch meine beiden Söhne so weit zu begeistern, daß der Familienbetrieb fortgeführt werden kann. Die ersten Schritte in diese Richtung sind bereits getan, und sie erhalten natürlich jede Art von Unterstützung.

Copyrighted material

✱ Grimm Walter Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Wissenschaftlicher Beamter i. R. Funktion: Präsident und Landesleiter. Tätig bei: ÖWR, Österreichische Wasser-Rettung, Bundesleitung und Landesverband Wien., 1040 Wien, Haus des Sports, Prinz-Eugen-Straße 12. Geboren - Datum, Ort: 14. Dezember 1940, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid. Kinder: Wolfgang (1969). Eltern: Helene und Dipl.-Ing. Wilhelm. Schöpferische Akte: ÖWR-Tauchskriptum. Ehrungen: ÖWR-Leistungsabzeichen in Silber (1965), ÖWR-Leistungsabzeichen in Gold (1978), ÖWR-Ehrenzeichen in Bronze (1981), ÖWR-Ehrenzeichen in Silber (1986), Goldene Ehrennadel der ÖWR-Landesverbände OÖ (1968) und Wien (1995), Silbernes Verdienstzeichen der Republik Österreich (1987), ÖWR-Ehrenzeichen in Gold (1996), ÖWR-LV Wien: 40-Jahre-Mitglieds-Ehrenabzeichen in Gold (1999), Goldenes Verdienstzeichen der Republik Österreich (2000), Verdienstkreuz in Gold des Landes Steiermark (2001), ILS-Europe Certificate of Merit (2002). Mitgliedschaften: OWR - Führungsebene, Rotes Kreuz, International Life Saving Federation (ILS) - Mitglied des europäischen Direktoriums. Hobbies: Schwimmen, Gerätetauchen, Bearbeitung von elektronischen Bildern und Filmen, Radfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1960 an einem Linzer Realgymnasium studierte ich - mit beruflich bedingten Unterbrechungen - Nachrichtentechnik an der Technischen Universität Wien. Mein Studium schloß ich 1977 ab. Ich arbeitete von 1968 bis 1972 als Mitarbeiter an der Technischen Versuchs- und Forschungsanstalt der Technischen Universität Wien, 1970 unterbrochen durch den Präsenzdienst. Von 1972 bis zu meinem Ruhestand 2003 arbeitete ich am Institut für Anorganische Chemie, zu Beginn als Studienassistent, später als Universitätsassistent, und bis 2003 als wissenschaftlicher Beamter und Universitätslektor (Fachgebiet: Magnetische Kernresonanzspektroskopie). Als wissenschaftlicher Beamter wurde mir der Amtstitel eines Rates und 1983 der Titel eines Oberrates verliehen. Von 1984 bis 1995 war ich (mit zweijähriger Unterbrechung) Institutsvorstand-Stellvertreter des Instituts für Anorganische Chemie. 1957 wurde die Österreichische Wasser-Rettung (ÖWR) in Linz gegründet. Mein langjähriges Engagement für die ÖWR, die heute rund 15.000 Mitglieder hat, begann schon bald. 1958 wechselte ich vom 1. Linzer Schwimmclub zur ÖWR. 1959 erwarb ich den Grund- und Leistungsschein im Rettungsschwimmen, dann legte ich Prüfungen zum Rettungsschwimmlehrer ab, erwarb diverse Schiffsführerpatente (Motorboot, Segeln), später zwei Funktelefonistenzeugnisse und zahlreiche andere Berechtigungen, unter anderem als Tauchinstruktor. Seit 2004 bin ich Präsident der Österreichischen Wasser-Rettung und Landesleiter des ÖWR-Landesverbandes Wien, vorher war ich technischer Vizepräsident und kurz bevollmächtigter geschäftsführender Vizepräsident. Zudem bin ich in internationale Fachgremien zur Standardisierung der Tauchprüfungen und des Rettungsschwimmwesens eingebunden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Einer meiner Wünsche an das Leben war es, ein wenig an den Schrauben drehen zu können, ohne großspurig als Chef aufzutreten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im großen und ganzen gingen meine Wünsche in Erfüllung. Ich bin mit dem Erreichten zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich kann sehr bestimmt sein, im Bedarfsfall bin ich aber schon zu Kompromissen bereit. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Am ehemaligen ÖWR-Landesleiter und Vizepräsidenten Johann Vavra gefiel mir die Art und Weise, wie er mit Menschen umzugehen pflegte. Sogar Konflikte verstand er mit frohem Gemüt zu lösen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Ergebnisse der Wahlen unserer Organisation und die Verleihung von Auszeichnungen sprechen für sich. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Am meisten machen mir die Profilierungsneurosen einiger Menschen zu schaffen; hierfür habe ich wenig Verständnis. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau ist ebenfalls Rettungsschwimmerin und Taucherin, und seit unserer Heirat 1969 führen wir eine harmonische Ehe, wie es sie nur mehr in Ausnahmefällen gibt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Menschen im Berufsleben kann man nicht aussuchen, man muß also mitunter mit Kollegen zusammenarbeiten, die man nicht so gut leiden kann. Unter Bedachtnahme auf diesen Punkt erachte ich Kameradschaft und Freundschaft als die wichtigsten Werte im Leben.

✱ Grinschgl Christine

● Zur Person

Beruf: Buchhalterin. Funktion: Angestellte. Tätig bei: Erdbewegung Grinschgl GmbH., 8510 Stainz, Graschuh 43. Geboren - Datum, Ort: 4. Mai 1969, Deutschlandsberg. Familienstand: Verheiratet mit Manfred. Kinder: Nicole (1987), Manuela (1993), Peter (1996) und Jaqueline (1998). Eltern: Jakob und Rosa. Mitgliedschaften: Rotes Kreuz. Hobbies: Radfahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vermietung/Verpachtung, Geflügelhof.

Erdbewegung Grinschgl GmbH

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule war ich bis zur Geburt meines ersten Kindes als Näherin beschäftigt. Nach der Scheidung von meinem ersten Mann legte ich die Konzessionsprüfung für das Gastgewerbe ab und eröffnete ein Lokal in Stainz, das ich mit meinem jetzigen Mann von 1998 bis 2000 betrieb. Da mein Mann im elterlichen Betrieb mitarbeitete und nebenbei begann, Baggerarbeiten durchzuführen, gaben wir aus zeitlichen Gründen das Lokal auf. In der Zwischenzeit schuf sich mein Mann mit dem Erdbewegungsunternehmen ein weiteres Standbein, und ich begann eine Ausbildung zur selbständigen Buchhalterin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist ein wichtiger Faktor in meinem Leben. Erfolg gibt mir Selbstbestätigung und zeigt mir, daß ich auf dem richtigen Weg bin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend waren der Wille zur Weiterentwicklung und die Unterstützung durch meinen Mann. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Die Erdbewegungsbranche ist von Männern dominiert, weshalb es für eine Frau auf alle Fälle schwieriger ist, Fuß zu fassen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, mein Mann Manfred, der mich bei allen Vorhaben unterstützt und immer für mich da ist. Er ist die leitende Hand, gibt mir Kraft und motiviert mich, meinen Weg zu gehen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Es ist nur möglich, Erfolg zu haben, wenn man gute und kompetente Mitarbeiter beschäftigt, auf die man sich verlassen kann und die im Sinne des Unternehmens handeln. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Besonders wichtig für uns ist Verläßlichkeit. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken, die uns die Zufriedenheit unserer Kunden garantieren, sind Pünktlichkeit und Verläßlichkeit. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche funktioniert für uns sehr gut, da sich alles an einem Ort abspielt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wer den Schritt in die berufliche Selbständigkeit machen möchte, sollte sich vorher sehr gut informieren und kalkulieren. Aber egal was man tut, wichtig ist, seine Ziele mit Ausdauer zu verfolgen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein nächstes Ziel ist, die Bilanzbuchhalterprüfung positiv abzulegen und Klienten zu gewinnen, für die ich als selbständige Bilanzbuchhalterin tätig sein kann.

✱ Grissemann Otmar Mag.

● Zur Person

Beruf: Grafikdesigner. Funktion: Selbständig. Tätig bei: Grafik-Design Mag. Otmar Grissemann., 1180 Wien, Theresiengasse 48. Geboren - Datum, Ort: 28. August 1950, Kappl. Schöpferische Akte: Kinderbücher: Wo Tiere sich wohlfühlen; Die Wassertropfenreise; Karolin und Knuddel. Internationale Veröffentlichungen wie z.B. Cartoons in koreanischen Designer-Magazinen, Plakatveröffentlichungen in Graphis, Idea (Japanisches Designer-Magazin - anläßlich der 200. Jubiläumsausgabe), Society of Illustrators (New York) und viele mehr. Ehrungen: Auszeichnungen durch Teilnahme an internationalen Plakatwettbewerben. Mitgliedschaften: Design Austria. Hobbies: Radfahren, Lateinamerikanische Tänze, Tourengehen, Schifahren, Musik und Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Als ich 17 Jahre alt war, entwickelte sich meine unbeschreibliche Begeisterung für den Beruf des Grafikdesigners. Diese Leidenschaft ist bis heute ungebrochen. Wichtig waren die viereinhalb Jahre Praxis in Werbeagenturen in Innsbruck - quasi das Riechen der Druckerschwärze. Eine weitere interessante und sehr inspirierende Zeit, die meine Begeisterung für Grafikdesign noch steigerte, war das Studium an der Hochschule für Angewandte Kunst in Wien. Seit dem Abschluß 1984 bin ich selbständig tätig. Schon während des Studiums arbeitete ich für Agenturen, Direktkunden, Verlage und Magazine. Da ich auch immer illustrierte, konnte ich auch aus diesem Bereich zahlreiche Aufträge erhalten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich werte es als Erfolg, wenn es mir gelingt, meine Aufträge so umzusetzen, daß deren Lösungen sowohl den Auftraggeber als auch mich befriedigen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Obwohl Erfolg immer relativ zu sehen ist, ist es mir gelungen, einige Aufträge so umzusetzen, daß sie mir Befriedigung und auch die Bestätigung von internationalen Fachkreisen gebracht haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Leidenschaft, Hingabe und Ausdauer sind unerläßliche Kriterien, ebenso Gesundheit und eine problemfreie Umgebung. Erfolg hängt auch in einem hohen Maße von der Art der Aufträge ab. Man wächst mit der Aufgabenstellung. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Eigentlich habe ich keine Vorbilder. Aber mich beeindrucken stets Grafikdesigner, die auch zeichnen können. Erwähnen möchte ich die Leute vom Pin Push Studio in New York mit Milton Gläser an der Spitze, Alan Fletcher in England, eine Reihe Japaner, voran Yusaku Kamekura, und die Protagonisten der Plakatkunst-Szene in Warschau zur Zeit vor dem Fall der Mauer. Was Illustration oder freie Kunst betrifft, so könnte ich noch eine Menge Personen erwähnen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Veröffentlichungen und Auszeichnungen bei diversen internationalen Wettbewerben gaben mir Anerkennung. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Es ist schwer, selber zu beurteilen, wie man von der Umgebung gesehen wird. Wichtig sind für mich die Kontakte und der Erfahrungsaustausch mit Kollegen. Aus einigen Verbindungen aus der Studienzeit haben sich sogar enge Freundschaften entwickelt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da für mich der Beruf zugleich mein Hobby darstellt, gibt es diesbezüglich keine Schwierigkeiten. Die Notwendigkeit, den Beruf vom Privatleben trennen zu müssen - wie das etwa in sozialen Bereichen der Fall ist - kenne ich nicht. Ich kann mir mein Leben ohne meinen Beruf schwer vorstellen - er ist auch Privatleben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Der Weg ist das Ziel. Interessante Aufträge sind der Weg. **Ihr Lebensmotto?** Das Leben ist ein Hit.

✱ Grömer Thomas MA

● Zur Person

Beruf: Japanologe. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Aiya GmbH, Europe., 1010 Wien, Graben 13/2/26a. Geboren - Datum, Ort: 16. März 1973, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Jacqueline. Schöpferische Akte: Die Grüntee-Produktion in Shizuoka (Diplomarbeit); diverse Publikationen. Hobbies: Reisen, Sprachen, Arabisch, andere Kulturen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Artikel, Vorträge und Seminare zum Thema Tee.

● Karriere

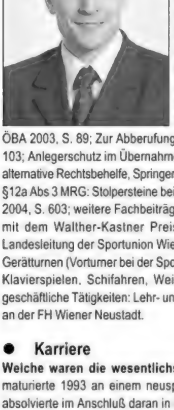
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte an einem Neusprachlichen Gymnasium in Wien, wo ich die Pflichtgegenstände Englisch, Französisch, Latein und Russisch hatte und

das Freifach Spanisch zusätzlich wählte. Nach der Matura entschloß ich mich, die Studienrichtungen Wirtschaft und Japanologie zu absolvieren. Ostasien war bis damals nur im Zusammenhang mit neuen Technologien ein Begriff. Im vierten Studienjahr verbrachte ich im Rahmen des ERASMUS Studienprogramms ein Semester in Paris. Dort rieten mir meine Professoren, noch ein Semester anzuhängen und das Studium dort abzuschließen, weil sich Wirtschaft und Japanologie dort besser kombinieren ließen. Dieser Empfehlung folgte ich, und ich schloß mein Studium 1995 mit Auszeichnung in Paris ab, das Thema meiner Diplomarbeit lautete „Die Grüntee-Produktion in Shizuoka". Zurück in Wien begann ich 1996 mit dem Verfassen meiner Doktorarbeit. Ein Jahr darauf erhielt ich ein zweijähriges Forschungsstipendium vom Japanischen Unterrichtsministerium. Von 1997 bis 1999 forschte ich an der Shizuoka Universität in Japan - die Präfektur Shizuoka gilt als das Zentrum des Japantees. Ich besuchte die wichtigsten Teeproduktionsstätten des Landes, perfektionierte meine Sprachkenntnisse und entwickelte einen sehr praktischen Zugang zur Teewelt. Neben der Forschung über den Anbau und die Produktion von Tee erwarb ich Kenntnisse über seinen Verkauf und seine Kultur. In Japan fließt die Philosophie der buddhistischen Mönche stark in die Teekultur ein, und Teezeremonien umrahmen den Teegenuß. Tee nimmt man aus unterschiedlichen Gründen zu sich - darüber gibt es viele Studien, und bei einem Teekonsum von mehr als zehn Tassen Tee pro Tag ergeben sich für die Gesundheit bedeutende Unterschiede. Seit 2000 kooperiere ich mit der Firma Aiya, Japans größtem Produzenten von Matcha-Tee hinsichtlich des Imports von Matcha nach Europa. Matcha-Tee ist der erlesenste Japantee - feinster Grüntee, der in Granitsteinmühlen zu Pulverform gemahlen wird. Im Westen ist der Tee durch die traditionelle Japanische Teezeremonie bekannt. Seit 2003 bin ich Geschäftsführer des Unternehmens Aiya GmbH, Europe mit Sitz in Wien. Unser Ziel ist, biologische Tees aus Japan nach Europa zu importieren, um zur Verwendung von Tee als Lebensmittel und Functional Food anzuregen. Eine neue Produktlinie von Matcha-Tee möchten wir zukünftig vor allem der Gastronomie anbieten, wofür wir die Schokoladenfirma Zotter als Unterstützung gewannen, die eine Schokoladensorte mit Matcha-Füllung anbietet. Matcha gibt es mittlerweile auch als Milchgetränk (Matcha Latte) und als Kaltgetränk (Matcha Smoothie), das gerade in den USA einen sehr großen Anklang findet und sogar als Sommergetränk des Jahres 2005 ausgezeichnet wurde.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, hundertprozentig das zu tun, womit ich mich identifiziere. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe viele meiner Ziele, die ich mir fest vornahm, auch erreicht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine vielseitigen Sprachkenntnisse sind ein großes Plus, auch bewege ich mich gerne in einem internationalen Umfeld. Firmenintern kommunizieren wir auf Japanisch. Ich widme mich mit Freude und hoher Identifikation dem Produkt Tee, das sich in einem hohen Ausmaß konsumieren läßt, und dessen Konsum eine gute Wirkung erzielt. Ich habe mehrere Jahre in Japan gelebt, mich stark an dieses Land angenähert und bin mit der japanischen Kultur sehr vertraut. Etwas, was nicht vielen Ausländern gelingt: Ich bin im Unternehmen Aiya, einem traditionellen japanischen Familienunternehmen (das bald in die fünfte Generation übergeht), die einzige Führungskraft nichtjapanischer Herkunft, was ich als große Ehre empfinde. Ich bin nicht der klassische Verkaufsmanager, denn ich vermittle mit Hilfe meiner Begeisterung. Ich bin ein offener Mensch, und diese Offenheit kennzeichnet auch die Philosophie von Aiya. Ehrlichkeit im Hinblick auf das Produkt ist eine wichtige Erfolgsvoraussetzung. In Japan arbeitet übrigens jeder Mitarbeiter in allen Bereichen eines Unternehmens mit, um das Produkt genau zu kennen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich versuche über ein Problem einmal zwei Nächte zu schlafen, da man manche Probleme spontan oft aus einem zu emotionellen Blickwinkel sieht. Nach der Analyse eines Problems arbeite ich an Verbesserungen der Situation. Es ist mir im beruflichen Bereich wichtig, daß kein Betroffener einen Nachteil aus einem Problem hat. Im Sinne der japanischen Philosophie suche ich im Problemfall auch keinen Schuldigen. Zentral für eine Lösung ist die genaue Analyse der Problemstruktur. Das japanische Schlüsselwort lautet „Kaizen" (dieses Prinzip hat das japanische Parade-Unternehmen Toyota quasi erfunden), was bedeutet, ständig Verbesserungen an Prozessen und Abläufen vorzunehmen, auch wenn noch kein Problem aufgetaucht ist. Kaizen erfordert ein offenes Bewußtsein und die Bereitschaft zur permanenten Verbesserung, und dabei gilt es, wertfrei Vorschläge von Mitarbeitern und Außenstehenden gelten zu lassen. In strategischen Fragen binde ich die Mitarbeiter ein, ehe ich mich entscheide. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich hatte in verschiedenen Lebensabschnitten mehrere Vorbilder. Zum einen zählten Professoren dazu, zum anderen war ich von Personen beeindruckt, die Pioniere auf ihrem Gebiet waren. Auch ich wollte mich mit etwas beschäftigen, was vor mir noch niemand gemacht hat. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich verlange durchaus viel von meinen Mitarbeitern: eine hohe Identifikation mit dem Produkt, einen gewissen Idealismus und visionäre Kraft. Mitarbeiter müssen Unternehmensziele verstehen und sich gerne mit dem Produkt auseinandersetzen wollen. Sprachkenntnisse sind von großer Bedeutung, mindestens drei Sprachen sind von Vorteil. Ebenso erwarte ich mir ein hohes Verständnis der japanischen Kultur. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche beide Bereiche zu trennen. Meine Frau arbeitet im selben Bereich wie ich, und wir unterhalten uns auch in der Freizeit über Berufliches. Der Informationskonsum nimmt einen hohen Stellenwert für mich ein, und da ich auch journalistisch tätig bin, bin ich darauf bedacht, jederzeit zu wissen, was in der Welt los ist. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate jedem, das zu studieren und sich mit jenen Dingen zu beschäftigen, die ihm Spaß machen. Ich war als Student der Japanologie für andere oft ein Exot, weil Außenstehende die beruflichen Möglichkeiten nicht absehen konnten. Wenn ich mich einem Gebiet widme, mit dem ich mich hundertprozentig identifizieren kann, kommt der Erfolg aber nahezu von selbst. Das Monetäre allein ist oft nur ein oberflächlicher Aspekt des Erfolges. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Matcha hat das extrem hohe Potential, in den nächsten zehn Jahren sehr bekannt und beliebt zu werden. Wir haben vor, Matcha als Luxuslebensmittel (Matcha-Eis, Matcha-Kuchen etc.) in der unmittelbaren Zukunft in zwei Schlüsselländern zu etablieren. Die Matcha-Eisindustrie in Italien ist bereits positioniert. Langfristig sind wir daran interessiert, daß Matcha auf dem ganzen Kontinent so bekannt wie Kakao wird.

✱ Größ Stephan Dr. LL.M.



● Zur Person

Beruf: Rechtsanwalt. Funktion: Juniorpartner. Tätig bei: KWR Karasek Wietrzyk Rechtsanwälte GmbH., 1220 Wien, Wagramer Straße 19, IZD Tower. Geboren - Datum, Ort: 12. März 1975, Wien. Schöpferische Akte: Rechtsfragen der Begünstigtenstellung, in: Doralt/Kalss: Aktuelle Fragen des Privatstiftungsrechts, 2001, S. 205; Die 2. Novelle zum 1. Euro-JuBeG, ecolex 2002, S. 666; Kursverluste und Schadenersatz im Übernahmerecht, ÖBA 2003, S. 89; Zur Abberufung des Stiftungsvorstands, ecolex 2003, 103; Anlegerschutz im Übernahmerecht - Schadenersatzansprüche und alternative Rechtsbehelfe, Springer - Bankverlag, Wien 2003 (Dissertation); §12a Abs 3 MRG: Stolpersteine beim Abschied vom Machtwechsel, ecolex 2004, S. 603; weitere Fachbeiträge. Ehrungen: Dissertation wurde 2003 mit dem Walther-Kastner Preis ausgezeichnet. Mitgliedschaften: Landesleitung der Sportunion Wien, KÖHV Alpenland im ÖCV. Hobbies: Geräturnen (Vortumer bei der Sportunion West-Wien von 1990 bis 1994), Klavierspielen, Schifahren, Weitwandern, Rudern, Politik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehr- und Vortragstätigkeit, Lektor für Mietrecht an der FH Wiener Neustadt.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1993 an einem neusprachlichen Gymnasium in Wien und absolvierte im Anschluß daran in Mindeststudiendauer das Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Wien. Meine Sponsion erfolgte 1997. Anschließend studierte ich am College of Europe in Brügge, Belgien, wo ich 1998 zum Master in European Legal Studies (LL.M.) graduierte. Zurück in Wien war ich als Assistent am Institut für Bürgerliches Recht, Handels- und Wertpapierrecht der Wirtschaftsuniversität Wien (Univ.-Prof. Dr. Martin Schauer) und am Institut für Zivilrecht der Universität Wien tätig. Ich verfaßte parallel zu dieser Tätigkeit meine Dissertation, und nach meiner Promotion zum Dr. iur. absolvierte ich von März bis November 2002 das Gerichtsjahr im Sprengel des Oberlandesgerichts Wien. Von Mai 2002 bis April 2004 war ich als Rechtsanwaltsanwärter in der Kanzlei CMS Strommer Reich-Rohrwig Karasek Hainz tätig. Nach einer Spaltung dieses Unternehmens wechselte ich im Mai 2004 mit einem Teil des juristischen Teams zur Gründung der KWR Karasek Wietrzyk Rechtsanwälte GmbH. Ich legte die Rechtsanwaltsprüfung mit Auszeichnung ab und fungiere nun seit Februar 2006 als Juniorpartner. Die rund 25 Juristen unserer Kanzlei, welche zu den führenden Rechtsanwaltskanzleien in Österreich zählt, beraten namhafte in- und ausländische Klienten in sämtlichen Bereichen des österreichischen, europäischen und internationalen Wirtschaftsrechts. Alle Juristen haben im Zuge ihrer Ausbildung akademische und berufliche Zusatzqualifikationen erlangt oder verfügen über mehrjährige Auslandserfahrung. Zu meinen speziellen Tätigkeitsfeldern gehören das Handels- und Gesellschaftsrecht, Übernahmerecht, Wettbewerbs- und Kartellrecht und das Allgemeine Zivilrecht.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Anerkennung für gute Leistungen zu erhalten - diese Anerkennung muß nicht zwingend finanzieller Natur sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe jene Ziele erreicht, die ich mir gesteckt habe, doch ich habe noch viel vor. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Selbstdisziplin und Wertorientierung sind für mich wichtig. Nicht nur im Beruf, auch im Familien- und Freundeskreis wird meine - durchaus konservative - Wertorientierung geschätzt, auch von Andersdenkenden. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Bei einer neuen Causa prüfe ich den Sachverhalt ganz genau und suche dann gemeinsam mit dem Klienten nach Lösungen. Gerade bei Streitfällen, die für Mandanten oftmals eine psychische Belastung darstellen, gehe ich besonders umsichtig mit Problemen um. In der Strategieentwicklung schätze ich die Vielfalt der Meinungen eines Teams. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Natürlich gab es Personen, die mich in gewisser Weise beeinflußten, doch ein prägendes Vorbild hatte ich nicht. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Verläßlichkeit und Genauigkeit halte ich für besonders wichtig. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die bei KWR tätigen Juristen pflegen engen Kontakt mit in- und ausländischen Universitäten und publizieren regelmäßig in führenden juristischen Fachzeitschriften. Wir sind mit dem jeweils neuesten Stand von Wissenschaft und Praxis vertraut und in der Lage, unsere Klienten auch innovativ in der Entwicklung neuer und spezieller Geschäftsbereiche zu unterstützen. Wir bieten unseren Klienten innovative Lösungen und exzellente rechtliche Vertretung. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Auch wenn ich des öfteren mit Kollegen etwas in der Freizeit unternehme, trenne ich diese beiden Bereiche. Ein erfülltes Privatleben erachte ich als Grundlage für berufliche Erfolge. Sich privat mit anderen als den beruflichen Themen zu beschäftigen erweitert den Horizont und kommt der Sozialkompetenz zugute. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich halte Allgemeinbildung für sehr wichtig. Im klassischen juristischen Bereich ist eine fundierte Ausbildung ein Muß. Eine Spezialisierung sollte erst zu einem späteren Zeitpunkt gewählt werden, und als Fundament ist ein breitgefächertes Wissen nur von Vorteil. Auch die sprachliche Ausdrucksfähigkeit, die insbesondere durch den Lateinunterricht im Gymnasium erworben wird, ist für einen Juristen von großer Bedeutung. Generell sollte man die Persönlichkeitsentwicklung nicht außer acht lassen. Die dafür erforderliche Sozial- und Organisationskompetenz erwirbt man nur durch ehrenamtliches Engagement in gemeinnützigen Organisationen. Wer seinen Blick auf Studium und die unmittelbare Berufsausübung verengt, wird auf Dauer nicht erfolgreich sein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte im Rahmen meiner Tätigkeit für KWR mit dem Unternehmen mitwachsen und weiterhin wissenschaftlich tätig sein.

✱ Größbauer Ernst

● Zur Person

Beruf: Dachdecker. Funktion: Kommandant. Tätig bei: Freiwillige Feuerwehr Bad Gams., 8524 Bad Gams 133. Geboren - Datum, Ort: 9. Mai 1963. Familienstand: Verheiratet mit Veronika. Kinder: Barbara (1987), Maria (1989) und Ernst (1990). Eltern: Josefa und Rupert. Ehrungen:

Verdienstkreuz der 3. und 2. Stufe des Landes Steiermark, Auszeichnung in Gold für Technische Hilfeleistung, Funkerleistungsabzeichen, LFA in Bronze und Silber. Hobbies: Feuerwehr. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Dachdecker (Firma Kmentt).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Schmied und ließ mich 1985 zum Dachdecker und Spengler umschulen. Der Kontakt zur Feuerwehr entstand im Jahr 1979. Im Laufe der Jahre absolvierte ich diverse Fachausbildungen, Kurse und schließlich die Kommandantenprüfung. 1997 wurde ich Kommandanten-Stellvertreter und 2001 Kommandant der Freiwilligen Feuerwehr Bad Gams.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, im Bereich der Feuerwehr einen mustergültigen Betrieb führen zu dürfen, auf den wir und unsere Gemeinde sehr stolz sind. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich glaube, es sind dafür folgende Faktoren ausschlaggebend: unser gutes Auftreten in der Öffentlichkeit, die große Akzeptanz unserer Vorhaben in der Bevölkerung sowie das gute Einvernehmen mit der Gemeinde. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich habe viele Grundsätze von meinem Vater übernommen, der leider 1998 verstorben ist. Heute kann ich sagen, daß er mit seiner Einstellung recht hatte. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wir können nur gemeinsam etwas erreichen, daher ist für mich jeder einzelne Mitarbeiter in seiner Funktion sehr wichtig. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Grundsätzlich kann jeder bei der Feuerwehr mitmachen. Voraussetzung ist Unbescholtenheit und die Akzeptanz seitens der Kollegen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere durch teilweise spektakuläre Übungen, Bewerbe, Schulungen und auch Ausflüge. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärke liegt in der Organisation bzw. Koordination der Einsätze. Unser Löschbereich ist der größte im Bezirk Deutschlandsberg und umfaßt 49 km². **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bemühe mich, die Sonntage für die Familie freizuhalten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Eines meiner Ziele besteht darin, die Ausrüstung immer am neuesten Stand der Technik zu halten. **Ihr Lebensmotto?** Man muß mit der Zeit gehen.

✱ Großschopf Alfred

● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Modeagentur Großschopf GmbH., 1030 Wien, Modecenterstraße 22/B2/3.OG. Geboren - Datum, Ort: 24. April 1949, Scheibbs. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Ingeborg. Kinder: Isabella (1972) und Alexander (1976). Besondere Vorfahren: Weitläufig verwandt mit Leopold Figl (1902 bis 1965), 1945 bis 1953 Bundeskanzler und 1953 bis 1959 Bundesminister für Äußeres. Hobbies: Garten, Motorrad, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich schloß 1966 die Textilhandelsschule ab und war anschließend im elterlichen Betrieb tätig. 1970 ging ich nach Böblingen/Deutschland und arbeitete zwei Jahre lang als Einkaufssubstitut im Modecenter Kraus. Als ich 1972 heiratete, kehrte ich in den Familienbetrieb zurück, den ich übernehmen sollte. Aufgrund Meinungsverschiedenheiten gelang dieses Vorhaben nicht, und so wechselte ich 1974 zu Textil Minnich in Korneuburg. Ab 1976 war ich für die Schweizer Schild AG als Geschäftsleiter und Einkäufer für Damenoberbekleidung in der Shopping City Süd tätig. 1980 machte ich mich mit mehreren Bekleidungsgeschäften in Wien und Niederösterreich selbständig, mit denen ich leider keinen Erfolg erzielen konnte. Ich verkaufte 1990 die Geschäfte und realisierte meinen langgehegten Wunsch, eine Textilhandelsagentur zu gründen und aufzubauen. Ich spezialisierte mich auf Damenoberbekleidung und übernahm 1996 den Vertrieb der Fend Fashion für Österreich und Südtirol. Dieses Unternehmen hat sich bis heute sehr gut entwickelt. Zusätzlich vertreten wir noch zwei deutsche Firmen aus dem Bereich Damen-Strick.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich lebe nicht, um zu arbeiten, ich arbeite, um zu leben. Das bedeutet für mich, daß ich zwar gerne arbeite und damit meine Existenz sichere, das Leben jedoch nicht an mir vorüberziehen lassen möchte. Wenn mir dieser Ausgleich gelingt, fühle ich mich erfolgreich. **Sehen Sie sich erfolgreich?** Nach meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich nütze meine Zeit sehr aktiv, versuche, vorausschauend zu agieren, und arbeite sehr diszipliniert. Die Basis meines Erfolges sind zweifellos die praxisorientierte Fachausbildung und die Erfahrungen, die ich im Laufe der Zeit sammeln konnte. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Herausforderungen stehe ich grundsätzlich positiv und aufgeschlossen gegenüber. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Nüchtern betrachtet bedeutet Anerkennung, daß die Bilanz stimmt und die Leistung entsprechend honoriert wird. Für mich ist aber auch Anerkennung auf der menschlichen Ebene wichtig, über die ich mich sehr freue. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In unserer Branche wurde der Werbeslogan „Geiz ist geil" zum Problem. Wir müssen die Kunden nun wieder zu Qualitätsbewußtsein führen und von der Qualität von Markenware - die natürlich ihren Preis hat - überzeugen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich bin ein ausgeglichener Typ, schlage nicht gerne Türen zu und lasse beide Seiten gelten. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Geschäft läuft über Vororder und Nachorder. Wir sorgen dafür, daß der Fachhandel jederzeit über unser Lager versorgt werden kann, und geben unser Bestes, um flexibel zu handeln und Kundenwünsche zu berücksichtigen. Dies erfordert große Erfahrung in der Lagerhaltung und im Erkennen von Trends. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Fortbildung fließt laufend in unsere Tätigkeit ein. Fachgespräche bei Ausstellungen und die Lektüre von Fachzeitschriften und Modejournalen gehören dazu. **Welchen**

Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich empfehle - bei Eignung - zu studieren, Sprachen zu erlernen und Weltoffenheit zu zeigen. Zeigt sich handwerkliches Talent, kann man auch hier über die bestmögliche Ausbildung zum Erfolg kommen. **Ihr Lebensmotto?** Wenn sich der Erfolg einstellt, sollte man nicht abheben, sondern Mensch bleiben.

✱ Gruber Franz

„Der Großteil der Bevölkerung meines Heimatortes schätzt mich für das, was ich tue, und das freut mich natürlich."

● Zur Person

Beruf: Versicherungsangestellter. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Marktgemeinde Kumberg., 8062 Kumberg, Am Platz 8. Geboren - Datum, Ort: 9. Dezember 1967, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Christoph (1998) und Melinda (2000). Eltern: Franz und Theresia. Hobbies: Wandern, Tennis, Schifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Versicherungsangestellter (Grazer Wechselseitige).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß des Polytechnischen Lehrgangs absolvierte ich die Lehre zum Kfz-Mechaniker. Diese handwerkliche Tätigkeit machte mir sehr viel Spaß, und ich ergriff auch ständig Weiterbildungsmaßnahmen am WIFI. Ich legte außerdem von Anfang an großen Wert darauf, das erworbene Wissen an jüngere Mitarbeiter weiterzugeben. Dazu nützte ich jede Gelegenheit, besonders die Wintermonate, wenn mehr Zeit dafür übrig war. Mein besonderes Engagement führte schließlich dazu, daß ich lange Jahre im Rallye-Sport tätig war. So erhielt ich schließlich ein Angebot aus Deutschland, genauer von Toyota Europe. Ich wollte in der Folge die Meisterprüfung ablegen, als ich 1990 überraschend ein Angebot aus der Versicherungsbranche erhielt. Spontan entschloß ich mich, diese Herausforderung anzunehmen. Meine Offenheit gegenüber Neuem, mein Wissensdurst und meine Kontaktfreude brachten mir auch sehr bald die gewünschte Anerkennung, und nach Überwindung der anfänglichen Schwierigkeiten stellte sich recht rasch Erfolg ein. Ich heiratete und gründete eine Familie, wir erwarben ein Grundstück und bauten unser Haus. Meine Tätigkeit im Gemeinderat begann im Jahr 1995. Am 14. April 2000 wurde der frühere Bürgermeister abgelöst, und man trat an mich heran, ob ich diese Aufgabe übernehmen wolle. So kam ich in mein heutiges Amt als Bürgermeister. Damals hatte die ÖVP sieben Mandate, also gleich viele wie die anderen im Gemeinderat vertretenen Parteien zusammen. Bei den Wahlen im Frühjahr 2005 wurde ich nicht nur in meinem Amt als Bürgermeister bestätigt, sondern konnte auch sehr viele Stimmen dazugewinnen. Von den neu zu vergebenden 21 Mandaten erhielt die ÖVP 13, sechs Mandate entfielen auf die SPÖ und zwei auf die Grünen. Seit meinem Amtsantritt im Jahr 2000 konnte ich zahlreiche Projekte und Bauvorhaben umsetzen. Kumberg ist eine aufstrebende Gemeinde, und es ist mir ein besonderes Anliegen, die sich daraus ergebenden Herausforderungen im Kindergarten- und Bildungsbereich zu bewältigen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, anderen Menschen zu helfen und ihre Anliegen umsetzen zu können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist die Tatsache, daß ich nie überheblich werde, sondern mir immer treu bleibe. Es ist mir ein besonderes Anliegen, meinen Mitbürgern zuzuhören, damit ich ihre Anliegen berücksichtigen kann. Ich halte es für das wichtigste, den Menschen Zeit zu schenken. So besuche ich fast alle Jubilare persönlich, damit der Kontakt zu den Bürgern nicht abreißt. Wichtig für den Erfolg sind auch Freunde, die mir ehrlich ihre Meinung sagen und mir den nötigen Rückhalt geben. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Bereits als Mechaniker empfand ich mich als erfolgreich, wenn ich meine Arbeit gut gemacht hatte. Auch im sportlichen Bereich hatte ich immer wieder Erfolgserlebnisse, wenn ich beim Tennis eine Partie gewinnen konnte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Vor allem bei den zahlreichen Bauvorhaben ist es notwendig, immer wieder Entscheidungen zu treffen beziehungsweise Vorarbeit zu leisten, damit sinnvolle Entscheidungen getroffen werden können. So gelang es, bei der Umstrukturierung des Freizeitzentrums Kumberg in die „Well-Welt Kumberg" zahlreiche Vorhaben umzusetzen, die sich als erfolgreich herausgestellt haben. Wir haben den Sportplatz auf das Gelände der Well-Welt Kumberg verlegt und erweitert und konnten damit die Schule und den Kindergarten vergrößern. Das Projekt ist noch im Stadium der Umsetzung und wird derzeit in Modulen verwirklicht. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Frau Elisabeth hat mich sehr geprägt. Sie hat mich in allen Bereichen unterstützt, und gemeinsam konnten wir das erreichen, was wir heute haben. Wir ergänzen uns sehr gut. Ich habe in den letzten beiden Jahren einige Schicksalsschläge erfahren, denn ich habe innerhalb kurzer Zeit sowohl meinen Vater als auch meinen Bruder verloren. Diese Erfahrungen haben mich sehr geprägt und nachdenklich werden lassen über das, was wesentlich ist in unserem Leben. Manchmal hätte ich mich in dieser Zeit lieber verkrochen, doch durch die Unterstützung guter Freunde ist es mir gelungen, mein Amt und die Herausforderung, ein engagierter Bürgermeister zu sein, zu meistern. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Der Großteil der Bevölkerung meines Heimatortes schätzt mich für das, was ich tue, und das freut mich natürlich. Es ist für mich auch ein Zeichen dafür, daß ich auf dem richtigen Weg bin. Ein starkes Zeichen der Anerkennung war vor allem eine Bestätigung bei den jüngsten Wahlen, wo wir 13 von insgesamt 21 Mandaten erzielen und unseren Vorsprung ausbauen konnten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es gelingt mir sehr gut, Beruf und Privatleben zu vereinbaren. Für mich ist es auch wichtig, daß ich meine Frau unterstütze, so, wie sie mich unterstützt. Wenn sie also einmal Freiräume braucht, um allein etwas zu unternehmen, kümmere ich mich - soweit es mir möglich ist - gerne um die Kinder. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Gewisse Grundprinzipien wie Ehrlichkeit und Authentizität halte ich für ganz wesentlich, um ein erfolgreiches Leben führen zu können. Auch sollte man auf die Leute zugehen, kommunikativ sein und optimistisch in die Zukunft schauen. Schließlich rate ich jungen Menschen, die Tatsachen realistisch zu sehen und selbst die Initiative zu ergreifen, wenn sie im Leben Ziele erreichen wollen. In meiner Funktion als Bürgermeister halte ich es für sehr wichtig, auch die Jugend mit einzubeziehen. So haben wir das „Kumbergparlament" installiert, um den jungen Leuten die Möglichkeit zu geben, ihrer Meinung Ausdruck zu verleihen, aber auch in die Arbeit eines Bürgermeisters Einblick zu bekommen. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

Copyrighted material

✱ Gruber Martha Maria

● Zur Person

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Marthas Schuhkastl., 3040 Neulengbach, Hauptplatz 60. Geboren - Datum, Ort: 16. August 1960, Sankt Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Raimund. Kinder: Markus (1977) und Maximilian (1993). Eltern: Martha und Ferdinand Höllerer. Hobbies: Schifahren, Wandern, Tanzen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abbruch der Handelsschule begann ich 1976 mit der Lehre zur Einzelhandelskauffrau, die durch meine erste Schwangerschaft unterbrochen wurde. Von 1978 bis 1990 arbeitete ich als Verkäuferin in meinem ehemaligen Lehrbetrieb. Als mein Chef erklärte, daß er in Pension gehen würde, sagte ich ihm, daß ich das Geschäft übernehmen wolle, und über Nacht fiel die Entscheidung. Im August 1990 gründete ich dann die Firma Marthas Schuhkastl.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich denke, es sind die kleinen, täglichen Erfolge, die wichtig sind. Alles zusammen fügt sich dann vielleicht wie ein Mosaik zu einem größeren Erfolg zusammen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich weiß nicht, ob ich wirklich erfolgreich bin, aber wenn ich mir mein Geschäft anschaue, kann ich zufrieden sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In erster Linie war für meinen Erfolg die Tatsache ausschlaggebend, daß ich meine Arbeit gern mache. Es war auch wichtig, daß ich bestimmte Entscheidungen zum richtigen Zeitpunkt getroffen habe, ich zielstrebig bin und weiß, was ich will. Ich sehe mich zwar nicht als besonders ehrgeizig, aber ich möchte doch meine Vorstellungen realisieren. **Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich versuche Probleme, die sich mir stellen, zu lösen und mich von Herausforderungen nicht von der Umsetzung meiner Ziele abhalten zu lassen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Eigentlich nicht, in meiner Branche spielt das keine so große Rolle. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich habe bisher noch nicht so sehr über meinen Erfolg nachgedacht, aber nach dem Umbau des Geschäftes 2002 hatte ich doch ein gewisses Gefühl des Erfolges. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich relativ kurzfristig die Entscheidung traf, das Geschäft zu übernehmen und mich selbständig zu machen, traf ich meine erfolgreichste Entscheidung. Ein guter Entschluß bestand auch darin, im September 2005 zum 15jährigen Jubiläum eine Feier mit dem Kabarettisten Gerold Rudle zu organisieren, die ein ganz großer Erfolg war. Eingeladen waren Teilnehmer eines Gewinnspieles, das ich organisiert hatte. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Diese Frage stellt sich für mich eigentlich nicht: Es gibt nur ein Marthas Schuhkastl. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Nein. Ich habe mir eigentlich alles mehr oder weniger selber erarbeitet, und die einzigen beiden Menschen, die mich in gewisser Weise geprägt haben, sind meine Eltern. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfahre ich in erster Linie durch die Kunden, die immer wieder kommen und ihrer Zufriedenheit auch durch Mundpropaganda Ausdruck verleihen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein großes Problem ist sicher der fast ganzjährige „Schlußverkauf" der großen Ketten. Man kann als Kleinunternehmer zwar versuchen, durch punktuelle Aktionen etwas gegenzusteuern, aber natürlich ist das nur begrenzt möglich. Darüber hinaus spüre ich natürlich auch die Billigware „made in China", mein Hauptargument ist jedoch die hohe Qualität. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Bei meiner Jubiläumsfeier hat mich unser Bürgermeister sehr gelobt, aber auch gemeint, daß ich sicher auch einige Neider habe, und das ist zweifellos wahr. Ich bin aber auch in der Wirtschaft der Gemeinde engagiert, und da erfahre ich durchwegs Anerkennung. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter sind sehr wichtig für den Erfolg. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwarte, daß sie selbständig arbeiten, und es ist natürlich auch wichtig, daß wir uns gut verstehen. Die fachliche Qualifikation kommt dann eigentlich mit der Arbeit. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere durch Lob und Anerkennung, durch eine gute Bezahlung, die einfach wichtig ist, und durch gemeinsame Veranstaltungen wie Weihnachtsfeier, kleine Geschenke zum Geburtstag, gemeinsames Ausgehen usw. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich glaube, daß ich von meinen Mitarbeitern respektiert und geschätzt werde. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken sind unsere Persönlichkeit, der Standort des Geschäftes im Herzen der Stadt und das freundliche Ambiente. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wenn ich einen Schuh nicht lagernd habe, schicke ich die Kunden zu einem Kollegen im Ort, und ich denke, daß der Mitbewerb es umgekehrt auch so hält. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es ist nicht immer ganz einfach, denn ich bin sehr gern im Geschäft, aber meine Familie kommt nicht zu kurz. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich besuche einige Seminare pro Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wer eine gute Idee hat, soll versuchen sie zu realisieren. Es gibt den schönen Spruch „Lebe Deine Träume und träume nicht Dein Leben." **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich wünsche mir, das Geschäft bis zu meiner Pensionierung erfolgreich weiterzuführen. **Ihr Lebensmotto?** Du kannst dem Leben nicht mehr Tage geben, aber den Tagen mehr Leben.

✱ Gruber Traude

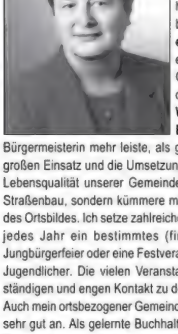
● Zur Person

Beruf: Bürokauffrau. Funktion: Bürgermeisterin. Tätig bei: Gemeinde Hochwolkersdorf., 2802 Hochwolkersdorf, Hofgasse 5. Geboren - Datum, Ort: 21. Jänner 1952, Wiener Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Josef. Kinder: Ines (1974) und Tanja (1976). Schöpferische Akte: Beiträge in verschiedenen regionalen Medien. Ehrungen: Diverse Ehrenurkunden. Mitgliedschaften: SPÖ, ortsansässige Vereine. Hobbies: Radfahren, Lesen, Enkelkinder.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte acht Jahre Volksschule in Hochwolkersdorf und ein Jahr Haushaltsschule in Frohsdorf. Nach dem Abschluß meiner Lehre in Wiener

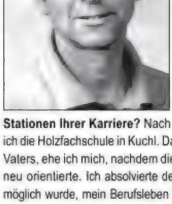
Neustadt trat ich 1970 als gelernte Bürokauffrau in das Berufsleben ein. Anfang Jänner 1981 erhielt ich die Chance, als Gemeindesekretärin tätig zu werden. Im Zuge der Pensionierung meines Vorgängers im September 1996 stellte ich mich der Wahl und wurde mit 15 Stimmen Vorsprung zur Bürgermeisterin gewählt. Damals war es noch sehr ungewöhnlich, als Frau an der Spitze der Gemeinde zu stehen. In den Jahren 2000 und 2005 konnte ich meinen Vorsprung auf 344 bzw. 337 Vorzugsstimmen ausbauen.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, positive Ergebnisse zu erzielen und persönliche Anerkennung für meinen hundertprozentigen Einsatz zu bekommen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, aufgrund der von mir erreichten Stimmenanzahl in einer Gemeinde, wo traditionell die ÖVP dominiert, sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich glaube, daß ich als Bürgermeisterin mehr leiste, als generell üblich ist, und durch meinen großen Einsatz und die Umsetzung meiner Ideen viel zur Erhöhung der Lebensqualität unserer Gemeinde beitrage. Ich fördere nicht nur den Straßenbau, sondern kümmere mich auch sehr um die Verschönerung des Ortsbildes. Ich setze zahlreiche zusätzliche Aktivitäten und setze mir jedes Jahr ein bestimmtes (finanzierbares) Ziel, wie z.B. eine Jungbürgerfeier oder eine Festveranstaltung zur Förderung erfolgreicher Jugendlicher. Die vielen Veranstaltungen ermöglichen es mir zudem, ständigen und engen Kontakt zu den Bürgern der Gemeinde zu pflegen. Auch mein ortsbezogener Gemeindekalender kommt bei der Bevölkerung sehr gut an. Als gelernte Buchhalterin ist mir außerdem eine sparsame Finanzgebarung ein besonderes Anliegen, was von den Bürgern sehr gewürdigt wird. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Prägend für meinen beruflichen Lebensweg war in erster Linie mein Vater, der seinen Weg immer konsequent verfolgte und mir diese positive Einstellung weitergegeben hat. Mein späterer Lehrherr hat mir dann bereits in jungen Jahren höchst verantwortungsvolle Aufgaben - auch in finanzieller Hinsicht - aufgebürdet, die für mein damaliges Alter ungewöhnlich hohe Anforderungen an mich stellten und ein außergewöhnliches Verantwortungsbewußtsein erforderten. Ich habe dadurch jedoch sehr viel für mein späteres Leben gelernt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich komme mit sehr wenigen Mitarbeitern aus, die sehr viel und sehr gute Arbeit leisten. Sie wissen das auch, und ich stehe voll hinter ihnen. So werden z.B. Kanalarbeiten und die Erneuerung des Wasserleitungsnetzes von unseren eigenen Mitarbeitern durchgeführt. Alles, was unsere Halbtagskraft an Arbeit im Büro zeitlich nicht schafft, übernehme und beende ich. Das ist für die Gemeinde von großem finanziellen Vorteil. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich bin mit meinem Heimatort verbunden und setze mich mit all meiner Kraft für die Anliegen unserer Bevölkerung ein. Ich habe immer ein offenes Ohr und bin für jeden Mitbürger da. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe einen sehr verständnisvollen Ehemann, und meine beiden Töchter sind mittlerweile bereits erwachsen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mein Rat an die Jugend lautet, ihren Weg konsequent zu verfolgen, die positiven Dinge des Lebens in den Vordergrund zu stellen und ihre Arbeit mit Freude und Enthusiasmus zu verrichten. Ein weiterer wichtiger Faktor auf dem Weg zum Erfolg ist ständige Weiterbildung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Falls es meine Gesundheit erlaubt, würde ich gerne noch einmal für das Amt des Bürgermeisters kandidieren. **Ihr Lebensmotto?** Die Hunde bellen, die Karawane zieht weiter (arabisches Sprichwort).

✱ Grubhofer Wilhelm



● Zur Person

Beruf: Holzkaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: GRUWI-wohnen küche-schlafen-wohnen., 6063 Rum, Holzgasse 4. Geboren - Datum, Ort: 6. Juli 1950. Familienstand: Verheiratet mit Johanna, geb. Pucher. Kinder: Martin (1981) und Thomas (1985). Eltern: Anna und Anton. Hobbies: Surfen, Schifahren, Schwimmen, Radfahren, Yoga.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule absolvierte ich die Holzfachschule in Kuchl. Danach arbeitete ich im Sägewerk meines Vaters, ehe ich mich, nachdem die Auftragslage immer schlechter wurde, neu orientierte. Ich absolvierte den REFA-Kurs am WIFI, wodurch es mir möglich wurde, mein Berufsleben meinen Neigungen anzupassen. Darauf konnte ich in einer Möbelfabrik als Sachbearbeiter meine organisatorischen Interessen aufbauen. Als das Unternehmen geschlossen wurde, machte ich mich mit der Gründung meiner Möbelfirma selbständig, wobei ich fallweise mit einer Tischlerei zusammenarbeite, die Arbeiten für mich übernimmt.

● Zum Erfolg

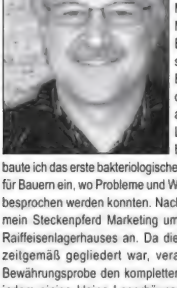
Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, so zu leben, wie ich es mir wünsche. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Früher hätte ich nein gesagt, aber heute, wo ich sehe, wie neue Firmen nach kurzer Zeit wieder vom Markt verschwinden, sehe ich mich schon als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Eltern haben mir sehr geholfen, meine Frau stärkte mir stets den Rücken, und auch bei meinen Kindern finde ich sehr viel Halt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich analysiere Probleme sehr genau, hinterfrage alles und wende mich auch an Fachleute. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich seit meiner Entscheidung, die Holzfachschule zu besuchen, erfolgreich. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Imitation ist durchaus zulässig, denn man muß das Rad nicht immer neu erfinden. Beide Komponenten sind für einen Erfolg notwendig. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater prägte mich durch seine Art, und die Firma Plankücken gab mir die Möglichkeit, mich frei zu entfalten und viel zu lernen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfahre ich hauptsächlich von meinen überaus zufriedenen Kunden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Bei größeren

Projekten ist man als Einmannbetrieb aufgrund der Finanzierung oft in schwierigen Situationen, und wenn ich krank werde, kann das schon zu Problemen finanzieller Art führen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, daß mich mein Umfeld als jemanden kennt, der genau arbeitet und ehrlich ist. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Meine Stärken liegen in individueller Planung, Service und Vielseitigkeit. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich arbeite mit meinen Mitstreitern zusammen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau hilft mir sehr. Früher, als meine Kinder kleiner waren, war es allerdings schwieriger, Beruf und Privatleben zu vereinbaren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Fortbildung ist sehr wichtig für mich, daher absolviere ich verschiedene Kurse. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein junger Mensch sollte sich sehr gut überlegen, welchen Beruf er ergreifen möchte. Hartnäckigkeit und Geduld sind wichtig, um erfolgreich zu werden. Man sollte seine Ziele Schritt für Schritt verfolgen und nie mehr ausgeben, als man hat. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, meinen Betrieb weiterhin so zu führen wie bisher, damit es meiner Familie und mir gut geht. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✱ Gstach Gerald

● Zur Person

Beruf: Koordinator. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Bio Vorarlberg Produktion + Handels reg.GenmbH., 6900 Bregenz, Jahnstraße 20. Geboren - Datum, Ort: 24. Juli 1961, Rankweil. Familienstand: Verheiratet mit Renate, geb. Marte. Hobbies: Schifahren, Wellness, Kochen, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsleiter der Firma MSG Gastro GmbH.



● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura trat ich im Jahre 1980 in den Milchhof Oberland, heute Vorarlberg Milch, ein, wo ich als Hofberater für die Beratung bezüglich der Qualitätssicherung von Milchprodukten für 800 Bauernhöfe zuständig war. Parallel dazu absolvierte ich die Molkereiausbildung und arbeitete mich in die Lebensmitteltechnologie ein, indem ich Laborantenkurse besuchte. Weiters baute ich das erste bakteriologische Labor auf und richtete den Stammtisch für Bauern ein, wo Probleme und Wünsche in Bezug auf die Milchsituation besprochen werden konnten. Nach dreijähriger Tätigkeit sattelte ich auf mein Steckenpferd Marketing um und trat die Stelle des Leiters des Raiffeisenlagerhauses an. Da dieses Unternehmen in keinster Weise zeitgemäß gegliedert war, veranlaßte ich als meine erste große Bewährungsprobe den kompletten Neubau und die Neustrukturierung, indem einige kleine Lagerhäuser modernisiert und andere komplett aufgelöst wurden. Da nach einigen Jahren die Übernahme durch die Firma BayWa anstand, entschied ich nach über zehnjähriger Tätigkeit, mich wieder neu zu orientieren und bewarb mich um die Stelle des Geschäftsführers des Ernteverbandes. Dieser Posten gestaltete sich weitaus schwieriger als erwartet, da unter den drei Genossenschaften ein regelrechter Konkurrenzkampf herrschte, der kaum zu bändigen war. Nachdem ich von der Landesregierung die Zusage erhalten hatte, die gesamte Organisation in geordnete Bahnen zu manövrieren, entschloß ich mich zu einem berufsbegleitenden Marketingstudium, um mich in die Materie zu vertiefen. Es gelang mir, mit meinem Unternehmen erstmalig Vorarlberger Bioprodukte in den Lebensmittelketten Sutterlüty und Spar GmbH einzuführen, und die Produkte gewannen auch bei unseren Mitstreitern an Interesse. Daraufhin wurde im Jahre 2000 ein Dachverband der Biogenossenschaft gegründet. Unser Ziel ist es nun, nach der Zusammenlegung der Finanzen, auch insgesamt eine Einheit zu werden und sowohl Ernte- und Saatverband als auch die Kopra-Gemeinschaft zusammenzulegen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Ziele zu erreichen, ja sogar jahrelange Kämpfe um Zielsetzungen zu gewinnen. Weiteres ist es als Erfolg zu betrachten, daß es mir gelingt, in der heutigen Wirtschaftslage noch eine gute Gesprächsbasis mit Geschäftspartnern zu entwickeln. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja und nein, denn es läuft nicht immer alles so, wie ich es mir vorstelle. In diesem Fall überdenke ich meine Ziele und starte einen erneuten Versuch. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Durchhaltevermögen und mein Streben, mich ständig weiterzubilden, indem ich viel lese und mit offenen Augen durch die Welt gehe. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich lehne mich zurück und versuche mich mit Problemen und Aufgaben auseinanderzusetzen, indem ich mich mit Mitarbeitern berate oder eine Nacht darüber schlafe. Grundsätzlich handle ich bei der Suche nach einer passenden Lösung nach dem Leitsatz: „Hast du es eilig, dann gehe langsam!" **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Unsere Produkte heben sich von denen der anderen Anbieter ab, weil wir auf originelle Methoden zurückgreifen um diese zu vermarkten. Würden wir das nicht tun, wir würden den Vorteil unserer Produkte verspielen. Allerdings kann man nicht ständig alles neu erfinden, darum ist es wichtig, mit wachem Geist und offenen Augen durchs Leben zu gehen und zu schauen, wie die anderen vorgehen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich denke, daß mich vorrangig meine Eltern prägten, vor allem meine Mutter, die mir den Stellenwert der Toleranz näherbrachte und mich den offenen Umgang mit Menschen lehrte. Viele Aspekte, die in meinem heutigen Berufsleben von ungemein hoher Wichtigkeit sind, lernte ich von ehemaligen Vorgesetzten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Bei all den Problemen, die in meiner Branche existieren, erscheint mir das Nichtvorhandensein eines flächendeckenden Milchprojektes als größtes. Zudem ist der Begriff der Gentechnik heute in aller Munde, wobei es bislang verabsäumt wurde, für unsere gentechnikfreie Milch zu werben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Leider verlagern österreichische Betriebe ihre Produktionsstätten immer mehr in andere Länder, um Geld einzusparen. Ich würde mir für die Zukunft wünschen, daß wieder vermehrt in unser Land investiert wird. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mir eine Auszeit nehmen, um für einige Wochen in einem Kloster über mich und mein Umfeld nachzudenken.

✱ Gugglberger Klaus Mag.

● Zur Person

Funktion: Vorstandsmitglied. Tätig bei: Investkredit Bank AG., 1013 Wien, Renngasse 10. Geboren - Datum, Ort: 26. September 1954. Familienstand: Verheiratet mit Eva, geb. Majorkovits. Hobbies: Radfahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Aufsichtsratsfunktionen: C-Quadrat Asset Management Consulting AG, C-Quadrat Investmentanalyse und Vermögensberatung AG, Kommunalkredit Austria AG, APCS Power Clearing and Settlement AG, AGCS Gas Clearing und Settlement AG, Invest Equity early stage Beteiligungs AG, Invest Equity Beteiligungs AG, VBV Anlagenvermietung- und Beteiligungs AG, I2B Holding AG, Beiratsfunktionen: Europolis Invest Immobilien Management GmbH, Invest Mezzanine Capital Management GmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am humanistischen Gymnasium in Hall/Tirol begann ich mit dem Studium den Sozial- und Wirtschaftswissenschaften an der Universität Innsbruck. Die Sponsion zum Magister erfolgte im Juni 1980. Mein beruflicher Werdegang begann im November 1980 bei der Österreichischen Volksbanken AG, wo ich zuletzt als Prokurist und Abteilungsleiter für Sonderfinanzierungen tätig war. Mit Juli 1986 wechselte ich als Prokurist und Abteilungsleiter für Sonderfinanzierungen zum damaligen Österreichischen Creditinstitut. Von August 1987 bis September 1991 übte ich die Tätigkeit des Geschäftsführers der LB-LeasinggmbH aus. Mit Juni 1991 wechselte ich nach Großbritannien (Manchester) wo ich, auf Basis einer Entsendungsvereinbarung der Österreichischen Länderbank AG, die Funktion des Chief Executive Officer bei Sovereign Leasing ptc. übernahm. Von September 1991 bis Februar 1993 war ich als Geschäftsführer der Eurolease Holding GmbH tätig und mit März 1993 wechselte ich zur Investkredit Bank AG, wo ich bis 31. Dezember 2001 die Leitung der Abteilung Betriebswirtschaft und Technik als Prokurist inne hatte. Mit 1. Jänner 2002 wurde ich in den Vorstand der Investkredit Bank AG berufen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, im Rahmen meiner Führungstätigkeit etwas bewegt und bewirkt zu haben. Wichtig ist, daß die Tätigkeit auch Freude bereitet. Dies tritt dann ein, wenn „Bewegung" sichtbar und das Ergebnis zu einem besseren Ganzen wird. Einen besonderen Reiz sehe ich darin, beobachten zu können, wie Mitarbeiter sukzessive in Aufgaben hineinwachsen und zusätzliche Verantwortung übernehmen. Es ist ein großer Erfolg für eine Führungskraft, wenn von ihr ausgebildete Mitarbeiter Karriere machen, und besonders erfreulich ist es, wenn dies im eigenen Haus gelingt. Um eine Führungsaufgabe erfolgreich zu gestalten, bedarf es neben der fachlichen Komponente jener bewußten Handlung, dem einzelnen Mitarbeiter in seiner Aufgabenstellung viel Freiraum zuzugestehen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil es mir in jeder Phase meiner Karriere geglückt ist, etwas zu bewegen und zu bewirken und dies innerhalb kurzer Zeit. Mein erster Job war ein Glücksfall, ich dachte mir seinerzeit, daß es nicht schadet, zwei Jahre in einer Bank in Wien zu arbeiten. Ich hatte das Glück, in eine Gruppe aufgenommen zu werden, die jüngere Universitätsabsolventen aufgenommen hatte, um diese dementsprechend auf die jeweilige Aufgabe vorzubereiten. Es freute mich, daß ich in kürzester Zeit etwas bewegen durfte und konnte. Der Spaß und die Freude wurden immer größer und die daraus resultierende „Spirale des Erfolges" hat sich bis heute nicht verändert. Meine Tätigkeit gliedert sich in einen operativen und einen strategischen Teil. Es gibt Phasen, in denen die strategischen Überlegungen den operativen Teil überbieten. Generell läßt es sich nie klar definieren, wo die strategische Tätigkeit aufhört und der operative Bereich beginnt. Eine Führungskraft nur über die Strategie zu definieren, geht eindeutig in die falsche Richtung, denn die strategische Tätigkeit als auch die operative Tätigkeit gehören zusammen. In unserem Unternehmen gibt es keine abteilungsspezifischen Planungen, die strategische Planung kommt aus dem Führungskreis und zwar permanent. Wir denken manchmal sehr intensiv in fünf Jahressprüngen, sehen uns rückblickend die letzten fünf Jahre an und definieren für uns selbst, wo wir in den nächsten zehn Jahren sein wollen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gab zwei wichtige Persönlichkeiten, und zwar am Beginn meiner beruflichen Tätigkeit. Die Volksbanken AG war damals in einer starken Umbruchsphase. Der damalige Vorstand bestand aus drei Personen. Zwei Vorstandsmitglieder haben mich sehr beeindruckt, einerseits, indem die strategische Planung auch umgesetzt wurde und andererseits, weil der Vorstand die jüngeren Mitarbeiter förderte und sehr rasch mit verantwortungsvollen Aufgaben betraute. Ich habe dieses Verhalten für selbstverständlich erachtet und bemerkte erst Jahre später, daß es normalerweise nicht üblich ist, Verantwortung an junge Mitarbeiter abzugeben. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die ganze Branche beschäftigt sich mit Risiken. Es zeigt sich bereits, daß der Bereich des Risk-Managements immer mehr an Bedeutung gewinnt. Die Gesamtbranche hat in den letzten Jahren sehr viel dazugelernt. Aufgrund unserer eigenen Einbettung in die internationalen Kapitalmärkten dürfen, oder müssen wir von den Geschäftspartnern auch mehr verlangen, um den internationalen Spielregeln gerecht werden zu können. Wir erleben eine starke Annäherung der Systeme des Kredit- und Kapitalmarktes. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir benötigen Mitarbeiter mit enormer Flexibilität und manchmal erwarten wir von unseren Mitarbeitern Unmögliches. Jeder Mitarbeiter ist für sich ein Experte, der aber auch teamfähig sein muß. Neben der fachlichen Qualifikation ist für mich entscheidend, ob ein Mitarbeiter für sich selbst die Grenze zwischen Eigenmächtigkeit und Eigenständigkeit findet. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Betreffend der Mitarbeiteranzahl sind wir in der glücklichen Lage, daß ich noch jeden Mitarbeiter in diesem Haus kenne. Bei mehr als der Hälfte der Mitarbeiter habe ich einen persönlichen Eindruck bzw. Erfahrung ihrer besonderen Qualitäten, ihrer Leistungsbereitschaft und -fähigkeit. Somit ist mein Führungsverhalten als individualisiert zu bezeichnen. Es gibt kein strukturell durchgezogenes Führungsverhalten. Jeder Mitarbeiter hat im Rahmen seines Bereiches individuelle Gestaltungsfreiheit. Für uns ist diese Individualität sehr wichtig und wir legen großen Wert auf die Begründbarkeit von Entscheidungen. Wir sehen uns als eine Expertengruppe und produzieren sehr häufig „Einzelstücke". Dazu brauchen wir Mitarbeiter, die Freude daran haben, Neues zu erarbeiten und die Ambition haben, ständig zu den Besten zu zählen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Eine Stärke

Copyrighted material

sind unsere Mitarbeiter, die gerne in diesem Unternehmen arbeiten. Jeder hat eine funktionelle Aufgabenstellung und aufgrund der flachen Hierarchie sind wir in der Lage, uns sehr schnell auf die Marktgegebenheiten und jede einzelne Kundenbeziehung einzustellen. Weiters haben wir bereits rechtzeitig dem Aspekt der EU-Osterweiterung dahingehend Rechnung getragen, daß wir inzwischen Filialen in Warschau und Bratislava eröffnet haben. Wir stellen uns einem erweiterten Markt. In einem internationalen Kapitalmarktsystem hat die Grenze als solche ihre eigentliche Funktion verloren. Es ist ein Teil unserer Strategie, daß wir in mehreren Geschäftsfeldern tätig werden möchten und dabei haben wir bereits mehr als die Hälfte des Weges zurückgelegt. Auch bei der Geschäftsfeldthematik und bei der regionalen Erweiterung sind wir auf einem guten Weg. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Der Mitbewerb ist ein doppeltes Thema für uns: die wichtigsten Mitbewerber sind unsere Eigentümer. Das ist ein Sonderfall und führt in der Grundhaltung zu einem bestimmten Verhalten, das eine Mischung von Qualität und Demut darstellt. Wir sehen unsere Rolle als Spezialist, der gegenüber den Eigentümern nicht nur in Konkurrenz sondern sehr häufig ergänzend und unterstützend auftritt. Gerade im Großkreditgeschäft kommt es vermehrt zu Syndizierungen und wir versuchen dabei, ein fairer Partner für alle Mitwerber zu sein. Darüber hinaus gibt es immer wieder Themenstellungen, bei denen wir als neutraler Dritter eine geeignete Plattform anbieten. Wir sind seit fast 50 Jahren daran gewöhnt, in Konkurrenz zum Eigentümer zu leben und das führt zu einem sehr angepaßten und robusten Verhalten, weil wir ständig hinterfragen müssen, welche Funktion wir ausüben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Hier hat sich seit meiner Bestellung zum Vorstand doch einiges verändert: Die Einladungen zu Veranstaltungen, fachlich und gesellschaftlich, haben deutlich zugenommen. Das ist einerseits zeitintensiv und geht damit zu Lasten des Privatlebens, andererseits aber doch hochinteressant und angenehm. Wenn es die Arbeit erfordert, dann verbringe ich so manchen Samstag im Büro, aber zu Hause gibt es nur Privatleben und ich nehme - abgesehen von sehr seltenen Ausnahmesituationen - keine Arbeit mit nach Hause. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Eigentlich hatte ich mir vorgenommen, anläßlich eines Jobwechsels einige Monate wieder reine Ausbildung zu machen. Aus Zeitmangel kam es dann nie dazu, weil bei jedem Jobwechsel die künftige Aufgabenstellung schon so reizvoll war, daß ich es nicht erwarten konnte, anzufangen. Ein großes Anliegen wäre es mir aber doch, einmal ein paar Wochen ganz intensiv meine Englischkenntnisse zu perfektionieren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Als bekannt setze ich voraus, daß betriebswirtschaftliche Grundlagen vorhanden sein müssen, ebenso ein Gefühl für Zahlen. Wirtschaftlichen Hausverstand für logische Zusammenhänge, gepaart mit einer analytischen Denkweise ist eine wesentliche Voraussetzung, wenn man in diesem Metier erfolgreich tätig werden möchte. Den jungen Studenten der Wirtschaftsuniversität empfehle ich zwei Dinge: Fremdsprachen und Präsentationstechniken zu erlernen. Es ist erschreckend festzustellen, mit welchen Durchschnittskenntnissen der englischen Sprache Absolventen der Wirtschaftsuniversität in einem vergrößerten Europa Platz finden wollen. Ebenso bedauerlich ist es immer wieder festzustellen, daß Absolventen, die sicher fachliches Potential mitbringen, keine Chance haben, ihr Wissen „an den Mann zu bringen". Meiner Ansicht nach wäre es wichtiger, statt einer Übung zu den letzten Details in Buchhaltung ein Semester „Power Point" zu absolvieren. Wenn man weiß, wie Buchhaltung funktioniert, ist es nicht notwendig sich mit jeder Feinheit zu beschäftigen. Wichtig erscheint mir jedoch, daß man eine Bilanz lesen und auch verstehen kann.

✱ Günther Harald Ing.

● Zur Person

Beruf: Fernmeldemonteur, Kommunikationstechniker, Elektrotechniker, Trainer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Allkomtech Ing. Günther., 4050 Traun, Raimundstraße 17. Geboren - Datum, Ort: 2. Februar 1962, Kirchdorf/Krems. Familienstand: Verwitwet, bis 1996 verheiratet mit Martha. Kinder: Barbara (1989). Eltern: Emil und Gertrude. Schöpferische Akte: Fachartikel in „Gewinn". Hobbies: Tanzen, Natur, Musik, Filme, Technik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Trainer am WIFI; Prüfer im Rahmen der Wirtschaftskammer Oberösterreich.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Grundschule in Traun und von 1977 bis 1980 die Fernmeldemonteurschule in Graz. Nach Abschluß meiner Ausbildung war ich als Apparate- und Leitungsmonteur sowie Entstörer wieder in Oberösterreich beschäftigt und besuchte in dieser Zeit auch die HTBLA für Berufstätige mit Fachrichtung Elektrotechnik in Linz. In der Folge war ich bei der heutigen Telekom Austria als Fachtechniker im Vermittlungssystem ESK, als Sachbearbeiter im Bereich Leitungsevidenz und als Systemtechniker für Vermittlungssysteme ESK tätig. Danach arbeitete ich als Sachbearbeiter für Nebenstellenanlagen und im Anschluß daran als Gruppenleiter für Leitungs-, Apparate- und Münzfernsprecherentstörungen in Linz. Später wurde ich Abnahmeprüfer für private Telekommunikationsanlagen und war schließlich maßgeblich am Aufbau des technischen Assistenzdienstes (TAN) beteiligt, ehe ich 1996 die Leitung der technischen Arbeitsgruppe des TAN Österreich übernahm. In dieser Zeit war ich auch technischer Berater für das Qualitätsmanagement ISO 9000. Ab 1999 wurde ich als Referent für den Betrieb von ISDN in der Unternehmenszentrale in Wien eingesetzt, 2001 übernahm ich die Teamleitung der Switch Interface Protocol Group in Linz. Im selben Jahr erklärte ich dann meinen Austritt aus dem Beamtenstatus und gründete mein eigenes Unternehmen. Ich beschäftige mich mit allgemeiner Kommunikationstechnik, biete eine umfassende Service- und Dienstleistungspalette und betreibe einen angeschlossenen Handel. Zudem bin ich als Trainer am WIFI Linz und im Prüfungsausschuß der Wirtschaftskammer Oberösterreich tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Zufriedenheit aus meiner Arbeit zu erlangen und mein Wissen anderen Menschen weitergeben zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. Ich habe den Schritt in die Selbständigkeit gut gemeistert und führe ein florierendes Einzelunternehmen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein umfassendes Wissen in der Kommunikationstechnik und der Elektrotechnik und meine mehr als 20jährige Tätigkeit in diversen technischen und organisatorischen Bereichen der Telekom Austria waren wesentliche

Faktoren für meinen Erfolg. Auch die Unterstützung meiner Familie hat mir bei sehr geholfen. Ich habe meine Frau durch eine heimtückische Krankheit früh verloren, und für meine Tochter und mich war das damals eine schwere Zeit. Ohne die Mithilfe der Familie hätte ich meine Ziele nicht in diesem Ausmaß erreichen können. Dafür bin ich sehr dankbar. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Durch Zeitmanagement und exakte Planung kann ich die Anforderungen meiner Kunden bestens erfüllen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Menschen mit weltoffener Sicht und Größen im zwischenmenschlichen Bereich haben mich stets angezogen. Herr Jancik und Herr Proksch von der Telekom waren Vorbilder im Berufsleben. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich war innerhalb kürzester Zeit immer gleich Ansprechpartner bei der Lösung von Problemstellungen. Meine Meinung, mein Rat und mein Fachwissen waren stets gefragt. Auch meiner zufriedenen und langjährigen Kunden bestätigt die Richtigkeit meiner Arbeit. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich betreue Privatkunden genauso wie Klein- und Mittelstandsunternehmen, vorwiegend in Oberösterreich. Mein Dienstleistungsangebot erstreckt sich vorwiegend auf die ISDN-Protokollmeßtechnik, deren Problemlösung, Verkehrsmessungen und Statistiken. Im Meßgerätevertrieb liefere ich Test- und Analysegeräte für Inbetriebnahme und Protokollmeßtechniken. Schulungen in der Kommunikations- und Protokolltechnik gehören ebenso zum Angebot wie die Installierung von Telekommunikationsanlagen sowie Projektierung und Installation mit angeschlossenen Serviceverträgen. Auch habe ich immer mehr Konsulenten- und Beratertätigkeiten angenommen. Zudem bekommen meine Kunden selbstverständlich sämtliche Personalcomputer und Zubehör sowie PC-Komponenten und Netzwerktechniken bei mir. Damit biete ich alles aus einer Hand. Persönliche Betreuung garantiert die reibungslose Abwicklung, und ich vermeide dadurch Kommunikationsprobleme im Vorfeld. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich suche in meinen Hobbys Ausgleich zum Beruf, so steht das Tanzen bei mir an erster Stelle. Ich tanze sehr gerne, und das seit einigen Jahren sehr intensiv (Standard- und Lateinamerikanische Tänze). Das Tanzen verschafft mir den mentalen und körperlichen Ausgleich zu meinem Berufsleben. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Es ist unabdingbar, ständig am Ball zu bleiben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, wieder mehr Ausgewogenheit zwischen Beruf und Freizeit zu erreichen. Durch meine Hobbys, vor allem durch das Tanzen, habe ich wieder mehr an privater Lebensqualität gewonnen und möchte auch mit meiner Tochter wieder mehr Freizeit verbringen. **Ihr Lebensmotto?** Arbeite und strebe, aber lebe!

✱ Günther Marianne

● Zur Person

Beruf: Gastronomin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Cafe 'S' Mariandl., 3680 Persenbeug, Rathausplatz 5. Geboren - Datum, Ort: 4. September 1959, Waldhausen. Familienstand: Verheiratet mit Johann. Kinder: Cornelia (1983). Eltern: Karl und Margaretha. Ehrungen: 2005 Konsumentenschutzpreis Niederösterreich. Mitgliedschaften: Wirtschaftskammer. Hobbies: Musik (aktiv steirische Knopfharmonika), Lesen, Radfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte acht Jahre die Volksschule in Nöchling und nach dem Polytechnikum die Landwirtschaftliche Fachschule in Ottenschlag. Gleich anschließend fand ich eine Lehrstelle in Blindenmarkt, und nach Abschluß meiner Lehre war ich ein Jahr in einer Autobahnraststätte und anschließend im Hotel Renner in Marbach tätig. Nach meiner Eheschließung und der Geburt meiner Tochter war ich einige Jahre zuhause, bevor ich wieder in einem Restaurant- und Kaffeehausbetrieb meine Arbeit aufnahm. Infolge des Konkurses dieses Betriebes legte ich die Konzessionsprüfung für das Gastgewerbe ab, und als hier in Persenbeug ein neues Gebäude errichtet und 1997 dieses Lokal ausgeschrieben wurde, erhielt ich den Zuspruch. Die Lage des Lokals ist sehr gut, und für meine Spezialität, die gutbürgerliche Küche, bekannt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich liebe meinen Beruf und möchte, daß meine Gäste zufrieden sind. Meine große Stärke ist Menschlichkeit. Eine Karriere im klassischen Sinne strebe ich nicht an. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich helfe gerne - anfangs habe ich allerdings zuviel gearbeitet, was mir nicht gut bekam. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich wuchs in ärmlichen Verhältnissen auf, durch meine Kämpfernatur und Wißbegierde ist mir mein beruflicher Weg jedoch nicht allzu schwer gefallen, und ich habe hier meine Erfüllung gefunden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, meine erste Chefin. Sie war zwar sehr streng, doch ich konnte auch vieles lernen. Beeindruckend war der Kontakt mit prominenten Gästen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Daß meine Stammgäste täglich wiederkommen, ist mein größtes Lob. Von meinem erstklassigen Personal werden sie aber auch zuvorkommend und persönlich betreut. Wir haben soeben als Team den Preis des Konsumentenschutzes gewonnen, zu welchem Anlaß unser Betrieb anonym getestet wurde. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Selbst die jungen Leute, die arbeiten wollen, finden keine Anstellung. Aus Erfahrung weiß ich, daß Arbeitgeber geförderte Arbeitskräfte bevorzugen. Somit werden jedoch andere der Möglichkeit zu arbeiten beraubt, und hier sehe ich politischen Handlungsbedarf. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Alle Glieder dieser Kette sind gleich wichtig. Unser Arbeitsklima ist sehr gut, weshalb auch noch keiner meiner Mitarbeiter den Betrieb von sich aus verlassen hat. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich betrachte meine Mitarbeiter wie Familienmitglieder und habe bei der Auswahl schon ein gutes Gespür. Auf das Zeugnis schaue ich nicht, Menschlichkeit und Freundlichkeit sind mir wichtiger. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir sind ein sehr gutes Team, wir frühstücken gemeinsam, und ich „verwöhne" meine Mitarbeiter mit Köstlichkeiten aus der Küche. Ab und zu gehen wir kegeln. Ich bin ehrlich und spreche Lob aus, sage aber auch, was ich geändert haben möchte. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Der Betrieb ist so gut organisiert, daß ich

die Zeit habe, alles zu kontrollieren. Ich lege großen Wert auf Sauberkeit, und jeder meiner Mitarbeiter weiß, worauf es ankommt. Im Sommer machen bei uns vermehrt Radfahrer Station, und mein Personal ist angehalten, alle gleich zu behandeln. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Jeder muß seinen Weg finden - es herrscht ein friedliches Nebeneinander. Es ist für alle Platz, und ab und zu stellen wir gemeinsam etwas auf die Beine. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Im Laufe der Zeit habe ich gelernt, mir ein paar Stunden frei zu nehmen. Vor kurzem habe ich sogar mit dem Harmonikaspielen begonnen, was mir viel Freude bereitet. Mein Mann leitet einen Schichtbetrieb und versteht mein berufliches Engagement. Es ist nicht immer leicht, Beruf und Privatleben miteinander zu vereinbaren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bin sehr wißbegierig und höre besonders gerne den älteren Menschen zu. Geschichte im allgemeinen interessiert mich sehr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich vermisse eine gewisse Allgemeinbildung bei der Jugend. Weiters plädiere ich für mehr Menschlichkeit und Toleranz. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte, daß sich unsere Gäste weiterhin wohl bei uns fühlen, auch damit ich meinen Mitarbeitern einen sicheren Arbeitsplatz bieten kann. Die Zeiten sind nicht so rosig, und als erstes wird beim Ausgehen gespart. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✱ Güntner Renate Prof.

● Zur Person

Beruf: Musik- und Tanzpädagogin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Professional Studio für Make Up und Haare GmbH., 1060 Wien, Webgasse 39. Geboren - Datum, Ort: 10. November 1958, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Martin. Eltern: Ingrid und Peter. Ehrungen: Zweifache Staatsmeisterin, fünfter Platz bei den Weltmeisterschaften in Rock 'n' Roll-Akrobatik, Siegerin bei Weltcupturniertänzen. Mitgliedschaften: Vizepräsidentin des Croquetclubs Austria; Show your talent - Club zur Förderung junger kreativer Talente. Hobbies: Beruf, Croquet. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführerin der Professional Studio Event- und Fashionmarketing GmbH, Professur am Konservatorium der Stadt Wien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Anschluß an das Gymnasium besuchte ich die Handelsakademie, die ich nach zwei Jahren abbrach. Ich wechselte an das Konservatorium der Stadt Wien, wo ich das Studium der Tanz- und Musikpädagogik absolvierte. Da ich ein Stipendium erhielt, gelang es mir, das Studium in zweieinhalb statt in den vorgesehenen vier Jahren als Jüngste des Studienganges erfolgreich abzuschließen. Ich wirkte als Tänzerin bei diversen Theatervorstellungen in Österreich und im Ausland mit. Zu meinem Spezialgebiet zählte zunächst Modern Dance, nebenbei absolvierte ich auch eine Ausbildung in Musical- und Jazzdance. Aufgrund eines dreifachen Wirbelbruches mußte ich mit dem Tanz eine Zeitlang aufhören und unterrichtete stattdessen Ausbildungsklassen des Musikkonservatoriums in Modern Dance. Als ich gesundheitlich wieder fit war, gründete ich eine eigene Performancegruppe, absolvierte eine Ausbildung in Rock 'n' Roll-Akrobatik, und gemeinsam mit meiner Show-Gruppe nahm ich mit einem eigens ausgearbeiteten Showtanz-Programm an vielen Europaturnieren teil. Diverse Preise und Auszeichnungen krönten unseren Erfolg. Im Alter von 30 Jahren entschied ich mich dazu, eine Ausbildung zur Visagistin und Stylistin zu absolvieren. Ich erarbeitete in der Folge Module für Events, kooperierte mit Fotografen und wurde zu einer gefragten Anbieterin von kreativen Dienstleistungen (Stylingberatung, Erarbeiten von speziellen Choreographien) im Event- und Fashionbereich. Mit einem modernen Coiffeurteam der Gruppa L'Ultima war ich beruflich jahrelang Begleiterin auf Tourneen, um in Stylingfragen zu beraten. Zu dieser Zeit lernte ich meinen Mann kennen, der als Friseur arbeitete. Ich bildete mich auf dem Gebiet Eventmanagement weiter, und heute kann ich in der Zusammenarbeit mit meinem Mann auf meine Erfahrungen aus vier Berufsbildern zurückgreifen. Als Freelancerin kooperiere ich mit Eventagenturen und biete meine Module Großunternehmen (z.B. Oracle, IBM, Microsoft, SAS, diversen Fluglinien, Alcatel, HP) auch aus einer Hand an. Gemeinsam mit meiner Schwester habe ich zudem einen Verein zur Förderung junger kreativer Talente gegründet, denen wir mit einem vielfältigen Seminarangebot zur Seite stehen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich persönlich, mein Hobby zum Beruf zu machen. Meiner Ansicht nach sollte der Beruf Freude bereiten und nicht primär den Zweck verfolgen, Geld zu verdienen. Erfolg im Eventbereich verknüpfe ich damit, nach einem gelungenen Event die Begeisterung und Freude der Teilnehmer zu spüren und auch wieder als Eventmanagerin gebucht zu werden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Da es mir gelungen ist, mein Hobby zum Beruf zu machen, betrachte ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Selbstdisziplin war ein wesentlicher Faktor, denn schon im Alter von vier Jahren begann ich mit dem Ballettunterricht. Später ließ ich mich nie in ein Schema pressen und bin unbeirrt meinen unkonventionellen Weg gegangen, um meine Vorhaben zu verwirklichen. Meine mentale Stärke half mir, meine Selbstheilungskräfte - gerade nach meinem schweren Unfall - zu aktivieren, und ich lernte auch, mir selbst Grenzen zu setzen, weil ich manchmal etwas zu hart mit mir selbst war. Jedenfalls hat mich der Mut im Leben nie verlassen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Im Eventbereich muß man über die Gabe verfügen, spontan Entscheidungen zu treffen, ohne die Nerven wegzuwerfen. Diese Fähigkeit hat man, oder man hat sie nicht. Ich vermag diese Begabung mittlerweile bei anderen gut einzuschätzen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Mit Männern zu verhandeln ist für mich oft einfacher. Ich habe gelernt, auf meine Menschenkenntnis zu vertrauen und in Diskussionen rasch auf den Punkt zu kommen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Meine Berufslaufbahn war bestimmt ein steiniger Weg, da mein Unfall für mich als Tänzerin ein schlimmer Rückschlag war. Dennoch ist es mir nach und nach gelungen, etwas Neues aufzubauen und eine gefragte Ansprechpartnerin in meinem Bereich zu werden. So konnte sich mein Erfolgsbewußtsein schließlich steigern. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich arbeite mit einem Pool von zwölf freien Mitarbeitern zusammen. Ein Eventmanager ist nur so gut wie seine Mitarbeiter. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?**

Menschlichkeit ist in einem Dienstleistungsbereich wesentlich. Kompetente Mitarbeiter sind heute schon eine Voraussetzung, und sie müssen gut auf Kunden eingehen und zugehen können. Die Mitarbeiterauswahl gehe ich eher intuitiv an. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir bieten unseren Kunden individuelle, persönliche Betreuung, die ihnen das Gefühl gibt, bei uns geborgen zu sein. Unsere Kunden stehen für uns absolut im Mittelpunkt. Wir wählen unsere Künstler und Techniker sehr umsichtig aus unserem Pool an Kooperationspartnern aus, und unsere Veranstaltungen sind daher in Summe einzigartig. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** In unserer Branche nennen sich zwar viele „Eventmanager", doch leider gibt es doch einige, die eher vom Schreibtisch aus agieren und selbst über wenig Kreativität verfügen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Mann und ich arbeiten beide in einem kreativen Beruf, was die Vereinbarkeit unserer Lebensbereiche begünstigt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte künftig noch vier Event-Ideen verwirklichen, die für den öffentlichen bzw. den Charitybereich gedacht sind. Dabei sehe ich noch Bedarf in der Suche und der Betreuung von Sponsoren. Der Sponsoringsektor ist in Österreich noch nicht so weit entwickelt wie im Ausland.

✱ Gürtler Elisabeth Dipl.-Kfm.

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Sacher Hotels BetriebsgmbH., 1010 Wien, Philharmonikerstraße 4. Geboren - Datum, Ort: 7. Mai 1950, Wien. Kinder: Alexandra (1975) und Georg (1979). Eltern: Fritz und Hilde Mauthner. Ehrungen: Veuve Cliquot Business Woman of the Year 1994. Hobbies: Dressurreiten (1979 zweiter Platz in der Staatsmeisterschaft), klassische Moderne in der Malerei.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Karriere habe ich vor allem dem Zufall zu verdanken. Meiner Schwester und mir war klar, daß wir eines Tages das große Handelsunternehmen meines Vaters führen würden. Daher studierten wir beide Rechts- und Handelswissenschaften. Als Thema meiner Diplomarbeit wählte ich Tourismus, wußte jedoch noch nicht, daß ich später in der Hotelbranche arbeiten würde, obwohl mein Vater ein Hotel in Tirol besaß, in dessen Umfeld ich meinen Mann Peter Gürtler kennenlernte. Während meiner Ehe war ich zum Teil im Sacher und zum Teil im Betrieb meines Vaters tätig. Nach zehn Jahren Ehe konzentrierte ich mich nach der Scheidung ganz auf den elterlichen Betrieb. Mein Ex-Mann heiratete noch zwei weitere Male. Nach seinem Tod 1990 wurde ich für die Kinder Vermögensverwalterin, übernahm das Hotel Sacher in Wien und das Hotel Österreichischer Hof. All das war weder geplant, noch beabsichtigt. Ich genoß nicht einmal eine entsprechende Berufsausbildung - es war einfach Zufall.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich sehe mich nicht als erfolgreich, denn ich erachte Erfolg nicht als Momentaufnahme, sondern als langfristig evaluierbare Größe. In zehn Jahren wird man vielleicht sehen, ob meine Unternehmenspolitik und die getätigten Investitionen sinnvoll und richtig waren. Diese rechnen sich nicht in fünf Jahren, sondern frühestens in 25. Wenn sie dann Geld gebracht haben, war es ein Erfolg. Kurzfristig kann man das nicht beurteilen. Ich möchte aber die Existenz kurzfristigen Erfolges nicht leugnen. Gute Umsätze sind in meiner Branche ebenso unmittelbarer Erfolg wie positive Gästekommentare. Unternehmerisch gedacht bedeutet Erfolg, gewinnbringend zu arbeiten. Man kann aber Gewinn erreichen und trotzdem langfristig erfolglos sein, wenn man zu kurzfristig plant. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wille, aber auch Fleiß, Ausdauer und Selbstkritik. Wer mit sich selbst zufrieden ist und meint, daß er großartig ist, wird nicht erfolgreich sein. Ich glaube, daß ein gewisses Maß an Komplexen notwendig ist, um erfolgreich zu werden. Wenn man feststellt, daß man etwas nicht kann, wird man alle Kräfte mobilisieren, um es zu schaffen. Selbstzweifel erachte ich als sehr wichtig. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich brauche Zeit, um sie zu lösen. Ich glaube, man darf nie etwas spontan entscheiden, sondern muß ein paar Mal darüber schlafen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Tourismus und insbesondere Hotellerie sind Branchen, in denen man als Frau seine weiblichen Eigenschaften sehr gut einsetzen kann und keinerlei Benachteiligung gegenüber Männern ausgesetzt ist. Als begeisterte Hausfrau führe ich mein Haus sehr gern. Als Gastgeberin - hier im großen Stil - ist es mir wichtig, daß alles funktioniert, und die Gäste sich wohlfühlen. Daher glaube ich, daß die Branchen Hotellerie und Gastronomie Frauen sehr entsprechen. Wenn man zusätzlich noch über betriebswirtschaftliches Wissen verfügt, kann man mit weiblichen Eigenschaften im Tourismus, in der Hotellerie und in der Gastronomie erfolgreich sein. **Was ist Ihr Beitrag zur Entwicklung der „Sacher-Familie"?** Es ist sehr wichtig, den Betrieb mit seinen Grundwerten weiterzuführen. Aufgrund des guten Namens ist es auch nicht so schwer. Man muß allerdings auf die sich ändernden Zeiten achten und die Entwicklungen, die sich am Markt abzeichnen, sehr schnell aufnehmen, verarbeiten und versuchen, diese mit der Tradition des Unternehmens zu vereinen. Sonst wird man zu einem Museum abgestempelt und entspricht nicht mehr dem Zeitgeist. Ich glaube, daß die Mischung aus Tradition und aus dem, was der Mensch heute an Lebensgefühl wünscht, und seiner Individualität, die er hervorkehren möchte, in einem vernünftigen Maß vereint werden müssen. **Wie schaffen Sie dies?** Ich habe ein Gefühls dafür, was wichtig ist, was ich erhalten muß, wo ich Konzessionen machen kann und was heute technisch notwendig ist. Man kann z.B. heute nicht mehr dunkle Stoffe für die Zimmer verwenden, weil die Menschen heute lieber helle Stoffe wollen. Ich werde aber deswegen meine alten Kristalluster nicht wegnehmen, denn sie sind ein Zeichen der Tradition. **Sie erfüllen viele Aufgaben, nun sind Sie auch mit der Organisation des Opernballs beschäftigt. Wie vereinbaren Sie das?** Das Hotel Sacher ist der Nachbar der Oper, so gesehen bin ich die Nachbarin von Herrn Hollender. Wir kennen uns und er hat mich gefragt, ob ich Lust hätte, den Opernball mit ihm zu organisieren, weil er sich in der Rolle des „Ballvaters" nicht sehr wohl fühlt. Aufgrund unserer Geschichte weiß ich, daß das Hotel Sacher und der Opernball immer ein Naheverhältnis hatten und dieser Abend für uns immer zu den schönsten des Jahres zählte. In letzter Zeit wird der Opernball von den Medien dazu benutzt, „Stories" zu präsentieren, was mit dem eigentlichen Gedanken des Opernballs nichts zu tun hat. Am Opernball spürt man keine Stories, er wird nur medial so dargestellt. Das könnte unserem Ball

langfristig schaden. Mein Ziel ist es, den Opernball wieder zu dem zu machen, was er ursprünglich war - nicht ein Ball in der Staatsoper, sondern ein Ball der Staatsoper und der Künstler. Laut Regierungsbeschluß im Nationalrat ist es ein Ball der Republik Österreich, das heißt, Politik und Künstler stehen im Mittelpunkt. Diese brauchen immer wieder die Wirtschaft, die zahlen muß. Die Wirtschaft wiederum benötigt auch ein Vehikel, um zu repräsentieren und Werbung zu machen. Daher sollte man den Ball wieder auf die drei Säulen Wirtschaft, Politik und Kunst zurückführen. Ich bin überzeugt, daß der Opernball der schönste Ball der Welt ist. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich komme oft knapp vor Mitternacht nach Hause und bin um acht Uhr wieder im Büro. Es belastet mich manchmal, und wenn man nicht ein hohes Maß an Gleichmut besitzt, ist man dauernd in einer gewissen Hektik. Um alle Tätigkeiten unter einen Hut zu bringen, muß man viel tun. Es gibt keine Leerzeit, sondern Zeit muß eingeteilt und gespart werden. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem Willen, verschiedene Aufgaben zu erfüllen. **Was ist Ihnen neben der Arbeit wichtig?** Meine Kinder. Mir ist wichtig, daß sie glückliche Menschen werden, daß sie im Beruf zufrieden sind, daß sie einen richtigen Lebenspartner finden und daß sie eine realistische Lebenseinstellung besitzen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater war ein erfolgreicher, dynamischer, sehr harter und zielbewußter Mann. Schon als Kind war ich durch den Erfolgszwang geprägt. Ich habe gewußt, daß ich von der Schule nur mit guten Noten nach Hause kommen durfte. **Kennen Sie Mißerfolge?** Natürlich. Diese sollte man verdauen und sie dann als Ansporn betrachten, um besser zu werden. Ein Mißerfolg war sicher meine Scheidung. Aber daraus entwickelt man Kraft und wird stärker. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich selbst suche meine Sekretärin, Direktoren und Abteilungsleiter aus, die ein Anforderungsprofil erfüllen müssen. Dann kommt das, was man nicht definieren kann - Sympathie, Antipathie und die Charaktereinschätzung eines Menschen. Für jede Position sind andere Eigenschaften notwendig. Jemand, der Buchhaltung macht, muß nicht den gleichen persönlichen Kriterien entsprechen, wie der, der verkauft. **Wie führen Sie Ihr Team?** Ich habe einen Direktor, einen kaufmännischen Leiter, einen Manager und gebe selbst Impulse, welche Ziele ich erreichen möchte. Ich bin immer präsent und gehe auch ins Detail, aber ich würde nie zum Kellner gehen und sagen, daß etwas paßt oder nicht, sondern das sage ich dem Direktor oder dem Manager. Wichtig ist, die Zeitvorgaben präzise zu formulieren, Prioritäten zu setzen, zu beurteilen, ob der Weg, den wir gehen, richtig oder falsch ist, und zu erkennen, was geändert werden muß. Dort, wo ich glaube, daß es nicht läuft, wie es laufen sollte, schreite ich ein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte sehen, daß meine Kinder im Unternehmen erfolgreich arbeiten und die Entwicklungsstrategie des Hotels festlegen. **Ihr Motto?** Alles hat seine Zeit.

✱ Gutzelnig Christian Mag.

● Zur Person

Beruf: Betriebswirt. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Curo Consulting GmbH., 1010 Wien, Parkring 10. Geboren - Datum, Ort: 1. Februar 1972, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elke. Kinder: Nina (2003). Eltern: Helga und Wilhelm. Hobbies: Radfahren, Golf, Wein.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Unterstufe der AHS trat ich in die Fremdenverkehrsschule Modul der Kammer der Gewerblichen Wirtschaft ein. Ich merkte jedoch, daß dies nicht mein gewünschter beruflicher Weg war, weshalb ich nach Abschluß dieser Ausbildung das Studium der Handelswissenschaften an der Wirtschaftsuniversität Wien begann. Ich absolvierte Studienaufenthalte an der HEC Montréal, Kanada, und an der University of Nebraska, Omaha, USA, und war während des zweiten Studienabschnitts für das Unternehmen Aicon GmbH als Berater und später als Projektleiter im Bereich Rechnungswesen tätig. Diese Tätigkeit setzte ich auch nach erfolgreichem Abschluß des Studiums fort, wobei ich einige zusätzliche Fortbildungsschritte vor allem im Bereich SAP und SAP/R-3 setzte. Im Zuge dieser Erfahrungen entwickelte ich mich zum Senior Consulter des Unternehmens. Nach insgesamt zwei Jahren übernahm ich 2001 die Leitung des Bereiches Consulting/Controlling und Rechnungswesen. Ab dem Jahr 2002 setzte ich meine Tätigkeit als selbständiger SAP-Berater und Projektleiter fort. Aus dieser Entwicklung resultierte letzen Endes 2003 die Gründung des Unternehmens Curo Consulting GmbH. Ich gründete das Unternehmen gemeinsam mit einem Freund und ehemaligen Kollegen, wobei wir gleichberechtigte Partner dieser GmbH sind. Wir sind aufgrund unserer Erfahrung vor allem im Gesundheitsbereich tätig, insbesondere für Spitäler und Krankenhäuser. In diesem Sektor setzen wir mit externen Mitarbeitern - wie Medizinern - verschiedenste Projekte um. Ein Partner ist bereits in den Ruhestand getreten und agiert nur mehr im Hintergrund. Mittlerweile hat sich unser Geschäftsfeld auf den Bereich öffentliche Verwaltung der Gemeinde Wien ausgeweitet.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, private und berufliche Ziele zu erreichen, wobei ich eine durchaus flexible Sichtweise an den Tag lege. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich in beruflicher und privater Hinsicht als erfolgreich, wobei die Dimension des Erfolges immer wieder Schwankungen unterworfen ist. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Durch meine Ausbildung im Fremdenverkehr lernte ich schon sehr früh, worauf es in der Kommunikation ankommt. Dadurch entwickelte sich meine soziale Kompetenz, die sicherlich einen wesentlichen Faktor für meinen Erfolg darstellt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ein gewisses Maß an Vorbereitung ist maßgeblich, um die mir gestellten Herausforderungen positiv annehmen zu können. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Das positive Feedback seitens unserer Kunden stellt für mich eine wesentliche Anerkennung meiner Arbeit dar. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine zentrale Rolle, ich achte sehr darauf, daß sie den Anforderungen des Unternehmens entsprechen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Unsere Mitarbeiter motivieren sich selbst, indem sie ihre Aufgaben erfüllen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser solides Know-how in Verbindung mit dem aufgebauten Netzwerk von externen Mitarbeitern und

Kunden gehört zu unseren Hauptstärken. Dadurch finden wir sehr schnell Zugang zu neuen Aufträgen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Konkrete Konkurrenz gibt es für uns nicht, da die Curo Consulting GmbH für große vergleichbare Unternehmen zu klein ist. Generell trete ich dem Mitbewerb offen gegenüber, und darüber hinaus ergibt sich während eines Projektes eher ein Miteinander. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche, meinen Arbeitstag so zu gestalten, daß ich meiner Familie genügend Zeit widmen kann, auch die Wochenenden sind dem Privatleben vorbehalten. Es ist mir sehr wichtig, daß zwischen diesen Bereichen Ausgewogenheit herrscht. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Eine zentrale Komponente des Erfolges ist meines Erachtens die Fähigkeit, mit Menschen positiv umgehen zu können - dies gilt nicht nur für meine Branche. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich setze mir vor allem Etappenziele, wie zum Beispiel die erfolgreiche Umsetzung eines Projektes. **Ihr Lebensmotto?** Die drei Dimensionen des Erfolges - Familie, Beruf und Persönliches - im Gleichgewicht halten.

✶ Haager Michaela

● Zur Person

Beruf: Grafikdesignerin. Funktion: Eigentümerin. Tätig bei: Michilangelo Werbeatelier., 4810 Gmunden, Alois-Kaltenbrunner-Straße 1. Geboren - Datum, Ort: 20. Jänner 1968, Linz. Eltern: Margit und Othmar. Hobbies: Laufen, Sport, Wandern, Bergsteigen, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wußte schon in jungen Jahren, was ich machen wollte und fand die beste Ausbildung in der HTL für Graphische Gestaltung in Linz. In der Folge arbeitete ich eineinhalb Jahre in einer Werbeagentur in Linz, ehe ich mich selbständig machte. Anfangs arbeitete ich mit einem Partner zusammen, und seit sieben Jahren bin ich nunmehr für meine eigene Agentur verantwortlich. In meiner Firma arbeiten nur Frauen; eine Fotografin, eine Visagistin, eine Texterin und eine Marketingberaterin werden im Sinne eines Netzwerkes für einzelne Projekte zugezogen. Zu meinen Kunden zählen Landzeit, Hubert von Goisern, Grüne Erde, Multikraft und viele kleinere und mittlere Unternehmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, eine Tätigkeit auszuüben, die mir Spaß bereitet und auch für andere positiv ist. Erfolg liegt darin, ein stetig wachsendes Unternehmen zu führen und Kunden durch Mundpropaganda zu gewinnen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich im Sinne meiner Definition als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich biete meinen Kunden optimale Lösungen und arbeite solange an einem Projekt, bis der Auftraggeber hundertprozentig damit zufrieden ist. Stilelemente ändern sich rasch, und ich möchte eher zeitlose Designs schaffen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Man muß sehr vielfältig sein, weil ständig kleinere Probleme zu lösen sind, selbständig und flexibel agieren. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Frauen kommen gern zu uns, weil sie uns vertrauen, und Männer lockt die Tatsache, daß hier nur Frauen arbeiten. Wir bearbeiten sehr viele weibliche Themen, wobei wir Strategie und Optik auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden zurechtschneiden. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich baute zusammen mit einem Partner eine erfolgreiche Firma auf, dann gingen wir unsere eigenen Wege, und ich begann wieder von vorne. Im ersten Jahr war es schwierig, aber dann kam der Erfolg schlagartig. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Erfolgreich war ich in der Auswahl meiner Mitarbeiterinnen. Alleine kann man nur bis zu einem gewissen Grad erfolgreich sein. Ein Team muß zusammenpassen, und die Philosophie muß die gleiche sein. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Geprägt haben mich meine Kunden. Es ist immer wieder spannend, herauszufinden, welche speziellen Bedürfnisse und Ziele ein Kunde hat, und welche Vorgaben es einzuhalten gilt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich habe das Problem, daß ich lieber kreativ arbeite als zu organisieren, was aber 80 Prozent meiner Zeit in Anspruch nimmt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meine Freunde vertrauen mir und konsultieren mich beispielsweise auch bei der Frage nach einer passenden schönen Einrichtung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Das wichtigste ist, daß eine neue Mitarbeiterin zu uns paßt, daß wir uns miteinander wohlfühlen und daß neben der fachlichen Kompetenz der Wille da ist, sich weiterzuentwickeln. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken sind Zuverlässigkeit und das Eingehen auf jeden einzelnen Kunden. Wir machen keine Arbeiten von der Stange. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Konkurrenz gibt es für mich eigentlich nicht wirklich, denn ich spreche keine Agenturgroßkunden an. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Wohnung ist an das Atelier angeschlossen, daher fließen die beiden Bereiche ineinander. Das Berufsleben nimmt aber auf jeden Fall einen großen Platz im Privatleben ein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein junger Mensch soll beruflich das machen, was ihm Spaß bereitet, dann kann er auch schwierige Zeiten überstehen. Leicht ist es nicht immer. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mit dem Unternehmen nicht mehr expandieren, sondern die Qualität und das Preisniveau steigern.

✶ Haas Elisabeth

● Zur Person

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaber. Tätig bei: An- und Verkauf von Waren aller Art sowie Havarien und Nutzfahrzeuge Fa. E. Haas., 3671 Marbach an der Donau 123-124. Geboren - Datum, Ort: 2. Oktober 1969, Amstetten. Familienstand: Verheiratet mit Erich. Kinder: Jasmin (1991), Erich (1995) und Lisa (1997). Eltern: Hedwig und Zdenek. Hobbies: Lesen, Schwimmen, Autofahren, Musik.

● Karriere

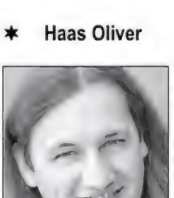
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der dreijährigen Bundesfachschule für wirtschaftliche Berufe in

Stadt Haag arbeitete ich im Einzelhandel und leitete schlußendlich eine Videothek. Nach der Geburt unserer ersten Tochter beschlossen mein Mann - er war schon in der Autobranche tätig - und ich, den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen. Seit 1995 bestehen dieser Neu- und Gebrauchtwagenhandel und der Abschleppdienst, und vor zwei Jahren schufen wir uns mit der Vermietung von Nutzfahrzeugen, Bussen und Cabrios ein zweites Standbein.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg heißt für mich, das zu erreichen, was ich mir vorgenommen habe. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wir erhielten noch keine Beschwerden, Gewährleistungs- oder Garantieansprüche, daher sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Vor fünf Jahren konsultierten wir einen Wirtschaftsberater, der uns schlußendlich sehr hilfreich zur Seite stand. Seit dieser Zeit erledige ich täglich meine Buchhaltungsarbeiten selbst, um immer die aktuellen Zahlen zur Verfügung zu haben. Diese Vorgangsweise kann ich einem Neueinsteiger nur empfehlen. Mein Mann und ich arbeiten sehr gut zusammen. Menschenkenntnis und Einfühlungsvermögen zählen zu unseren Stärken. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wir besprechen das Problem, erstellen das erforderliche Konzept und versuchen die beste Lösung herbeizuführen. Ich denke, daß es für jede Aufgabe einen Weg gibt - dies kann ich aus Erfahrung behaupten. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich glaube, daß sich Männer leichter tun, aber mit Hilfe meines Mannes war es mir möglich, mich zu behaupten. Dennoch haben wir natürlich ein gewisses Lehrgeld bezahlt und sind auf viele Dinge selbst gekommen. Hilfe von außen hatten wir keine. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Da gab es immer wieder gewisse Punkte, an denen wir wußten, am richtigen Weg zu sein. Den jetzigen Stand halten zu können, bedeutet für mich schon eine Genugtuung. Dennoch versuchen wir immer wieder, das Erreichte auszubauen. Da ist der Ehrgeiz die Triebfeder. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine Heirat, die Firmengründung und die Gründung einer Familie waren meine besten Entscheidungen. Damit sind all meine Pläne und Träume in Erfüllung gegangen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein wunderbares Elternhaus, das mir eine glückliche Kindheit bescherte, gute Freundschaften und selbstverständlich mein Gatte haben mich geprägt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Zufriedene Kunden, die wieder kommen, sind mein größtes Lob. Von Geschäftspartnern höre ich auch, daß sie uns diesen Werdegang nicht zugetraut haben, was ich ebenfalls als Anerkennung werte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die anfallenden Fixkosten, wie etwa Abgaben oder die hohen Lohnnebenkosten, empfinde ich als Belastung. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Eine große. Alle Beteiligten werden in die Gebarung der Firma mit einbezogen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach Sympathie und umfassender Einsatzmöglichkeit. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Bisher war dies in verstärkter Form nicht nötig. Ich würde bei einem gemütlichen Essen gemeinsam nach Lösungen suchen. Zur Zeit gibt es als kleine Anerkennung ein Weihnachtsgeschenk oder ab und zu Arbeitskleidung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** In der Nutzfahrzeugbranche kennt sich nicht jeder aus, daher ist dieser Zweig ein großes Plus. Wir haben ein gutes Betriebsklima und können unsere Kunden optimal beraten. Unsere Freundlichkeit wird allgemein sehr geschätzt. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mit den Mitbewerbern herrscht ein freundschaftliches Miteinander, teilweise arbeiten wir auch zusammen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Kinder wurden zur Selbständigkeit erzogen, ich habe aber immer darauf geachtet, daß für sie genügend Zeit übrig bleibt. Inzwischen haben wir es auch nach zehn Jahren geschafft, zwei Wochen über Weihnachten und zwei Wochen im Sommer Betriebsurlaub zu machen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Jugend soll sich auf die eigenen Beine stellen und etwas schaffen. Das Elternhaus muß aber die nötige Grundlage bieten. Ohne Zielsetzung wird der junge Mensch nicht wissen, wohin er will. Kleine Ziele Schritt für Schritt zu erreichen, spornt sicher an. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich wünsche mir einen hervorragenden Geschäftsgang und möchte etwas mehr Freizeit für mich in Anspruch nehmen können.

✶ Haas Oliver



● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Dreamtheatre - The New Combination - Andreas Edinger & Oliver Haas OEG., 8330 Feldbach, Europastraße 5. Geboren - Datum, Ort: 14. Oktober 1970, Feldbach. Kinder: Lawrence (1996). Eltern: Herta und Ludwig. Schöpferische Akte: Start Living - die Grundlagen, Hörbuch, Dr. Manfred Winterheller, 2002; Erfolgreich sein statt Recht haben, vierteilige 4-Disc-Set-Serie, Dr. Manfred Winterheller; verschiedene Kino- und TV-Spots, diverse Musikproduktionen, Imagefilme. Ehrungen: Green Panther - Steirischer Werbe-Oscar, 2005, als erste kleine Agentur in der Werbebranche erhalten; Agentur der Woche, ausgezeichnet von der Wirtschaftskammer, November 2005. Mitgliedschaften: Präsident Eishockeyverein Feldbach, Vorstand Kulturverein Kunstdünger. Hobbies: Musik, Brettspiele, Eishockey, Kulturverein, Golf, Billard, Konzerte. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Kulturverein Kunstdünger.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volks- und Hauptschule in Feldbach. Da ich stets sehr sportlich war - ich betrieb Geräteturnen, erreichte sogar den 33. Platz bei der Europameisterschaft sowie den sechsten Platz in Österreich -, meinten meine Eltern, die Polizeischule wäre die richtige Wahl für mich. Doch nach einem halben Jahr Kadettenschule in Wien stellte ich fest, daß ich die Polizeilaufbahn nicht einschlagen wollte. Daher absolvierte ich die Lehre zum Einzel- und Großhandelskaufmann bei der Firma Seitner & Bittmann in Graz, die ich 1988 abschloß. Etwa zur gleichen Zeit gründeten meine Freunde - unter ihnen mein heutiger Partner Andreas Edinger - und ich die Rock-Jugendband „Straight Eighth", bei der ich den Part des Tontechnikers übernahm. Wir waren sehr ehrgeizig und probten fünfmal die Woche. Zu dieser Zeit war die EAV am Höhepunkt ihrer Karriere. Da

wir unseren Proberaum genau gegenüber dem ihren hatten, schlossen wir auch eine engere Bekanntschaft, kamen in Kontakt mit dem Management, und schließlich wurde EMI auf uns aufmerksam. Wir hatten unseren ersten Plattenvertrag bereits in der Tasche und waren gerade mitten in den Dreharbeiten zu einem Musikvideo, als unser Sänger nach dem Gang auf die Toilette plötzlich von der Bildfläche verschwunden war. Er hatte Angst vor dem Erfolg bekommen. Einen Ersatz konnten wir nicht so schnell finden, und so war unser Plattenprojekt gestorben. 1994 löste sich die Band auf. Zwischenzeitlich legte ich die Studienberechtigungsprüfung ab und studierte anschließend drei Jahre lang Tontechnik an der Privatuniversität SAE (School of Audio-Engineering) in Wien. Ich machte auch die Tontechnik am Donauinselfest und kam mit vielen größeren Bands in Berührung. 1995 gründeten wir eine Nachfolgeband, nämlich die Rockband „Parsifal Tuffins", die bis 1997 bestand. Mein Partner Andreas Edinger, der sehr musikalisch ist, neben Schlagzeug auch Geige, Klavier und Baß spielt und über eine gute Stimme verfügt, arbeitete während all der Jahre in einer Bank. Doch wir wollten uns endgültig zusammentun und gemeinsam ein Tonstudio eröffnen. 1998 entdeckten wir eine schöne alte Industriehalle in Feldbach, wo wir ein Veranstaltungslokal mit Bühne und Galerie samt Tonstudio errichten wollten. Das fertig geplante Projekt scheiterte im letzten Moment, da der Partner, der die Gastronomie übernehmen sollte, keine Sicherheiten vorweisen konnte. Jahrelange Planungsarbeit und umfangreiche Investitionen waren umsonst gewesen. Doch unser Tonstudio-Projekt wollten wir nicht aufgeben. Und dann ging alles sehr schnell. Binnen zwei Tagen hatten wir eine Alternative gefunden: Am 6. Juli 2000 eröffneten wir unser erstes Studio in der Grazerstraße in Feldbach. Wir begannen mit Konzepten für Webauftritte, nach etwa einem Jahr kam das Medium Film dazu. Mittlerweile bieten wir unseren Kunden Webdevelopment an, machen Filmmusik, Musikvideos, Kinospots und Imagefilme. Wir arbeiten auch intensiv mit verschiedenen Werbeagenturen zusammen. Ende 2005 verlegten wir unser Tonstudio in die Europastraße. Unsere Auftragslage verbessert sich kontinuierlich, und auch unser Bekanntheitsgrad steigt permanent.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg hat nichts mit Geld zu tun. Wäre es so, hätten wir unser Projekt längst aufgegeben. Erfolg bedeutet für mich, den Green Panther zu gewinnen, im Fernsehen den Sporttrailer zu sehen und unsere Musik zu hören, überhaupt die Tatsache, daß unsere Musik im ORF gespielt wird. Erfolg bedeutet für mich, daß jemand wie Dr. Manfred Winterheller darauf besteht, mit uns zusammenzuarbeiten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die gute Zusammenarbeit mit meinem Freund und Partner Andreas Edinger, der mich auch in meinem Wunsch bestärkt hat, das zu machen, was mir Spaß macht, war für meinen Erfolg maßgeblich. Wir sind unterschiedliche Typen, doch wir ergänzen einander wunderbar und können einander auch alles sagen. Weiters ausschlaggebend war der Mut, unsere Ideen in die Tat umzusetzen, obwohl Freunde und Bekannte uns prophezeiten, daß wir es nicht schaffen werden. Als wir die ersten Projekte erfolgreich abgewickelt hatten, kamen immer mehr Kunden aufgrund von Empfehlungen zu uns. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Eine große Bestätigung war für mich die Verleihung des Green Panther, ebenso, daß Dr. Manfred Winterheller auf uns aufmerksam wurde und die Zusammenarbeit mit uns anstrebte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als erfolgreich sehe ich heute unsere Entscheidung an, anstelle des Veranstaltungslokals spontan dieses Tonstudio zu errichten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Partner Andreas Edinger hat mich sehr geprägt. Er war sozusagen mein „Entdecker", was die Bereiche Musik und Tontechnik betrifft, er war der einzige, der mich darin bestärkte, meine Talente auszuleben. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde als verrückter Typ gesehen, habe aber einen weichen Kern und kann schwer nein sagen, was nicht immer von Vorteil ist. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beruf und Privatleben bilden bei mir eine Einheit. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wesentlich, hart an sich zu arbeiten, eigene Fehler einzugestehen - also die Schuld nicht bei anderen zu suchen -, den Mitmenschen Respekt und Liebe entgegenzubringen und das zu tun, worin man gut ist. Jeder Mensch kann etwas besonders gut, und nach diesen Qualitäten soll man suchen. Wenn man sie gefunden hat, soll man sich getrauen, seine Ideen umzusetzen, denn sonst sitzt man eines Tages als alter Mann unter einem Baum und jammert: „Mein Gott, hätte ich doch..!" **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Unser Ziel ist es, eines Tages Filmmusik für Hollywood zu produzieren. Wir sind auf dem besten Weg dorthin! **Ihr Lebensmotto?** Nie aufgeben!

✶ Habeler Thomas

● Zur Person

Beruf: Bäckermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Tom's Frischbackstube., 2734 Puchberg am Schneeberg, Burggasse 1. Geboren - Datum, Ort: 9. März 1971, Eisenstadt. Kinder: Victoria (1993) und Sophie (1995). Eltern: Maria und Ernst. Mitgliedschaften: Tanzclub International (Wiener Neustadt). Hobbies: Tanz, Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meinem Pflichtschulabschluß absolvierte ich von 1986 bis 1989 eine Bäckerlehre bei der Bäckerei Gausch in Wiesen im Burgenland, mit dem Ziel, später auch die Meisterprüfung abzulegen. Nach dem Abschluß meiner Lehre wechselte ich zum Dogro-Markt in Wiener Neustadt, wo ich bis 1994 in der Frischbackstube tätig war. In dieser Zeit legte ich auch die Meisterprüfung ab. In der Folge konnte ich einige Führungspositionen bekleiden, so war ich von 1994 bis 1996 in der Bäckerei Reininger in Ebenfurth tätig, von 1996 bis 1998 in der Bäckerei Fekete in Stotzing, und schließlich von 1998 bis 2000 in der Bäckerei Samperl in Oeynhausen. Anschließend nahm ich eine kurze Auszeit, wechselte die Branche und war von 2000 bis 2003 beim Nahrungsmittelunternehmen Felix Austria GmbH in Mattersburg beschäftigt. Am 1. Juni 2003 übernahm ich die eingesessene Bäckerei Wagner Manfred in Puchberg am Schneeberg nach der Pensionierung des Inhabers. Aus der Bäckerei Wagner wurde Tom's Frischbackstube. Im März 2004 eröffnete ich ein Geschäft in Neunkirchen, und im Februar 2005 auch noch ein weiteres in Maiersdorf an der Hohen Wand. Ich setzte den traditionellen Bäckereibetrieb der Familie Wagner fort und gleichzeitig mit einigen neuen Brotsorten wie z. B. dem „Schneeberglaib", dem

„Burgenländischen Karottenbrot" und dem „Fastenbrot" neue Akzente im Brotbereich, sowie eine eigene Bio-Linie im Kleingebäckbereich. Mit unserem Firmenmotto „Qualität über alles" versuchen wir, täglich den Wünschen unserer Kunden gerecht zu werden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit und das Gelingen meiner Vorhaben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Strategie mit ausgezeichneter Qualität meiner Ware und den guten Kontakt zu den Kunden, sehe ich als wesentliche Erfolgsfaktoren. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich mein erstes Geschäft eröffnete, fühlte ich mich erfolgreich, da ich sehr viel positive Rückmeldungen meiner Kunden bekam und bekomme. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Da kann ich meine Mutter nennen, die mich in diese Schiene gebracht hat, da im Ort eine Lehrstelle in der ansässigen Bäckerei frei war . Nach einigen Tagen des „Hineinschnupperns" in diesen Beruf wurde es mein Ziel, Bäcker zu werden. Eigentlich wollte einmal die Bäckerei von meinen Lehrherren in Wiesen übernehmen, doch sie hatten schon jemanden, an den sie den Betrieb weitergaben. Meine Eltern wollten mich nach meiner Scheidung 2002 unterstützen, doch ich wollte mir beweisen, daß ich es alleine schaffe, und nahm von niemandem Hilfe an, außer von meiner damaligen Lebensgefährtin Helga W., die mich immer motivierte, meinen Traum von Selbständigkeit zu verwirklichen, und die mich dabei auch tatkräftig unterstützte, sofern es ihr möglich war. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Zufriedenheit meiner Kunden stellt für mich die beste Anerkennung dar: wenn sie mit einem lächelnden Gesicht hereinkommen und mit einem lachenden wieder hinausgehen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Aufgrund des großen Angebots im Handel, sowie immer mehr Backstationen in den Supermärkten, die Tiefkühlteiglinge stündlich aufbacken und diese dann noch zu sehr günstigen Preisen weitergeben , wird es natürlich immer schwieriger für die kleinen Bäckereien mitzuhalten da sie ganz andere Einkaufspreise der Rohprodukte sowie anderer Fixkosten haben . Wichtig wird es sein, den Kunden zu beraten und ihm klarzumachen, daß er beste Qualität vom Bäcker bekommt und es ihm wert sein sollte, dafür auch mehr auszulegen, um die Nahversorgung zu sichern. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter sind ein Team, was einen wichtigen Faktor darstellt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Beim Einstellungsgespräch schaue ich zunächst, welche Einstellung ein Bewerber zum Beruf hat, denn wenn er nicht mit Liebe seiner Tätigkeit - sowohl in der Backstube als auch hinter der Verkaufstheke - nachgeht, ist er fehl am Platz. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich versuche, ihnen klar zu machen, daß wir alle im selben Boot sitzen - die Arbeit jedes einzelnen wirkt sich auf uns alle aus. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Meine Mitarbeiter respektieren mich sehr, und dieser Respekt beruht auf Gegenseitigkeit. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich sehe keine Konkurrenz in dem Sinne sondern Mitbewerber, wobei jeder versucht, sein Bestes zu geben . **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In den nächsten Jahren möchte ich noch modernisieren und einige neue Geräte ankaufen sowie die Arbeitsplatzqualität verbessern, um weiterhin gute Qualität herstellen zu können! **Ihr Lebensmotto?** Ich lebe hier und jetzt, ohne zu viel nach vorwärts oder rückwärts zu schauen. Wichtig ist mir, mich ständig weiterzubilden!

* Haberkorn Karl Ing. Mag.

● Zur Person

Beruf: Industriekaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: A. Haberkorn & Co. GmbH., 4240 Freistadt, Werndlstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 24. Februar 1950, Haslach an der Mühl. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Kinder: Julia (1985) und Katharina (1991). Eltern: Karl und Gertrude. Mitgliedschaften: Lions-Club Freistadt. Hobbies: Familie, Haus, Garten, Lesen, Kultur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1960 bis 1965 besuchte ich das Bundesrealgymnasium Freistadt und wechselte anschließend im Alter von 15 Jahren an die HTL für Betriebstechnik am TGM in Wien. Nach meinem Abschluß 1970 leistete ich den Präsenzdienst beim Österreichischen Bundesheer ab, auf den eine einjährige freiwillige Ausbildung an der Heeresfachschule für Technik folgte. Anschließend studierte ich von 1971 bis 1976 Betriebswirtschaftslehre an der Wirtschaftsuniversität Wien. Für mich war es immer schon wichtig, eine umfassende Sicht der Dinge zu erlangen, was nur durch eine breitgefächerte Ausbildung möglich ist. Schon während des Studiums war ich für das Unternehmen A. Haberkorn tätig, das 1919 als handwerkliche Seilerei von meinem Großvater Anton Haberkorn gegründet worden war. Aus diesem reinen Handwerksbetrieb entwickelte sich im Lauf der Jahre ein Industriebetrieb mit zwei Geschäftsbereichen: der Großhandel mit Gartenmöbeln, Spielwaren und Kinderartikeln sowie die Produktion technischer Textilien, wie Schläuche, Gurte, Teile von Airbags. Unter anderem über Ausschreibungen konnte ich geschäftliche Kontakte knüpfen, die zum Teil noch bis heute bestehen. Seit 1980 bin ich in Freistadt für die Produktion technischer Textilien zuständig, und seit 1987 fungiere ich als Geschäftsführer dieses Unternehmensbereiches. Der zweite Unternehmenszweig wird von Herrn Dipl.-Ing. Anton Haberkorn geleitet, und eine weitere Geschäftsstelle in Linz wird von Frau Mag. Sieglinde Haberkorn geführt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet nicht nur finanzieller Gewinn, sondern auch, über Gestaltungsfreiheit zu verfügen und dadurch etwas zu erreichen. So lassen sich Enttäuschungen, die auf dem Weg zum Erfolg auftreten können, überwinden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich. Es ist ja heutzutage nicht selbstverständlich, über gute Kennzahlen zu verfügen und Mitarbeiter einzustellen statt abzubauen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Hohes Engagement ist eine Voraussetzung, aber es gehört auch das Glück, zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein, dazu. Die Bereitschaft, Probleme rasch zu lösen, ist wichtig, darüber hinaus sind Kreativität, Improvisationsvermögen, Hartnäckigkeit, Durchhaltevermögen und Freude an der Arbeit von großer Bedeutung. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wichtig ist, ein gutes Team zu haben und auftretende Probleme gemeinsam zu lösen. Wesentlich ist ebenfalls, schnell auf Kundenprobleme zu reagieren, und das nicht nur bei großen, sondern auch bei kleineren Kunden. Wir haben diese Vorgehensweise sogar institutionalisiert, indem wir alle zwei Wochen in einer Sitzung zusammenkommen und alle Probleme in einem Projektplan auflisten. Das heißt, es wird dokumentiert, wer für welche Aufgabe zuständig ist, und wann dieses Projekt beendet ist. Die einzelnen Projekte werden mit einem Statuscode gekennzeichnet, welche erledigt und welche noch nicht erledigt, aber auch nicht dringlich sind, und solche, bei denen Handlungsbedarf besteht. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Die beste Motivation ist für Mitarbeiter sicherlich die Erkenntnis, daß sie für ein erfolgreiches Unternehmen tätig sind. Wichtig ist auch, Mitarbeiter in Entscheidungen in ihrem Umfeld einzubinden. Denn jeder weiß in seinem Bereich oft am besten, was benötigt wird, oder wo etwas verändert werden sollte. Dieses Potential muß man ausschöpfen, denn das Unternehmen profitiert davon, und auch die Motivation der Mitarbeiter steigert sich, wenn sie sicher sind, daß ihre Vorschläge auch Gehör finden. Zu diesem Zweck haben wir „KVP-Teams" (Kontinuierlicher Verbesserungsprozeß) etabliert. In jeder Abteilung gibt es Basisteams, die sich einmal in der Woche eine Stunde während der Arbeitszeit zusammensetzen und sich überlegen, was man besser, anders und effizienter machen könnte. Das wird in einem „Ideenspeicher" notiert, daraus werden konkrete Vorschläge formuliert und dem Kernteam (Team aus leitenden Mitarbeitern) vorgestellt. Jeder Vorschlag wird behandelt, diskutiert und schließlich angewendet - oder auch nicht, wenn es eine Begründung dafür gibt. Es gibt in unserem Unternehmen auch Zielvereinbarungen, die wiederum diskutiert werden, und deren Kriterien für jede Abteilung am schwarzen Brett ausgehängt werden, damit alle den Status quo ablesen können. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Einmal im Jahr wird eine Mitarbeiterbefragung durchgeführt, und bis jetzt erhielt das Unternehmen stets positives Feedback. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind sehr um Kreativität und rasches Agieren bemüht. Darüber hinaus ist unser Unternehmen wie eine große Familie, unsere Mitarbeiter werden auch bei privaten Problemen unterstützt. Die Zufriedenheit der Mitarbeiter zeigt sich in unserer sehr geringen Fluktuation. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es ist natürlich nicht immer leicht, Beruf und Privatleben miteinander zu vereinbaren, doch ich versuche, am Wochenende immer für die Familie da zu sein. Meine Familie ist für mich wie eine Oase, wo ich auftanke und Kraft schöpfe. Ich bin seit 25 Jahren glücklich verheiratet, aber man muß auch für seine Beziehung arbeiten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig ist eine möglichst breitgefächerte Ausbildung, und als besonders wichtig erachte ich Lesen. Bildung ist eine Holschuld, keine Bringschuld. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein Ziel ist es, den Standort Freistadt zu belassen und auszubauen, um den Menschen hier Arbeit zu geben. Ein weiteres Ziel ist es, die angenehme Atmosphäre im Unternehmen zu erhalten. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen!

✱ Hackl Oswald KommR.

● Zur Person

Beruf: Eisentandler. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Hackl Container, Entsorgungsfachbetrieb., 7041 Wulkaprodersdorf, Hutweide 1. Geboren - Datum, Ort: 29. Februar 1952. Familienstand: Verheiratet mit Gertrude. Kinder: Oswald (1972). Eltern: Anna und Andreas. Mitgliedschaften: Präsident des Sozialdemokratischen Wirtschaftsverbandes Burgenland, Bundesspartenobmann Verkehr des Sozialdemokratischen Wirtschaftsverbandes, Vorstandsmitglied VÖEB. Hobbies: Motorradfahren, Oldtimer, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich in der Siegendorfer Zuckerfabrik eine Lehre zum Betriebselektriker. Bis zum Jahre 1972 war ich noch nach der Lehrzeit in der Zuckerfabrik beschäftigt, und von 1972 bis 1978 arbeitete ich in verschieden Betrieben als Elektriker. 1978 wagte ich den Schritt in die berufliche Selbständigkeit, was eine wesentliche Entscheidung für meine weitere berufliche Laufbahn darstellte. Ich wurde „Eisentandler", was heute noch so auf meiner Visitenkarte steht - die richtige Bezeichnung für das Handelsgewerbe lautet „Handel mit Altmaterialien". Ich fing mit dem Sammeln von Alteisen an, und durch einen Onkel, der in Wien einen ähnlichen Betrieb führte, wurde mir der Start erleichtert. 1981 knüpfte ich die ersten Kontakte zum Burgenländischen Müllverband. Damals war ich der erste private Entsorger, der Container zum Sammeln von Alteisen zur Verfügung stellte. Die Gemeinde Zagersdorf bot mir damals ein Betriebsgrundstück an, das ich zunächst mietete und später ankaufte. Ich war damals auch der erste, der Haushaltspapier flächendeckend im Bezirk Eisenstadt mittels Containern und in geregelten Intervallen entsorgte. Bis zum Jahr 1991 errichtete ich ein Betriebs- und Bürogebäude. Zu diesem Zeitpunkt startete auch die flächendeckende Sammlung von Verpackungsmaterialien, wofür ich auch eine Trenn- und Sortieranlage errichtete. Damals betrug der Personalstand meines Unternehmens etwa 20 Mitarbeiter, derzeit beschäftige ich 55 Mitarbeiter. Mein Betrieb war auch der zweite des Burgenlandes, der ein Umweltmanagement einführte. Aus logistischen und besonders aus verkehrstechnischen Gründen war ich bestrebt, den Betrieb zu verlegen. In Wulkaprodersdorf fand ich ein passendes Grundstück, und 2003 verlegte ich den Betrieb an den neuen Standort. 2005 wurde durch den Bahnanschluß eine optimale verkehrstechnische Lösung gefunden. Seit 2001 fungiere ich als Präsident des Sozialdemokratischen Wirtschaftsverbandes Burgenland.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich werte es als Erfolg, daß ich in meiner beruflichen Laufbahn bisher einiges bewegen konnte. Den finanziellen Erfolg betrachte ich als wichtig, aber nicht unbedingt ausschlaggebend. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend ist sicherlich meine Handschlagqualität. Ich bin auch ein Visionär, der seine Visionen umzusetzen versucht. Ich war stets dem Fortschritt voraus. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich stelle mich täglich den Herausforderungen. Als optimistischer Mensch nehme ich diese an und versuche, sie bestmöglich zu lösen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich habe im Laufe der Jahre viel an Fachliteratur gelesen. Trotzdem bin ich der Meinung, daß es keine Modelle gibt, die auf meine Firma optimal zugeschnitten sind. Daher erstelle ich mir die Erfolgsmodelle für meine Firma selber. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter sind hier von großer Bedeutung. Ich versuche, sie so zu motivieren, daß sie das Gefühl haben, in einer großen Familie tätig zu sein. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da meine Frau und mein Sohn auch in der Firma tätig sind, ist es oftmals schwierig, Beruf und Privatleben zu trennen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** In der Vergangenheit habe ich sehr viel Zeit für meine Weiterbildung aufgewendet. Seit mein Sohn in der Firma tätig ist, wird es jedoch immer mehr seine Aufgabe, sich um diesen Bereich zu kümmern.

✱ Hafner August Ing.

● Zur Person

Beruf: Baumeister. Funktion: Gesellschafter, Prokurist. Tätig bei: Bauunternehmung Granit GmbH., 8530 Deutschlandsberg, Frauentalerstraße 79. Geboren - Datum, Ort: 12. Juli 1966, Eibiswald. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid. Kinder: Sarah (1991) und Lukas (1995). Eltern: Friedrich und Theresia. Ehrungen: Silbernes Verdienstzeichen der Gemeinde Sulmeck-Greith. Mitgliedschaften: Präsident der Blasmusik St. Ulrich, Obmann des Tennisclubs, Obmann des Schiclubs. Hobbies: Tennis, Schifahren, Familie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1984 am BORG in Deutschlandsberg und besuchte anschließend das zweijährige Kolleg für Bautechnik in Graz. 1986 legte ich die HTL-Matura ab und absolvierte im selben Jahr das Pflichtpraktikum bei der Firma Granit. Von Jänner bis Juni 1987 rückte ich zum Bundesherr ein und kehrte im Juli 1987 wieder zur Firma Granit zurück. 1990 stieg ich zum Bauleiter auf und übernahm 1996 die Leitung der Außenstelle in Deutschlandsberg. Im Jänner 2002 wurde ich Gesellschafter des Unternehmens und im Jänner 2004 auch Prokurist.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, nach meinen eigenen Vorstellungen etwas bewegen und Ziele verwirklichen zu können. Damit verbunden ergibt sich auch ein gewisses Maß an Lebensqualität. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich wuchs in sehr bescheidenen Verhältnissen auf und hatte immer den Ehrgeiz und den starken Willen, aus meinem Leben etwas zu machen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Da ich schon einige Jahre im Unternehmen tätig bin, gab und gibt es Personen, die eine große Wirkung auf mich haben - sei es durch ihre Persönlichkeit, ihre Sichtweise und ihre Einstellung oder durch ihr soziales Engagement. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die unseriösen Geschäftspraktiken mancher Mitbewerber sind in unserer Branche das größte Problem. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Mitarbeiter spielen eine wichtige Rolle. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ehrlichkeit und Einsatzfreude sind für mich besonders wichtige Kriterien. Wir stellen pro Saison rund zehn bis 15 Ferialpraktikanten ein, aus denen wir später auch unsere künftigen Mitarbeiter rekrutieren. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Unsere Mitarbeiter sind von sich aus motiviert. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Unternehmen ist eines der wenigen in der Baubranche, das neun privaten Gesellschaftern gehört. Wir sind daher sehr flexibel und rasch in unseren Entscheidungen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Stets korrekt; Vereinbarungen werden eingehalten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Für mich gibt es eine klare Trennung zwischen Beruf und Privatleben. Das Wochenende ist für die Familie reserviert. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich empfehle jedem, mit seinen Mitmenschen korrekt umzugehen, einen gesunden Ehrgeiz zu entwickeln und seine Ziele mit Ausdauer zu verfolgen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, das Unternehmen weiterhin auf Erfolgskurs zu halten. **Ihr Lebensmotto?** Mit Ausdauer zum Ziel!

✱ Hafner Günther

● Zur Person

Beruf: Friseurmeister. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: FIFTH AVENUE - Günther Hafner KEG., 7000 Eisenstadt, Kirchengasse 1a. Geboren - Datum, Ort: 6. September 1972. Ehrungen: Österreichischer Vizestaatsmeister 2003 und 2004. Hobbies: Beruf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1988 bis 1991 erlernte ich den Beruf des Friseurs und besuchte neben der Berufsschule auch die Friseurakademie, wo ich mir großes Fachwissen aneignen konnte. Anschließend war ich als Friseur tätig.

Entscheidend dabei waren mein einjähriger Aufenthalt in den USA und mein dreimonatiger Aufenthalt in London. Bei dieser Tätigkeit konnte ich meinen beruflichen Horizont entscheidend erweitern. 1997 machte ich mich selbständig und legte 1998 die Meisterprüfung im Friseurberuf ab. In meinem Betrieb beschäftige ich derzeit fünf Mitarbeiter.

„Mein Ziel ist es, solange wie möglich in meinem Beruf zu arbeiten."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Im Vordergrund meines Erfolgs steht der Kunde, der zufrieden mein Geschäft verläßt. Der finanzielle Erfolg, der für mich sekundär ist, stellt sich dann von selbst ein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe es bereits in jungen Jahren verstanden, mir ein erfolgreiches Erfolgsbild zu erarbeiten. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich gehe positiv an Herausforderungen heran und löse sie auch dementsprechend positiv. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich wollte immer Friseur werden und habe mich bereits in jungen Jahren für diesen Beruf entschieden. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Meine Branche unterliegt sehr stark der Mode. Dadurch ist es unmöglich, daß ich als Einzelperson viel Originalität an den Tag lege. Die Wünsche meiner Kunden sind immer primär. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Lehrherrin hat genau gewußt, wie sie mich führen muß. Durch sie habe ich das Rüstzeug für meine berufliche Arbeit bekommen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Anerkennung bekomme ich von meinen zufriedenen Kunden, die regelmäßig in mein Geschäft kommen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Da ich ein sehr direkter Mensch bin, der seine Meinung nicht zurückhält, erwecke ich bei meinen Mitmenschen entweder Sympathie oder Antipathie. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter sind bei mir sehr kundenspezifisch beschäftigt und haben daher einen großen Anteil am Erfolg. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege Wert auf fachliche Bildung. Aber auch die gegenseitige Sympathie und Achtung muß vorhanden sein. Lehrlinge werden nach einem persönlichen Gespräch, nach Schnuppertagen ausgewählt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich führe meine Mitarbeiter locker und überantworte ihnen große Eigenverantwortung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich identifiziere mich in jeder Form mit meinem Betrieb und bin immer am neuesten Stand der Haarmode. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mein Verhalten der Konkurrenz gegenüber ist neutral und offen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich stehe immer für meinen Beruf und lebe damit gut. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Neben der laufenden Weiterbildung besuche ich etwa zehn berufsspezifische Seminare im Jahr. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, solange wie möglich in meinem Beruf zu arbeiten. **Ihr Lebensmotto?** Hopp oder tropp!

✱ Hager Erwin-Rudolf

„Wenn man Fleiß an den Tag legt, bleibt der Erfolg nicht aus."

● Zur Person

Beruf: Bilanzbuchhalter. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Wirt z' Langacker Strondl Gaststättenbetriebs-GmbH & Co. KEG., 4343 Mitterkirchen, Weisching 16. Geboren - Datum, Ort: 29. Jänner 1962, Naarn im Machland. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Christine Haslhofer. Kinder: Victoria (1997). Eltern: Theresia und Rudolf. Mitgliedschaften: Fischereiclub Mitterkirchen. Hobbies: Fischen, Natur, Sport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gewerblicher Buchhalter.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Grundschule besuchte ich das Internat des Stiftskonvikts in Linz. Danach begann ich das Studium der Betriebswirtschaft in Linz, das ich jedoch abbrach. Anschließend war ich als Kellner und bei verschiedensten Veranstaltungen in der Region im Gastgewerbe tätig. Ich wechselte dann in eine Steuerberatungskanzlei, wo ich mit verantwortungsvollen Aufgaben betraut wurde und für die Bilanzvorbereitung zuständig war. Nach der Pensionierung des Chefs schied ich aus der Kanzlei aus und machte mich als gewerblicher Buchhalter selbständig. 2004 erwarben meine Lebensgefährtin und ich mit einem weiteren Partner die Liegenschaft in Weisching 16 in Mitterkirchen, wo das Lokal Wirt z' Langacker zu finden ist. Es liegt am Badesee Mitterkirchen und verfügt neben einem gemütlichen Gastgarten auch über einen Kinderspielplatz, Tischtennistische, Tennisplätze und einen Beachvolleyballplatz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, glücklich und zufrieden zu sein. Wenn man Fleiß an den Tag legt, bleibt der Erfolg nicht aus. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe viele meiner Ziele erreicht und bin ein zufriedener Mensch. Ganz besonders glücklich bin ich über meine Tochter Victoria, die mein besonderer Sonnenschein ist. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Elternhaus und mein Umfeld boten mir die Voraussetzungen, um mich im beruflichen Leben zu behaupten. Auch war mein Bekanntheitsgrad in der Region, im Bezirk Perg, ausschlaggebend. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Rückblickend war für mich die Reise, die ich 1999 mit meinem Vater nach Frankreich an die Schauplätze seiner Kriegserlebnisse unternahm, ein großer Erfolg, da er danach Frieden mit diesem Lebensabschnitt schließen konnte. Kurz danach ist er an einer schweren Krankheit verstorben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Elternhaus, meine Familie und meine Freunde waren in dieser Hinsicht prägend. Ich denke, mit zunehmendem Alter weiß man gute Freunde immer mehr zu schätzen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, als hilfsbereiter Mensch und kommunikativer Wirt gesehen zu werden. Besonders berührt hat mich die Einsatzbereitschaft im Hochwasserjahr 2002 in unserer Region. Da hielten wir alle zusammen, und wir versorgten die Helfer kulinarisch, so gut es eben ging. Diese Flut hat uns alle eng

Copyrighted material

zusammengeschweißt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die schöne Lage des Lokals, die bodenständige Küche und der lockere Umgang mit unseren Gästen machen den Wirt z' Langacker zu einem gerne gewählten Treffpunkt für verschiedenste Firmen- und Privatfeiern, so werden Hochzeiten und Geburtstage gerne bei uns gefeiert. Bei uns fühlen sich alle Gäste wohl. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da mich meine Lebensgefährtin sehr unterstützt, können wir trotz der vielen Arbeit viele gemeinsame Stunden verbringen. Sie ist mir eine wertvolle Stütze in meinem Leben. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** In der Buchhaltung bilde ich mich permanent weiter, in der Gastronomie suche ich laufend, auch im Ausland, nach neuen Ideen und Inspirationen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist meines Erachtens wichtig, natürlich zu bleiben, seine Freundschaften und das Familienleben zu pflegen und die Kommunikation aufrechtzuerhalten. Auch meine ich, daß man keine allzu großen Schulden machen und sich ein solides Fundament schaffen soll. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte die Renovierungsarbeiten abschließen und den Gastronomiebereich ausbauen.

✱ Hager Leopold Prof.

● Zur Person

Beruf: Dirigent. Funktion: Chefdirigent. Tätig bei: Volksoper Wien., 1180 Wien, Währinger Straße 78. Schöpferische Akte: Zahlreiche CD-Aufnahmen mit Werken von Mozart und Mendelsohn, Platten- und CD-Produktionen (unter anderem alle Jugendopern und Konzertarien von Mozart). Hobbies: Kunstgeschichte, Architektur, den Einklang mit der Natur genießen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte an der Hochschule Mozarteum in Salzburg Dirigieren, Orgel, Klavier, Cembalo und Komposition. Nach ersten Engagements in Mainz, Linz und Köln fungierte ich als Generalmusikdirektor in Freiburg/Breisgau, dann als Chefdirigent des Mozarteumorchesters Salzburg und anschließend bis 1996 als musikalischer Direktor des RTL-Sinfonieorchesters Luxemburg. Zahlreiche Konzertreisen führten mich seither durch Europa und Amerika, und ich war Gastdirigent vieler großer Opernhäuser wie etwa der Staatsoper Wien, der Bayrischen Staatsoper München, der Metropolitan Opera New York, der Lyric Opera Chicago, dem Royal Opera House Covent Garden London sowie dem Teatro Colon Buenos Aires und der Opera Bastille Paris. Eine enge Zusammenarbeit verbindet mich mit der Wiener Staatsoper, an der ich mehrere Wochen jährlich gastiere. Ich dirigiere unter anderem Orchester wie die Wiener Philharmoniker, Wiener Symphoniker, Staatskapelle Dresden, Bamberger Symphoniker, Gewandhausorchester Leipzig, Royal Concertgebouw Orchestra, Accademia di Santa Cecilia Rom, National Symphony Orchestra Washington, Tschechische Philharmonie, Orchestre de Paris, Münchner Philharmoniker und NDR Sinfonieorchester Hamburg. Mein erstes Zusammentreffen mit dem English Chamber Orchestra beim Würzburger Mozartfest 1988 war der Beginn einer engen Zusammenarbeit, und seither sind gemeinsam mit diesem Orchester mehrere CDs, vor allem mit Werken von Mozart und Mendelssohn, erschienen. Einladungen der beiden vergangenen Spielzeiten führten mich an das Pult des Danish National Radio Symphony Orchestra, an die Opera Lyon („Fidelio"), zum Nationaltheater Prag („Don Giovanni"), zum Sinfonieorchester des MDR nach Leipzig, zu den Prager Symphonikern, zum Orchestre National de Lille, zu den Belgrader Philharmonikern (Honeggers „Jeanne d'Arc"), zum English Chamber Orchestra, an die Deutsche Oper Berlin („Der Rosenkavalier") und zum Edinburgh Festival (Strauss Capriccio mit Soile Isokoski, Anne Sofie von Otter u. a.). Zu den Höhepunkten der letzten Saison zählen die Konzerte mit den Wiener Symphonikern im Musikverein, mit dem Barcelona Orchestra und Barbara Hendricks als Solistin, mit dem Orchestra Teatro La Fenice (Mozarts „La finta semplice") und mit dem Orchestra della Toscana und Louis Lortie. In der Spielsaison 2004/05 zeichnete ich an der Volksoper Wien für die musikalische Leitung der Neuproduktion „Die lustige Witwe" verantwortlich. Seit der Spielzeit 2005/06 bin ich als Chefdirigent an der Volksoper Wien engagiert, heuer werde ich unter anderem „Carmen", „Die lustige Witwe" sowie die Neuproduktionen „Sophie's Choice" und „Die Zauberflöte" dirigieren.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist das Resultat von Begabung und Bildung. Jeder Mensch verfügt über ein bestimmtes Talent, und oft erlauben es bloß die Umstände nicht, diese persönliche Begabung auszuschöpfen. Es ist für das Umfeld nicht immer einfach, Fähigkeiten zu erkennen und zu fördern. Meiner Ansicht nach stellt es eine Verpflichtung sich selbst gegenüber dar, seine Talente zu nützen, was mit viel Fleiß und Arbeit verbunden ist. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Gemäß meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich begann im Alter von fünf Jahren mit dem Klavierspiel, und im Alter von zwölf Jahren auf eigenen Wunsch mit dem Orgelspiel. Bald darauf traf ich die Entscheidung, diesen eingeschlagenen Weg weiterzugehen. Meine Zeit am Mozarteum, wo ich eine ausgezeichnete Ausbildung genoß, war entscheidend für meinen weiteren beruflichen Weg. Da mir eine Tätigkeit als Instrumentalist zu einseitig erschien, schlug ich schließlich die Dirigentenlaufbahn ein. Mein Erfolg beruht auf einer Kombination aus Begabung, Energie, Fleiß und Glück. Für einen Dirigenten ist der richtige Umgang mit dem sensiblen Orchesterensemble wesentlich, zudem braucht man die richtige Lobby als Unterstützung. Erfolg in meinem Metier hängt auch von der Wahl des richtigen Musikstückes ab, es braucht Erfahrung, um zu erkennen, welche Werke einem liegen, auch sind der kulturelle Hintergrund und die Eigenart einer Komposition zu ergründen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich begann früh aus einem inneren Bedürfnis heraus zu musizieren, und mein Musikverständnis entwickelte sich Zug um Zug in Einklang mit meiner Laufbahn weiter. Jede Begabung braucht ein gerütteltes Maß an Disziplin, um sie auszuschöpfen, doch in unserem Metier ist Disziplin letztendlich ausschlaggebend. Dabei soll das Üben auf einem Musikinstrument keine Qual sein. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau begleitet mich meistens bei meinen zahlreichen Engagements im Ausland. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Junge Menschen nützen die Natur heute rein für sportliche Aktivitäten, erkennen jedoch leider nicht mehr den Genuß oder die Ästhetik, welche die Natur verspricht. Auch herrscht mangelndes

Interesse an Literatur und Musik. Ich gebe keinen allgemeingültigen Rat ab, denn wenn jemand etwas unbedingt machen will, dann tut er es ohnehin. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Neben weiteren Aufnahmen von Werken Mozarts sind regelmäßige Engagements im Ausland geplant, so daß ich die nächsten drei Jahre gut ausgelastet bin. Ich genieße meine Unabhängigkeit und wünsche jedem, in diese Situation zu kommen, die erlaubt, einen Beruf auszuüben, der seiner Persönlichkeit entspricht. **Ihr Lebensmotto?** Man darf sich nie aufgeben!

✱ Hahn Johannes Dr.

● Zur Person

Beruf: Stadtrat. Funktion: Landesparteiobmann. Tätig bei: ÖVP Wien., 1010 Wien, Rathausplatz 9. Schöpferische Akte: Perspektiven der Philosophie heute - dargestellt am Phänomen Stadt (Dissertation). Mitgliedschaften: ÖVP.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Erste Schritte in die Politik machte ich bei der jungen ÖVP als Landesobmann von 1980 bis 1985 und von 1981 bis 1987 war ich als stellvertretender Bundesobmann der Jungen ÖVP aktiv. Von 1983 bis 1985 war ich persönlicher Sekretär von ÖVP-Generalsekretär Dr. Michael Graff. Nach dem Studium der Philosophie mit Promotion 1987 wurde ich Bundesgeschäftsführer des Wirtschaftsforums der Führungskräfte, und im Jahr 1989 wechselte ich in die Elektro- und Elektronik Industrieholding AG (Spätere AI Technologies AG), wo ich zuletzt als Generalsekretär für internationale Wirtschaftsbeziehungen, Öffentlichkeitsarbeit und die Leistung des Vorstandssekretariats zuständig war. 1992 wurde ich von Landesparteiobmann DDr. Bernhard Görg zum Landesgeschäftsführer der ÖVP Wien berufen. Ab 1996 war ich Vorstand, und ab 1999 bis Ende 2003 Vorstandsvorsitzender der Novomatic AG. Seit November 2003 bin ich Stadtrat im Wiener Stadtsenat und Mitglied der Wiener Landesregierung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg sehe ich darin begründet, Vorstellungen, die man als richtig erachtet, umsetzen zu können. Anerkennung ist eine Folge des Erfolges. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich betrachte mich als erfolgreich und bin auch sehr stolz auf die Performance unseres Parteiteams und auf unsere Wahlergebnisse. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe keine lupenreine Politiker-Karriere hinter mir, sondern ich bin der einzige unter den Wiener ÖVP-Spitzenkandidaten, der alternierend auch außerhalb der Partei erfolgreich arbeitete. Auch wenn man Wirtschaft und Politik nicht wirklich miteinander vergleichen kann, ist es möglich, Brauchbares aus jedem Bereich für den jeweils anderen herauszufiltern. Ich sehe es als einen Vorteil, Berufserfahrung in Produktionshallen erworben zu haben und dabei vieles von Menschen aus der Unternehmenswelt direkt gehört zu haben. Zu meinen persönlichen Qualitäten gehört die Toleranz. Ich lasse auch gute Ideen von Mitgliedern einer anderen Partei zu. Ich bin ja auch Mensch, es spielen nicht nur parteipolitische Dimensionen eine Rolle, auch wenn es bei Koalitionsbehandlungen darum geht, seine Position derart einzubringen, daß sie auf den geringst möglichen Widerstand stößt. Sicher bin ich sehr hartnäckig, ohne mich auf etwas zu verbohren, aber ich verliere mein Ziel nicht aus den Augen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich war immer ein Mensch, der strategisch vorgeht und überlegt, welche Auswirkungen Maßnahmen auf das Umfeld und die Betroffenen haben, und ich kann mich in anstehende Themen hineinarbeiten. Jede Krise ist der Beginn einer neuen Chance, und insofern kann ich mit schwierigen Situationen gut umgehen. Ich höre mir gerne Meinungen anderer an, Menschen zu führen heißt aber letztlich, entscheidungsfähig zu sein, auch wenn die politische Arbeit eine Art Prozeßarbeit ohne Ende ist. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gab zu verschiedenen Zeiten immer wieder unterschiedlichen Menschen, von denen ich das eine oder andere lernen konnte. Ein dezidiertes Vorbild hatte ich aber nicht. Es ging mir darum, meinen eigenen Stil zu entwickeln. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung ergibt sich in der Politik aus Wahlergebnissen. Ein Wahlkampf ist wie ein Börsegang und festigt das Image einer Partei. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwarte eine grundsätzlich optimistische Grundhaltung und Selbständigkeit und weiß Mitarbeiter zu schätzen, die Probleme lösen, anstatt sie zu erzeugen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die ÖVP ist eine Partei, die in Österreich sehr lange existiert und tiefe gesellschaftspolitische Wurzeln hat. Basis für die tägliche parteipolitische Arbeit ist ein landesweit gültiges Grundsatzprogramm. Im Mittelpunkt der ÖVP stehen eine christlich-soziale Haltung und das Persönlichkeitsprinzip. Die Freiheit des einzelnen endet dort, wo die Freiheit eines anderen beeinträchtigt wird. Diese Definition des Freiheitsbegriffs bezieht sich auf die Gestaltung eines sozialen Miteinanders. Die ÖVP gesteht jedem Bürger eine Lebensweise nach seiner eigenen Entscheidung zu. Frauen sollen zum Beispiel autark entscheiden, ob sie nach der Geburt eines Kindes zu Hause bleiben oder weiterhin ihrer Arbeit nachgehen wollen. Beide Perspektiven sind aus der Sicht der ÖVP gleich wertvoll. Eine kommunalpolitische Aufgabe ist es zum Beispiel, Kinderbetreuungseinrichtungen zur Verfügung zu stellen. Ein weiteres Kernthema der ÖVP ist die Anerkennung einer ökosozialen, aber nicht einer freien Marktwirtschaft. Im sozialen Bereich sind wir für die Abkehr vom Gießkannensystem, die Sozialpolitik der ÖVP ist auf herausgearbeitete, schwerpunktmäßige Hilfeleistungen bedacht. Wir sind nicht dafür, daß jeder Bürger unreflektiert eine Mindestgrundversorgung von 800 Euro im Monat bezieht (wie es die Grünen vorschlagen), denn dabei wird kein Bezug auf die Vorgeschichte der Leistungsempfänger genommen. Ein nächstes Anliegen der ÖVP ist die Frage des angemessenen Status bzw. der angemessenen Stadtquote. Dr. Wolfgang Schüssel schrieb vor 25 Jahren das Buch „Mehr privat als Staat" über die angemessene Stadt, und ich meine, daß im Interesse der Allgemeinheit heute noch zu hinterfragen ist, welche Aufgaben eine kommunale Verwaltung und welche Aufgaben der Private zu erfüllen hat. Dabei sind betriebsökonomische, effiziente Kriterien heranzuziehen. Die ÖVP bekennt sich weiters zur Europäischen Union. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Je mehr man in der Öffentlichkeit steht, desto wichtiger wird der gelegentliche private Rückzug. Zu Hause wird kaum über Politik gesprochen. Ich habe mich aber daran gewöhnt, daß ich in meinem Umfeld mit politischen Fragen konfrontiert werde und erfahre als Politiker mediales

Interesse. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn junge Menschen beruflich verschiedene Dinge ausprobieren, um herauszufinden, was ihnen liegt, entwickeln sie Selbstsicherheit und ein gutes Selbstwertgefühl, das eine gute Ausgangsbasis für nachhaltigen Erfolg ist. Es ist wichtig, ein Ziel so zu verfolgen, daß man unabhängig von seiner Position von anderen geschätzt wird. Man darf sich nicht hinter einer Funktion verschanzen, sondern soll sich dem Qualitätsbegriff verpflichten. Ich empfehle jungen Menschen auch, sich für gewisse Zeit in einer Organisation sozial zu engagieren, um früh soziale Kompetenz zu erwerben. Das ist meine private Meinung. Eine gute Ausbildung soll breit angelegt sein und über die rein fachliche Ausbildung hinausgehen. Man sollte lernen, sich wie auf einen Marathonlauf sukzessive auf das Berufsleben vorzubereiten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es gibt für uns als Großstadtpartei viele kommunalpolitische Themen, immer wieder auch neue, zu diskutieren und umzusetzen, auch mit Leuten, die gerne und motiviert mitarbeiten wollen. Diese aktive Form der Mitarbeit und des ungezwungenen Miteinanders stellt die schönste Form der Anerkennung dar.

✱ Haider Alfons

● Zur Person

Beruf: Schauspieler. Funktion: Intendant der Sommerfestspiele Stockerau. Geboren - Datum, Ort: 24. November 1957. Eltern: August und Anna. Schöpferische Akte: Schauspiel und Management (Buchbeitrag), journalistische Beiträge zur Benefizaktion der Neuen Niederösterreichischen Zeitung. Hobbies: Zoobesuche, Reisen, Kochen, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Schauspielausbildung erhielt ich am Lee Strasberg-Institut in Los Angeles und am Konservatorium der Stadt Wien. Danach war ich vier Jahre am Volkstheater und fünf Jahre am Theater in der Josefstadt in Wien tätig. In den über 20 Jahren meiner Theaterlaufbahn erspielte ich mir das Repertoire vom jugendlichen Liebhaber über den jungen Helden bis zum anerkannten Charakterdarsteller. Im Jänner 1993 erzielte ich einen großen Publikums- und Kritikererfolg in der deutschen Welturaufführung des Broadway- und Hollywood-Hits „Eine Frage der Ehre" von Aaron Sorkin. In der Europa-Tournee von 1994 bis 1997 war ich in der Rolle des Daniel Kaffe zu sehen und erhielt für diese Produktion den begehrten Inthega-Preis in Bronze. Seit 1998 bin ich künstlerischer Leiter der Stockerauer Sommerfestspiele. Die erste Saison eröffnete ich mit zwei Broadway-Hits - dem Schauspiel „Eine Frage der Ehre" und - zum ersten Mal in Stockerau - dem Musical „The King and I" von Rodgers und Hammerstein. Letztere Produktion wurde die bisher erfolgreichste der mehr als 30-jährigen Geschichte der Festspiele. Die große Deutschland-Tournee von „The King and I" zog 1998/99 unter der Regie von Erhard Pauer mehr als 100.000 Besucher an. Der neu inszenierte Schnitzler-Zyklus „Anatol" unter der Regie von Gerhard Klingberg brachte großen Beifall des Publikums und gute Kritiken. In den letzten sieben Jahren spielte ich bei Sendern wie TW1, FR3, ZDF, ARD, RTL, BR, SGR, RAI und ORF als Schauspieler in Serien wie „Ringstraßen Palais", „Tatort", „Kaisermühlen-Blues", „Ein Schloß am Wörthersee" bzw. in Filmen wie „Höllenangst", „Der See" und vielen anderen. Meine internationale Karriere startete ich in der Coco Chanel-Lebenssaga „Tourbillons", wo ich die männliche Hauptrolle spielte. Diese Serie wurde bisher von 30 TV-Stationen gesendet. Als Moderator war ich in den letzten Jahren mehr als 600-mal im Einsatz, unter anderem für die Sendungen „Wurlitzer", „Gut gebrüllt Löwe", „Made in Austria", „Stolpersteine", bei Galamoderationen für „Licht ins Dunkel", die Silvester-Gala des ORF, bei der Liveübertragung des Wiener Opernballs, als Außenstellenmoderator für „Wetten, daß ...?", etc. Seit Februar 1998 moderiere ich auf Österreichs erstem Privat-Kanal „Wien 1" die erfolgreiche Talk-Show „Menschen" in bisher 100 Live-Ausstrahlungen. Ein wichtiger Teil meiner Tätigkeit sind darüber hinaus meine satirisch-musikalischen Shows, in denen ich als Allround-Entertainer auf der Bühne stehe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, unabhängig von den Großen und Mächtigen oder politischen Einflüssen eigene Ideen, eigenes Können und Talent durchzusetzen. In den letzten zwei Jahren habe ich begriffen, daß die Dinge, die ich transportiere, wichtiger sein sollten, als mein Image oder die Wertschätzung des Publikums, das sogenannte „Beliebtsein". Ich war ohne Übertreibung jahrzehntelang sehr beliebt, aber seit zwei Jahren habe ich etwas dazubekommen - ich bin zum ersten Mal wirklich akzeptiert worden, und das ist für mich ein sehr wichtiger Punkt. Beruflicher Erfolg bedeutet die Möglichkeit, soweit unabhängig zu sein, daß man alles tun kann, was einem wirklich Spaß macht. Wir müssen aber leider immer wieder diplomatisch sein und oft zweitrangige Dinge tun, um in diesem System bestehen zu können. Man kann nur Schauspieler sein, wenn man von seinem Beruf hundertprozentig überzeugt ist. Ohne den kommerziellen Erfolg kann man nicht leben und überleben. Der kommerzielle Erfolg bedeutet für mich, daß das Produkt, in dem ich mich anbiete, oder das Stück, in dem ich spiele, vom Publikum verstanden und aufgenommen wird, egal ob im positiven oder negativen Sinn. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Feinde würden sagen, ich gehe über Leichen - ich würde es als Disziplin bezeichnen. Ohne wirkliche Disziplin (und die beginnt in meinem Fall schon bei der Ernährung - kein Alkohol, keine Zigaretten, Nächte nicht zum Tag machen) ist es nicht möglich, wirklich Karriere zu machen. Ich sage nicht, daß erfolgreiche Schauspieler oder Moderatoren wie Mönche leben sollten, aber eine ungeheure körperliche Disziplin ist wichtig. Es hat bei mir vielleicht fünf Jahre gedauert, bis ich populär wurde, jedoch zwanzig Jahre, bis ich wirklich gut war. Wichtig ist ein unerschütterlicher Glaube an mich selbst und eine ungeheure Liebe zu diesem Beruf. Es gibt nichts Schöneres für mich als eine Bühne, das Publikum oder die Fernsehkamera. Schauspieler zu sein, ist der schönste und gleichzeitig der schlimmste Beruf. **Warum kann der Beruf auch schlimm sein?** Weil vieles von den Medien diktiert wird. Wir kommen aber auch nicht ohne Medien aus, dadurch haben sie das Recht, uns zu benutzen. **Wie gehen Sie mit Mißerfolgen um?** Sie verletzen mich sehr, wobei man nie weiß, warum etwas ein Mißerfolg geworden ist. „Anatol" von Schnitzler war ein Erfolg in den Medien, ich aber war mit mir unzufrieden und mußte äußerste Disziplin aufbringen, um das Stück drei Monate lang zu spielen. Wenn ich mich erfolgreich fühle, bin ich ganz gern allein. Ich bin kein „Erfolgsjubler". Hans

Holt, den ich sehr schätze und mit dem ich seit über 20 Jahren befreundet bin, brachte mir bei, daß ein ganz wichtiger Faktor einer schauspielerischen Karriere Demut ist: Demut vor dem Beruf und vor dem Leben. Es scheint aber nicht ohne Schmerzen zu funktionieren. Dieser Beruf hinterläßt viele Narben, aber das schönste Pflaster für diese Narben ist das Publikum.

Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Es ist natürlich wunderschön, wenn wildfremde Menschen auf der Straße stehen bleiben und zu mir sagen: „Ich finde Sie toll!" Applaus gilt der Eitelkeit, und wer ist nicht eitel? Den Applaus auf der Bühne verdient man durch eigene Leistung, und den kann einem niemand wegnehmen.

Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft? Mit 37 Jahren hatte ich ein furchtbares Tief, das von schweren Depressionen begleitet war. Ich habe mich auf die Werte gestützt, die mir wichtig schienen - wenige Freunde, meine großartige Mutter, die mir Kraft gibt, und meinen Beruf, aus dem ich ebenfalls Kraft schöpfe. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wichtig wäre mir, wenn ich 90 werde, so ruhig und bescheiden, wie Hans Holt zu sein, der eine absolut traumhafte Karriere hinter sich hat. Er hat 70 Jahre lang erfolgreich gespielt und ist dabei ein völlig normaler, bescheidener Mensch geblieben. Es ist mir vor allem wichtig, vor nichts Angst zu haben. **Ihr Lebensmotto?** Es gibt nichts Verbotenes, außer man tut es nicht!

✱ Haider Jörg Dr. iur.

● Zur Person

Beruf: Politiker. Funktion: Landeshauptmann von Kärnten, Obmann des BZÖ. Tätig bei: Bündnis Zukunft Österreich (BZÖ),. 1010 Wien, Kärntner Ring 11-13/7/4. Geboren - Datum, Ort: 26. Jänner 1950, Bad Goisern. Familienstand: Verheiratet mit Claudia, geb. Hofmann. Kinder: Ulrike (1977) und Cornelia (1980). Hobbies: Bergsteigen, Langlaufen, Schwimmen und Tennis.

● Karriere

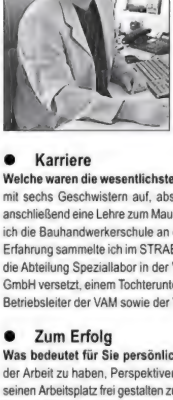
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura wollte ich eigentlich in Salzburg Germanistik und Geschichte studieren, habe mich dann aber zum Jusstudium entschlossen, weil ich den Eindruck hatte, daß dabei die Möglichkeiten der beruflichen Auswahl größer waren. Bereits während des Studiums war ich als wissenschaftlicher Assistent am Institut für Staats- und Verwaltungsrecht der Universität tätig und vertiefte mich in die Analyse des Staatsgefüges der politischen Parteien. Nach dem Studium war ich einige Jahre als Lehrbeauftragter für Verfassungs- und Verwaltungsrecht an der Universität tätig. Schrittweise trat ich auch in das politische Leben ein, arbeitete 1976 bei den Freiheitlichen in Kärnten als Landesparteisekretär und führte den Wirtschaftsverband. 1989 wurde ich ins Parlament gewählt, nach dem Motto „man darf nicht nur kritisieren, man muß auch versuchen, es besser zu machen". Von 1979 bis 1983 war ich Mitglied des Parlaments und jüngster Abgeordneter. 1983 folgte die Berufung in die Landesregierung Kärnten, wo ich für Tourismus und Gewerbe zuständig war. Nach meinem Wahlerfolg 1984 wurde das von mir betreute Ressort von den übrigen Parteien anders vergeben, und ich wurde Verkehrs- und Baureferent. Das funktionierte gut, und ich konnte damals eine Lösung für die Autobahnfrage Klagenfurt erarbeiten. Man hatte sich 25 Jahre lang nicht geeinigt, welche Autobahn man bauen sollte, hatte aber schon ca. 25 Mio. Schilling für Planung ausgegeben - ohne ein Ergebnis. Ich habe ein halbes Jahr mit 30 Bürgerinitiativen um einen Preis von 511.000 Schilling eine Entscheidung herbeigeführt, die dann vom Minister und von der Landesregierung akzeptiert wurde. Die Autobahn fügt sich ökologisch in das Landschaftsgefüge der Stadt ein. 1986 wurde ich zum Parteivorsitzenden der Gesamtpartei gewählt und wechselte ins Parlament. 1989 kandidierte ich als Landeshauptmann, wurde gewählt und übte diese Funktion bis 1991 aus. Bis 1992 war ich stellvertretender Landeshauptmann, dann wechselte ich als Clubobmann wieder ins Parlament. Ich war in der Folge als Bundesobmann der FPÖ, Clubobmann und Abgeordneter zum Nationalrat tätig. Heute bin ich Landeshauptmann von Kärnten. Am 4. April 2005 gründete ich gemeinsam mit anderen ehemaligen FPÖ-Mitgliedern die neue Partei Bündnis Zukunft Österreich (BZÖ), dessen Obmann ich heute bin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, das durchsetzen, umsetzen und verwirklichen zu können, was man sich vorgenommen hat. Das gilt sowohl für den Beruf als auch für den Privatbereich: man möchte ein Haus bauen, seinen Kindern eine gute Ausbildung ermöglichen und sich selbst etwas leisten können. So soll es auch im Berufsleben Ziele geben, wie man sein Unternehmen führt. Wenn man ein Dienstleistungsunternehmen wie die FPÖ strukturieren will, dann ist Erfolg besonders schön, wenn er unter Überwindung großer Widerstände erzielt wird. Das charakterisiert mein Leben: die größten Erfolge hatte ich immer dort, wo ich die größten Schwierigkeiten zu überwinden hatte. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Das kann man ohne Übertreibung sagen. Vor mehr als 20 Jahren begann ich damit, eine kleine Partei in Kärnten aufzubauen, die sich bei den Wahlen 1999 um die Position der Nummer Eins bewarb. Das war ein beachtlicher Entwicklungsprozeß. Wir standen im Land Kärnten bei 35 Prozent, eine respektable Größenordnung. Wir konnten die absolute Mehrheit, die früher die SPÖ jahrzehntelang innehatte, beseitigen. Wir wuchsen auf Bundesebene von einer kleinen Partei mit vier Prozent auf eine Mittelpartei mit 22 bis 25 Prozent heran und haben für die Demokratie einen unwahrscheinlichen Erfolg errungen, weil es plötzlich keine Mehrheiten mehr gab. Es gelang uns damit, die bestimmenden Parteieinflüsse wesentlich zurückzudrängen. Wir sind die Opposition, die zugleich regiert! Wir waren auch in der Frage des Privilegienabbaus, in der Frage der EU, in der Frage der Osterweiterung sowie in der Frage der Zuwandererpolitik die bestimmende Kraft, die die Regierung zwang, ihre Positionen zu ändern. **Wie gelingt es Ihnen, Themen zu finden, die das ganze Volk bewegen?** Es gibt kein geordnetes Verfahren, im Prinzip spürt man, wo Probleme entstehen, oder man hört von Problemen aufgrund des Kontaktes mit Bürgern. Wenn man zuhören kann, versteht man auch, wo die Sorgen, Nöte und Ängste der Bevölkerung bzw. die Erwartungshaltungen liegen. Aus diesen heraus versucht man dann, seine Alternativen zu formulieren. Wir traten meist aus einer Minderheitsposition heraus an und machen im Laufe der Jahre eine Mehrheitsposition daraus, weil wir konsequent einzelne Themen pflegten. Das funktioniert nur, wenn an der Spitze der Partei ein Mann steht, der persönlich maximal unabhängig und daher von den Mächtigen in diesem Land nicht korrumpierbar ist. Das ist ein Faktum. Robert Menasse hat das einmal beschrieben, indem er sagte, daß Österreich eigentlich

den Freiheitlichen die Demokratie verdanke, weil es erstmals eine wirksame Opposition gegenüber der Machtkonzentration von zwei dominanten Regierungsparteien gab. **Haben Sie Ihre Erfolgsziele im Laufe der Zeit geändert?** Mit 20 Jahren hatte ich die Zielsetzung, eine akademische Laufbahn einzuschlagen, Universitätsprofessor zu werden und im Ausland zu unterrichten. Mich reizte Amerika immer sehr. Das habe ich mir in der Zwischenzeit ein wenig gegönnt, indem ich für mich eine Anbindung zum akademischen Leben geschaffen habe. Das ist es, was ich mir nach der politischen Tätigkeit vorgenommen habe: meine Erfahrungen, mein Wissen und meine juristischen und politikwissenschaftlichen Kenntnisse in Form eines akademischen Berufes einzubringen und noch einmal - möglicherweise ein paar Jahre - in Amerika zu verbringen. Ansonsten war es über die Jahre hinweg eine sehr konstante Aufgabe, die politische Erneuerung Österreichs durch die Freiheitlichen und durch unsere Politik zu ermöglichen. Dabei hat sich an meinen Zielen nie etwas geändert. Diese Aufgabe ist so groß dimensioniert, daß man sie als eine Jahrtausendaufgabe bezeichnen kann. **Was ist für Sie ein Mißerfolg?** Wenn man seine gesteckten Ziele nicht erreicht, oder wenn man auf halbem Weg ein Projekt abbrechen oder umkehren muß. Das ist wie bei einer Bergtour, bei der man sich vorgenommen hat, den Gipfel zu erreichen, man aber auf halber Strecke erkennen muß, es nicht zu schaffen, weil die Wetterlage schlecht ist. **Kennen Sie Mißerfolge?** Ich habe genügend Mißerfolg erlebt. Jemand, der keine Mißerfolge gehabt hat und sie nicht verarbeiten mußte, kann auch Erfolge nicht wirklich verdauen. Daher ist es ganz normal, Mißerfolge bewältigen zu müssen. Meistens ist Mißerfolg die Grundlage für neuen Erfolg, wenn man positiv denkt und versucht, die richtigen Schlußfolgerungen zu ziehen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In der Politik erfolgt Anerkennung durch die Zustimmung bei Wahlen. Diese war in der Vergangenheit reichlich vorhanden. Selbstverständlich ist Anerkennung auch gelebte Solidarität von Anhängern, Freunden und Sympathisanten, die einen auch in schwierigen Phasen ermuntern, den eingeschlagenen Weg fortzusetzen. **Ihre größten Erfolgserlebnisse?** Im politischen Bereich war dies sicherlich die Übernahme der Funktion des Landeshauptmannes, weil es das erste Mal war, daß ein Freiheitlicher in der Geschichte der Zweiten Republik einen Posten als Regierungschef auf Landesebene erkämpfen konnte. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Meine Kraft schöpfe ich aus einer harmonischen Familie und meiner Lebenseinteilung. Ich schaffte mir privat eine eigene Welt, die etwas abseits der Politik steht. In dieser Welt pflege ich meine Freundschaften, übe meine sportlichen Aktivitäten aus und regeneriere mich nicht nur körperlich, sondern auch seelisch. Dazu gehören Bergtouren mit meinen Freunden, Reisen und meine vielfältigen Hobbies, die mir dazu dienen, wieder Kraft zu tanken. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das Wichtigste ist es, Geduld zu haben und Augenmaß zu bewahren. Im Erfolg neigt man dazu, Übertreibungen zu akzeptieren. Dies ist gefährlich, denn „Übermut tut selten gut". Man muß auch zwischen kurzfristigen und langfristigen Erfolgen unterscheiden können, das ist sehr wichtig. Ebenso muß man eine Vision und ein angestrebtes Ziel haben sowie davon überzeugt sein, daß es sich lohnt, sich zu engagieren, sich einzusetzen und Zeit zu investieren. Dafür muß man auch oft Streß in Kauf nehmen und private Interessen zurückstellen. Das ist etwas anderes als kurzfristig Erfolg zu haben, der mitunter langfristigen Erfolg verhindern kann.

✱ Haim Bruno



● Zur Person

Beruf: Maurer. Funktion: Betriebsleiter. Tätig bei: VAM - Valentiner Asphaltmischwerk GmbH & Co KG., 4300 St. Valentin, Neuthurnsdorf 21. Geboren - Datum, Ort: 21. Jänner 1956, Linz. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Sieglinde. Kinder: Daniela (1986) und Thomas (1988). Eltern: Adolf und Frieda. Hobbies: Tennis, Wandern, Radfahren, Schifahren, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Betriebsleiter der VKG - Valentiner Kieswerk GmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs mit sechs Geschwistern auf, absolvierte die Grundschule und begann anschließend eine Lehre zum Maurer. Nach der Gesellenprüfung besuchte ich die Bauhandwerkerschule an der HTL in Linz. Meine erste berufliche Erfahrung sammelte ich im STRABAG-Konzern, und so wurde ich 1991 in die Abteilung Speziallabor in der VAM, der Valentiner Asphaltmischwerk GmbH versetzt, einem Tochterunternehmen der STRABAG. Ich bin heute Betriebsleiter der VAM sowie der VKG, der Valentiner Kieswerk GmbH.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, Freude an der Arbeit zu haben, Perspektiven für die eigene Zukunft zu sehen, sich seinen Arbeitsplatz frei gestalten zu können und Zufriedenheit zu erlangen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich aufgrund meines Werdegangs und meiner heutigen Position als Betriebsleiter zweier in Österreich bestens etablierter Unternehmen als erfolgreich. Ich bin noch immer auf dem Weg und habe noch viele Ziele, die ich erreichen möchte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren mein Einsatzwille, mein Mut, meine Bereitschaft, mich ständig weiterzubilden, meine Neugierde und meine Fähigkeit, schnelle Entscheidungen zu treffen und dazu zu stehen. Fleiß gehört darüber hinaus neben dem Glück ebenfalls zu den Faktoren meines Erfolges. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich habe ein perfekt eingespieltes Team hochmotivierter Mitarbeiter um mich. Durch optimal organisierte Strukturen bewältigen wir den Alltag reibungslos. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als mir immer wieder verantwortungsvolle Positionen angeboten wurden. Die Entscheidung, die Niederlassung zu übernehmen, sehe ich als eine sehr erfolgreiche. Besonders Herrn Koppler und Herrn Ingenieur Pötscher betrachte ich als meine Förderer. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich glaube, daß es von beidem etwas braucht, um erfolgreich zu werden. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erhalte von meinem Team und von meinen Vorgesetzten aus der Zentrale immer wieder Anerkennung für meine Leistungen. Es freut mich besonders, wenn wir wieder einmal das scheinbar Unmögliche möglich gemacht haben und darauf angesprochen werden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mein Motto lautet: „Einer für alle, alle für einen." Ich halte Meetings ab und motiviere meine Mitarbeiter, indem

ich alle anstehenden Themen und Probleme anspreche und versuche, sie so schnell wie möglich zu erledigen und umzusetzen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Marktposition, unsere Größe und unsere Kapitalkraft sind unsere größten Stärken. Wir haben gerade wieder ein großes Areal in Sankt Valentin dazuerworben, woran ich fünf Jahre gearbeitet habe - und investieren stark in die Zukunft der VAM und VKG. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir verhalten uns kollegial und fair, und das erwarte ich auch von unserem Mitbewerb. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß immer danach trachten, seine Arbeit so gut wie möglich zu erledigen. Motivation läßt sich durch Willen erzeugen. Gestaltungsmöglichkeiten sollte man erkennen und nutzen. Es ist wichtig, seine eigenen Entscheidungen zu treffen und dazu zu stehen. Ehrlichkeit, Redlichkeit und Realismus sind weitere wesentliche Erfolgsfaktoren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele liegen darin, meine Arbeit weiterhin gut zu machen, mich den Anforderungen anzupassen und mich Herausforderungen zu stellen. Langfristiger wirtschaftlicher Erfolg ist unser vorrangiges Unternehmensziel, weil wir uns unserer Verantwortung gegenüber unseren Eigentümern, Kunden, Mitarbeitern, Lieferanten und Subunternehmern sowie der Gesellschaft bewußt sind. Zielführendes Handeln, die frühzeitige Erkennung von Chancen und Risiken und deren verantwortungsbewußte Berücksichtigung sichern den Fortbestand unserer Unternehmen und wahren die Interessen unserer Gesellschafter. Durch systematische, fortwährende Verbesserung werden wir auch den wachsenden Anforderungen der Zukunft gerecht.

✱ Hajek Johannes Dr.

● Zur Person

Funktion: Vorstandsdirektor. Tätig bei: UNIQA Versicherungen AG., 1020 Wien, Praterstraße 1-7. Geboren - Datum, Ort: 16. Juni 1954, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Brigitta, geb. Polacek. Kinder: Nikolaus (1983) und Andreas (1984). Eltern: Hans und Edith. Mitgliedschaften: Rotary Club. Hobbies: Schifahren, Tennis, Laufen, Radfahren, Motorsport, Jagd.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura begann ich das Studium der Betriebswirtschaftslehre und arbeitete parallel dazu in einer Steuerberatungskanzlei. 1978 erfolgte meine Sponsion, und 1979 promovierte ich mit der Dissertation zum Thema „Rückversicherung von Offshore-Risken" an der Wirtschaftsuniversität Wien. Bis Juni 1983 arbeitete ich in der Folge in Hamburg als Rückversicherungsmakler. Ein halbes Jahr davon arbeitete ich auch in London im Unternehmen Lloyd's. 1983 kehrte ich nach Österreich zurück und wurde Leiter eines Fachbereiches der Interrisk AG, 1984 verlieh man mir die Prokura. Ab 1985 arbeitete ich als Leiter des Schaden- und Unfallversicherungbereichs in der Funktion des Direktors bei der Austria Versicherungs AG. 1991 wurde ich Vorstand der Austria Schaden Unfallversicherung. 1997 wurden mir die zusätzlichen Funktionen als Vorstand der SK Versicherung, Aufsichtsrat der Interrisk-Versicherung Holding AG, Aufsichtsrat der Interrisk Versicherung AG in Deutschland (Wiesbaden) und Aufsichtsrat der CRP in Tschechien übertragen. Seit Jänner 1998 bin ich Mitglied des Vorstandes der Austria-Collegialität Österreich Versicherungs AG und Bundesländer AG. Seit Juli 1999 fungiere ich im Vorstand der UNIQA Versicherungs Holding AG, der UNIQA Versicherungen AG und der UNIQA Sachversicherungs AG.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich das Umsetzen von selbst gesetzten Zielen, also der erfolgreiche Abschluß einer Zielverfolgung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Fundierte Ausbildung, Engagement und das Glück, zur rechten Zeit am richtigen Ort zu sein. Mein Ziel war immer eine Spitzenposition in der Versicherungsbranche. Dieses Ziel habe ich seit meiner Matura verfolgt und auch meine Ausbildung entsprechend ausgerichtet. Eine Niederlage ist das Nichterreichen eines als wesentlich angesehenen Zieles aus eigenem Verschulden - das ist mir auch schon passiert. Dies bereitet mir Probleme, daraus entsteht eine konkrete Vermeidungsstrategie, das heißt verstärktes Engagement, um die Niederlage durch einen größeren Erfolg wieder auszugleichen. Wichtig für meinen Erfolg war letztlich auch Glück: Das Quentchen Vorteil, der außerhalb der eigenen Einflußsphäre entsteht. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Außer im Beruf gab es keine fundamentalen Entscheidungen. Die Entscheidung, Ende 1984 die Leitung der Schaden- und Unfallversicherung bei der Austria Versicherung anzunehmen, war deshalb wesentlich, weil meine weitere Karriere die logische Konsequenz und nicht mehr meine Entscheidung war. Wäre ich damals nicht zur Austria Versicherung gewechselt, säße ich heute nicht hier. Damals konnte ich mich entscheiden, in einem kleineren Unternehmen der zweite Mann zu werden oder in einem Großbetrieb weiter unten und in einem neuen Umfeld zu beginnen. Das war eine Fundamentalentscheidung. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Von unserem Generaldirektor Herbert Schimetschek habe ich sehr viel gelernt. Er weiß, wie man Dinge in Bewegung setzt und tritt dabei nie in den Vordergrund. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als engagiert, fleißig, zielstrebig und kollegial. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die erste Ebene unter mir suche ich persönlich aus, auch die zweite sehe ich mir noch an: fachliche und menschliche Kompetenz, das heißt Integrität und Bereitschaft im Team zu arbeiten, sind für mich wichtig. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivation ist ein wesentlicher Punkt. Ich motiviere mit viel Information über die Ziele, die wir gemeinsam erreichen wollen, und durch die Tatsache, daß ich den Erfolg auch als Erfolg der Mitarbeiter gelten lasse. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich schöpfe viel Kraft aus dem Spaß an der Arbeit, aber ich bin kein „Workaholic". Für mich bedeutet meine Familie sehr viel, ich verbringe meine Freizeit vorwiegend mit der Familie und Freunden. Die Familie ist ein wesentlicher Ausgleich zum Beruf, erfüllt eine Stabilitätsfunktion und gibt Geborgenheit, die man sonst in einer Spitzenfunktion nur schwer finden kann. Heute erwartet man von einer Führungskraft etwas anderes als früher - heute sollte sich eine Führungskraft in das Team einbringen und auch wieder zurückziehen können. Der Teamgedanke wird im Collegialität-Vorstand großgeschrieben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich glaube, daß mehr und mehr junge Leute in den frühen 30ern in

Spitzenfunktionen kommen werden - ein Trend aus den USA. Ältere Manager werden sich mehr in beratende Funktionen zurückziehen. Diese Entwicklung resultiert aus der gewaltigen Eigendynamik der derzeitigen Neuerungsprozesse. **Ihr Lebensmotto?** Der Teamgedanke. Es gibt Grundprinzipien aus dem Rotarischen Leben, die ich zu diesem Anlaß ganz passend finde: Den Maßstab anzulegen, der einem christlichen Handeln entspricht.

✱ Halbauer Wolfgang

● Zur Person

Funktion: Geschäftsbereichsleiter Food-Service Österreich. Tätig bei: Hügli Nährmittel-Erzeugung GmbH., 6971 Hard, Schäfferhofstraße 14. Geboren - Datum, Ort: 21. August 1961, Graz. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Marion Bäuchl. Kinder: Carina (1989). Eltern: Hans und Anna. Hobbies: Schifahren, Kochen, Seele baumeln lassen, Segeln, Askese und Suche nach dem Urwüchsigen, Echten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte Volks- und Hauptschule sowie den Polytechnischen Lehrgang in Hitzendorf. Da ich dem Schulbesuch nie besonders viel abgewinnen konnte, war ich froh, 1976 der Schule den Rücken kehren und einen Lehrberuf ergreifen zu können. Ich entschied mich für die Bäckerlehre, die ich in der Bäckerei Steiner (heute Bäckerei Sorger) in Graz-Eggenberg absolvierte, und siehe da: Erstmals in meiner schulischen Karriere hatte ich lauter „Sehr gut" im Zeugnis. 1979 leistete ich den Präsenzdienst ab, kehrte anschließend aber wieder zur Firma Steiner zurück, wo ich neben der Arbeit in der Backstube bald mit einer weiteren Aufgabe betraut wurde: der Auslieferung von Gebäck und Semmeln. Was anfangs als Urlaubsvertretung begann, wurde zunehmend zu meiner Haupt- und Lieblingsbeschäftigung. Ich suchte gerne unsere Kunden im Lebensmittelhandel und in der Gastronomie auf, und da ich keine Schwellenangst hatte, fiel es mir sehr leicht, Zusatzverkäufe zu tätigen. Da kamen mir wohl eine bestimmte Kindheitserfahrung und meine Beobachtungsgabe zugute, denn ich hatte bereits im zarten Alter von sechs Jahren meinen Onkel immer wieder begleitet, wenn er zu seinen Kunden fuhr, um ihnen Schnaps und Würstel zu verkaufen. Als die Bäckerei Steiner von der Bäckerei Sorger übernommen wurde, kam ich mit der Führungsphilosophie des neuen Eigentümers nicht klar. Daher kündigte ich und machte mich kurz entschlossen auf nach Tirol, um Schilehrer zu werden. Zwei Saisonen lang, 1980 und 1981, übte ich diese Tätigkeit aus. In der Zwischenzeit war ich als Fahrverkäufer für verschiedene Bäckereien unterwegs. Ab 1983 war ich als Fahrverkäufer für die Firma Auer in Graz tätig. Ich bewarb mich, als die Firma Ankerbrot einen Verkaufsförderer suchte, und wurde nach meiner Aufnahme alsbald damit beauftragt, Aktionen zu organisieren und Verkaufsschulungen für Mitarbeiter in der Steiermark und Kärnten zu leiten. 1986 wechselte ich zur Firma Ed. Haas, wo ich als Reisender für die Gastronomie im südlichen Burgenland, in der Steiermark, in Salzburg, Kärnten und Osttirol eingesetzt wurde. 1989 war ich bereits Gebietsverkaufsleiter. Die Geburt meiner Tochter bewog mich jedoch dazu, diese Tätigkeit aufgrund der langen Abwesenheit aufzugeben. 1990 nahm ich eine Beschäftigung bei der Firma Biostar in Ragnitz/Leibnitz an, die sich auf den Vertrieb von biologischen Kettensägen- und Hydraulikölen spezialisiert hatte. Dabei war ich so erfolgreich, daß ich binnen eines Jahres 400 Kunden in der Steiermark und Kärnten akquiriert hatte. Bevor ich zur Firma Hügli kam, übte ich noch Vertriebstätigkeiten bei JVC in der Steiermark und bei Pacojet (Investitionsgüter für die Gastronomie) aus. 1993 nahm ich die Stelle als Gebietsverkaufsleiter Süd bei der Firma Hügli an. Nach eineinhalb Jahren erhielt ich den Osten Österreichs dazu, seit 1999 habe ich die Verkaufsleitung für das gesamte Bundesgebiet über, und seit 2001 fungiere ich zudem als Geschäftsbereichsleiter. Ich bin sehr zufrieden mit meiner jetzigen Position und mache heute das, was ich immer schon machen wollte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Ideen umsetzen zu können. Ich werte es aber genauso als Erfolg, wenn meine Mitarbeiter erfolgreich sind. Ich hatte es in meinem Leben nie notwendig, um Gehaltserhöhung anzusuchen, und auch das ist für mich ein Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bleibe lieber im Hintergrund und mache meine Arbeit, doch ich sehe mich schon als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe vor niemandem Angst und verfüge über Bauernschläue und Hausverstand. Schnelligkeit und Flexibilität, vor allem aber die Fähigkeit, rasch Entscheidungen zu treffen, sind Eigenschaften, die ebenfalls für meinen Erfolg ausschlaggebend waren. Ich denke, erfolgreich zu sein, ist die Normalität. Auch meinen Mitarbeitern mache ich klar, daß Wachstum normal ist. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Herausforderungen begegne ich aktiv. Ich beobachte den Markt und versuche Trends und Marktnischen zu erkennen. Ausschreibungskonzentrationen sind meine besondere Spezialität und tragen zur Umsatzoptimierung bei. Niederlagen sind für mich die größte Herausforderung. Ich analysiere die Situation, erkenne jedoch die Leistung des Gewinners an und sage mir: „Die nächste Runde gehört mir!" Es genügt, einmal öfter zu gewinnen als zu verlieren. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter spielen für meinen Erfolg die größte Rolle. Ohne meine Mitarbeiter geht nichts. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich treffe Personalentscheidungen im wesentlichen aus dem Bauch heraus. Von Tests halte ich nicht viel. Sie sind meiner Ansicht nach das Instrument derer, die Angst vor Verantwortung haben. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Zu meinen Mitarbeitern unterhalte ich ein sehr freundschaftliches Verhältnis. Sie müssen einen Sinn in ihrer Tätigkeit sehen und Freude daran haben, um erfolgreich zu sein. Ich übertrage meinen Mitarbeitern möglichst viel Verantwortung und auch Kompetenzen, damit sie ihre Fähigkeiten frei entfalten können. Probleme von Mitarbeitern kläre ich nach Möglichkeit in einem persönlichen Gespräch. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich bin ein sehr direkter Mensch und bringe die Sache radikal auf den Punkt. Dies mag manchmal brutal erscheinen, andererseits wissen meine Mitarbeiter ganz klar, woran sie sind. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich setze Prioritäten und versuche, die Wochenenden freizuhalten, was mir weitgehend gelingt. Gute berufliche Leistungen lassen sich nur bei einem intakten Privatleben erbringen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich halte es für wichtig, sich nicht den Kopf zu zerbrechen,

sondern seine Ärmel aufzukrempeln und seine Vorhaben einfach anzugehen. Passivität und ständiges Analysieren, warum etwas nicht gehen könnte, sind sehr schlecht. Wer den Fokus auf die Freude an einer Tätigkeit richtet und danach seinen Beruf wählt, wird auch erfolgreich sein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, daß meine Mitarbeiter und meine Firma erfolgreich und glücklich sind. **Ihr Lebensmotto?** Ich bin ein Glückskind.

✱ Haller Johann

● Zur Person

Funktion: Direktor. Tätig bei: Raiffeisenbank Eggersdorf bei Graz., 8063 Eggersdorf, Hauptstraße 56. Geboren - Datum, Ort: 20. Juni 1958, Eggersdorf. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Kinder: Cornelia (1984) und Daniela (1985). Eltern: Johann und Maria. Hobbies: Wandern, Schifahren, Schwimmen, Tanzen, Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volks- und Hauptschule in Eggersdorf. Da mein besonderes Interesse dem verwaltungs- und kaufmännischen Bereich galt, absolvierte ich anschließend die Büro- und Verwaltungsschule Krebs in Graz. 1974 trat ich als Bankangestellter in die Raiffeisenbank Eggersdorf ein. Meine ersten Aufgaben lagen im Bereich Buchhaltung, dann wechselte ich zum Schalter, und bald war ich auch als Kundenberater gefordert. 1975 begann meine umfangreiche Ausbildung im Raiffeisenverband Steiermark, die im Laufe der folgenden drei Jahre um diverse Spezialseminare der Raiffeisenlandesbank Steiermark sowie Seminare bei sektoreigenen Gesellschaften ergänzt wurde. Bereits 1979/80 absolvierte ich nach einer Empfehlung meines Vorgesetzten beim Raiffeisenverband die Fachausbildung an der Raiffeisenakademie in Wien. Nach dem überraschenden Ableben meines Vorgängers wurde ich 1979 im Alter von 21 Jahren zum provisorischen Geschäftsführer bestellt, obwohl für diese Position das Mindestalter von 25 Jahren vorgeschrieben war. Damals war ich der jüngste Geschäftsführer in der Steiermark. Anfangs arbeitete ich Tag und Nacht, um die Bankstelle mit drei Mitarbeitern möglichst bald gut in den Griff zu bekommen, und bereits nach kurzer Zeit nahm ich weitere zwei Mitarbeiter auf. 1980/81 kam es zur Fusionierung der Raiffeisenbanken Eggersdorf, Kumberg und St. Radegund unter der Leitung der Bankstelle in Eggersdorf. 1981 wurde ich gemeinsam mit einem Kollegen aus St. Radegund definitiv zum Geschäftsleiter der Raiffeisenbank Eggersdorf ernannt und hatte mit einem Schlag die Verantwortung für drei Bankstellen mit neun Mitarbeitern inne. Meine Arbeit als Bankdirektor ist spannend, interessant und bietet immer neue Herausforderungen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß der Betrieb gut läuft und Kunden wie auch Mitarbeiter zufrieden sind. Erst wenn diese drei Komponenten gegeben sind, kann ich von Erfolg sprechen. Privat sehe ich mich als erfolgreich, wenn ich eine glückliche Familie habe. Durch den Bau unseres Hauses konnte ich uns ein eigenes Heim schaffen. Auch das sehe ich als großen persönlichen Erfolg an. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Grundsätzlich sehe ich mich als erfolgreich, doch während ich erfolgreich bin, schaue ich bereits wieder voraus und plane die nächsten Dinge. Daher bin ich nie ganz zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich hatte von Anfang an eine bestimmte Zielvorstellung. Bereits zu Beginn meiner Tätigkeit habe ich zu mir gesagt, wenn sich die Chance für mich ergibt, einmal eine Bank zu leiten, werde ich sie wahrnehmen. Ich hätte mich nicht gescheut, auch eine andere Beschäftigung anzunehmen, doch ich hatte das Glück, in einen gesunden Betrieb einzusteigen, und ich habe hier in Eggersdorf einen Heimvorteil. Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren sicher auch meine Bereitschaft, mich ständig weiterzubilden und zu informieren sowie meine Flexibilität. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich stelle mich Herausforderungen zu hundert Prozent und setze alles daran, immer über die aktuellsten Informationen zu verfügen, die ich mir vor allem bei Tagungen und Seminaren verschaffe. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Bereits während meiner Schulzeit hatte ich dieses Gefühl. Damals spielte ich als jüngstes Mitglied am Akkordeon in einem Orchester mit, und der Professor sagte eines Tages zu meiner Mutter, ich bräuchte ein größeres Instrument. Ich konnte das neue Akkordeon anfangs fast nicht tragen, aber ich war sehr stolz auf mich. Später sah ich mich als erfolgreich, nachdem die Fusion mit den anderen Banken gut über die Bühne gegangen war. Ein weiterer Erfolg war für mich die Errichtung dieses Bankgebäudes, das wir 1984 beziehen konnten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Vorbilder sind in erster Linie meine Eltern. Von ihnen habe ich gelernt, konsequent zu sein und Ziele im Leben zu haben. Ich sah die Disziplin meiner Eltern, die um halb fünf Uhr morgens aufstanden, um ihre Arbeit in der Landwirtschaft zu verrichten, obwohl sie keinen Chef über sich hatten. Damals begriff ich, was es heißt, selbst Verantwortung zu übernehmen. Besonders geprägt hat mich auch mein erster Obmann, Herr Josef Manninger. Er schenkte mir unglaublich viel Vertrauen, und dadurch sah ich mich angespornt, mein Bestes zu geben. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich versuche, sehr sozial zu handeln und Probleme mit Diplomatie zu lösen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Der Erfolg ist für uns ganz wesentlich von der Mitarbeiterschaft abhängig. Als Dienstleistungsbetrieb können wir unser Produkt nicht in die Auslage stellen, unser Aushängeschild sind die Mitarbeiter, und das Unternehmen kann nur so gut sein wie die Beratung, der Verkauf und die Betreuung der Kunden durch unsere Mitarbeiter. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Bei der Auswahl der Mitarbeiter werde ich vom Raiffeisenverband unterstützt. Die endgültige Entscheidung obliegt jedoch mir. Ich führe mit dem Bewerber ein persönliches Gespräch, um festzustellen, ob er flexibel und teamfähig ist und die Bereitschaft mitbringt, Probleme zu lösen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Das wichtigste ist der Informationsfluß im Betrieb. Die Mitarbeiter müssen das Gefühl haben, ein ganz wichtiges Glied in der Kette darzustellen. In regelmäßigen Mitarbeiterbesprechungen werden gemeinsame Zielvorstellungen ausgearbeitet. Dadurch können sich die Mitarbeiter mit dem Betrieb identifizieren. Für besondere Leistungen spreche ich gerne Lob aus. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die besondere Kundennähe verschafft uns hier am Land einen großen Vorteil. Die Raiffeisenbank ist eine gesunde Bank. Durch die Verbundeinrichtungen sind wir als Universalbank sehr leistungsstark, von der Finanzierung über

die Veranlagung bis zu Vorsorgeprodukten können wir unseren Kunden alles bieten. Die Mitarbeiter genießen eine umfassende Ausbildung, und dadurch werden die Kunden optimal beraten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Als junger Mensch muß man ein Ziel vor Augen haben und dieses konsequent verfolgen. Hürden soll man nicht ausweichen, man muß sie so gut wie möglich bewältigen. Trotzdem ist es wichtig, flexibel zu sein, um am angespannten Arbeitsmarkt von heute bestehen zu können. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir möchten auch weiterhin vom Kunden als direkter Partner verstanden werden und die Marktführerschaft unter den Banken in der Region behalten. **Ihr Lebensmotto?** Immer vorausschauen und nicht nur von einem Tag auf den nächsten leben!

✱ Hamedl Franz

„Sicherlich wird das Leben von kleinen Ups und Downs bestimmt, doch damit kann ich gut umgehen."

● Zur Person

Beruf: Mechaniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Sporthaus „Rih" - Franz Hamedl., 1020 Wien, Praterstraße 48. Hobbies: Laufen, Motorradfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Lehre zum Mechaniker bei Steyr Daimler Puch und legte nach dem Präsenzdienst die Meisterprüfung ab. In der Folge übernahm ich im Jahr 2000 den elterlichen Betrieb, der somit in die dritte Generation überging. Wir reparieren und warten Fahrräder und verkaufen neue Fahrräder und Ersatzteile. Viele Kunden bevorzugen unsere Serviceleistungen, weil unser Betrieb, der seit 1931 besteht, auf langjähriger Tradition und hohe Kompetenz aufgebaut ist.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich ein angestrebtes Ziel umsetzen kann, ohne dabei gleich nach den Sternen greifen zu wollen, bewerte ich das als Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Beruflich habe ich viel erreicht, daher sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Auf lange Sicht lohnten sich mein persönliche Interesse, meine Kompetenz sowie mein Engagement. Menschenkenntnis bekommt man im Zuge der Praxis. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bemühe mich zuerst, Probleme im Alleingang zu lösen. Sollte ich nicht vorankommen, nehme ich mir mehr Zeit für die Lösung, und im Bedarfsfall scheue ich mich nicht, mir Hilfe zu suchen. Man kann ja nicht alles wissen. Grundsätzlich bin ich der Auffassung, daß man aus Problemen sehr viel lernen kann. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich muß grundsätzlich mit mir selbst im Einklang sein. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Es kommt mir darauf an, daß Mitarbeiter umsetzen, was ich ihnen vermittle und erkläre. Ich kann nicht erwarten, daß sie alle Erwartungen eins zu eins erfüllen, doch baue ich auf ihre Eigenverantwortung und auf ihren Einsatzwillen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich trenne die beiden Bereiche strikt, denn ein ausgeglichener Privatbereich bedeutet mir viel. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jeder junge Mensch möge seine persönlichen Interessen beruflich umsetzen. Die Fähigkeit, Problemen zu begegnen und sie nicht zu verdrängen und zur Seite zu schieben, erachte ich als einen besonders wertvollen Grundwert. Je fundierter eine Ausbildung ist, desto einfacher gestaltet sich das Berufsleben auf lange Sicht. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bin sehr zufrieden mit dem Geschäftsgang und freue mich, wenn im großen und ganzen alles gut weiter läuft. Sicherlich wird das Leben von kleinen Ups und Downs bestimmt, doch damit kann ich gut umgehen.

✱ Hammer Thomas Dr.

● Zur Person

Beruf: Zahnarzt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Zahnarzt Dr. Thomas Hammer., 8330 Feldbach, Schillerstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 19. Juli 1978, Graz. Eltern: Dr. Johann und Christine. Hobbies: Schifahren, Surfen, Tauchen, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volksschule in Feldbach, anschließend fünf Jahre lang das BG/BRG Gleisdorf und ab 1993 das BORG Feldbach im naturwissenschaftlichen Zweig, wo ich 1996 die Reifeprüfung mit gutem Erfolg ablegte. Schon früh reifte in mir der Wunsch, Zahnarzt zu werden, und ich begann 1996 mit dem Medizinstudium an der Karl-Franzens-Universität Graz. 1998 wurde die Zahnmedizin als neuer Studienzweig eingeführt, und ich stieg auf diesen um. Um für das zahnmedizinische Propädeutikum III zugelassen zu werden, muß man bestimmte Voraussetzungen erfüllen. Ich war 1999 unter den besten 30 Kandidaten, entsprach also den Aufnahmekriterien und konnte so bereits im Jänner 2000 die erste Diplomprüfung ablegen, im Jahr darauf die zweite. Den dritten Studienabschnitt, die klinische Ausbildung, absolvierte ich an der Universitätsklinik für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde. Am 27. September 2004 promovierte ich zum Dr. med. dent. Nach Ableistung des Präsenzdienstes im Rahmen einer zahnärztlichen Tätigkeit im Heeresspital Wien bereitete ich meinen Berufseinstieg vor. Seit Oktober 2005 bin ich Wahlarzt in der Ordinationsgemeinschaft in Feldbach.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hängt mit Zielen zusammen, die ich mir setze und dann mit aller Konsequenz verfolge. Natürlich müssen die Ziele im Bereich des Möglichen liegen und von mir beeinflußt werden können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Bisher läuft alles nach Plan. Ich wollte das Studium abschließen und in den Zahnarztberuf einsteigen - das ist mir erfolgreich gelungen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin kein Genie, dem alles zufällt. Sitzfleisch und Ehrgeiz, aber auch Zielstrebigkeit waren für meinen bisherigen Erfolg ausschlaggebend. Vor Prüfungen lernte ich stets intensiv, um mir vor meinen Prüfern keine Blöße zu geben. Das Ergebnis waren durchwegs gute Noten. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich brauche immer

Herausforderungen, und ich will das Beste herausholen. Ohne Herausforderungen würde ich mein Leben als eintönig empfinden. Die Bewältigung von Herausforderungen ist mit Streß, vielleicht auch manchmal mit Rückschlägen verbunden, aber das macht ihren besonderen Reiz aus. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Die Matura bestanden zu haben, bedeutete für mich bereits das erste große Erfolgsgefühl, und der Abschluß meines Studiums war für mich ein Erfolgserlebnis. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als erfolgreich sehe ich den Schulwechsel von Gleisdorf nach Feldbach an. Unter den Schulkollegen in Feldbach traf ich auf einige Menschen, denen ich bis heute freundschaftlich verbunden bin. Die Entscheidung, von der Allgemeinmedizin zur Zahnmedizin zu wechseln, war eine weitere erfolgreiche Entscheidung. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Eine Mischung aus beidem ist wichtig. Das Rad, das überall in Verwendung ist, kann und soll man nicht neu erfinden. Man soll sich Dinge anschauen und dann für sich selbst entscheiden, was man - vielleicht in abgewandelter Form - übernehmen will. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Das waren auf alle Fälle meine Eltern. Ich hatte stets sicheren Rückhalt in der Familie, und die harmonische Atmosphäre machte mein Elternhaus zu einem Ruhepol. Zielstrebigkeit und Konsequenz wurden mir von meinen Eltern vorgelebt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Bis heute ist unklar, wie das Gesundheitswesen in Zukunft finanziert werden soll. Ich vermute sogar, daß in zehn bis 15 Jahren zahnärztliche Leistungen von der Versicherung überhaupt nicht mehr getragen werden. Da wird man sich anpassen müssen. Ich sehe es aber als eine Chance für jene Zahnärzte an, die ihre Arbeit gut machen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde von meinem Umfeld als ehrgeiziger Mensch gesehen, der seinen Weg konsequent geht. Weiters schätzt mich mein Umfeld als geselligen Menschen, der seine Freundschaften pflegt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne Mitarbeiter ist Erfolg nicht möglich. Mein Erfolg hängt mit der guten Leistung meiner Mitarbeiter zusammen und davon ab. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich habe eine Mitarbeiterin als Lehrling aufgenommen, die schon weit über 20 Jahre alt ist. Dazu bewogen hat mich ihre eigene Überzeugung, die mir vermittelt hat, daß sie weiß, was sie will. Bei der Aufnahme von Mitarbeitern ist natürlich auch das Bauchgefühl ausschlaggebend. Die Chemie muß stimmen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Das Arbeitsklima ist das wichtigste. Wenn etwas gut funktioniert, lobe ich meine Mitarbeiter. Kritik muß natürlich auch ab und zu sein. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Eine besondere Stärke unserer Ordination ist das gute Arbeitsklima. Ein weiterer Vorteil unserer Ordination besteht darin, daß wir hier zu zweit arbeiten und damit fast alle Bereiche der Zahnmedizin abdecken können. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarung von Beruf und Privatleben gelingt mir sehr gut. Streßabbau gelingt mir, indem ich sportlichen Aktivitäten nachgehe. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Zuerst muß man wissen, was man machen will. Eine wesentliche Voraussetzung für den Erfolg ist Freude am Beruf, den man ergreifen will. Erst dann kann man genügend Sitzfleisch und Ehrgeiz entwickeln, um seine Ziele zu erreichen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich werde mich in Zukunft auf Kieferregulierungen spezialisieren und bereits im nächsten Jahr einschlägig weiterbilden. Langfristig möchte ich eines Tages in der Lage sein, alle Bereich der Zahnmedizin abzudecken. Wenn sich privat eine harmonische Beziehung ergibt, wird der Gründung einer Familie mit ein bis drei Kindern nichts im Wege stehen. **Ihr Lebensmotto?** Mit Willen und Fleiß ist fast alles möglich.

✱ Hammerer Franz Mag.

● Zur Person

Beruf: Kaufmännischer Angestellter. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: EHG Ennshafen GmbH., 4470 Enns, Donaustraße 3. Geboren - Datum, Ort: 22. Juni 1965, Steyr. Familienstand: Verheiratet mit Andrea. Kinder: Lukas (1994), Jakob (1996) und Simon (2000). Eltern: Franz und Margarethe. Hobbies: Klassische Musik, Oper, Theater, Lesen (geschichtliche Werke), Bergsteigen, Fußball, Campen, Steuerrecht und EDV.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1983 am Realgymnasium in Amstetten, begann anschließend das Studium der Elektrotechnik an der TU Wien und wechselte dann die Studienrichtung. Das Studium der Betriebswirtschaftslehre schloß ich im Juli 1995 ab. In der Folge leistete ich von 1991 bis 1992 meinen Militärdienst im Heeresspital in Wien und sammelte danach erste Berufserfahrungen in einer Steuerberatungskanzlei in Mauthausen. 1999 wechselte ich in eine Kanzlei in Amstetten. Im Jahr 2001 wurde ich zur Ennshafen GmbH nach Enns berufen, wo ich zunächst Assistent der Geschäftsleitung war, ehe ich Ende 2002 die Prokura erhielt. Heute bin ich Geschäftsführer und Mitglied der Geschäftsleitung der EHG Ennshafen GmbH und habe mittlerweile ein Team von 30 Mitarbeitern aufgebaut.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg beruht für mich auf den vier Säulen Familie/Freunde, Gesundheit, Beruf und Lebenssinn. Wenn man diese Faktoren in Einklang bringen kann, sehe ich das als Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin gut situiert und habe große Freude an meiner Arbeit, die mir gute Zukunftsperspektiven bietet. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren meine Fähigkeit, rasch Entscheidungen zu treffen, mein Mut, meine Gelassenheit und mein Vertrauen. Ich habe mich nie wirklich verunsichern lassen, denn ich lebe im Bewußtsein, daß ich zwar scheitern könnte, dann aber die Kraft zum Weitergehen hätte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Während meines Studiums war ich in der Katholischen Hochschuljugend Österreich tätig, wobei ich die Finanzierung, Buchhaltung und vor allem die Organisation von internationalen Studententreffen leitete. Dadurch konnte ich sowohl auf zwischenmenschlicher Ebene als auch fachlich viel lernen, und deshalb war diese Zeit für mich sehr wertvoll. Sie hat meine ganzheitliche Sicht geprägt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gab stets Menschen, von denen ich etwas annehmen konnte. So finde ich Dr. Wolfgang Schüssel auf Dauer erfolgreich. Hermann Maier eigentlich nicht mehr, er hätte nach seinem Comeback nach dem Unfall aufhören müssen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wir sind rasant gewachsen, und da braucht man gute Nerven. Das lege ich meinen Mitarbeitern in Spitzenzeiten nahe. Geduld, Zuversicht, Optimismus und Gelassenheit sind die besten Wegbegleiter in turbulenten Zeiten. Das lebe

ich vor, und so werden wir gemeinsam die Anforderungen der Zukunft bewältigen. Nur zusammen können wir das schaffen, als Einzelkämpfer hat man es sicher schwerer. Meine Mitarbeiter wissen, daß jeder auch eine zweite Chance bekommt, also herrscht Offenheit in unserer Kommunikation. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Der Ennshafen ist der jüngste österreichische Donauhafen und wird von der EHG Ennshafen GmbH ausgebaut und betrieben. Seit Beginn des operativen Hafengeschäftes im Jahr 1993 konnte der jährliche Wasserumschlag von 30.000 Tonnen auf über eine Mio. Tonnen, der Gesamtumschlag Straße, Schiene und Wasserstraße sogar auf über drei Mio. Tonnen gesteigert werden. Seit Mitte 2004 betreiben wir sehr erfolgreich ein Containerterminal mit hohen Wachstumsraten. Das Hafengebiet umfaßt mit den beiden Wirtschaftsparks Ennsdorf und Enns sowie den Wasserflächen von 350 Hektar das größte zusammenhängende Industriebaugebiet an der oberen Donau. Sowohl im Hafengebiet als auch in den beiden Wirtschaftsparks stehen als Industriebaugebiet gewidmete Flächen für Ansiedler zur Verfügung. Unsere großen Vorteile sind die optimale Anbindung an die drei Verkehrsträger Wasser, Straße, Schiene und freie Flächen für zukunftsweisende Investitionen. Wir sorgen durch unsere Verbindungen zu internationalen Unternehmungen und Verbänden und unsere Kontakte zu den politischen Entscheidungsträgern für internationale Kontakte, entwickeln und setzen Transportideen erfolgreich um. Durch klare Analysen mit überzeugenden Kosten-Nutzen-Rechnungen und rascher Realisierung schaffen wir Netzwerkkontakte zwischen Logistik und Wirtschaft. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Alles ist im Fluß, alles verändert und entwickelt sich ständig weiter. So ist auch lebenslanges Lernen notwendig und eine Herausforderung, um am Puls der Zeit zu bleiben. Ich denke, daß es wichtig ist, positiv und neugierig in die Zukunft zu blicken. Vergangenes kann man nicht ändern, man kann nur daraus lernen. Falls man das Gefühl hat, in einer Sackgasse zu stehen, muß man den Mut haben, umzukehren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte weiterhin so erfolgreich arbeiten wie bisher. Wir haben ehrgeizige Pläne, möchten unseren Wachstumskurs - insbesondere im Bereich des Containerterminals - fortsetzen und unseren Standort in den nächsten Jahren zum einem wichtigen Umschlagplatz für Waren und Dienstleistungen aus aller Welt machen. **Ihr Lebensmotto?** Es gibt keine Probleme, sondern nur Herausforderungen.

✱ Hammerer Johann

● Zur Person

Beruf: Diplomierter Kommunikationskaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Hammerer GmbH & Co KG - Haus der Werbung., 4910 Ried im Innkreis, Riedauer Straße 48. Geboren - Datum, Ort: 4. Juni 1953, Aspach. Familienstand: Verheiratet mit Anna. Kinder: Michaela (1979). Eltern: Theresia und Johann. Hobbies: Reisen, Lesen, Malen, Kultur.

● Karriere

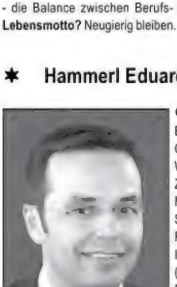
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Schriftsetzer und anschließend an der Abendschule eine Ausbildung in Betriebswirtschaftslehre. Meine Tätigkeit im Oberösterreichischen Landesverlag führte mich bis zur Position des stellvertretenden Geschäftsführers. Nachdem ich sowohl im In- als auch im Ausland diverse Spezialausbildungen absolviert hatte, gründete ich 1985 eine eigene Druckerei mit Verlag in Ried im Innkreis. 1989 erschienen erstmals die verlagseigenen Kulturhandbücher Salzburg und Wien, und im selben Jahr gründete ich auch eine Werbeagentur. Zu dieser Zeit entstand auch die Idee, ein Kommunikationsunternehmen aufzubauen, das von der Idee bis zur Produktion die ganze Bandbreite abdeckt: Werbeagentur, Druck/Verlag und Fotostudio. 1994 wurde diese Idee schließlich realisiert, und zwar durch den Ankauf meines ehemaligen Lehrbetriebes und Arbeitgebers sowie die Umgestaltung meines schon bestehenden und des neu hinzugekommenen Unternehmens in das Haus der Werbung. 1995 kam noch die Division Neue Medien hinzu. 2000 erhielt das Unternehmen - als eine der ersten österreichischen Agenturen überhaupt - das Qualitätszertifikat CAAA (Certified Austrian Advertising Agency). Im selben Jahr wurde mir der Berufstitel Diplomierter Kommunikationskaufmann verliehen, und in den folgenden Jahren nahm das Unternehmen diverse Nominierungen und Kreativpreise entgegen, wie zum Beispiel im Jahr 2002 den Senator und im Jahr 2003 den Caesar.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich in erster Linie die Freiheit, weitgehend das tun zu können, was ich gerne mache. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Gemäß meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Kommunikation war für mich immer ein wichtiges Thema. Bereits als Schüler war ich eine Leseratte, und schon im Alter von acht Jahren verfaßte und verschickte ich Leserbriefe an diverse Medien. Auch haben mir das bewußte Beobachten des Verbraucherverhaltens und mein gutes Gespür, zur richtigen Zeit die richtige Entscheidung zu treffen, sicherlich zu meinem Erfolg verholfen. Zudem habe ich schon früh gelernt, zu delegieren. Dadurch verfüge ich einerseits über Zeit und Freiraum für das Wesentliche und andererseits über Mitarbeiter mit hoher Eigenverantwortung. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Das Gefühl, erfolgreich zu sein, hatte ich erstmals im Jahr 1994, als ich meinen ursprünglichen Lehrbetrieb als nunmehriger Eigentümer betrat. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich bin ein Verfechter der Originalität. Wer in die Fußstapfen eines anderen tritt, wird diesen nie überholen können. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Einen prägenden Eindruck in meinem Berufsleben hat der Schweizer Unternehmensberater Dr. Imperatori hinterlassen. In meiner zweijährigen Zusammenarbeit mit ihm habe ich gelernt, daß es keinen Widerspruch gibt, strategisch vorzugehen und dennoch in Alternativen zu denken. Seither gebe ich mich nie mit der erstbesten Lösung zufrieden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die gesamte Kommunikationsbranche hat ein Riesenproblem, da uns Reiz- und Informationsüberflutung immer mehr zusetzen. Der Mensch besitzt nichts Wertvolleres als seine Zeit. Die Branche muß in Zukunft viel mehr um die Aufmerksamkeit der Menschen buhlen. Mittelmäßige und schlechte Informationen werden in den Filtern der Verbraucher hängen bleiben. Emotionalität wird eine noch größere Rolle spielen. **Welche Rolle spielen**

die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Mein Unternehmen ist erfolgreich, weil ich hervorragende Mitarbeiter habe. Wir versuchen, die richtige Balance zwischen Kunden- und Mitarbeiterorientierung zu halten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich wähle jeden Mitarbeiter selbst aus und verlasse mich nicht nur auf gute Zeugnisse, sondern stelle im persönlichen Gespräch fest, ob der Bewerber in unser Team paßt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Jeder Mitarbeiter bekommt Eigenverantwortung übertragen und findet ordentliche Rahmenbedingungen vor. Den Kick der Motivation muß jeder aber in sich selbst finden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da meine Frau auch im Unternehmen arbeitet, lassen sich Beruf und Privatleben für uns nicht trennen. Dies stellt aber kein Problem für uns dar, weil uns beiden die Arbeit Spaß macht. Im Laufe der Jahre habe ich jedoch gelernt, mir Freiräume zu gönnen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich besuche jährlich zwei bis drei mehrtägige Symposien, die Zukunftsperspektiven behandeln. Die interessanteste Veranstaltung ist aus meiner Sicht das jährliche Deutsche Management-Symposium in München. Natürlich wende ich viel Zeit auch für die Lektüre von Fachliteratur auf. Der Besuch von branchenfremden Messen ist für mich sehr wichtig, um auch über den Tellerrand zu schauen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die nächste Generation wird hoffentlich aus den Fehlern unserer Generation lernen, vor allem jenen aus dem Bereich der Umwelt. Denn der schönste berufliche Erfolg nützt nichts, wenn unser Lebensraum immer mehr beeinträchtigt wird. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein wichtigstes Ziel für die nächsten Jahre ist, kontinuierlich daran zu arbeiten, eine gelungene Lebensbalance - die Balance zwischen Berufs- und Privatleben - zu erreichen. **Ihr Lebensmotto?** Neugierig bleiben.

✱ Hammerl Eduard



● Zur Person

Beruf: Angestellter. Funktion: Geschäftsstellenleiter Kirchberg am Wagram. Tätig bei: Volksbank Krems-Zwettl AG., 3470 Kirchberg am Wagram, Marktplatz 8. Geboren - Datum, Ort: 20. September 1964, Kleinmeiseldorf. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Ingrid. Kinder: Sigrid (1991) und Stefan (1999). Eltern: Erich und Ernestine. Ehrungen: Firmeninterne Auszeichnungen. Hobbies: Joggen, Tennis, Mountainbiken.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich stamme aus einer Bauernfamilie und absolvierte nach der Pflichtschule die Lehre zum Elektroinstallateur. Nach etlichen Jahren in diesem Beruf belegte ich einige Kurse im Bereich EDV am WIFI, bevor ich im Lagerhaus Sigmundsherberg als Verwalterstellvertreter im Bereich Ein- und Verkauf begann. In weiterer Folge besuchte ich an der Volkshochschule die Abendschule und legte alle erforderlichen Prüfungen bis zur AHS-Matura ab, womit mir der Übertritt in die Volksbank Horn erleichtert wurde. Der Kontakt mit Menschen war mir immer ein Anliegen. Nach einigen Jahren legte ich die Filialleiterprüfung ab und leitete sehr erfolgreich die Volksbank in Gars am Kamp, ehe ich zweieinhalb Jahre später - 2005 - die Volksbank in Kirchberg am Wagram übernahm.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ziele zu haben ist wichtig. Transparenz in den Dingen und der Blick auf das Endprodukt sind für mich dabei von großer Bedeutung. Ich sehe Erfolg nicht ausschließlich als Geldverdienen an, in erster Linie ist die Freude an der Sache mein Motivator. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin stolz auf meine Leistungen und es gelingt mir, meine Ziele zu verfolgen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In all der Zeit meiner beruflichen Laufbahn und Weiterbildung war für mich immer die Begeisterung an der Sache wichtig. Weiters ist mir aus eigener Erfahrung keines der Berufsbilder meiner Kunden fremd, sodaß ich wirklich auf jeden einzelnen eingehen kann, was mir immer wieder positives Echo beschert. Ich habe in vielen Dingen ein umfangreiches Basiswissen, was meinen Beruf für mich so spannend macht. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die individuelle Kundenberatung steht für mich im Vordergrund. Daraus ergibt sich in meinem Falle der im Bankwesen notwendige Produkteverkauf, der, isoliert gesehen, nicht unbedingt meine Sache ist. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ein neuer Kollege muß in das bestehende Team passen. Wichtiger als ein gutes Zeugnis ist mir die Persönlichkeit, was jemand zu sagen hat und welche Einstellung zur Arbeit man bei ihm erkennen kann. Letztendlich treffe ich die Entscheidung aus dem Bauch heraus. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich lobe meine Mitarbeiter und motiviere sie damit, ihre Leistungen zu erbringen und an ihrer Tätigkeit Freude zu haben. Nur gemeinsame Arbeit im Team bringt uns weiter, und jeder muß davon profitieren. Allgemein bin ich aber der Auffassung, daß man einen anderen nicht motivieren kann, wenn er nicht von selbst will. Das Umfeld zur Eigenmotivation zu schaffen, sehe ich aber als meine Aufgabe. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Unser Umgang ist ein durchaus freundschaftlicher und das Arbeitsklima ist dadurch recht fruchtbar. Ich bin ein Freund der klaren Aussagen, und allfällige Entscheidungen werden mit den Kollegen abgesprochen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ein ausgeglichenes Privatleben ist die Basis, um im Beruf mein Bestes zu geben. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Eine Flut an Informationen erreicht mich jeden Tag via Computer. Hier muß ich sofort erkennen, was für mich daraus wesentlich ist. Ferner bedeutet für mich Weiterbildung nicht nur fachspezifische Bildung. Vor kurzem habe ich beispielsweise einen Massagekurs belegt. Ich sehe mein breites Interesse auch als hilfreich, um mich auf meine Kunden besser einstellen zu können. Das fachliche Wissen wird ja sowieso vorausgesetzt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Am wichtigsten ist es, zu wissen, was man will. Ich habe mich da zu Beginn von außen lenken lassen, bevor ich meine tatsächliche Berufung gefunden habe. Als junger Mensch ist man meist noch nicht so gefestigt. In sich hineinzuhören und vieles auszuprobieren, kann einem den Weg weisen. Wesentlich ist es jedenfalls, immer 100 Prozent zu geben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Da ich in dieser Filiale noch nicht so lange tätig bin, möchte ich im Laufe der Zeit zeigen, was ich kann. Meine Ziele finde ich immer wieder beim Laufen. Ich habe so gelernt, Ziele zu visualisieren und mir das Endprodukt tatsächlich vorzustellen.

Copyright | Austria

✱ Handl Günter Ing.

● Zur Person

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: IPS-Vertriebsgesellschaft für innovative EDV-Produkte und Systeme GmbH., 1030 Wien, Franzosengraben 10. Geboren - Datum, Ort: 21. Jänner 1968, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Angelika. Eltern: Elfriede und Erich. Hobbies: Golf, Fitneß, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der HTL für Nachrichtentechnik und Elektronik kristallisierte sich sehr schnell heraus, daß mein zukünftiges Engagement in den Bereichen Vertrieb und Management liegen würde. Ich beschäftigte mich einige Zeit mit technischen Aufgabenstellungen, als eines Tages die Geschäftsführung eines Mitbewerbers an mich herantrat, um mich in der IPS Vertriebsgesellschaft für innovative EDV-Produkte und -systeme als Geschäftsführer einzusetzen. Da die Herausforderung meinen Erwartungen entsprach, nahm ich sie an. Ich führe mittlerweile seit 1997 die Geschäfte dieses nationalen Konzerns, der sich mit seinen kundenspezifischen Computerlösungen vorwiegend an größere Firmen und Betriebe richtet.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, ein gutes Team zu haben, das dementsprechend agiert. Erfolg bedeutet auch Nachweis von Geschäftserfolgen, Wachstum des Unternehmens, gute Marktakzeptanz und ein gutes Image in Österreich. Ich fühle mich erfolgreich, weil ich mich mit dem Unternehmen und meiner Tätigkeit identifizieren kann. Um zum Erfolg zu kommen, bedarf es neben der fachlichen Kompetenz einer ausgeprägten Fähigkeit, die man als aktiv zuhören bezeichnet. Ebenso zählt dazu, daß man versucht, sich in die Lage des Gesprächspartners zu versetzen, um dessen Probleme und Wünsche zu verstehen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil es mir gelingt, dieses Unternehmen trotz der Schwierigkeiten am österreichischen Markt zum Erfolg zu führen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Unser Ziel ist es nach wie vor, auf die Bedürfnisse des Kunden einzugehen und nicht irgendwelche Pakete zu verkaufen. Der Erfolg gibt uns recht, und die Kunden schätzen diese Vorgangsweise. Ich bin ein Mensch, der Entscheidungen nicht vor sich herschiebt. Ob diese Entscheidung aus dem Kopf oder aus dem Bauch kommt, hängt ganz von der Problemstellung ab. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Diese Frage ist wirklich nicht leicht zu beantworten. Tatsache ist: man muß zuerst einmal Kunden aufsuchen und überzeugend wirken. Dies hat zwar noch nicht wirklich mit Erfolg zu tun, ist jedoch die Basis für den eventuell einsetzenden Erfolg. Der Erfolg stellt sich erst nach geglückten Argumenten und der Herstellung einer Vertrauensbasis zum Kunden ein. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität. Wir bieten Unix EDV-Systeme und Lösungen an und sind stolz, daß es uns gelungen ist, komplexe Projekte erfolgreich abzuwickeln. Wir sind daher in der Lage, eigene Lösungen anbieten zu können. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich suche und finde Anerkennung in der Wertschätzung meiner Leistungen, die sich durch die Zufriedenheit meiner Mitarbeiter, unserer Geschäftspartner und der Hersteller manifestiert. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Allein kann man nur bis zu einer gewissen Grenze reüssieren. Daher spielen die Mitarbeiter eine sehr wesentliche Rolle beim Unternehmenserfolg. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir haben ein sehr gutes Verhältnis, das sich bis in den Privatbereich erstreckt. Dieses bildet die Basis für unsere gemeinsamen Aktivitäten und führt schließlich zur Mitarbeiterbegeisterung. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Man sieht mich als teambezogenen, verantwortungsvollen Menschen, der seine Ziele klar formuliert und den Mitarbeitern möglichst große Freiräume gewährt. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Die IPS ist mittlerweile ein eigenständiges, rein österreichisches Unternehmen mit Partnern in Deutschland und den Niederlanden. Wir beschäftigen insgesamt etwa 300 Mitarbeiter, in Wien arbeiten 14 fixe und 20 freie Kollegen. Der Betrieb ist sehr flach organisiert, wir arbeiten daher eher auf Teamebene als in hierarchischen Strukturen, jedoch selbstverständlich mit Geschäftsführern. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir gehen auf Kundenwünsche sehr genau ein, wobei Ehrlichkeit für uns eine Selbstverständlichkeit ist. Das sagt zwar jeder, aber die wenigsten leben diese Einstellung auch. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Im speziellen Marktsegment gibt es nur einige Mitbewerber. Wir konzentrieren uns auf Unix-Systeme, und unser Schwerpunkt liegt auf Problemlösungen im Großrechnerbereich. Man kennt sich in der Branche gegenseitig. Unser Vorteil liegt darin, daß wir im Großrechnerbereich auf eine sehr lange Erfahrung verweisen und dementsprechende Problemlösungen anbieten können. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Freizeit und Beruf kann ich nicht klar trennen, weil manche Kontakte auch im Freizeitbereich geknüpft werden. Viele meiner Freunde sind ebenfalls aus der Computerbranche, es wird also auch am Wochenende oder abends über das Geschäft gesprochen. Als selbständiger Unternehmer schaltet man zu Feierabend nicht einfach ab, die Maschinen laufen unbewußt im Stand-By-Modus weiter. Meine Frau akzeptiert das aber und bringt sehr viel Verständnis auf. Die Batterien lade ich dann in der Freizeit bei sportlichen Aktivitäten wieder auf. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich kann die Zeit nicht wirklich messen, weil Fortbildung für mich ein permanenter Prozeß ist. Ich kümmere mich um den organisatorischen Bereich. Den Aspekt der technischen Veränderung überlasse ich den Spezialisten in unserem Unternehmen. Konzeptionen von Outsourcing-Themen sind für mich und den unternehmerischen Erfolg ebenso wichtig wie für Technikspezialisten die neuesten technischen Verbesserungen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele liegen darin, in diesem Unternehmen weiterhin erfolgreich tätig zu sein. Wir wollen langsam und gesund wachsen, das Stammpersonal etwas vergrößern und sonst projektbezogen mit freien Mitarbeitern agieren. Sich im Computergeschäft langfristig realistische Ziele zu setzen, ist aufgrund der Schnellebigkeit dieser Branche nahezu unmöglich. Man muß schon flexibel bleiben, Chancen erkennen und umsetzen.

✱ Handl Rudolf

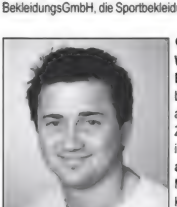
● Zur Person

Beruf: Softwareentwickler. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Unitsoft Ltd., 8403 Lebring, Parkring 6. Geboren - Datum, Ort: 30. Dezember 1972, Graz. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Sandra Wanisch. Kinder: Julia (1998). Eltern: Christine und Rudolf. Hobbies: Triathlon, Snowboarden. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Beteiligung an Cocoon Sport- und BekleidungsGmbH.

Copyrighted material

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte im Anschluß an die Elektrikerlehre im zweiten Bildungsweg an einer Fachakademie eine dreijährige Informatikausbildung zum Elektroniker. Für mich stand schon während der Lehrzeit fest, daß ich mich eines Tages selbständig machen werde. Dieses Ziel realisierte ich 1995 mit der Gründung meiner Firma Unitsoft, deren Schwerpunkt im Bereich Softwareentwicklung liegt. Im Jahr 2003 gründete ich gemeinsam mit einem Freund als zweites Standbein die Cocoon Sport- und BekleidungsGmbH, die Sportbekleidung für Triathleten und Läufer produziert.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist subjektiv und bedeutet für jeden Menschen etwas anderes. Ich definiere ganz klar meine Ziele, und wenn ich sie erreiche, sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Man muß nicht der fleißigste oder klügste Mensch sein, um etwas zu erreichen. Entscheidend ist, zu handeln und an der Umsetzung seiner Ziele konkret zu arbeiten. Wer mehr tut als ein anderer, wird schneller erfolgreich sein. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin mit Leib und Seele selbständiger Unternehmer, und meine Tätigkeit bereitet mir riesigen Spaß. Ich muß mich nicht überwinden, ins Büro zu gehen. Da kostet es mich manchmal mehr Überwindung, laufen zu gehen und mich sportlich zu betätigen. Aber mein Beruf füllt mich aus, und so nehme ich die täglichen Herausforderungen gerne und mit Freude an. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung für die Elektronikbranche und später für die berufliche Selbständigkeit war mit Sicherheit die wichtigste und richtigste meines Lebens. Obwohl mir einige Freunde und meine Eltern davon abgeraten haben, ließ ich mich nicht beirren und arbeitete konsequent an der Verwirklichung dieses Zieles. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Natürlich sind gute und fähige Mitarbeiter ein wesentlicher Bestandteil des Erfolges. Ich habe in der Softwarebranche zwar eher mit freien Mitarbeitern zu tun, trotzdem müssen sie gut ins Team und zur Firmenphilosophie passen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich wähle die Mitarbeiter projektbezogen aus. Je nach Aufgabe versuche ich, den besten Spezialisten dafür zu bekommen. Dabei bewerte ich seine Fähigkeiten und Stärken - Ausbildung oder bisherige Tätigkeiten sind eher zweitrangig. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als Chef trage ich natürlich die Verantwortung. Wenn man diese Verantwortung wahrnimmt, wird man auch von seinen Mitarbeitern respektiert. Außerdem baue ich relativ schnell ein persönliches Verhältnis zu den Kollegen auf. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir arbeiten in einem Netzwerk mit anderen Firmen zusammen und können dadurch sehr dynamisch agieren. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche, diese beiden Bereiche so weit wie möglich voneinander getrennt zu halten. Beruf ist Beruf, und Privat ist Privat. In meinem Terminkalender haben meine Lebensgefährtin und meine Tochter ihren fixen Platz. Trotzdem kommt es ab und zu vor, daß ich auch am Wochenende ein paar Stunden im Büro zubringe. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Die IT-Branche ist gleichbedeutend mit permanenter Fortbildung. Etwa ein Drittel meiner Arbeitszeit verbringe ich mit Weiterbildung im weitesten Sinn, wobei ich aber weniger Kurse besuche, sondern mir eher die neuesten Informationen aus dem Internet hole. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wer in sich den Wunsch verspürt, sich selbständig zu machen, sollte den Mut dafür aufbringen und seinen Traum verwirklichen. Dazu gehören aber im Vorfeld eine sehr genaue Prüfung aller Umstände und die Klärung aller offenen Fragen, sonst kann es ein böses Erwachen geben. Ich habe meine Entscheidung, mich selbständig zu machen, keine Sekunde bereut. Eine Tätigkeit als Angestellter in einer Firma könnte ich mir heute nicht mehr vorstellen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das primäre Ziel eines Unternehmers ist immer Geld, die Steigerung des Umsatzes, die Vergrößerung der Firma. Mir geht es dabei aber nicht um die Anhäufung von Reichtümern oder um ein Luxusleben, sondern um die Absicherung. Sollte eine unerwartete Durststrecke kommen, benötigt man einen Sicherheitspolster. **Ihr Lebensmotto?** Lasse dich durch Rückschläge nicht beirren. Nächstes Mal wirst du wieder erfolgreich sein.

✶ Hanke Peter

● Zur Person

Beruf: Manager. Funktion: Direktor. Tätig bei: Wien Holding GmbH., 1010 Wien, Universitätsstraße 11. Geboren - Datum, Ort: 28. März 1964, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Claudia. Kinder: Matthias (1992) und Carina (1996). Eltern: Gudrun und Erik. Schöpferische Akte: Güterverteilungszentrum Gare du Nord am Standort Wiener Hafen. Diplomarbeit am Institut für Logistik, Professor Dr. Faller. Ehrungen: Zahlreiche sportliche Auszeichnungen bei Schiwettbewerben auf Landesmeisterniveau. Mitgliedschaften: Lions Club Wien Monte Laa (Präsident), Wiener Wirtschaftsklub und diverse andere Fachgremien. Hobbies: Schifahren, Segeln, Wandern, Laufen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gesellschafter der Allergosan Handels GmbH (seit 2002), Aufsichtsrat in diversen Gesellschaften, unter anderem: Entsorgungsbetriebe Simmering GmbH (seit 2002), BIOMAY AG (seit 2003), GESIBA Gemeinnützige Siedlungs- und Bauaktiengesellschaft (seit 2003), Wiener Hafen Management GmbH (seit 2003), UPC Telekabel Wien GmbH (seit 2004), Vereinigte Wiener Bühnen Wien GmbH (seit 2004).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1984 an einem Wiener Realgymnasium studierte ich Betriebswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität Wien. In den Ferien erwarb ich regelmäßig Praxis in der Personal- und Buchhaltungsabteilung der Entsorgungsbetriebe Simmering GmbH (einem Unternehmen der Wien Holding), und 1991 begann meine Laufbahn als Wirtschaftsakademiker in der Position des Assistenten der Geschäftsführung bei der ÖKO-Wien Umweltschutzprojektentwicklung und Management GmbH. Seit 1993 bin ich in diversen Positionen in der Wiener Holding AG (nunmehr Wien

Holding GmbH) im Einsatz. 1994 wurde ich Geschäftsführer der BIOMAY Produktions- und Handels-GmbH (nunmehr eine Aktiengesellschaft) und Geschäftsführer der Art Shop Vienna GmbH (später Vienna Art Trading & Entertainment GmbH). Von 1996 bis 2002 war ich Betriebsratsvorsitzender der Wiener Holding GmbH, von 1996 bis 2001 Geschäftsführer der BOAS GmbH in Wien, von 2000 bis 2002 Geschäftsführer der Luftverkehrs-Beteiligungs GmbH in Wien, und 2001 wurde mir schließlich die Prokura der Wien Holding anvertraut. Seit 2002 bin ich designierter Geschäftsführer der Wien Holding GmbH. Die Wien Holding ist ein wichtiger Wirtschafts- und Dienstleistungsträger für die Stadt Wien. Mit der Vielfalt der Unternehmen, die im Wirtschafts- und Dienstleistungsbereich tätig sind, spannt die Wiener Holding eine strategische Klammer, um die klassischen Wiener Stärkefelder in stadtrelevanten Bereichen zu erreichen. Ziel dabei ist es, die Stadt zu einem modernen Dienstleistungs- und Kompetenzzentrum voranzutreiben. Zu den wichtigsten Aufgabenbereichen der Wien Holding GmbH gehören die strategische und operative Führung der gehaltenen Beteiligungen, die Verwaltung von Unternehmen aus dem Bereich der Stadt Wien sowie die Bewirtschaftung der unternehmenseigenen Liegenschaften. Dadurch erwachsen den Konzerngesellschaften Synergieeffekte in steuerlicher, wirtschaftlicher und in personeller Hinsicht.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Lasse ich abends den Tag Revue passieren und habe ich dann das Gefühl, Konstruktives für die Stadt Wien bewegt zu haben, empfinde ich dabei ein Erfolgserlebnis. Insofern verbinde ich mit Erfolg Zufriedenheit aufgrund nachhaltigen beruflichen Wirkens. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich mir die Bilanzen der letzten Jahre ansehe, blicke ich mit Zufriedenheit auf die Ergebnisse meines beruflichen Schaffens. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Nachhaltiges Agieren war immer wesentlich für meinen Erfolg. Ich lege im Berufsalltag stets eine gewisse Hartnäckigkeit an den Tag und arbeite permanent an Herausforderungen. Es gibt erfahrungsgemäß unterschiedlichste Wege, um Ziele zu erreichen. Ich konnte auch in unterschiedlichsten Funktionen parallel zu einer Aufgabe durch Kontinuität gut vorankommen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich denke schnell und bin ein Freund von raschen Entschlüssen. Lieber eine Entscheidung zuviel als gar keine. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich fühlte mich mit meinem Berufseinstieg im Jahr 1991 erfolgreich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Herr Dipl.-Ing. Klaus Stadler war mir als vorhergehender Geschäftsführer der Wien Holding ein wichtiger Ansprechpartner in beruflicher Hinsicht, zudem prägte mich mein Vater wesentlich. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Werden Entschlüsse im Aufsichtsrat angenommen, ist dies die schönste Form der Anerkennung für mich, weil hierbei zum Ausdruck gebracht wird, daß man meinen Weg mitgehen möchte. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine Schlüsselrolle bei meinem beruflichen Erfolg. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Am wesentlichsten sind Einsatzfreude, Loyalität und Wissen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Leistungsbezogene Entlohnung ist neben dem persönlichen Mitarbeitergespräch am wirksamsten. Besondere Leistungen werden honoriert. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich denke, im Umfeld der Mitarbeiter als jemand gesehen zu werden, der bei einem Problem für stets mindestens eine vom Mitarbeiter anvisierte Lösung offen ist. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wochenenden und Urlaube sind für die Familie, vor allem für die Kinder, reserviert. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Lebenslanges Lernen ist entscheidend. Man braucht hochgesteckte Ziele und muß offen sein für Impulse, wobei einsichtiges Vorgehen ratsam ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Qualitatives Wachstum ist mein wichtigstes Ziel.

✱ Hänke Walter

● Zur Person

Beruf: Speditionskaufmann. Funktion: Präsident. Tätig bei: ÖMTV Österreichischer Möbeltransport-Verband., 1190 Wien, Krottenbachstraße 178b/Haus C. Geboren - Datum, Ort: 12. Juni 1950, Gaming. Kinder: Michael (1971). Hobbies: Radfahren, Schifahren, Langlaufen, Schwimmen, Ausstellungen, Theater.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte eine dreijährige Lehre zum Speditionskaufmann bei der Firma Gebrüder Weiss. Es folgten einige turbulente Jahre bei diversen Speditionen und ein kleines Zwischenspiel bei der Firma Thermo-King, wo ich auf logistischem Gebiet tätig war. 1982 fing ich als Zolldeklarant im Speditionsunternehmen Gebrüder Lang an, drei Jahre später übernahm ich die Messeabteilung. Diese Abteilung hatte innerhalb der Firma einen hohen Stellenwert, und ich leitete sie bis 1998. Im Herbst 1994 erhielt ich die Prokura, und ab August 1998 war ich mit 20 Prozent am Unternehmen Gebrüder Lang beteiligt. Dann kam es zu einer firmeninternen Umstrukturierung, die ich durchführte, und ab 2004 war ich Mehrheitseigentümer der Spedition Lang GmbH. Bis Ende 2005 leitete ich das Unternehmen als Mehrheitseigentümer und trat dann aus gesundheitlichen Gründen vom Tagesgeschäft zurück. Schließlich wurde ich, nicht zuletzt aufgrund meiner langjährigen Berufserfahrung, zum Präsident des Österreichischen Möbeltransport Verbandes gewählt. Wir halten regelmäßige Meetings ab und vertreten die Interessen der Branche, wobei ich quasi der „Außenminister" bin. Das ist eine sehr interessante und vielseitige Aufgabe, und ich freue mich immer wieder, wenn es gelingt, für unser Gewerbe etwas zu bewegen. Außerdem bin ich darum bemüht, das Image der Spediteure und Transporteure in der Wirtschaft und in der Öffentlichkeit zu verbessern und auch geradezurücken.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Der wirtschaftliche Erfolg ist einfach zu definieren: Ich muß alle Rechnungen bezahlen können, und am Schluß muß ein Gewinn in der Kassa bleiben. Mir ist eines ganz wichtig: Bei allem geschäftlichem Erfolg als Unternehmer sollte man niemals die menschliche, soziale Komponente vergessen. Wenn ich ein Unternehmen mit 40 Mitarbeitern führe, ist das eine große Verantwortung. Gelingt es mir durch meine Arbeit, diese Arbeitsplätze zu sichern, sehe ich das als persönlichen Erfolg. Außerdem gehört auch Anerkennung innerhalb der Branche und durch die Kunden zum Erfolg. **Was war ausschlaggebend**

für Ihren Erfolg? Ich glaube, daß ich die wirtschaftlichen Gegebenheiten richtig eingeschätzt habe. Die Umstrukturierung des Unternehmens erfolgte zum richtigen Zeitpunkt. Aber auch andere Maßnahmen, wie etwa die permanente Schulung des Personals, haben letztlich zum Erfolg beigetragen. Gegenseitiges Vertrauen und Wertschätzung gegenüber den Mitarbeitern ist für mich selbstverständlich und mit Sicherheit ein wichtiger Eckpfeiler des Erfolges. Der Mensch steht für mich immer im Mittelpunkt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich hatte in meiner Jugend einen väterlichen Freund, der mich durch seine ganze Lebenseinstellung geprägt und beeindruckt hat. Er war damals Wirtschaftsmanager bei Siemens und ein sehr belesener, kluger Mann. Von ihm habe ich sehr viel gelernt - weniger in beruflicher Hinsicht, aber menschlich und moralisch war er mir ein absolutes Vorbild. Beruflich sehe ich den Gründer der Spedition Lang, Herrn Franz Lang sen., als Vorbild an. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung ist ein wichtiger Bestandteil des Lebens, sowohl beruflich als auch privat. Wenn du niemals hörst, daß du etwas gut gemacht hast, werden irgendwann Selbstzweifel auftauchen. Die Anerkennung von Kunden, das positive Feedback, gebe ich dann selbstverständlich an die Mitarbeiter weiter. Das ist für das Ego und die Motivation des einzelnen oft mehr wert als Geld. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter sind das größte Kapital des Unternehmens, sie begründen durch ihre Arbeit den Ruf und das Ansehen der Firma. Ich kann noch so gut verhandeln und verkaufen - wenn die Mitarbeiter ein Möbelstück beim Transport beschädigen, werde ich mit diesem Kunden kein Geschäft mehr machen. Die Leistung der Mitarbeiter kann nicht hoch genug eingeschätzt werden. Wer glaubt, daß körperliche Arbeit nichts mehr wert sei, irrt. Es steckt aber noch viel mehr als Kraft und körperliche Ausdauer dahinter, auch handwerkliche Fähigkeiten und logistisches Know-how sind in diesem Beruf gefragt. In der Mitarbeiterführung ist es wichtig, daß man für die Probleme der Mitarbeiter ein offenes Ohr hat. Ich brachte den Mitarbeitern immer einen Vertrauensvorschuß entgegen, der natürlich auch eingelöst werden muß. Ein Mitarbeiter sollte die Zeit bekommen, sich zu entwickeln. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Während meiner aktiven Zeit im Unternehmen war die 60-Stunden-Woche der Normalfall. Das ging natürlich auf Kosten der Freizeit und des Privatlebens. Seit meinem Teilrückzug arbeite ich maximal 15 Stunden pro Woche für den ÖMTV, was zu einer wesentlichen Verbesserung der Lebensqualität geführt hat. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Eine fundierte, gute Ausbildung halte ich für sehr wichtig. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten haben nur Leute mit entsprechender Ausbildung eine wirkliche Chance, die Anforderungen an die Unternehmen werden immer höher. Lernbereitschaft, Eigeninitiative und Fleiß sind in unserer Leistungsgesellschaft Grundvoraussetzungen für den Erfolg. Durch die Globalisierung wird es auch immer bedeutender, Fremdsprachen zu beherrschen. Junge Menschen am Anfang der Karriere sollten weltoffen sein und über den Tellerrand Österreich hinausblicken. Das vereinte Europa bietet viele Möglichkeiten, und Auslandserfahrungen sind für den weiteren Berufsweg immer eine Bereicherung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte, daß die Stimme des Österreichischen Möbeltransport-Verbandes mehr Gehör findet. Die vorherige Präsidentschaft hatte ihre Aufgaben gewissenhaft erfüllt, doch nun erfordert die wirtschaftliche Situation, daß neue Denkweisen den Verband prägen, und genau hier sehe ich auch meine zukünftige Aufgabe!

✱ Hannesschläger Wilhelm

„Ich besaß den Mut, von heute auf morgen meinen sicheren Arbeitsplatz zu verlassen."

● Zur Person

Beruf: Tischler. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Hannesschläger Fenster-, Rolläden- und Jalousienservice., 4050 Traun, Neubauerstraße 83/2. Geboren - Datum, Ort: 28. März 1959, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Karin. Kinder: Cornelia (1981), Petra (1983), Kathrin (1996), Nico (2003) und Timo (2005). Eltern: Valentina und Robert. Hobbies: Radfahren, Schwimmen, Kampfsport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß der Hauptschule in Traun begann ich 1974 bei der Firma Internorm als Industriearbeiter in der Produktion zu arbeiten. Hier war ich 21 Jahre lang tätig und arbeitete unter anderem auch in den Bereichen Forschung und Entwicklung mit. Besonders interessant hierbei war für mich die Rundbogenabteilung, in der ich Sonderwünsche anfertigte. Hierbei konnte ich eine Qualitätsverbesserung bis zu 100 Prozent erzielen, an der Oberfläche sowie an der Stückzahl. Unterstützt von der Firma Internorm beschloß ich 1995, mich auf die Prüfung für den Gewerbeschein vorzubereiten. Ab 1996 arbeitete ich gemeinsam mit einer Partnerfirma selbständig als Tischler und führte Service, Montage und Reparatur von Fenstern, Türen und Rollläden durch. Als diese Partnerfirma vor rund sechs Jahren ihren Ausgleich anmeldete, gerieten wir in große finanzielle Schwierigkeiten, wovon wir uns nur langsam erholen. Unsere Kunden sind großteils Privatpersonen aus dem Großraum Linz sowie die Genossenschaft EBS Linz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg besteht für mich darin, meine kleinen und großen Ziele zu erreichen. Ich sehe Erfolg in jedem kleinen Fortschritt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich bis zu einem gewissen Grad auf jeden Fall als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich besaß den Mut, von heute auf morgen meinen sicheren Arbeitsplatz zu verlassen und alleine ganz von vorne zu beginnen. Meine Zeit bei der Firma Internorm prägte mich sehr. Hier konnte ich wichtige Erfahrungen sammeln und erfuhr großartige Unterstützung auf meinem Weg in die berufliche Selbständigkeit. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Vorgesetzten bei der Firma Internorm, Seniorchef Edi Klinger und Helmut Klinger, pflegten einen sehr menschlichen und korrekten Umgang mit ihren Mitarbeitern und ließen mir freie Hand bei meiner Arbeit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Branche leidet unter dem enorm starken Wettbewerb und dem damit einhergehenden Preisverfall. Daher wird bei Großfirmen auch an der Qualität der Dienstleistung gespart. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Menschen, die mich persönlich kennen, sehen mich sicherlich positiv. Ich arbeite sehr genau, bin verläßlich, flexibel, geduldig und hilfsbereit und gelte als Spezialist für Sonderfälle. Meine Kunden schätzen mich für meine Qualität, Offenheit und Ehrlichkeit. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir arbeiten sehr flexibel und sind auch am Wochenende für unsere Kunden tätig. Ich behebe auch Schäden an

Copyrighted material

Fenstern, deren Reparatur andere Firmen ablehnen, und versuche, alle nötigen Ersatzteile zu besorgen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beruf und Privatleben lassen sich für mich sehr gut vereinbaren. Meine Frau erledigt die Büroarbeit, während ich mich um alle handwerklichen Belange kümmere. Gemeinsam erarbeiten wir Kostenvoranschläge und Kalkulationen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Aus Zeitmangel verwende ich eher wenig Zeit für Seminare und Schulungen. Ich informiere mich jedoch täglich vorwiegend über Zeitungen und Kataloge über Neuerungen am Markt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig sind ein aufrichtiges Miteinander, Ehrlichkeit und Konsequenz in den eigenen Handlungen, stets positiv nach vorne zu schauen und nie den Kopf hängen zu lassen. Es gibt immer wieder einen Weg nach oben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mein Unternehmen weiterbringen, Innovationen in der Fensterbranche entwickeln und in absehbarer Zeit ein bis zwei Mitarbeiter beschäftigen. **Ihr Lebensmotto?** Ich möchte in meiner Familie glücklich sein und in meinem Beruf aufgehen - mehr brauche ich nicht!

✱ Happak Wolfgang Prof. Dr. med.

„Als Arzt läuft man Gefahr, rasch verantwortlich gemacht zu werden, wenn etwas einmal nicht entsprechend verläuft."

● Zur Person

Beruf: Facharzt für Ästethische, Plastische und Rekonstruktive Chirurgie, Lasermedizin, Ernährungsberatung. Funktion: Ärztlicher Leiter. Tätig bei: belmed medizin consulting gmbh., 1190 Wien, Billrothstraße 78. Geboren - Datum, Ort: 14. März 1957, Wien. Schöpferische Akte: Wissenschaftliche Publikationen. Hobbies: Golf, Snowboarden, Motorradfahren, Reisen, Weine - als Hobbywinzer vier Silbermedaillen für Weißweine. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrtätigkeit am AKH Wien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich legte die Matura in Deutschland ab und kehrte danach nach Österreich zurück, wo ich das Studium der Medizin absolvierte. Bereits während des Studiums war ich als Studienassistent am Anatomischen Institut der Universität Wien tätig, und nur drei Monate nach Abschluß des Studiums konnte ich auf dem Gebiet der wissenschaftlichen Grundlagenforschung an diesem Institut weitere Erfahrungen sammeln. Ich erhielt das Angebot, im Bereich Chirurgie zu arbeiten, und bekam in der Folge einen Ausbildungsplatz für Plastische Chirurgie. Nach Abschluß meiner Facharztausbildung im Bereich Ästhetische Chirurgie war ich weiterhin in der Forschung tätig. Nach meiner Habilitation wurde ich zum Assistenzprofessor ernannt und leitete als Oberarzt vier Jahre lang verschiedene Bereiche im AKH. 2003 wurde mir die Lehrbefugnis für Plastische und Rekonstruktive Chirurgie erteilt. Insgesamt beschäftigte ich mich 15 Jahre lang mit Laserbehandlungen, ehe ich 2002 anstelle einer klassischen Ordination das Unternehmen belmed medizin consulting gmbh gründete, als dessen ärztlicher Leiter ich heute fungiere. belmed ist das größte Laserbehandlungszentrum im Osten Österreichs und stellt seine Ausstattung an Lasergeräten den an der Gesellschaft beteiligten Ärzten zu Behandlungszwecken zur Verfügung. Hinter der Firmengründung steht die Idee, Kooperationen unter den Ärzten zu fördern. Unser Ärzteteam ist auch an der Weiterentwicklung der Lasertechnik für die Ästhetische Medizin beteiligt. Dieses Know-how aus der Forschungs- und Entwicklungsarbeit kommt unseren Patienten auf direktem Weg zugute. Mit spezifischen Lasertypen können unterschiedliche Veränderungen der Haut erfolgreich behandelt und entfernt werden, wie z. B. Besenreiser, kleine Äderchen, Feuermale, Altersflecken, Falten, Naevi, Warzen, Aknenarben, pigmentierte Hautveränderungen, Tätowierungen, störende Haare. Neben Laserbehandlungen bietet das belmed Ärzteteam auch Leistungen aus den Fachbereichen Ernährungsberatung, Ästhetische Medizin, Plastische, Ästhetische und Rekonstruktive Chirurgie, Dermatologie, Schmerztherapie und operative Phantomschmerz-Lasertherapie sowie Medizinische Kosmetik an.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, im Rückblick mit seinen Taten zufrieden zu sein. Als Arzt läuft man Gefahr, rasch verantwortlich gemacht zu werden, wenn etwas einmal nicht entsprechend verläuft, und man wird auch von Kollegen schief angesehen, wenn man sich nicht dem System unterwirft. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin zufrieden mit dem, was ich erreicht habe. Es ist mir gelungen, meine Träume zu verwirklichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Für einen Arzt sind die Qualität seiner Arbeit und der gute Umgang mit seinen Patienten ausschlaggebend, und natürlich sind eine entsprechende Ausbildung und Erfahrung notwendig, um sich in seinem Fach einen guten Ruf zu erarbeiten. Ich legte stets Beharrlichkeit an den Tag und setzte mich mit Themen kritisch und lange auseinander. Dabei bin ich schon öfter auf Details gestoßen, die andere in meinem Gebiet übersahen. Sicherlich spielte in meinem Leben ein gewisser Ehrgeiz eine Rolle. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Akute Probleme im chirurgischen Bereich bedingen ein rasches Eingreifen, auch wenn man dabei ein hohes Risiko eingehen muß - zu welchem man als Arzt auf jeden Fall bereit sein sollte. Weniger dringliche Probleme kann man mit Geduld angehen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Als Schüler wußte ich noch nicht recht, welchen beruflichen Weg ich einschlagen sollte. Stark beeinflußt hat mich schließlich eine Fernsehsendung über eine Operation, bei welcher einem Patienten ein abgetrenntes Bein wieder angenäht wurde. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Für meine Leistungen wird mir Anerkennung gezollt, und natürlich werde ich auch im Umfeld meiner ärztlichen Tätigkeit im AKH anerkannt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die von unserem Ärzteteam angebotenen Leistungen basieren auf einem ganzheitlichen Ansatz. Nach einer ausführlichen Beratungs- und Planungsphase wird die fachübergreifende Zusammenarbeit der behandelnden Ärzte koordiniert. Diese Arbeitsweise ermöglicht es, bestehende Synergiepotentiale der einzelnen Spezialisten zu erkennen und zum Nutzen der Patienten zu realisieren. Neben einer medizinischen Leistung auf höchstem Niveau sind dadurch auch ein optimaler Behandlungsablauf und ein hohes Maß an Zeitersparnis für unsere Patienten gesichert. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich trenne diese beiden Bereiche sehr genau - meinem privaten Freundeskreis gehören beispielsweise wenige Mediziner an. Im Beruf gelten klare Spielregeln, die das System, in welchem man sich bewegt, vorgibt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein junger Mensch sollte zuerst seine Stärken und

Copyrighted material

Schwächen hinterfragen und sich genau überlegen, was er beruflich einmal unternehmen möchte. Man sollte schon früh Eigeninitiative an den Tag legen, um für den Konkurrenzkampf im Berufsleben und auch schon während der Ausbildung gewappnet zu sein. Auch rate ich dazu, eine fundierte Ausbildung zu absolvieren und so früh als möglich an seinem Curriculum Vitae zu arbeiten. Man muß im Leben auch Rückschläge hinnehmen und unangenehme Entscheidungen treffen können. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Abgesehen von Zielen im wissenschaftlichen Bereich möchte ich weiterhin als Arzt für meine Patienten da sein. Ich möchte später nicht nur auf gute Arbeit, sondern auch auf ein persönlich erfülltes Privatleben zurückblicken können.

✶ Harasko-van der Meer Catharina Maria Drs.

● Zur Person

Beruf: Fachärztin für Neurologie und Psychiatrie. Tätig bei: Ärzte- & Therapeutenzentrum Therapie im Zentrum., 2700 Wiener Neustadt, Hauptplatz 13/1. Geboren - Datum, Ort: 11. Mai 1967, Leiden/Niederlande. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Ing. Dr. Gerald. Kinder: Benjamin Thomas (1995) und Fiorentina Aspasia (1996). Eltern: Grietje und Jan. Schöpferische Akte: Diverse wissenschaftliche Publikationen. Hobbies: Musik, Literatur, Natur, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich 1985 maturiert hatte, absolvierte ich das Medizinstudium an der Reichsuniversität Leiden, das ich 1989 mit Auszeichnung abschloß. Während des Studiums war ich sehr als Chorsängerin engagiert. Im Januar 1992 erwarb ich mein Basisarztdiplom mit Auszeichnung und übersiedelte nach Österreich. Von Februar 1992 bis Januar 1994 arbeitete ich als Gastärztin auf Werkvertragsbasis an der Abteilung für Klinische Neurologie der Universitätsklinik für Neurologie Wien. Ab Januar 1994 wechselte ich als Assistenzärztin an die Abteilung für Neurologie im Schwerpunktkrankenhaus Oberwart und war Leiterin der Spezialambulanz für extrapyramidale Störungen. Nach der Geburt meiner Kinder im Oktober 1995 und Oktober 1996 war ich bis März 1997 in Karenz. Von April 1999 bis Februar 2000 praktizierte ich das Gegenfach Psychiatrie am PKH Baumgartner Höhe in Wien. Im September 2000 erwarb ich das ÖÄK-Diplom für Psychosomatische Medizin und im Januar 2001 das Facharztdiplom für Neurologie und Psychiatrie. Im März 2001 fand neben meiner Spitalstätigkeit in Oberwart die Eröffnung meiner Wahlarztordination im Ärzte- & Therapeutenzentrum Therapie im Zentrum statt. Ab Mai 2001 war ich Erste Oberärztin (interimistische Leiterin) an der Abteilung für Neurologie am LKH Grimmenstein-Hochegg. Ab März 2003 praktizierte ich auf Teilzeitbasis als Fachärztin an der Neurologischen Abteilung im KH Lainz. Im September 2004 erwarb ich das ÖÄK-Diplom für Psychotherapeutische Medizin (Hauptfach Katathym-Imaginative Psychotherapie, Nebenfach Verhaltenstherapie). Seit Oktober 2005 bin ich in Vollzeit in meiner eigenen Ordination tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mein Leben so zu gestalten, wie es mir wichtig ist, und die Inhalte zu verfolgen, die ich anregend und motivierend finde. Ich hüte mich davor, Erfolg von außen definieren zu lassen. Ich möchte nicht davon abhängig werden, was andere von meinem Werdegang halten, sondern mein Leben muß meinen Ansprüchen und Wertvorstellungen gerecht werden. Erfolg bedeutet für mich, das Gefühl zu haben, mich jeden Tag mit Freude mit den mir wichtigen und sinnvollen Inhalten auseinanderzusetzen und die passenden Rahmenbedingungen vorzufinden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, unter diesem Aspekt sehe ich mich als erfolgreich. Wenn man offen für neue Herausforderungen ist, bieten sich oft Möglichkeiten, die einem vorher gar nicht bewußt waren. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Der Aspekt einer möglichen zukünftigen Mutterschaft ist für die berufliche Entwicklung und das Weiterkommen einer Frau sicherlich von Nachteil. Daß die Gründung einer Familie gerade in meiner Arbeit jedoch auch eine sehr große Bereicherung und Lebenserfahrung darstellt, wird nicht honoriert. Eine Frau ist daher noch immer nicht ganz gleichberechtigt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Erfolgreich entschieden habe ich, als ich noch in meiner Ausbildung war und mir zufällig zu Ohren kam, daß in naher Zukunft ein Ärztezentrum eröffnet würde, für das ein Neurologe vorgesehen war. Eine weitere erfolgreiche Entscheidung - verbunden mit meinem privaten Glück - war mein Umzug nach Österreich. Auch die Entscheidung, gewisse Werte, die ich für richtig halte, nicht korrumpieren zu lassen, war für mich sehr wichtig. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Im Sinne von Leitfiguren gehen mir weibliche Vorbilder ab, die stark in der Minderheit sind. Prägend für meinen beruflichen Werdegang war mein letzter ehemaliger Vorgesetzter, Primar Doz. Dr. Manfred Schmidbauer, den ich schon sehr lange kenne, und der auch schon in meinen Anfangszeiten im AKH mein Vorgesetzter war. Sehr beeinflußt, was das gesamte Denken über die Psyche und die Psychosomatik betrifft, hat mich sicherlich vor allem auch seine nicht von allen geteilte Sichtweise, Neurologie und Psychiatrie als miteinander verbunden zu betrachten. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Meine Stärken sind, daß ich ganzheitlich denke und versuche, Körperlichkeit und Psyche im Kontext zu sehen. Auch nehme ich mir Zeit für meine Patienten, es gibt keine langen Wartezeiten, und die Atmosphäre in der Ordination ist sehr einladend und persönlich. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mit kluger Vorausplanung und Organisation lassen sich Beruf und Privatleben gut vereinbaren. Es kostet zwar viel Energie, aber es ist es auch wert. Wichtig ist eine gute Partnerschaft, wo jeder den anderen als ebenbürtig akzeptiert und man sich einander Verständnis und Achtung entgegenbringt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Früher hatte ich sehr klar gesteckte Ziele im Sinne von Meilensteinen. Jetzt befinde ich mich in einer Phase, wo die Ziele rein aus dem Interesse erwachsen. Daher kann ich diese zum jetzigen Zeitpunkt nicht konkret definieren. Ich möchte mich jetzt einmal in meiner Ordination weiter festigen, die Ordination mit gewissen Schwerpunkten aufbauen und einfach eine Zeitlang so leben, bis wieder neue Ziele heranreifen. Was ich für mich zu einem späteren Zeitpunkt noch durchaus für denkbar und erstrebenswert halte, ist die Ausbildung und Unterstützung jüngerer Ärzte in der Psychotherapie. Ein Kleinziel, das im Arbeiten in der Ordination entstanden ist, wäre die Fokussierung auf eine bessere Betreuung von Parkinson-Patienten. **Ihr Lebensmotto?** Der Weg ist das Ziel.

✱ Harauer Walter

● Zur Person

Beruf: Schaltmeister. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeinde Straß im Straßertale, 3491 Straß im Straßertale, Marktplatz 18. Geboren - Datum, Ort: 6. November 1946, Straß im Straßertale. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid. Kinder: Walter (1972), Thomas (1974) und Dietmar (1975). Eltern: Franz und Aloisia. Schöpferische Akte: FFW-Chronik, Gemeindezeitung. Ehrungen: Goldener Ehrenring der Gemeinde Straß, Goldenes Verdienstzeichen der Gemeinde; Verdienstzeichen des Landesfeuerwehrverbandes, Verdienstzeichen des Bundesfeuerwehrverbandes, Verdienstzeichen des Steiermärkischen Landesfeuerwehrverbandes, Ehrenmedaille in Silber der Feuerwehr Landkreis Neu-Ulm/Deutschland, ÖAAB; Goldenes Zeichen des Gemeindevertreterverbandes. Mitgliedschaften: BAWU (Beteiligungsgesellschaft für Abfallwirtschaft und Umweltschutz), Hauptschulausschuß, Rotes Kreuz (Vorstand), Recyclingverband Krems-Horn-Tulln. Hobbies: Freiwillige Feuerwehr, Lesen (Naturwissenschaft). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Schaltmeister bei der EVN.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß von Volks- und Hauptschule erlernte ich in Langenlois den Beruf des Elektroinstallateurs. Anschließend wechselte ich zur NEWAG (heute EVN), wo ich binnen fünf Jahren die Prüfung zum Elektromeister ablegte. In weiterer Folge erlangte ich, nachdem ich die erforderlichen Prüfungen absolviert hatte, die Position des Betriebsführers der Netzwerkstelle, wo mein Zuständigkeitsbereich das gesamte Waldviertel umfaßte. Seit 2004 bin ich im Ruhestand. Mein politischer Werdegang begann bei der Katholischen Jugend, ich wurde Bezirks- und Landesleitungsobmann der Jungen ÖVP und 1970 schließlich als Jugendvertreter in den Gemeinderat gewählt. 1980 wurde ich Gemeinderat mit dem Aufgabenbereich Finanzen, 1983 Vizebürgermeister, und seit 1993 habe ich das Amt des Bürgermeisters inne. In meine Amtszeit fällt unter anderem der Aufbau einiger touristischer Einrichtungen, wie etwa unseres Weinbaumuseums. Parallel dazu habe ich mich stets für die Feuerwehr engagiert, so wurde ich 1976 Kommandant, später Bezirksfeuerwehrkommandant, Landesfeuerwehrrat und Viertelsvertreter für das Waldviertel. Außerdem bin ich in etlichen Verbänden tätig, wie im Gemeindeverband für Abgabeneinhebung, Abfallwirtschaft und Umweltschutz, wo ich diese Bereiche fusionieren konnte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Eine Voraussetzung für Erfolg ist die Identifikation mit seiner Tätigkeit. Erfolg bedeutet auch Anstrengung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein gesunder Hausverstand und meine gute Menschenkenntnis waren wesentlich, außerdem habe ich mich nie vor der Arbeit gescheut. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Meine große Aufgabe sehe ich auf der zwischenmenschlichen Ebene. Hier bin ich gefordert, auf jeden einzelnen einzugehen und Konflikte einzudämmen. Entscheidungen treffe ich sachlich und schnell. Ich verspreche als Bürgermeister auch nichts, sondern agiere sachliche nach den gegebenen Voraussetzungen. Erst jetzt - nach jahrelangen Grabungsarbeiten für Kanal und Gas - gelingt es, den Ort zu verschönern. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist in dieser Hinsicht vorzuziehen. Jemanden zu imitieren halte ich nicht für empfehlenswert. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, auf politischer Ebene hat mich unser Landeshauptmann Dr. Erwin Pröll sehr geprägt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In den Positionen, die ich bekleide, wird mir oftmals Anerkennung gezollt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein Anliegen der Bevölkerung ist die Umfahrung des Ortes. Leider wird in den nächsten Jahren dafür kein Budget zur Verfügung stehen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine ganz wesentliche Rolle. Es stellt eine wichtige Aufgabe dar, Einvernehmen mit den Gemeinderäten zu erzielen. Denn diese vertreten ja die Gemeinde nach außen hin und müssen sich mit ihrer Aufgabe identifizieren können. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich zählen Menschlichkeit und der Wille zur Arbeit. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich betrachte mich selbst nicht als Vorgesetzten, sondern als Kollegen meiner Mitarbeiter und möchte mich nicht von ihnen abgrenzen. Wir verstehen uns immer als Team, setzen uns beim Essen zusammen und besprechen unsere Aufgaben und Probleme. Meine Mitarbeiter legen Eigenmotivation und eine selbständige Arbeitsweise an den Tag. Sonderzuwendungen werden selten ausgegeben, da es sowieso automatische Vorrückungen gibt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe meine Familie in viele Dinge einbezogen, auch haben meine Söhne kräftig beim Hausbau - ein Zweitwohnsitz ist im Salzkammergut entstanden - mitangepackt. Meine Frau hat meinen Werdegang stets unterstützt. Zudem benötige ich wenig Schlaf und habe nach wie vor die Energie, etwas zu bewegen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Neben meinen beruflichen und ehrenamtlichen Ausbildungen habe ich in früheren Jahren auch das Donau-, Küsten- und Kapitänspatent erworben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Meines Erachtens fehlen der Jugend heute die Ziele, aber auch die Werte. Es gibt nichts mehr Erstrebenswertes, wofür ein Kind kämpfen oder sparen muß, da es schon selbstverständlich ist, alles zu bekommen. Geben und Nehmen müssen sich die Waage halten - meinen eigenen Kindern konnte ich diese Devise recht gut vermitteln. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte in naher Zukunft mit meiner Frau mehr Reisen unternehmen und über mehr Zeit zum Lesen verfügen. Ich glaube, daß auch für mich die Zeit kommt, mich zurückzunehmen und zur Ruhe zu kommen. Auf Gemeindeebene möchte ich meinen Beitrag für die baldige Errichtung eines Gemeindezentrums für den kommunikativen und kulturellen Bereich leisten.

✱ Hartweger Hans Mag.

● Zur Person

Beruf: Ökonom. Funktion: Direktor. Tätig bei: Österreichisches Gesellschafts- und Wirtschaftsmuseum., 1050 Wien, Vogelsanggasse 36. Geboren - Datum, Ort: 29. Januar 1951, Penk. Familienstand: Verheiratet mit Doris. Kinder: Achim (1973) und Alexander-Jonathan (1996). Eltern: Aloisia und Johann. Hobbies: Schifahren, Schwimmen, Meditation und Radiohören.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte bis 1969 die Lehre zum Elektrotechniker, wobei ich schon im vierten Lehrjahr vorzeitig die Gesellenprüfung ablegen konnte. Im Juli 1969 bestand ich die Aufnahmeprüfung an der HTL für Elektrotechnik; von 840 Bewerbern wurden nur 160 Schüler aufgenommen. 1974 legte ich an der HTL Klagenfurt die Matura ab und absolvierte anschließend das Studium der Volkswirtschaft an der Universität Wien. Meine Sponsion erfolgte 1983. In allen Ferien während der HTL und des Studiums war ich für die Firma Siemens AG-Deutschland tätig, wo ich an verschiedenen Orten in Westdeutschland eingesetzt war. Mit diesen Sommerverdiensten und staatlichen Stipendien konnte ich meine Ausbildung finanzieren. In der folgenden Zeit arbeitete ich an meiner Dissertation und unterstützte auch meine kranken Eltern. Ab Herbst 1985 erstellte ich für das Österreichische Gesellschafts- und Wirtschaftsmuseum (ÖGWM) Ausstellungskonzepte und hielt bis Sommer 1986 als Wanderreferent des Österreichischen Gesellschafts- und Wirtschaftsmuseums österreichweit Vorträge. Ich bin seit Juli 1986 angestellt und baute den im November 1986 eröffneten Wirtschaftslehrpfad mit auf. Seit dieser Zeit besteht meine Aufgabe darin, täglich Vorträge mit den Schwerpunkten Ökonomie, Ökologie, Beschäftigung, Arbeitslosigkeit, Budgetfragen, Währung, Euro, Außenwirtschaft, EU-Beitritt bzw. -erweiterung zu halten. Drei Jahre lang war ich für die Gesamtkonzeption dieser Themen zuständig und arbeitete auch an den Softwareprogrammen mit. 1989 war ich maßgeblich am Um- und Ausbau des Österreichischen Gesellschafts- und Wirtschaftsmuseums beteiligt. Ab 1992 erweiterte sich meine Zuständigkeit auf die gesamte Leitung des internen Bereiches. Über Währungsfragen und Aufgaben der Österreichischen Nationalbank und der Europäischen Zentralbank hielt ich ab 1997 in der Österreichischen Nationalbank sowie auch im Ausland Vorträge. Im Jahr 2000 übertrug man mir die Leitung des Österreichischen Gesellschafts- und Wirtschaftsmuseums. Wir sind als privater Verein organisiert, haben zur Zeit zwölf MitarbeiterInnen und beschäftigen Wanderreferenten nach Bedarf, derzeit sind es dreizehn. Im wesentlichen geht es uns darum, Verständnis für die immer komplexeren Zusammenhänge von Wirtschaft und Gesellschaft zu wecken. Jeder von uns besitzt die Macht, diese Welt mitzugestalten. Auch halte ich an der Berufspädagogischen Akademie Vorlesungen zu volkswirtschaftlichen Themen, um den angehenden Berufsschullehrern wirtschaftliche Zusammenhänge noch besser zu verdeutlichen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Ziele zu erreichen. Wichtig ist auch, nach einem Mißerfolg nicht zu resignieren, sondern aus Niederlagen gestärkt hervorzugehen und diese Erfahrungen positiv zu verwerten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich die mir gesteckten Ziele bis jetzt erreicht habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin sehr tolerant und verfüge über ein ausgeprägtes Gerechtigkeitsempfinden. Ich behalte immer das gesellschaftliche und soziale Element im Auge und versuche stets, alle Sichtweisen miteinzubeziehen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Meines Erachtens sollte man von dem, was man tut, überzeugt sein, um überhaupt eine Basis für positive Veränderungen zu besitzen. Authentizität ist in diesem Zusammenhang natürlich wichtig. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Eine Nachbarin meiner Eltern, die mir seinerzeit vorschlug, die HTL zu absolvieren, hat mich sehr beeinflußt. Natürlich auch meine Frau, mein ehemaliger Chef hier im Österreichischen Gesellschafts- und Wirtschaftsmuseum und nicht zuletzt meine Eltern. Sie alle haben mich auf meinem beruflichen Weg begleitet und sehr unterstützt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich habe immer wieder Anerkennung erfahren, die meine Persönlichkeit stärkte und mich in meinem Tun ermutigte. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Man sieht, daß ich meinen erfolgreichen Weg auf eine lockere Art gehe. Weil ich zu vielen Leuten helfen möchte, achte ich dabei manchmal zu wenig auf mich selbst. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Man sieht mich als sehr umgänglichen Menschen, der das Miteinander in den Vordergrund stellt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die wesentliche Stärke dieses Museums besteht in den vielen Gesprächen mit Einzelpersonen und Gruppen, in welchen wir wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge näherzubringen versuchen. Wir sind ein Verein und haben auch darum wenig Mittel für Werbung zur Verfügung, doch es finden sich immer wieder Artikel und Ankündigungen unserer Aktivitäten in Printmedien, insbesondere wenn wir Gastvorträge von prominenten Vertretern der Wirtschaft anbieten. Weiters werden alle unsere Projekte und Vorträge auf unserer Homepage angekündigt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beim Lesen und in der Natur finde ich Entspannung vom beruflichen Alltag. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate vermehrt, den Menschen und nicht den eigenen materiellen Wohlstand in den Mittelpunkt zu rücken - ein bißchen mehr Miteinander und weniger Gegeneinander wäre wichtig. Man sollte sich Aufgaben suchen, die einem Freude bereiten und nicht nur für sich selbst sinnstiftend sind, sondern auch für andere. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte die Aufgaben dieses Hauses auch in stürmischen Zeiten bewältigen können und den Menschen weiter sagen: „Die Zukunft liegt an jedem einzelnen und seinem Handeln."

✱ Hasenbichler Bernd Mag. Dr.

● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Hasenbichler Asset Management GmbH., 1010 Wien, Mahlerstraße 12. Geboren - Datum, Ort: 5. September 1958, Hallein. Familienstand: Verheiratet mit Muriel. Kinder: Leah (1996) und Caspar (1997). Eltern: Marlis und Hannes. Schöpferische Akte: Fachartikel. Hobbies: Reisen, Fliegen, Wasserschifahren, Schifahren, Tauchen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte das Studium der Rechtswissenschaften und danach das Studium der Betriebswirtschaft. Als Dr. iuris und Mag. rer. soc. oec. folgte eine dreijährige Tätigkeit im Unternehmen Dr. Kernstock, das sich mit

Rohstoffhandel beschäftigte. 1986, mit 28 Jahren, machte ich mich mit einem Einzelhandelsunternehmen selbständig. 1990 erweiterte ich das Unternehmen um den Bereich Alternative Investments, der mittlerweile seit 15 Jahren meine Hauptaktivität darstellt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, an meiner Arbeit Freude und Spaß zu haben und mit guten Mitarbeitern etwas weiter zu bringen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition ist das durchaus der Fall. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Hoher persönlicher Einsatz, Fleiß, aber auch eine gehörige Portion Glück waren ausschlaggebend für meinen Erfolg, und auch die Fähigkeit, aus Fehlern zu lernen, war von großer Bedeutung. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich bin der Meinung, daß man, wenn man eine authentische Persönlichkeit besitzt, die Fähigkeit hat, Innovationen zu kreieren und umzusetzen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein erster Chef war für mich eine sehr wichtige Persönlichkeit, die mich und mein Berufsleben mitgeprägt hat, und zwar insbesondere im Bereich des Broker-Geschäftes. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die erfahre ich vor allem, wenn meine Kunden zufrieden sind. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Organisation der Aufsicht der Alternative-Investments-Branche stellt ein gewisses Problem dar, unter anderem deshalb, weil diese Einrichtung noch sehr jung ist. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, daß man mich als jemanden sieht, der sein Wort hält, geradlinig ist und das, was er macht, auch kann. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine ungemein große Rolle - sie sind ein wesentlicher Teil meines Erfolges. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege großen Wert auf Potential und Freude an der Arbeit, denn nur wenn man mit seiner Tätigkeit zufrieden ist, verrichtet man sie auch gut. Schließlich verlange ich von meinen Mitarbeitern auch hohe Loyalität. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich bemühe mich, im Unternehmen eine offene und ehrliche Kommunikationspolitik zu fördern, um Probleme jeder Art frühzeitig aus der Welt schaffen zu können. Darüber hinaus versuche ich gerecht und fair zu sein. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich denke, daß unsere wesentliche Stärke in unserer Internationalität, der geringen Größe und damit in unserer Wendigkeit liegt. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Die Dichte meiner Mitbewerber wurde größer, doch sie sehen mich als Pionier in diesem speziellen Geschäftssegment. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Beruf ist mein Hobby, darum ist vieles, das ich privat unternehme, mit Beruflichem verbunden. Mein Privatleben konzentriert sich aber grundsätzlich auf die Familie. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate einem jungen Menschen, viel zu lernen, wobei Englisch eine Selbstverständlichkeit ist und weitere Fremdsprachen sehr wichtig sind, daher sollte man - zumindest eine gewisse Zeit - auch im Ausland studieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich baue zur Zeit ein Büro in London weiter aus und eines in München auf; diese Standorte gut zu etablieren, ist mein vorrangiges Ziel. In der Folge möchte ich das Erreichte absichern und für den Fortbestand dieses Unternehmens sorgen. **Ihr Lebensmotto?** Erfolg kommt nicht von alleine - man muß sich dafür ganz schön anstrengen.

✱ Hasenleithner Elfriede

● Zur Person

Beruf: Transportunternehmerin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Hasenleithner GmbH & Co KG Internationale Transporte., 4812 Pinsdorf, Sternberg 1. Geboren - Datum, Ort: 5. August 1966, Vöcklabruck. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Ronald Brozek. Kinder: Alexander (1992), Johannes (1995) und Peter (1998). Eltern: Elfriede und Karl. Hobbies: Familie, Schwimmen, Radfahren, Wandern und Spazierengehen, Fahren mit Fahrzeugen aller Art auch im Gelände, Treffen mit Freunden.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte von 1972 bis 1976 die Volksschule in Pinsdorf und von 1976 bis 1980 die Hauptschule in Gmunden. Danach wechselte ich an die Handelsakademie in Gmunden, wo ich 1986 maturierte. Schon während meiner Schulzeit absolvierte ich die Führerscheine der Klassen B, C, E und F, da mir der Umgang mit Fahrzeugen aller Art praktisch in die Wiege gelegt wurde. Ab 1986 war ich im väterlichen Betrieb als Sachbearbeiterin tätig. Mein Vater Karl gründete 1969 das Transportunternehmen Hasenleithner. Als eigentlicher Nachfolger im Betrieb war innerhalb der Familie seit jeher mein Bruder Karl vorgesehen. Dieser verunglückte 1991 tödlich und so übernahmen mein Mann, Ing. Peter Stanglmaier, und ich den Betrieb noch im selben Jahr und leiteten ihn gemeinsam, bis mein Mann 1998 bei einem tödlichen Unfall ums Leben kam. Im Jahr 1996 gliederten wir ein deutsches Transportunternehmen, die Pravits Transport GmbH, in den Betrieb ein, das ich eigenverantwortlich verwaltete. Ab 1998 war ich nach der Umgründung der Einzelfirma Karl Hasenleithner in die Hasenleithner GmbH & Co KG Geschäftsführerin dieses Unternehmens. Durch die Unterstützung eines langjährigen Mitarbeiters und meiner Schwester war es mir möglich, innerhalb kurzer Zeit in meinen neuen Aufgabenbereich hineinzuwachsen. Mit Anfang des Jahres 2006 übernahm ich alle Anteile der Hasenleithner GmbH & Co KG von meinem Vater und bin seither alleinige Geschäftsführerin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg zu haben bedeutet für mich persönlich, ein Leben führen zu können, das meinen Vorstellungen entspricht, und dazu sowohl die finanziellen als auch die familiären Bedingungen zu haben. Erfolgreich zu sein hat für mich nichts mit Statussymbolen zu tun, die nach außen gerichtet sind, sondern drückt sich in innerer Zufriedenheit aus. Ich möchte meinen Kindern ein gutes Leben bieten und ihnen einen positiven Start in die Zukunft ermöglichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Gemessen an meinen eigenen Ansprüchen, was den Erfolg anbelangt, denke ich genau auf dem richtigen Weg zu sein. Ich bin in der glücklichen Lage, selbst entscheiden zu können, wie ich mein Leben in Zukunft gestalten will und nicht von äußeren Zwängen abhängig. **Was war**

ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich hatte stets Freude an der Arbeit, weiß, was ich will und was wichtig für mich ist, und verstehe es, meine Ideen auch in die Tat umzusetzen. Ich bin der Chef im Betrieb, mit der Betonung auf „der", da es gerade in meiner Branche nicht leicht ist, sich als Frau Respekt zu verschaffen. Meine Ausdauer ist sicher zu 40 Prozent mitverantwortlich für meinen Erfolg, denn was nützt einem eine gute Idee, wenn man nicht die Beständigkeit hat, sie beharrlich zu verfolgen, bis sie wirklich erfolgreich wird. Ich bin konsequent, und wenn es sein muß, habe ich auch die entsprechende Härte. Ich lasse mich nicht leicht in die Knie zwingen. Ohne diese Eigenschaft wäre ich nicht da, wo ich heute bin, da ich auf meinem Weg schon einige sehr schmerzhafte Schicksalsschläge hinnehmen mußte. Ich bin jedoch der Meinung, daß Jammern einen nicht weiterbringt, man muß jede Situation annehmen und nach vorne schauen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Indem ich die nicht vor ihnen zurückschrecke sondern mich den jeweiligen Gegebenheiten stelle. Mein Leben war nicht immer das leichteste, und ich bin stolz darauf, daß ich auch große Schwierigkeiten schon erfolgreich gemeistert habe. Das hilft mir, mit Zuversicht und dem Vertrauen in meine Stärke der Zukunft entgegenzublicken. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger erfolgreich zu sein?** Als Frau ist es im Transportgewerbe sehr viel schwerer, erfolgreich zu sein und respektiert zu werden. Die Branche ist ganz klar von Männern dominiert. In meiner Position als Tochter des Betriebsgründers hatte ich noch zusätzlich einen Grund, meine Kompetenz verstärkt beweisen zu müssen, nicht zuletzt vor meinem eigenen Vater. Es war sehr wichtig für mich, selbst alle Führerscheine zu haben, um nicht abhängig von bestimmten Mitarbeitern zu sein. Ich bin der Meinung, daß es mir sehr gut gelungen ist, mir Respekt zu verschaffen und zu beweisen, was ich kann. Dazu ist es aber nötig, nicht zimperlich zu sein, sich durchsetzen zu können und den anderen ihre Grenzen aufzuzeigen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Branche ist meiner Meinung nach selbst schuld an ihrem negativen Image. Durch total überzogenen Konkurrenzkampf und Preisschlachten gehen letzten Endes alle zugrunde. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als durchsetzungsfähige, willensstarke Frau, die es schafft ihren Weg zu gehen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Teilweise ist es sehr schwierig, gute Mitarbeiter zu bekommen, doch wenn man ein gutes Team hat, ist man auf jeden Fall auf dem richtigen Weg zum Erfolg. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich wähle Mitarbeiter nach fachlicher Eignung aus. Ich lasse einen neuen Mitarbeiter ein paar Probearbeiten durchführen, schaue ihm dabei persönlich zu und entscheide dann, ob er für uns der richtige ist. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Fahrer, indem ich im persönlichen Gespräch kläre, was gut und was schlecht läuft. Dabei ist es mir wichtig, daß der Mitarbeiter auch seine Sichtweise eines Vorfalls darlegen kann. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde derzeit niemandem raten, ein Transportunternehmen neu zu gründen, außer er verfügt über einen absolut verläßlichen Partner. Auch sollte man keinen Betrieb übernehmen, der bereits Schulden hat, sondern nur ein gut geführtes Unternehmen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich will auch in Zukunft die Freiheit haben, das zu tun, was ich gerne tue. **Ihr Lebensmotto?** Jammern bringt Dich nicht weiter!

✱ Hassfurther Wolfdietrich

● Zur Person

Beruf: Kunstauktionär und Antiquitätenhändler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Galerie Auktionshaus Wolfdietrich Hassfurther., 1010 Wien, Hohenstauffengasse 7. Geboren - Datum, Ort: 5. Februar 1941, Berlin. Eltern: Elfriede und Dr. Dietrich. Schöpferische Akte: Diverse Auktionskataloge. Hobbies: Lesen (Fach- und Sachbücher, Lexika).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1963 am humanistischen Gymnasium in der Wiener Amerlinggasse, studierte danach Rechtswissenschaften, verlor aber bald nach dem Abschnitt über Römisches Recht das Interesse und entschied mich für eine Lehre zum Buchhändler, die ich 1965 abschloß. Als ich den ersten Musikantiquariatshändler im deutschsprachigen Raum kennenlernte, arbeitete ich eineinhalb Jahre für ihn. 1966 gründete ich mein eigenes Geschäft, wobei mein Sortiment antike Bücher, Manuskripte, allerlei interessante Autographen (zum Beispiel Briefe über den Weg Gustav Mahlers zum Dirigenten) und Schriften umfaßte. Bestimmt bin ich der älteste Inserent der Tageszeitung „Die Presse", und es war damals manchmal sehr abenteuerlich, zu raren Büchern zu gelangen. In der Nachkriegszeit waren viele Bücher, die im Zuge der Judenvertreibung erworben waren, im Umlauf, und immer wieder wurden Bibliotheken und Antiquariatssammlungen aus Verlassenschaften gehandelt. 1977 kam ich auf die Idee, eine dreiwöchige Auktion mit Kunstgegenständen aus Künstlernachlässen in der Wiener Secession zu veranstalten. Diese Ausstellung war sehr gut besucht, und in den Medien wurde darüber berichtet. Nun begann ich Bücher und Bilder zu handeln, nahm in der Folge an Kunstversteigerungen teil und konnte Bilder namhafter Maler (darunter Aquarelle von Egon Schiele) erwerben und weiterverkaufen. Ich spezialisierte mich im Laufe der Jahre auf den Handel mit bildender Kunst und auf die Teilnahme an Auktionen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich persönlich bedeutet Erfolg, eine Auktion zufriedenstellend durchzuführen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich, wenn auch in einem bescheidenen Ausmaß. Ich schaffe es doch immer wieder, ansehnliche, beachtenswerte Stücke zu verkaufen und würde gern die Zehn-Millionen-Euro-Grenze erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe viel Erfahrung und bin ein kommunikationsfreudiger Mensch. Man muß in meinem Bereich sympathisch sein, einen guten Eindruck vermitteln und andere Menschen gut einschätzen können. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wenn es sich lohnt, kann ich blitzschnell handeln. Dabei gehe ich nichts halbherzig an. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich sehe mir nicht einmal die Kataloge des Dorotheums an, sondern konzentriere mich auf meinen Geschäftsgang und lasse die Kollegen ihre Wege gehen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Privatleben ist früher sicher zu kurz gekommen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Heutzutage hängt Erfolg vom Standort ab. Eine gute Berufsvoraussetzung ist eine universelle Sicht der Dinge, die in einem humanistischen Gymnasium vermittelt wird. Im Kunsthandel braucht man ein gutes visuelles Gedächtnis, man muß fleißig sein, Kulanz zeigen und sehr genau

Copyrighted material

arbeiten. Ein liebenswürdiges Wesen ist gerade in einem Dienstleistungsberuf sehr wichtig, aber man muß auch darauf achten, daß die an den Tag gelegte Großzügigkeit nicht ausgenützt wird. Seriosität ist ein wichtiger Faktor, man soll niemanden übervorteilen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Der Kunstmarkt in Wien ist festgelegt - es gibt die Auktionen des Dorotheums und andere Fixpunkte im Auktionsbereich. Ich denke pragmatisch, kenne meine Möglichkeiten und nütze sie entsprechend meiner Ressourcen.

✱ Hasslacher Robert

● Zur Person

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Arrigo - Feinkost - Vinothek., 1030 Wien, Rochusmarkt 33. Geboren - Datum, Ort: 9. März 1964, Klagenfurt. Hobbies: Motorradfahren, Tennis, Bergsteigen, Wandern, Schwimmen, Reisen, Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte einige Semester Medizin und war zur Finanzierung des Studiums nebenbei in der Gastronomie tätig. In der Folge konzentrierte sich mein beruflicher Weg nur mehr auf diesen Bereich, zudem leitete ich zwei Filialen eines Lebensmittelgeschäftes und war danach als Geschäftsführer des Bereichs Gastronomie im Manhattan Wellness-Club tätig. 1990 eröffnete ich in Reifnitz (Kärnten) einen Supermarkt mit angeschlossener Gastronomie, gleichzeitig errichtete ich in der Nähe von Pörtschach ein Lokal und einen Kiosk auf einem Campingplatz, den ich jedoch aufgrund von Differenzen mit dem Vermieter bald wieder aufgab. Von 1995 bis 2001 betrieb ich am Bahnhof in Klagenfurt einen Reiseproviantkiosk. 1998 erwarb ich einen Stand am Rochusmarkt. Nach einem Ausbau wurde im November 1998 das Feinkostgeschäft und die Vinothek Arrigo eröffnet. Wir bieten unseren Kunden Spezialitäten aus Spanien, Italien und Österreich und schenken verschiedene Biersorten sowie erlesene Weine aus. Zudem können unsere Gäste Kaffeespezialitäten genießen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Es gibt viele Menschen, die vorzeigen, daß man in materieller Hinsicht zwar großen Erfolg erzielen kann, dabei aber kein privates Glück erlangt. Insofern sehe ich Erfolg nicht bloß auf der materiellen Ebene angesiedelt. Im Idealfall geht man seinen beruflichen Aufgaben mit Freude nach und übt jene Tätigkeit aus, die einen interessiert und einem liegt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin nicht unzufrieden, denn ich erlebte bisher viel Positives. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausdauer und eine gewisse Zähigkeit sind zwei meiner wichtigsten Erfolgsfaktoren - ich werfe die Flinte nicht so rasch ins Korn. Ich gehe beim Einkauf sehr sorgfältig vor und weiß, daß in meinem Geschäft persönliche Beratung und Betreuung eine große Rolle spielen. In einem Dienstleistungsbetrieb kann man nur erfolgreich sein, wenn man ständig präsent ist. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Alltägliche Herausforderungen erledige ich spontan und verlasse mich dabei auf mein Gefühl. Wichtige Entscheidungen brauchen viel Zeit. Ich schätze konstruktive Gespräche mit einer zweiten Person, wenn ich vor nachhaltig wirksamen Entscheidungen stehe. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich glaube, daß es in der Natur des Menschen liegt, Vorbilder zu haben. Man braucht nicht unbedingt ein Idol, erfährt aber aus Biographien vieles über die Herkunft und die Geschicklichkeit erfolgreicher Menschen. So finde ich beispielsweise den Werdegang von Dietrich Mateschitz sehr spannend. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Menschen, die mit Leib und Seele bei der Sache sind, gern arbeiten und eine gute Ausstrahlung haben, sind herzlich willkommen. Arbeitswille und die Gabe, das wesentliche zu erfassen, sind entscheidend. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere entspannende Atmosphäre ist nicht nur für Stammkunden einladend. Wir verwöhnen unsere Gäste ab halb acht Uhr morgens, im Sommer haben wir auch Sitzplätze im Freien. Neben kleinen, delikaten Speisen bieten wir ausgewählte Getränke, wobei wir einem hohen Qualitätsanspruch genügen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Manche Kunden sind Freunde geworden, aber im Prinzip trenne ich die beiden Bereiche, auch wenn ich mein Büro wieder in meine Wohnung verlegt habe; allerdings in einen separaten Raum. Der Sonntag ist ausschließlich für die Freizeit reserviert. Würde ich in einer Woche mehr als 40 Stunden Arbeitseinsatz leisten, würde die behagliche Atmosphäre des Geschäfts darunter leiden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein junger Mensch muß zuerst einmal seine Stärken kennen. Wer sich selbständig machen möchte, muß sich gut informieren und sollte dabei auch die Erfahrungen anderer Menschen nutzen, die einen ähnlichen Weg mit Erfolg beschritten haben. Im Feinkosthandel sollte man ein bestimmtes Persönlichkeitsprofil und soziale Kompetenz an den Tag legen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Auf lange Sicht möchte ich die Geschäftsführung an eine fähige Vertrauensperson delegieren, damit ich mich selbst ein wenig zurücknehmen kann. Ich werde außerdem das Sortiment komprimieren und bin offen Neuem gegenüber.

✱ Hauer Manfred

● Zur Person

Beruf: Landwirt. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeinde Ort im Innkreis., 4974 Ort im Innkreis 130. Geboren - Datum, Ort: 6. Jänner 1967, Ried im Innkreis. Familienstand: Verheiratet mit Gertraud. Kinder: Roman (1988), Viktoria (1991) und Manfred (1998). Eltern: Maria und Max. Ehrungen: 25-jährige Mitgliedschaft des Musikvereines Ort im Innkreis. Mitgliedschaften: Musikverein, Feuerwehr, Sportverein, Gesangsverein. Hobbies: Musik, Musizieren, Sport: Schifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Stellvertretender Geschäftsführer des Maschinenrings Innviertel.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? In meinen Heimatort besuchte ich zuerst die Volksschule und anschließend die Hauptschule im Nachbarort St. Martin im Innkreis. In der Folge besuchte ich von 1981 bis 1984 die landwirtschaftliche Fach- und Berufsschule in

Copyrighted material

Otterbach nahe Schärding und war unmittelbar danach zwei Jahre am Bauernhof meiner Eltern tätig, den ich übernehmen sollte. Schon ab 1985 war ich nebenbei in einen Betrieb in unserem Ort als LKW-Fahrer tätig, nachdem ich den Führerschein für die Gruppen A, B, C und E gemacht hatte. Nach Ableistung des Präsenzdienstes in Niederösterreich absolvierte ich bei meinem Arbeitgeber noch eine Ausbildung zum Baggerfahrer und war weiterhin in beiden Berufen tätig. 1993 legte ich die Landwirtschaftsmeisterprüfung ab und absolvierte parallel dazu die Ausbildung zum Geschäftsführer im Maschinenring. Das Jahr 1995 brachte einige Neuerungen in mein Leben, so übernahm ich den elterlichen Bauernhof und gleichzeitig die Geschäftsführung des Maschinenringes im Gebiet Ried Nord, der später zum Maschinenring Innviertel mit einer anderen Region zusammengelegt wurde. Seit ich im Jahr 2003 als Bürgermeister gewählt wurde fungiere ich beim Maschinenring Innviertel als stellvertretender Geschäftsführer und bin für die Bereiche Kunden- und Personalbetreuung zuständig. Meine politische Laufbahn begann 1997 mit dem Eintritt in die ÖVP-Fraktion des Ortes, kurz darauf wurde ich bereits zum Obmann der ÖVP gewählt. 1999 übernahm ich die örtliche ÖVP, um schließlich 2003 in das Amt des Bürgermeisters gewählt zu werden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich einen positiven Umgang mit meinen Mitmenschen. Ich freue mich, wenn die Menschen offen auf mich zugehen und mir ihre Sympathie entgegenbringen, und wünsche mir, daß alle Menschen in meiner Gemeinde zu mir kommen, um über ihre Anliegen mit mir zu sprechen. Schließlich sehe ich mir in meinem Amt als Diener für die Bürger, und ich kann ihnen nur helfen, wenn ich ihre Sorgen kenne. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich durchaus als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich hatte in mir immer einen gewissen Ehrgeiz, etwas zu erreichen. Ein wesentlicher Beitrag ist sicher meine Fähigkeit, auf andere zuzugehen und mit ihnen auszukommen. Dies rührt zu einem sicher nicht geringen Teil von meiner Zugehörigkeit zum örtlichen Musikverein her, dem ich schon in jungen Jahren beitrat. Dort lernt man sich in eine Gruppe einzufügen und die anderen zu respektieren. Da ich ein noch junger Bürgermeister bin, habe ich einen anderen Zeithorizont als ältere Kollegen. Bei Projekten, die ich nicht sofort umsetzen kann, ist es mir möglich, größere Geduld an den Tag zu legen, um doch noch zu einer Umsetzung der Pläne zu gelangen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich empfand mich mit meiner Wahl zum Bürgermeister als sehr erfolgreich. Ich war einfach zur richtigen Zeit am richtigen Ort und scheine dabei auch noch das Richtige getan zu haben. Ich empfinde diese Chance als großes Glück. Auch mit meiner Bestellung zum Geschäftsführer des Maschinenrings fühlte ich mich sehr erfolgreich. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Jede Kopie ist schlechter als das Original. Jeder muß seinen eigenen Weg gehen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Die Prägung, die ich meine, betrifft nicht nur den beruflichen Aspekt, sondern mein gesamtes Leben. Ich hatte eine besonders schöne Jugendzeit in einer sehr harmonischen Familie. Ich konnte mich in jeder Lebenslage auf meine Eltern verlassen und lernte, welche Sicherheit und Kraft ein Mensch aus dieser Geborgenheit schöpfen kann. Mein Großvater väterlicherseits verbrachte viel Zeit mit mir; während meiner Kindheit und auch aus diesem Kontakt lernte ich viel. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die wichtigste Anerkennung ist es für mich zu spüren, daß die Menschen in meiner Gemeinde offen auf mich zukommen und mir ihr Vertrauen schenken. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als besonnener, ausgleichender Mensch, der gut mit anderen umzugehen vermag. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Um als Bürgermeister tätig sein zu können, braucht man eine Familie bzw. Partnerin, die einen unterstützt, da man doch viel Zeit für sein Amt aufzuwenden hat. Ich bemühe mich sehr, ein bestimmtes Ausmaß an Zeit für meine Familie bereit zu halten. Die Sonntage sind für mich nicht selbstverständlich frei, doch ich glaube, daß wir alle gelernt haben, mit dieser Situation zu leben. Das weiß ich an meiner Frau besonders zu schätzen, und ich bin ihr sehr dankbar für den Rückhalt, den sie mir bietet. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Fortbildung ist ein wesentlicher Teil des Lebens, um nicht gegenüber bestimmten Bereichen, mit denen man täglich zu tun hat, abzustumpfen. Gerade im Bereich des Konfliktmanagements ist es in einem Amt wie dem meinen sinnvoll, sich neue Tools anzueignen. Ich möchte meine Augen und Ohren stets für Neues offen halten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Veränderungen sind jederzeit willkommen, doch alles zu seiner Zeit.

✱ Haupt Herbert Mag.

● Zur Person

Beruf: Tierarzt, Politiker. Funktion: Abgeordneter zum Nationalrat. Tätig bei: Freiheitlicher Parlamentsklub., 1017 Wien, Dr. Karl Renner Ring 3, Parlament. Geboren - Datum, Ort: 28. September 1947, Seeboden. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Renate, geb. Birkner. Eltern: Dr. Ernst und Berta. Ehrungen: Großes Goldenes Ehrenzeichen am Bande für Verdienste um die Republik Österreich, Großes Silbernes Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik Österreich und zahlreiche andere Ehrungen. Hobbies: Wassersport, Beschäftigung mit dem Hund.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1975 beendete ich mein Studium an der Tierärztlichen Hochschule in Wien und eröffnete anschließend meine Tierarztpraxis in Spittal an der Drau, die ich mit viel Liebe und Einsatz betrieben habe. In meiner Heimatgemeinde war ich seit 1978 Bezirksparteiobmann der FPÖ, später Mitglied des Gemeinderates und zwischen 1997 und 2000 zweiter Vizebürgermeister. Von 1995 bis 1997 war ich geschäftsführender Landesparteiobmann der FPÖ Kärnten und ab 2000 Mitglied des Bundesparteivorstandes der FPÖ. 2002 bekam ich die Funktion als Bundesparteiobmann der FPÖ, die ich bis 2004 ausübte. 1986 wurde ich Abgeordneter zum Nationalrat, und von

4. November 1994 bis 15. Jänner 1996 war ich Dritter Nationalratspräsident. Meine Tätigkeit als Sozialminister übte ich von 24. Oktober 2000 bis 25. Jänner 2005 aus. Von 28. Februar 2003 bis 21. Oktober 2003 war ich Vizekanzler der Republik Österreich. Seit 4. Februar 2005 bin ich wieder Abgeordneter zum Nationalrat.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit und die Umsetzung eigener Vorstellungen, aber nicht das große Geld. In diesem Zusammenhang möchte ich meine Tätigkeit für die Organisation „Tierärzte ohne Grenzen" erwähnen. Wir entwickeln derzeit Programme für eine verbesserte Ernährungsbasis in Schwarzafrika, Georgien und Indonesien. In den letzten Jahren vor meiner Pensionierung möchte ich mich insbesondere in meinem Fachbereich Veterinärmedizin für die nachhaltige Verbesserung der Lebenssituation der Menschen der dritten und vierten Welt einsetzen. Unter Einsatz meiner Verbindungen als Politiker versuche ich aus nationalen und internationalen Töpfen finanzielle Mittel für die Umsetzung diverser Studien zu bekommen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Mit Einschränkungen. Mein erlernter Beruf als Tierarzt zählt für mich mehr als meine bisher ausgeübten politischen Funktionen. In meiner tierärztlichen Tätigkeit hätte ich noch mehr Erfolg gehabt, wenn ich ordentlicher und weniger freizeitorientiert gewesen wäre. In der Politik ist das berufliche Schicksal nicht alleine von den eigenen Fähigkeiten, sondern vielmehr von der wechselnden politischen Landschaft und der momentanen Wählergunst abhängig. Im angestammten Beruf kann man sich mehr durch die eigenen Fähigkeiten und Aus- und Weiterbildung entwickeln und dafür am Lebensabend mit Stolz zurückblicken. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Beharrlichkeit sowie Konsequenz in der Durchsetzung von eigenen Vorstellungen, aber auch die Präsentation meiner eigenen Person. Ich passe vielleicht nicht in das Klischee der derzeitigen Medienlandschaft, aber habe mich ohne Beeinflussung durch Spin-Doktoren authentisch als Markenzeichen präsentiert, das in der breiten Bevölkerung Anerkennung gefunden hat. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich habe mich in den Jahren an der Regierungsspitze gesundheitlich sehr verausgabt, aber ich hoffe, daß die Ärzte mich so weit wieder aufbauen können, daß ich mein Ziel, nach Afrika zu gehen und als Sozialpolitiker verschiedene Projekte zu unterstützen, verwirklichen kann. Ich bin mit dem schwarzen Kontinent schon seit den sechziger Jahren verbunden und habe schon einmal überlegt, mich mit meiner Gattin in Namibia anzusiedeln. Derzeit konzentriert sich meine Aufmerksamkeit auf Somalia, Mali und Uganda. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als es mir gelungen ist, die Wahlerfolge meiner Partei in meinem Wahlbezirk von ca. acht Prozent auf deutlich über 40 Prozent zu steigern und dann mit einem Vorzugsstimmen-Mandat direkt in das österreichische Parlament zu kommen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Oftmals in meiner politischen Tätigkeit, aber auch als Veterinär bei Lebensmittelkontrollen oder bei Behandlung von Akutfällen waren rasche und richtige Entscheidungen notwendig und keine Zeit für umfangreiche Studien und lange Überlegungsfristen. An den Schalthebeln der Macht würde ich mir weniger Verwaltungsbeamte und mehr Freiberufler und Wirtschaftstreibende wünschen, denn die Entscheidungsschwäche in vielen politischen Gremien ist unserer Republik und der Zukunft des Landes nicht förderlich. Leider ist ein Wechsel in die Politik für Topmanager nicht attraktiv genug, da damit ein Einkommens- und Prestigeverlust verbunden ist. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Eine Kombination aus beiden Faktoren ist notwendig. Bewährtes kann auch kopiert werden, denn man muß das Rad nicht immer neu erfinden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Die langjährige Weggemeinschaft mit Dr. Jörg Haider hat trotz aller Gegensätze und Krisen meinen Lebensweg maßgeblich beeinflußt. Im privaten Bereich hat mich die Lebenseinstellung meines Vaters, der ein hervorragender Arzt und Diagnostiker war, entscheidend geprägt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich habe eine ganze Reihe von Auszeichnungen und Ehrenmitgliedschaften von privaten und staatlichen Organisationen erhalten. Besondere Freude empfinde ich, wenn meine Arbeit über die Parteigrenzen hinweg anerkannt wird. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Wenn ich als Ehrengast oder als Redner bei Veranstaltungen auftrete, scheint mein Standing in der Bevölkerung besser zu sein, als die paar Prozent Wähler, die das BZÖ oder die FPÖ derzeit bekommen würden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wir sind ein Team, wo nicht Uniformität oder Duckmäusertum sondern selbständiges Arbeiten und die eigene Meinung jedes einzelnen geschätzt wird. Dadurch sind gute Gemeinschaftsleistungen entstanden. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch ein System mit leistungsorientierter Entlohnung, das für uns nicht billig ist, aber entsprechende Verantwortung und Freiräume gewährt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** In letzter Zeit funktioniert das etwas besser. Ich kann jetzt auch manchmal wieder alte Freunde treffen. Die Schwerpunkte meiner beruflichen Tätigkeit liegen natürlich nach wie vor im Parlament, aber für meine tierärztliche Tätigkeit habe ich Pläne und Konzepte, die allerdings von der Entwicklung meiner gesundheitlichen Situation abhängig sind. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich lese wöchentlich ein Buch. Im medizinischen Bereich speichere ich auf meinem Computer die neuesten medizinischen Erkenntnisse und Entwicklungen am Medikamentensektor, um meinen Beruf wieder auf hohem Niveau ausüben zu können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Politik gestaltet unseren unmittelbaren Lebensbereich und unsere Zukunftschancen, und deshalb appelliere ich an die kommende Generation, sich politisch mehr zu engagieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele liegen darin, in meinem Berufsleben weiterzumachen und meine Kolleginnen und Kollegen zu motivieren, in meiner Heimatgemeinde mehr mitzugestalten, um der absolut regierenden Sozialdemokratie ein junges und mutiges Korrektiv entgegenzusetzen. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen!

✱ Hauser Heike Mag.

● Zur Person

Beruf: Diplompsychologin. Funktion: Inhaber. Tätig bei: KMU Consulting Mag. Heike Hauser OEG., 4222 Luftenberg, Statzinger Straße 19. Geboren - Datum, Ort: 11. November 1976, Luftenberg. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Gerald. Eltern: Josef und Margit. Hobbies: Familie, Tennis, Rad, Klettern, Snowboarden. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Dienstleistungszentrum Schwertberg, Arbeitspsychologie, Personal- und Organisationsentwicklung, Unternehmensberatung.

Copyrighted material

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs in Luftenberg in der Nähe von Linz mit meinem Bruder auf, besuchte die Grundschule und von 1987 bis 1995 das Bundesrealgymnasium II in Linz. 1995 übersiedelte ich nach Graz und begann das Studium der Rechtswissenschaften, wechselte jedoch 1996 die Studienrichtung und absolvierte bis 2002 das Diplomstudium der Psychologie, ebenfalls an der Karl-Franzens-Universität in Graz. Zahlreiche Projekte begleiteten mein Studium. Danach ging es (zu zweit) zurück nach Oberösterreich - ich lernte in Graz einen Steyregger, meinen heutigen Lebenspartner, kennen. Meine ersten beruflichen Erfahrungen sammelte ich von 2002 bis 2004 beim Verein B7 im Beratungszentrum B.A.M. (Beratung für arbeitssuchende Menschen) sowie in der Familienberatung und war nebenbei am WIFI Steyr als Trainerin tätig. Obwohl ich den Sozialbereich spannend fand, zog es mich in die Wirtschaft. 2004 wechselte ich in die Steuerberatungsgesellschaft Gaßner & Hauser GesmbH, in das Unternehmen meines Vaters. Im Jänner 2005 gründete ich zusätzlich mein eigenes Unternehmen, die KMU Consulting Mag. Heike Hauser OEG, eine Unternehmensberatung in Luftenberg.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg definiert sich für mich über Zufriedenheit. Erfolg bedeutet für mich daher, zufrieden auf einen Tag zurückblicken zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin sehr zufrieden mit dem Verlauf meiner Karriere. Ich habe begonnen, mein Konzept, Wirtschaft und Psychologie zu kombinieren, erfolgreich umzusetzen und denke daß diese Kombination viel Zukunft hat. Mein soziales Umfeld und meine Familie sind mir eine sehr wertvolle Unterstützung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Jungunternehmer müssen sich spezialisieren, um über dem Durchschnitt zu liegen. Daraus entstand die Idee eines Beratungsnetzwerkes, wo Kompetenzen im Personalmanagement, in Steuer- und Rechtsberatung sowie in Marketing und Vertrieb von entsprechenden Fachleuten eingebracht werden. KMU Consulting ist stolzer Partner in diesem Netzwerk und setzt auch in Zeiten der Globalisierung auf Spezialisierung. Denn „Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile." Mein persönliches Erfolgskonzept ist, daß ich mich durch nichts von meinem Weg abbringen lasse. Neben Einfallsreichtum und Kreativität zeichnet mich meine Zielstrebigkeit aus. Wie eine Brücke zwei Ufer verbindet, schafft mein Unternehmen eine Verbindung zwischen Psychologie und Wirtschaft. Und ich denke, daß das eine dem anderen zu ungeahnten Möglichkeiten verhilft. Die Wirtschaftspsychologie beschäftigt sich mit den Ursachen und Änderungen des menschlichen Verhaltens im wirtschaftlichen Kontext. Aus einem Repertoire psychologischer und betriebswirtschaftlicher Instrumente schöpfe ich Kreativität für eine optimale und innovative Problemlösung in Personalfragen sowie Fragen der Unternehmensstrategie. Ich biete als externer Berater wichtige Hilfestellungen bei der Personal- und Organisationsentwicklung. Kleine und mittlere Unternehmen haben aufgrund ihrer Struktur und Kompetenzen oft selbst nicht die Möglichkeit, die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter aus eigener Kraft durchzuführen. Ebenso fehlen meist zeitliche Ressourcen wie auch fachliche Kompetenzen in der Personalauswahl. Die finanziellen und persönlichen Aufwände sowie zeitlichen Verluste einer Fehlbesetzung sind meist drastisch. Ein externes Management hat sich als effektive Lösung erwiesen. In größeren Firmen wird viel Geld in die betriebliche Gesundheitsförderung investiert. Neben harten Daten wir Rückgang der Krankenstandstage oder Reduktion der Unfallshäufigkeiten gewinnen auch Mitarbeiterzufriedenheit und Firmencommitment an Bedeutung. Das Image des Unternehmens wird positiv geprägt. Warum sollte dieser Zugang nicht auch für KMUs Erfolg versprechen? Wir bieten hierbei Unterstützung. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Durch das Bedürfnis nach Verwirklichung meiner eigenen Anteile entstand in mir der Wunsch, selbständig zu arbeiten. Durch Kreativität und Unterstützung durch meinen Vater entstehen zukunftsweisende Innovationen. Um am Markt erfolgreich zu bestehen, muß man immer eine Nasenlänge voraus sein. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Elternhaus. Vor allem mein Vater hat mir Hartnäckigkeit und Durchhaltevermögen vorgelebt. Zum anderen meine Mutter, die täglich Werte von gesellschaftlichen Beisammensein und Lebensfreude vermittelt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei beruflichem Erfolg?** So wie ohne die Ressource Holz kein Kamin Wärme spendet, so bringt ein Unternehmen ohne qualifizierte Mitarbeiter keine Leistung. Es ist daher wichtig, die latenten, ungenutzten Potentiale auszuschöpfen und somit die Ressource Personal in einen langfristigen Wettbewerbsvorteil zum Nutzen aller zu verwandeln. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir machen Personalmanagement. An A wie Anmeldung bei der GKK bis Z wie Zeugnis bieten wir sämtliche Dienstleistungen im Personalwesen. Wir sprechen von einem externen All-In-One Personalmanagement. Personal-Recruting, Organisations- und Personalentwicklung, Coaching, Berufs- und Karriereberatung und arbeitspsychologische Evaluierungen zählen neben laufender Lohn- und Gehaltsabrechnung und arbeits- und betragsrechtlicher Beratung zu unseren Kernaufgaben. Einen neuen Zweig, die betriebliche Gesundheitsförderung und das Agemanagement, sehe ich als wichtigen Schritt in die richtige Richtung. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Auf dem schnellebigen modernen Arbeitsmarkt ist es schwierig, Streß völlig zu vermeiden. Aber kurze Streßphasen sind kein Problem - im Gegenteil, sie können zu Höchstleistungen anspornen. Die größte Gefahr für Sicherheit und Gesundheit stellen längere Streßperioden oder chronischer Streß dar, davor soll man sich schützen. Ganz wichtig sind die Erholungsphasen, die ich auch bewußt setze. Wertvolle Ressourcen stellen auch mein Lebenspartner, meine Katzen und meine Familie sowie sportliche Aktivitäten dar. So gelingt es mir meist sehr gut, nach einem belastenden Arbeitstag abschalten zu können. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens hängt heute mehr denn je von den Qualitäten und dem Wissensstand der Mitarbeiter ab. Gerade im Dienstleistungsbereich gilt Wissen und Können als Kapital jedes Unternehmens. Deshalb ist die Potentialentwicklung eine der wichtigsten Investitionen in die Zukunft. Ich selbst habe mich für meine ganzheitliche Tätigkeit in zahlreichen Richtungen ausgebildet. Meine Schwerpunkte liegen neben der arbeitspsychologischen Grundausbildung in der betrieblichen Gesundheitsförderung , im Human Ressources Management und in der Personalverrechnung. Die Halbwertszeit des Wissens hat sich drastisch verkürzt - nicht nur im technischen Bereich. Die Vorstellung eines „Lebensarbeitsplatzes ohne Weiterbildung" ist überholt und in der heutigen wirtschaftlichen Situation nicht mehr tragbar, denn der wirtschaftliche Vorteil am Markt ist für ein Unternehmen nicht zuletzt auf die Fähigkeit der Mitarbeiter, schnell auf neue Entwicklungen zu reagieren, zurückzuführen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Privat errichte ich gemeinsam mit meinem Lebensgefährten gerade ein Eigenheim. Ich möchte

die Position des Unternehmens am Markt festigen und weiter ausbauen. Ein großes Ziel ist es, die Bedeutung und das hohe Erfolgspotential des psychologischen Wissens in der Wirtschaft aufzuzeigen. Als herausfordernde Zielgruppe gelten für mich klein- und mittelständische Betriebe. In größeren Betrieben sind psychologische Erkenntnisse in der Erfolgsstrategie bereits voll integriert und nicht mehr wegzudenken. In kleineren Betrieben ist das leider noch nicht so weit verbreitet. Und wenn etwas für große Unternehmen gut ist, warum soll das dann nicht auch für kleiner Betriebe gut sein? **Ihr Lebensmotto?** Ein Tag ohne ein Lächeln ist ein verlorener Tag.

✱ Hauser Martin

● Zur Person

Beruf: Hotelier. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Stadthotel „Hauser-Eck", Hauser KEG., 3100 St. Pölten, Schulgasse 2. Geboren - Datum, Ort: 14. August 1967, St. Pölten. Kinder: Jacqueline (1984), Dominik (1991), Denise (1995) und Benjamin (1997). Eltern: Helmut und Ernestine. Schöpferische Akte: ORF-Sendung La Luna. Mitgliedschaften: Verband Österreichischer Amateurfotografen-Vereine. Hobbies: Tauchen, Fischen, Radfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Da ich im Gastronomiebetrieb meiner Eltern aufgewachsen bin, stand meine Berufswahl für mich nie zur Diskussion. Ich absolvierte von 1982 bis 1986 eine Lehre zum Koch und Kellner im elterlichen Betrieb und arbeitete während dieser Zeit auch eine Sommersaison lang beim Stanglwirt in Going, Tirol, sowie ein Jahr lang in einer Fleischhauerei, um verschiedene Betriebe in der Praxis kennenzulernen. Nach der Ableistung meines Präsenzdienstes kehrte ich in den elterlichen Betrieb zurück und übernahm 1988 die Geschäftsführung der Südtirolerstube. 1991 wechselte ich ins Stadthotel Hauser-Eck, das ebenfalls meinen Eltern gehört, und übernahm nach der Pensionierung meines Vaters 1997 den Betrieb, den ich bis zu meiner Scheidung im Jahr 1999 als selbständiges Einzelunternehmen führte. Im Jahr 2000 gründete ich gemeinsam mit meinem Vater eine KEG, leite seither unsere Betriebe Stadthotel Hauser-Eck, Pension Elisabeth und Pension Mariazellerhof und fungiere als geschäftsführender Gesellschafter der KEG.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine beruflichen Ziele zu erreichen, meine Vorstellungen umsetzen, dabei auch für mein Privatleben Zeit zu finden und glücklich zu leben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Gemeinsam mit meinem Vater konnte ich meine Ziele realisieren. Ich kenne den Markt sehr genau und denke, auf meinem Gebiet einiges bewegen zu können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich verfüge über Handschlagqualität, habe für die Anliegen meiner Gäste und Mitarbeiter stets ein offenes Ohr und versuche, jedem Menschen vorurteilsfrei zu begegnen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wenn Probleme auftreten, mache ich mich an die Fehlersuche. Ich analysiere, was falsch läuft, und überlege, was besser gemacht werden könnte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Mein erstes Erfolgserlebnis konnte ich verbuchen, als meine erste Bilanz nach meiner Übernahme des Betriebes positiv war. Damals wußte ich, daß ich meine Ziele erreichen kann. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** 1998 schloß ich unser Bierpub, da ich einen größeren Frühstücksraum benötigte. Diese Entscheidung brachte mir die Erkenntnis, wie wichtig es ist, Pro und Kontra zu betrachten und gegeneinander abzuwägen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Unsere Gäste stammen aus unterschiedlichen sozialen Schichten. Wir verfolgen keine strikte Linie, sondern achten darauf, individuell zu handeln und uns möglichst an den Gast und seine Wünsche anzupassen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater war mir stets ein großes Vorbild. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Mir persönlich bedeutet die Weiterempfehlung von Kunden sehr viel. Ich erhielt auch einige Auszeichnungen, wurde in Fachartikeln erwähnt und auch interviewt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In St. Pölten besteht das große Problem, daß sich die Tourismusbranche trotz eines Überangebots an Kultur, Freizeit und Natur sehr schlecht vermarkten kann und die Stadt nicht in der Lage ist, sich neben den Tourismusgebieten Wien und der Wachau zu behaupten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Verläßliche Mitarbeiter spielen eine sehr große und wichtige Rolle bei meinem Erfolg. Sie sind meine „verlängerte Hand" und stellen eine große Unterstützung dar. Wir pflegen ein sehr gutes Einvernehmen. Ich achte darauf, mir ausreichend Zeit zu nehmen, um Anliegen und Probleme mit meinen Mitarbeitern zu besprechen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich entscheide vorwiegend aus dem Bauch heraus. Wesentlich ist, daß mir meine Mitarbeiter sympathisch sind und sie über Arbeitsbereitschaft, Ehrlichkeit und Menschlichkeit verfügen. Alles andere läßt sich erlernen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter werden sehr in den Betrieb eingebunden. Vor Entscheidungen hole ich auch gerne ihre Meinung ein. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Für mich gibt es nur Kollegen und Mitbewerber. In St. Pölten können wir nur miteinander existieren. Wir treffen einander einmal monatlich am Tourismusstammtisch, um Veranstaltungen und Zimmerbedürfnisse abzuklären, und vermitteln Gäste auch an Kollegen, wenn unsere Häuser belegt sind. Die Zufriedenheit des Gastes steht für uns alle im Vordergrund. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beruf und Privatleben lassen sich für mich nicht trennen. Da sich meine Wohnung am Standort des Betriebes befindet, bin ich bei Bedarf sofort verfügbar. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Meine Fortbildung absolviere ich vorwiegend über den Fernunterricht von Humboldt, da ich hier über meine Zeit frei verfügen kann. Für die Weiterentwicklung meiner Persönlichkeit versuche ich, Ruhe und Zufriedenheit in mir selbst zu finden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das wichtigste ist, beruflich nur das zu tun, womit man selbst glücklich wird, und seinen Berufsweg nicht von seinen Eltern bestimmen zu lassen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meinen neuen Betrieb ebenfalls erfolgreich führen und hoffe, daß die positive Entwicklung weiterhin anhält. Zugleich denke ich wieder daran, eine Familie zu gründen, und wünsche mir hierfür eine Partnerin, die mit mir Hand in Hand durch dick und dünn geht. **Ihr Lebensmotto?** Offen sein für alles.

✱ Häusler Thomas

„Alle positiven und negativen Erfahrungen, die man im Laufe des Lebens sammelt, prägen einen Menschen."

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Pro-Metall Häusler & Lehre GmbH., 2544 Leobersdorf, Aumühlstraße 14 (Ared Park). Geboren - Datum, Ort: 19. November 1965. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Erika. Kinder: Stephan (1993). Eltern: Margarete und Herbert. Hobbies: Reisen, gute Weine.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Eltern erkannten sehr früh, daß ich eher der kaufmännische und nicht der technische Typ bin. Ich absolvierte daher in Baden die Handelsakademie. Nach der Matura wußte ich aber nicht so recht, wohin mich mein beruflicher Weg führen sollte, und ich begann zunächst in einer Bank in Wien zu arbeiten. Dort wurde ich sehr rasch mit den starren Strukturen und den zahlreichen Hierarchiestufen eines großen Bankunternehmens konfrontiert. Für mich als jungen, ehrgeizigen Menschen war damit klar, daß eine Karriere bei der Bank nicht meinen Berufsvorstellungen entspricht. Ich traf Ende der achtziger Jahre die für mich sehr wichtige Entscheidung, einen mehrjährigen Lehrgang am WIFI in Wien zu belegen. Diese Weiterbildung war für meine Karriere extrem hilfreich, und ich bin heute noch ein großer Verfechter des WIFI und der dort gebotenen Bildungsmöglichkeiten. Es ist eines der wenigen Institute, das Weiterbildung auf Basis von Professionisten aus der Praxis bietet. Ich besuchte also abends, neben meinem 40-Stunden-Job, zwei Jahre lang das College Marketing und Exportmanagement, von dem ich ungeheuer profitierte - sowohl in geschäftlicher als auch in privater Hinsicht. Es war ein sehr lebensnaher und für meine weitere Zukunft prägender Lehrgang. Um mein Englisch zu perfektionieren, arbeitete ich anschließend ein Jahr in der Administration der amerikanischen Fluglinie TWA am Flughafen Wien-Schwechat. Ich wollte gerüstet sein, um im Export und Verkauf mit verhandlungssicherem Englisch bestehen zu können. Von der TWA kam ich dann über die Vermittlung eines Bekannten, der bei einem großen Metallindustrieunternehmen tätig war, in die Metallbranche. Ich übernahm die Verkaufsabteilung bei Hutter & Schrantz, zunächst für Österreich und später als Gesamtverantwortlicher für Marketing und Verkauf. Obwohl die Bezahlung für diese Position eher unterdurchschnittlich war, habe ich die Chance ergriffen und es als Investition in die Zukunft gesehen. Ich war immerhin erst Mitte 20. Dies war aus heutiger Sicht eine kluge Entscheidung, denn ich habe bei Hutter & Schrantz sehr viel gelernt. 1997 machte ich mich selbständig und gründete die Pro-Metall GmbH. Mein Ziel war es, jene Flexibilität aufzubauen, die mittlere oder größere Konzerne nicht bieten können. Ich suchte mir Geschäftspartner in Deutschland und Italien, die diese Flexibilität aufweisen, nicht im Besitz von Banken und Konsortien sind und nicht an verknöcherte, starre Strukturen gebunden sind. Mit diesem Konzept haben wir uns in unserem Kerngeschäft, dem Stanzen von Metallen, die Marktführerschaft in Österreich erarbeitet. Unsere Produkte sind eine Nische in der gesamten Metallindustrie, und wir sprechen alle metallverarbeitenden Betriebe an, vom kleinen Schlosser bis zur Maschinenbau- und Autoindustrie. In den letzten Jahren konzentrieren wir uns verstärkt auf die Herstellung von Metallprodukten für die Architektur, beispielsweise Metallfassaden für Bürohäuser oder öffentliche Gebäude.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als Unternehmer bin ich für die Existenz etlicher Menschen verantwortlich, und diese Verantwortung übernehme ich gerne, weil ich auch etwas zurückbekomme. Mein geschäftlicher Erfolg ist immer ein gemeinsamer Erfolg meines Teams und mir. Es ist ein schönes Gefühl zu wissen, daß ich etwas geschaffen habe, das mich ruhig schlafen läßt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Alle positiven und negativen Erfahrungen, die man im Laufe des Lebens sammelt, prägen einen Menschen. Ausschlaggebend ist, daß man sie richtig verarbeitet und die richtigen Konsequenzen daraus zieht. Das ist mir meistens gelungen. Faktor Nummer 1 für wirtschaftlichen Erfolg ist aber eine gute, theoretische Ausbildung und Weiterbildung, auf der man aufbauen kann. Nicht zu unterschätzen ist auch das richtige Gespür für den Umgang mit Mitarbeitern. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Als Einzelperson wäre ein Erfolg, wie wir in mit der Pro-Metall heute haben, schlicht unmöglich. Mein Team ist hochmotiviert und mit vollem Einsatz bei der Sache. Alle Mitarbeiter sind seit der Stunde Null mit dabei und so wie ich mit der Aufgabe gewachsen. Egal, ob im kaufmännischen oder im technischen Bereich - ich kann mich auf meine Leute verlassen. Es klingt zwar recht abgedroschen, aber wir haben tatsächlich eine sehr familiäre Atmosphäre, in der gegenseitiges Vertrauen herrscht. In einem Betrieb unserer Größenordnung wäre es auch wenig zielführend, als patriarchalischer Chef aufzutreten. Ich habe kein Problem damit, einem Mitarbeiter einen Kaffee zu machen und zu bringen, wenn ich ohnehin gerade an der Kaffeemaschine stehe. Ich kann nur eine besondere Leistung fordern, wenn ich auch etwas zurückgebe. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir gehen mit unserem erarbeiteten Know-how und der entsprechenden Flexibilität auf die Wünsche unserer Kunden ein. Dabei spielt es keine Rolle, ob der Auftraggeber ein kleiner, privater Bauherr oder die Stadt Wien ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mittelfristig ist es natürlich mein Ziel, die österreichische Marktführerschaft in unserem Bereich zu behalten oder sogar auszubauen. Langfristig arbeite ich daran, das Unternehmen auch in den osteuropäischen Staaten, vorwiegend in den ehemaligen jugoslawischen Ländern, zu etablieren. Hier sehe ich einen großen Hoffnungsmarkt.

✱ Hauthaler Martin

● Zur Person

Beruf: Hotelkaufmann. Funktion: Stellvertretender Direktor. Tätig bei: Restaurant Hotel Laschenskyhof., 5071 Wals-Siezenheim, Josef-Hauthaler-Straße 49. Geboren - Datum, Ort: 14. April 1980, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Lydia. Eltern: Marianne und Matthias. Hobbies: Radfahren, Golf, Schifahren, Tourengehen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule besuchte ich von 1994 bis 1997 die Hotelfachschule in Bischofshofen. Unsere Familie bewirtschaftet seit über 130 Jahren das Gut Laschenskyhof mit Hotel-Restaurant und Landwirtschaft. Ich wollte zwar ursprünglich Landwirt werden, doch mir gefiel dann die Hotelfach-Ausbildung so gut, daß ich

mich für diesen Weg entschied. An der Schule in Bischofshofen steht die praktische Ausbildung im Vordergrund, was mir sehr entgegenkam. Nach erfolgreichem Abschluß der Hotelfachschule arbeitete ich in der Saison 1997/98 in einem Hotelbetrieb am Arlberg. Anschließend begann ich im elterlichen Betrieb mitzuarbeiten und nahm parallel dazu an einem halbjährigen Lehrgang zum Thema „Tourismus und Marketing" teil. Weiterbildung ist für eine erfolgreiche Karriere absolut notwendig, 2004 absolvierte ich zum Beispiel ein Seminar für Food & Beverage Manager mit Schwerpunkt Kalkulation und Personalmanagement. Inzwischen bin ich stellvertretender Direktor des Laschenskyhof - ein sehr traditionsreiches, gemütliches Haus am Rand der Stadt Salzburg. 2004 wurden der Gasthof und die Zimmer mit viel Liebe zum Detail erweitert und renoviert. Im Restaurant bilden Produkte aus der eigenen Landwirtschaft und Metzgerei die Grundlage für unsere regionalen und internationalen SchmankerIn.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Zum Erfolg gehören für mich Gesundheit, ein funktionierendes Familienleben, finanzielle Unabhängigkeit und die Freiheit des Unternehmers, sich seine Zeit selbst einteilen zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin noch sehr jung und mitten in der Lernphase. Ich werde den Betrieb erst in einigen Jahren komplett übernehmen, darum bin ich noch ein wenig vorsichtig mit Begriffen wie „erfolgreich". Aber ich bin auf einem guten Weg, und es gibt immer wieder schöne Erfolgserlebnisse. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Das war eigentlich schon in der Schule, als ich merkte, daß mir dieser Beruf großen Spaß bereitet, und ich auf diesem Gebiet etwas leisten kann. Sobald ich mich für etwas begeistern kann, bin ich auch erfolgreich, da ich mit Leib und Seele bei der Sache bin. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Immer Originalität! Jeder Mensch soll seine eigene Persönlichkeit entwickeln und sich selbst treu bleiben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Mutter hat mich immer motiviert und mir mit ihrer Lebensweisheit die richtigen Denkanstöße gegeben. Sie hat mir auch viel über den Umgang mit Menschen beigebracht. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Bereits während meiner Ausbildung und während des Praktikums im Alter von 14 oder 15 Jahren wurde ich von meinen Vorgesetzten gelobt. Das ist natürlich eine tolle Motivation. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Es ist in unserer Branche recht schwierig, verläßliche und qualifizierte Mitarbeiter zu finden. Wir setzen auf die Ausbildung von Lehrlingen, die bei entsprechender Eignung dann auch im Betrieb weiterarbeiten sollen. Die Gastronomie ist eine schwierige, aber sehr schöne Branche, die zahlreiche Möglichkeiten im In- und Ausland bietet. Neue Lehrlinge sollten sich über alle Vor- und Nachteile im klaren sein und Begeisterung für den Beruf mitbringen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich denke, als aktiver, dynamischer Jungunternehmer gesehen zu werden, der den Betrieb schon zu 80 Prozent im Griff hat. Die restlichen 20 Prozent kommen mit der Erfahrung. Die Mitarbeiter stehen hinter mir, und gemeinsam bilden wir ein kompetentes Team. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir bieten ein ausgezeichnetes Preis/Leistungsverhältnis und sprechen alle Schichten vom einfachen Arbeiter bis zum Generaldirektor an. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Durch das laufende Tagesgeschäft bleibt meist wenig Zeit für Seminare und Fortbildungskurse. Trotzdem halte ich mir zwei bis drei Wochen pro Jahr dafür frei. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir wollen in nächster Zeit verstärkt auf Angebote aus den Bereichen Wellness und Seminare setzen. Unser Haus und die Umgebung bieten dazu hervorragende Möglichkeiten, beziehungsweise sind wir dabei, diese zu schaffen. Damit hoffen wir, auch neue Kundenkreise zu erschließen. In Zukunft wird es wichtig sein, neue Trends zeitgerecht zu erkennen, um sie aktiv mitgestalten zu können. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen!

✶ Heger Ralph

● Zur Person

Beruf: Softwareentwickler und EDV-Dienstleister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: SoftArt Ralph Heger, Softwareentwickler und EDV-Dienstleister., 3041 Asperhofen, Grabensee 23. Geboren - Datum, Ort: 26. April 1966. Familienstand: Verheiratet mit Gertrude, geb. Binder. Kinder: Judith (1997). Eltern: Rosemarie und Harald. Hobbies: Garten, Gesang (Chorleiter).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Eine wesentliche Rolle spielten meine Studien der Musikpädagogik an der Hochschule für Musik und darstellende Kunst sowie der Mathematik an der TU Wien, auch wenn ich sie nicht abschloß. Diese Zeit war für mich deshalb so wichtig, weil ich mir sehr umfassende Kenntnisse in vielen verschiedenen Bereichen aneignen konnte - unter anderem als Klavier- und Nachhilfelehrer, als Pizzabäcker und Programmiere. Ab 1990 nahm dann die berufliche Aktivität zu Lasten meiner Studien überhand. Ich war zwischen 1989 und 1998 als Komponist für das Volkstheater Wien, das Jura Soyfer-Theater und die Vereinigte Bühnen Graz tätig, arbeitete von 1989 bis 1995 als Entwickler und Systembetreuer und machte mich 1995 in diesem Bereich selbständig. Die Schwerpunkte meiner Tätigkeit mit meiner Firma SoftArt sind die Systembetreuung kleinerer Unternehmen sowie die Entwicklung von Software datenbankbasierender und kommunikativer Natur.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat für mich eine sehr persönliche Bedeutung. Erfolg heißt, etwas geleistet und in die Welt gesetzt zu haben, das zuvor nicht existierte und unmittelbar mit mir zu tun hat. Die Anerkennung kann sich dann auf unterschiedliche Weise ausdrücken, das kann Applaus sein, Geld, Weiterempfehlung, aber auch persönliche Befriedigung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren das Vertrauen meiner Auftraggeber, meine Kreativität und fachliche Kompetenz. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich arbeite seit vielen Jahren

alleine, das erfordert eine gewisse Strukturierung. Arbeits- und Freizeitphasen müssen sehr gut organisiert sein, sonst verliert man sich. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Es gibt immer wieder Phasen, in denen ich mich erfolgreich fühle. In schwierigeren Zeiten, wenn beispielsweise zwei große Kunden plötzlich in Konkurs gehen und man mit großen Außenständen übrig bleibt, darf man nicht aufgeben. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich stand einmal vor der Entscheidung, eine Zusammenarbeit mit der Telekom zu wagen oder nicht. Von dieser Zusammenarbeit eines nicht gerade kleinen Unternehmens mit einem nicht gerade großen Unternehmen war nicht unbedingt sicher, daß sie gut gehen würde. Die Kooperation einzugehen, stellte sich aber als richtige Entscheidung heraus und führte schließlich auch zum Erfolg. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Das kommt darauf an, wie man Erfolg definiert. Für mich ist Originalität zweifellos interessanter, weil ich in meinem Bereich etwas anbieten muß, das einzigartig ist. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die wichtigste Form der Anerkennung liegt für mich darin, daß meine Auftraggeber ihre Rechnungen pünktlich bezahlen und mich weiterempfehlen.. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es ist nicht immer einfach, die Bedürfnisse der Anwender mit den potentiellen Möglichkeiten der Technik zu vereinbaren. Den Anwendern fehlen oft die technischen Kenntnisse und den Anbietern der technischen Lösungen fehlt oft der Zugang zu den Bedürfnissen der Anwender. Meine Aufgabe ist es unter anderem, zwischen beiden Polen zu vermitteln. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, als ruhig im Auftreten, konzentriert und analytisch gesehen zu werden. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich bin in der Lage, gemeinsam mit den Auftraggebern Lösungen zu entwickeln, agiere sehr kundenbezogen und auch dementsprechend flexibel und biete ein breites Spektrum an Dienstleistungen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Der Konkurrenz begegne ich mit Gelassenheit. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich ziehe eine klare Trennlinie zwischen den beiden Bereiche. Meine Kunden sind nicht meine Freunde und meine Freunde sind nicht meine Kunden. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Die Fortbildung findet permanent statt, nicht unbedingt durch den Besuch von Kursen, sondern durch Lesen, Ausprobieren, Internet-Recherchen, etc. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein junger Mensch soll sich Freiheit im Denken bewahren, also bei der Betrachtung des Lebens und der Berufswahl offen bleiben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte weiterhin erfolgreich bleiben und mir finanzielle Sicherheit schaffen.

✱ Heidenreich Klaus

● Zur Person

Beruf: Kaufmännischer Angestellter. Funktion: Manager Sales & Marketing Österreich, Mitglied der Geschäftsführung. Tätig bei: Itelligence Business Solutions GmbH., 1120 Wien, Vivenotgasse 53. Geboren - Datum, Ort: 7. November 1969, Wien. Eltern: Friedrich und Margarete. Hobbies: Golf, Reisen, Segeln.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Antriebsfedern sind meine Neugierde und meine innere Überzeugung. Ich war schulisch nie der Mann der Stunde und wechselte daher von der Handelsakademie zur Lehre zum Speditionskaufmann, wo ich meinen Bereich fand, weil mir Kommunikation großen Spaß macht und ich gern mit anderen Menschen arbeite. 1990 - nach erfolgreich abgeschlossener Lehre bei Panalpina - wechselte ich in die Informationstechnologie, da sich meine Möglichkeiten, auch international zu arbeiten, nach meiner Rückkehr vom Bundesheer anders darstellten und meinen Vorstellungen nicht mehr entsprachen. In der Informationstechnologie konnte ich mich sehr erfolgreich von der Technik zum Vertrieb entwickeln. 1995 übernahm ich die Bereichsleitung des Geschäftsbereiches Systemintegration in der SIS Informationstechnologie GmbH Wien. In diesem Bereich war der Vertrieb und Support unterschiedlichster Minicomputer- und Mainframesysteme sowie für verschiedene Softwareprodukte (Business Intelligence, PC-HOST-Integration/EAI, Oracle u.v.m.), welche nicht aus eigener Wertschöpfung stammen, angesiedelt. Während meiner Zeit in diesem Unternehmen lernte ich das Business in Amerika kennen, wo ich interessante und bereichernde Erfahrungen sammelte. Nach insgesamt elf Jahren wechselte ich zur itelligence Business Solutions GmbH, weil ich fand, daß es an der Zeit war, ein neues Unternehmen, ein neues Umfeld und neue Produkte kennenzulernen. Spannend war für mich die Tatsache, daß sich itelligence zu diesem Zeitpunkt im Umbruch befand, wobei wir ein großes Projekt im SAP-Umfeld gewannen, das die nächsten Jahre erfolgreich fortgeführt wird. Im Zuge der Restrukturierung und Neuausrichtung hatte ich die Möglichkeit, mit dem Unternehmen zu wachsen und mich zu entwickeln. Wir bieten SAP-Lösungen und konzentrieren uns somit innerhalb des Konzerns wieder auf unsere Kernkompetenz. itelligence entstand relativ spät - im Jahr 2000 - aus der Zusammenführung zweier deutscher Unternehmen. Der Sitz des börsennotierten Mutterunternehmens ist in Bielefeld/Deutschland, insgesamt werden weltweit rund 1.000 Mitarbeiter beschäftigt. Wir sind von Osteuropa bis Amerika mit eigenen Niederlassungen vertreten und betreiben natürlich eigene Niederlassungen in fast jeder europäischen Hauptstadt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg liegt für mich nicht in Macht und Geld, sondern darin, daß ich Dinge zum wirtschaftlichen und menschlichen Erfolg für alle Beteiligten bewegen kann. Erfolg hat für mich sehr viel damit zu tun, auf Basis der eigenen Erfahrungen und auch aus dem Bauch heraus die richtigen Entscheidungen zu treffen. Unternehmerischer Erfolg liegt für mich in einer hohen Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit sowie im soliden Wachstum der Firma, die einen sehr starken Rückhalt des Konzerns hat und demnächst neue Mitarbeiter einstellen wird. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin am Anfang meiner Karriere und habe mir noch keine Gedanken über meinen Erfolg gemacht. Ich denke, daß man mir diese Frage in fünf Jahren stellen sollte, bin aber mit dem bisher Erreichten durchwegs zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist meine innere Überzeugung, jene Ziele umzusetzen, die mir wichtig sind, und diese Einstellung bewußt zu leben. Ich beschäftige mich seit einem Jahr, auch bedingt durch eine Studienreise nach Nordindien, mit den Grundregeln/-

philosophien des Buddhismus, und dabei werden mir wieder viele Werte bewußt, die in der westlichen Welt oft verlorengehen. Es kristallisiert sich bei näherer Betrachtung heraus, daß sich die Dinge immer in die gewünschte Richtung entwickeln, sofern man wirklich dahintersteht. Ethische Werte spielen für mich ebenfalls eine große Rolle. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Eigentlich ist es die Originalität, aber man muß sich die Frage stellen, ob Imitation nicht auch ein wenig von Vorbildern herrührt, von denen man lernt, analysiert und daraus resultierend sieht, warum und wie sie in bestimmen Bereichen erfolgreich sind. Ich halte einen gelungenen Mix der beiden Faktoren für zielführend, wobei es sehr wichtig ist, meine eigene Persönlichkeit und Einstellung auf Basis gemachter Erfahrungen adäquat zu vertreten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gibt in meinem persönlichen Umfeld Personen bzw. Freunde, die zum Teil um einiges älter sind und von denen ich viel gelernt habe, weil ich durch sie neue Sichtweisen erfuhr, die ich auch für meinen eigenen Lebensweg positiv anwenden kann. Ein ganz konkretes Vorbild ist unter anderem der Dalai Lama, mit dessen Schriften ich mich seit kurzem intensiv auseinandersetze, weil ich eine ethisch vernünftige Lebenseinstellung bzw. das Leben realer Tugenden für richtig und wichtig halte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die wichtigste Anerkennung kommt von guten Freunden, Arbeitskolleginnen und -kollegen und auch Kunden, die sich über die gemeinsamen Wege freuen, weil sie hoffentlich für alle eine Bereicherung darstellen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Probleme, die ganz einfach da sind und mit denen die gesamte Branche leben muß, sind der Preisdruck und eine gewisse Marktsättigung in einigen Bereichen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich bin gerade in meiner Position auf gute Mitarbeiter angewiesen, Kollegen, welche die gemeinsam erarbeiteten Strategien tatsächlich umsetzen und das jeweilige Projekt zum Erfolg führen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben fachlicher Qualifikation spielt für mich soziale Kompetenz eine große Rolle. Kommunikationstalent ist in unserem Unternehmen wichtig, da unsere Mitarbeiter nicht einfach nur Programme installieren, sondern die Anwender vor Ort dementsprechend ausbilden und für individuelle Problemstellungen adäquate Kenntnisse besitzen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Da wir im Prinzip in einem Dienstleistungsunternehmen tätig sind und es bei uns um den Wissenstransfer von unseren Mitarbeitern zu den Mitarbeitern unserer Kunden geht, spielt der menschliche Faktor - Stichwort Coaching - eine ganz wesentliche Rolle. Ein weiterer wesentlicher Faktor der Motivation besteht außerdem im Vertrauen, das wir unserem Team entgegenbringen, das sich aufgrund seiner Fähigkeiten und Erfahrungen innerhalb der Projekte wirtschaftlich effizient sehr frei bewegen kann. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir bieten 17 verschiedene Branchenlösungen und sind als österreichische Niederlassung auf das Umfeld der Betonfertigteilhersteller, der Holz- und Möbelindustrie sowie den Großhandel spezialisiert, wobei wir in der Zwischenzeit auch Lösungen für Speditionen und Logistikunternehmen anbieten. Da wir auf gewisse Bereiche im österreichischen Mittelstand spezialisiert sind, können wir nachhaltigen Erfolg erzielen und uns als stabiles Unternehmen präsentieren, das finanziell gut dasteht und gemeinsam mit seinen Kunden individuell die besten Lösungen erzielt. Die Stärken unseres Unternehmens liegen weiters darin, daß wir ein junges, sehr flexibles Team sind und aufgrund unserer Struktur als lokales Unternehmen in einer starken Konzernstruktur über ein exzellentes Netzwerk verfügen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir verhalten uns fair und arbeiten mit anderen Unternehmen in Projekten auch zusammen, wenn wir uns ergänzen und somit den gewünschten Erfolg erzielen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe kein Problem, die beiden Bereiche zu integrieren, wobei sich Beruf und Privatleben in manchen Bereichen öfters verbinden und somit eine persönliche Bereicherung darstellen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Unternehmerisch möchte ich dazu beitragen, itelligence Österreich zu einem nachhaltig erfolgreichen Unternehmen zu bringen. **Ihr Lebensmotto?** Lebe und genieße bewußt.

✶ Heider Daniela Mag.

● Zur Person

Beruf: Ernährungswissenschafterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Kreatives Allerlei, Hobby- und Künstlerbedarf, Mag. Daniela Heider., 3002 Purkersdorf, Hauptplatz 12. Geboren - Datum, Ort: 29. Dezember 1978. Eltern: Renate Gaal und Gottfried Heider. Hobbies: Laufen, Lesen, handwerkliche Tätigkeiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Sacré Coeur in Preßbaum 1997 studierte ich Ernährungswissenschaften an der Universität Wien. Schon während des Studiums arbeitete ich in Klosterneuburg in einem Bastlergeschäft, was mich gewissermaßen auf den Geschmack brachte. Während des gesamten Verlaufs meines Studiums arbeitete ich in verschiedenen Bereichen, z.B. in der EDV, als Kundenbetreuerin eines Gartencenters, in der Produktion der Firma Kelly's sowie in verschiedenen Bereichen des Gesundheitsforums Niederösterreich, wo ich insbesondere den Umgang mit Menschen lernen konnte. Ich bereue mein Studium nicht, denn was ich gelernt habe, kann mir niemand wegnehmen, und vielleicht ermöglicht es mir eines Tages auch noch ein zweites Standbein. 2004 schloß ich mein Studium ab, und im Februar 2005 gründete ich mein Unternehmen, wobei ich das große Glück hatte, mein heutiges Geschäftslokal am Hauptplatz von Purkersdorf zu finden. Seither entwickelt sich das Geschäft so, wie ich es mir vorgestellt hatte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist Zufriedenheit sehr wichtig. Zufrieden bin ich dann, wenn die Kunden, die ins Geschäft kommen, glücklich wieder hinausgehen, weil sie fanden, wonach sie suchten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Für mich selbst kann ich sagen, daß ich mich als erfolgreich sehe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend war vor allem anderen meine Familie, weil ich in meiner Kindheit bzw. Jugend Kraft und Geborgenheit fand und bei der Gründung meines Unternehmens Unterstützung erfuhr. Außerdem hatte

ich klare Vorstellungen von dem, was ich erreichen wollte. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Nein, ich habe in meinem Bereich keinerlei diesbezügliche Schwierigkeiten erlebt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich fühlte mich schon bei der Eröffnung des Geschäftes im April 2005 erfolgreich. Es war alles fertig eingerichtet, sah schön aus, und den Kunden gefiel es sehr gut. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, mein Geschäft zu eröffnen, war richtig und erfolgreich. Erfolgreich entscheide ich auch, wenn meine Waren, die ich einkaufe, die Kunden ansprechen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Persönliche Originalität ist wichtig, jedoch soll man sich von anderen Ideen inspirieren lassen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** In erster Linie prägte mich meine Mutter, die mir als Unternehmerin und dadurch, daß sie immer machte, was sie machen wollte, ein Vorbild ist. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfahre ich durch zufriedene Kunden und durch meinen Lebensgefährten, der voll und ganz hinter mir steht und es auch in Kauf nimmt, daß ich manchmal erst spät nach Hause komme. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein Problem ist für jeden selbständigen Unternehmer der große Zeitaufwand. Es bleibt nicht immer genügend Zeit für das Privatleben. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Eigentlich ist meine Familie recht stolz auf mich. Im Freundeskreis ist man vielleicht etwas erstaunt über meine Entscheidung, die aber natürlich anerkannt wurde. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärken meines Geschäftes sind persönliche Beratung, eine exklusive und breite Produktpalette sowie das rasche und flexible Eingehen auf Kundenwünsche. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Echte Konkurrenz habe ich in der näheren Umgebung eigentlich nicht. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bilde mich eigentlich täglich fort, weil ich mich über die aktuellen Entwicklungen auf dem Markt auf dem laufenden halte. Darüber hinaus besuche ich Messen und Seminare, wobei ich selbst ebenfalls verschiedene Kurse anbiete. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich strebe eine Steigerung des Gewinns und die Rückzahlung des Kredits an. In einiger Zeit möchte ich einen Mitarbeiter einstellen, um ein bißchen mehr Zeit für mich zu haben. **Ihr Lebensmotto?** Träume nicht vom Leben, lebe Deinen Traum!

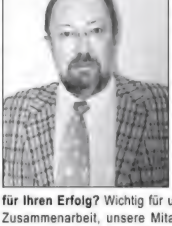
✱ Heindl Christoph

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Hoegner Comp. GmbH & Co.KG., 83026 Rosenheim, Sepp-Heindl-Straße 11. Geboren - Datum, Ort: 23. Juni 1950, Rosenheim. Familienstand: Verheiratet mit Irmengard. Kinder: Michael (1987). Eltern: Sepp und Wiltrud. Ehrungen: Deutscher Vizemeister bei der Rallyemeisterschaft. Mitgliedschaften: Bayrische Farbengroßhändler, Landesverband Groß- und Außenhandel, Industrie- und Handelsgremium Rosenheim. Hobbies: Bis 1987 Rallyemeisterschaften, Motorsportsponsoring. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Immobiliengeschäft.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Mittleren Reife 1968 absolvierte ich in einem befreundeten Betrieb in Augsburg die Lehre zum Kaufmann. Anschließend besuchte ich die Fachoberschule in Rosenheim, die ich 1973 mit dem Fachabitur abschloß. Nach verschiedenen Praktika in der Farbbranche, unter anderen auch in Frankfurt, trat ich 1975 als Angestellter in die Firma Hoegner ein. In den darauffolgenden Jahren wurde ich Prokurist, ab 1986 geschäftsführender Gesellschafter, und seit 2002 fungiere ich als Geschäftsführer. Wir wechselten zu dieser Zeit die Gesellschaftsform, um Nachfolgeproblemen aus dem Weg zu gehen. Ich habe noch zwei Geschwister, die ebenfalls Gesellschafter sind, aber nicht in dieser Firma arbeiten. Ich arbeite bereits in der siebten Generation in dieser Firma, der Inhabername wechselte zwar, aber die Firma ist noch immer im Familienbesitz. Mein Sohn hat sich ebenfalls bereit erklärt, meine Nachfolge anzutreten.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich zufriedene Mitarbeiter und zufriedene Kunden habe, kann der Erfolg nicht ausbleiben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe uns als erfolgreich, da wir entgegen dem Branchentrend wachsen, aber nicht auf Kosten der Handelsspannen, sondern weil wir eine sehr gute Kunden- und auch Mitarbeiterbindung haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wichtig für unseren Erfolg ist vor allem die gute Zusammenarbeit, unsere Mitarbeiter zeigen unternehmerisches Denken und verhalten sich auch so. Für die Kunden soll der Besuch bei uns ein Erlebnis sein. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Aufgeschlossen und aktiv mitdenkend kann ich den Herausforderungen am besten begegnen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich arbeite entschlossen an meinem Erfolg, wir reagieren nicht auf Marktsituationen, sondern wir agieren, und das macht uns erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, sich von unrentablen Dingen zu trennen und den rentablen zuzuwenden war erfolgreich **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist immer besser, aber sie sollte stets verbessert werden, um einen erreichten Vorsprung zu halten und auszubauen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern waren mir Vorbild, mein Vater verstarb, als ich 15 war, meine Mutter war eine hochangesehene Geschäftsfrau, deren Rat mich stark prägte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Meine Ehrenämter empfinde ich als Anerkennung. Ich bin seit sieben Jahren Handelsrichter am Landgericht, Landesvorsitzender der bayrischen Farbengroßhändler, Vorstand des Landesverbands Groß- und Außenhandel und Vorsitzender des Industrie- und Handelsgremiums in Rosenheim und somit auch in der Vollversammlung der IHK. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein Problem in unserer Branche sehe ich darin, daß Material zu Dumpingpreisen verkauft wird, ich betrachte unsere Branche eher als Dienstleister: der Kunde ist nur dann zufriedengestellt, wenn man ihm eine Komplettlösung seines Problems aufzeigen kann. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, mein Umfeld sieht mich als kreativen und positiven Menschen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne meine Mitarbeiter könnte ich die Anforderungen der

heutigen Zeit nicht meistern, ich setze alles daran, meine Mitarbeiter durch ständige Aus- und Weiterbildung auf den neuesten Stand zu bringen. Nur so können wir den Anforderungen gerecht werden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Mitarbeiter, die wir nicht selbst ausbilden, müssen Fachkenntnis und gute Teamfähigkeit mitbringen, wenn das nicht der Fall ist, werden sie automatisch vom Team ausgesondert, das hat bisher sehr gut funktioniert. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich bin ein sehr sozialer Geschäftsführer, und jeder Mitarbeiter weiß, daß meine Tür für jeden, der Probleme beruflicher oder privater Art hat, offen steht. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Ich bin Geschäftsführer, wir haben zwei Prokuristen, aber entschieden wird bei uns grundsätzlich im Team. Es kann durchaus passieren, daß ich überstimmt werde, was von mir dann auch akzeptiert wird. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die größte Stärke unseres Unternehmens sehe ich in der geraden Struktur, bei uns werden Nachfolgeregelungen frühzeitig besprochen und konsequent durchgeführt. Die Mitarbeiter werden rechtzeitig darüber informiert. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir wollen keinen Auftrag um jeden Preis, wenn ein Mitbewerber bei einem Auftrag besser ist als wir, dann akzeptieren wir das. Die Firma Hoegner ist als fairer Wettbewerber bekannt. Es ist unsinnig, einen Krieg anzufangen, da es dabei nur Verlierer geben kann. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Im Urlaub und zu Hause bin ich für meine Familie da. Mit meiner Frau, die ebenfalls in der Firma mitarbeitet, kann ich das gut voneinander trennen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die nächste Generation sollte die Firma im Team weiterführen, die Entwicklung aktiv vorantreiben und letztlich auf das Team der guten Mitarbeiter bauen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe nur ein Ziel, nämlich weiterhin erfolgreich zu arbeiten. **Ihr Lebensmotto?** Man sollte sich nie Ziele setzen, die von vornherein nicht erreichbar sind.

✱ Heindl Peter

● Zur Person

Beruf: Straßenmeister. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeinde Schönberg am Kamp., 3562 Schönberg am Kamp, Hauptstraße 16. Geboren - Datum, Ort: 28. Februar 1967, Horn. Familienstand: Verheiratet mit Christa. Kinder: Christoph (1996) und Judith (2000). Eltern: Rudolf und Gertrude. Schöpferische Akte: Gemeindezeitung. Mitgliedschaften: Union Sportverein, Freiwillige Feuerwehr, Kameradschaftsbund, ÖVP, ÖAAB. Hobbies: Fußball, Familie. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Leiterstellvertreter Straßenmeisterei Krems.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Beendigung der Pflichtschule besuchte ich vier Jahre lang die HTL für Hoch- und Tiefbau in Krems und erwarb meinen Abschluß an der dortigen Baufachschule. Nachdem ich den Präsenzdienst abgeleistet hatte, folgten die ersten beruflichen Erfahrungen in einem Vermessungsbüro in Krems. 1989 wurde ich in den Landesdienst aufgenommen und legte die erforderliche Dienstprüfung ab, um meinen Posten als Straßenmeister antreten zu können. Ich arbeitete in einigen niederösterreichischen Straßenmeistereien und bin nunmehr als Leiterstellvertreter in der Straßenmeisterei Krems tätig. Meine politische Laufbahn begann im Jahr 2000 als Gemeinderat, somit trat ich in die Fußstapfen meines Vaters, der die Funktion des Gemeindeparteiobmannes innehatte. 2003 erfolgte überraschend meine Wahl zum Bürgermeister, 2005 wurde ich in der Gemeinderatswahl bestätigt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, Anerkennung für meine Leistung und meinen Führungsstil zu erhalten und so auch mein Wirken bestätigt zu sehen. Meine Wiederwahl erachte ich als eine Form der Anerkennung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein jahrelanges Engagement in diversen Vereinen war für meinen hohen Bekanntheitsgrad maßgeblich. Meine Stärke liegt in meinem guten Umgang mit der Bevölkerung. Als sich mir in so jungen Jahren die Chance bot, Bürgermeister zu werden, mußte ich diese einfach ergreifen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich lasse mich nicht beeinflussen und möchte von meiner eigenen Linie möglichst wenig abweichen. Ich behandle alle Bürger gleich, ich bin ein offener Mensch und habe keine Geheimnisse, meine Arbeit ist transparent, was bei der Bevölkerung großen Anklang findet. Der Umgang mit den Behörden, bei denen man ja öfters als Bittsteller auftritt, will gelernt sein. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Jeder soll so bleiben, wie er ist. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Großen Einfluß hatte mein Vater, dessen Leistungen für das Gemeindegeschehen und die Partei mich schon als Kind sehr beeindruckten. Solange er in die Politik involviert war, wollte ich jedoch kein Amt anstreben, um keinen Konflikt in der Familie zu schüren. Meine Entscheidung, in die Politik einzusteigen, habe ich bis dato nicht bereut. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erhalte von meinen Kollegen positives Feedback. Die Kritik meiner Frau ist mir ebenfalls sehr wichtig. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter sind unentbehrlich, und wir kommen sehr gut miteinander aus. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich ist die berufliche Qualifikation ausschlaggebend. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir sind ein Team und sprechen alle Angelegenheiten an. Ich spreche meinen Mitarbeitern Lob und Anerkennung aus, auch werden sie von der Bevölkerung sehr geschätzt. Bei finanziellen Anreizen sind mir leider die Hände gebunden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Nach der Wahl zum Bürgermeister mußte ich meinen Zeitplan neu strukturieren und auch meine Arbeitsweise im Beruf als Straßenmeister ändern. Ich trachte danach, mein Privatleben nicht zu kurz kommen zu lassen, und binde meine Familie auch in meinen Beruf mit ein. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Meines Erachtens lernt man im Leben nie aus. Ich informiere mich regelmäßig über das Angebot an Maßnahmen und Kursen, und entsprechend den zeitlichen und finanziellen Möglichkeiten nehme ich das eine oder andere Seminar

in Anspruch. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich plädiere für Kommunikation, Respekt und Toleranz. Man kann über alles reden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Innerhalb der Gemeinde möchte ich unser Kanalprojekt, das eine enorme finanzielle Belastung darstellt, erfolgreich realisieren. Damit wird sich auch zeigen, ob die Bevölkerung meine Arbeit würdigt und mich bei der nächsten Wahl wieder wählt - ich würde es mir wünschen. **Ihr Lebensmotto?** Zuerst denken - dann reden.

✱ Heininger Thomas

● Zur Person

Beruf: Staatlich geprüfter Kälte- und Klimatechniker. Funktion: Technischer Leiter. Tätig bei: Kälte- und Klimatechnik Otto Heininger., 4782 St. Florian am Inn, Bubing 53. Geboren - Datum, Ort: 15. Februar 1979, Passau. Eltern: Theresia und Herbert. Mitgliedschaften: ÖTB Schärding. Hobbies: Geräteturnen (Teilnahme an Staatsmeisterschaften), Kunstturnen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte im Anschluß an die Volksschule in St. Florian das Gymnasium in Deutschland. Nach einiger Zeit wechselte ich an die Fachoberschule, da ich mich mehr für Technik interessierte, und da für mich feststand, einen technischen Beruf ausüben zu wollen. Im Anschluß an das Abitur sammelte ich ein Jahr Praxis in einem Betrieb, nahm dann eine Stelle in Karlsruhe an und war anschließend zwei Jahre lang in Stuttgart tätig. In weiterer Folge absolvierte ich ein zweijähriges Studium in Frankfurt, eine der angesehensten Ausbildungen in unserer Branche, von der ich enorm profitierte. Im ganzen europäischen Raum wurde in meinem Jahrgang nur 14 Personen die Chance zuteil, diese Ausbildung zu absolvieren. Das Studium beendete ich 2003, und als bislang letzten Schritt in meiner Ausbildung legte ich die Meisterprüfung zum Kälte- und Klimatechniker ab. Derzeit bin ich als technischer Leiter in unserem Familienunternehmen tätig, das mein Großvater Otto Heininger im Jahr 1967 im Alter von 56 Jahren als Kleinbetrieb gegründet hatte. Nach einigen Jahren wurde er von meinem Vater und etwas später von meinem Onkel tatkräftig unterstützt. Der ursprüngliche Standort des Unternehmens war in Passau, aufgrund der Marktsituation in Österreich entschloß sich die Familie aber bald für eine Niederlassung hierzulande, und so wurde der Betrieb in meinem Heimatort Schärding aufgebaut.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Weiterentwicklung. Wenn die Richtung stimmt, stellt sich meiner Meinung nach Erfolg ein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich befinde mich noch am Anfang meiner Laufbahn und habe noch viele Ziele, die erreicht werden wollen. Ich sehe mich zwar als erfolgreich, weil ich bisher schon einiges geschafft habe, doch ich sehe das bisher Erreichte erst als kleinen Bruchteil des Ganzen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In unserer Firma wird sehr viel Wert auf beste Qualität gelegt, und aufgrund der Struktur als Familienbetrieb können wir den Umgang mit unseren Kunden sehr persönlich gestalten. Das bedeutet auch, daß wir für unsere Kunden jederzeit erreichbar sind, zu jeder Tageszeit und an jedem Wochentag. Mein ganz persönliches Rezept für berufliches Fortkommen lautet, sich für jedes Detail rund um den Beruf zu interessieren und sich so mit der Zeit einen umfangreichen Erfahrungsschatz anzueignen, der bei der Problemlösung hilfreich ist. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich packe die Aufgabe an und bleibe so lange dran, bis ich eine Lösung für das Problem gefunden habe. Ich liebe meinen Beruf. Vor allem genieße ich die Abwechslung zwischen praktischer Arbeit und Büroarbeit. Ich laufe nie Gefahr, durch einseitige Herausforderung gelangweilt zu werden, da jeder Tag neue Aufgaben mit sich bringt. Ich bin an einem Projekt vom Anfang bis zum Ende, von der Planungsphase bis zur Durchführung beteiligt, was ich als enorm spannend erachte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vorbild war auf jeden Fall mein Vater, der mir zudem ermöglichte, eine sehr gute Ausbildung zu genießen. Die Zusammenarbeit mit ihm im Unternehmen funktioniert hervorragend, und auch dafür bin ich ihm sehr dankbar. Auch meine Mutter, die ebenfalls im Betrieb mitarbeitet, ist eine wichtige Person in meinem Leben. Und natürlich halte ich auch das Engagement und die Risikobereitschaft meines Großvaters, in fortgeschrittenem Alter noch eine Firma zu gründen, für bewundernswert. Ohne diese Entscheidung wäre ich heute nicht dort, wo ich bin. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Für mich stellt ein gutes Betriebsklima eine Form der Anerkennung dar. Auch freue ich mich über anerkennende Worte und positive Rückmeldungen von seiten der Familie, wenn ich eine Aufgabe gut gelöst habe. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Mitarbeiter sind ein sehr großer und wichtiger Erfolgsfaktor. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Jedes in der Firma beschäftigte Familienmitglied ist bei der Auswahl eines neuen Mitarbeiters beteiligt. Durch diesen Mehrheitsbeschluß ist noch immer die richtige Wahl getroffen worden. Wenn ein neuer Mitarbeiter eine gewisse Zeit im Betrieb mitarbeitet, merkt man bald, ob er zu uns paßt oder eben nicht. Wichtige Kriterien für einen Bewerber sind auf alle Fälle Teamfähigkeit und Verläßlichkeit. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Unsere Mitarbeiter können und müssen Verantwortung übernehmen, was erheblich motiviert. Der Verdienst in unserem Betrieb ist im Vergleich überdurchschnittlich. Ein persönliches Verhältnis zu den Mitarbeitern, wo auch mit positivem Feedback für gute Arbeit nicht gespart wird, hat sich ebenfalls bewährt. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich glaube, ich muß mir aus Sicht der Mitarbeiter meinen Platz im Unternehmen erst verdienen. Als Sohn des Besitzers wird von mir auf alle Fälle viel erwartet, und ich hoffe, diesen Erwartungen immer gerecht werden zu können. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir wollen uns mit unserem Unternehmen den Gegebenheiten der Zeit anpassen und uns den Anforderungen z. B. der Umweltschutzgesetze stellen. Weiters planen wir, uns gezielt auf bestimmte Bereiche zu spezialisieren. Die Arbeitsplätze unserer Mitarbeiter sollen weiterhin gesichert sein, was vielleicht überhaupt das wichtigste Ziel ist.

✱ Heinke Gerald Mag. pharm.

● Zur Person

Beruf: Apotheker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Apotheke am Salzburger Tor., 4840 Vöcklabruck, Salzburgerstraße 1. Geboren - Datum, Ort: 25. Februar 1971, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Kinder: Julian (1998). Eltern: Alfred und Christine. Hobbies: Architektur, Gartengestaltung, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das naturwissenschaftliche Realgymnasium in Wien, an dem ich die Matura mit Auszeichnung ablegte, und absolvierte dann das Studium der Pharmazie an der Universität Wien. Nach dem erfolgreichen Studienabschluß 1995 leistete ich meinen Präsenzdienst beim Österreichischen Bundesheer ab, wo ich zum Feldapotheker ausgebildet wurde. Nach dem Bundesheer trat ich mein Aspirantenjahr in einer Apotheke in Wien an und blieb im Anschluß daran noch bis zum Jahr 2000 als vertretungsberechtigter Apotheker in jener Apotheke tätig. Schon zu dieser Zeit schaute ich mich intensiv nach einer Apotheke um, die einmal mein Eigentum werden könnte. Noch im Jahr 2000 wurde ich in Vöcklabruck fündig und trat als leitender Apotheker in die Apotheke Am Salzburger Tor ein. Nach Erreichen des Quinquenniums im Jahr 2003 war ich der zweitjüngste Apotheker Österreichs und wurde Kommanditist sowie Konzessionsinhaber der Apotheke Am Salzburger Tor. Seit dem Jahr 2006 bin ich Alleineigentümer.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, das zu tun, was mir Freude macht, diese Freude auch ausleben zu können und meinen Weg selbst bestimmen zu dürfen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich mich mit meiner Umwelt oder mit meinen Studienkollegen vergleiche, dann fühle ich mich erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ehrgeiz und Zielstrebigkeit, die mir wohl in die Wiege gelegt wurden, waren wesentliche Erfolgsfaktoren. Ich wußte schon sehr früh, daß ich Pharmazie studieren möchte, und setzte mir ein klares Ziel. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wenn mehrere Dinge gleichzeitig zu erledigen sind, ordne ich sie zuerst nach Dringlichkeit und arbeite sie dann der Reihe nach konsequent ab. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich fühlte mich sehr erfolgreich, als ich annähernd in der Mindeststudiendauer mein Studium erfolgreich beendete. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Obwohl mir vom Studium und auch vom Kauf der Apotheke abgeraten worden war, habe ich an meinen Zielen festgehalten. Die Entscheidungen, die ich bisher traf, waren alle erfolgreich. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Die richtige Mischung macht es aus. Ausschließlich zu imitieren führt zu nichts, man sollte sich das Beste aus einer Sache herauspicken und mit seinen eigenen Ideen verbinden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Nein, ich habe immer meine eigenen Ziele verfolgt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich wurde vom Apothekerverband als Jungunternehmer ausgezeichnet. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Finanzierung des Gesundheitssystems wird generell zum Problem. Einer spielt den Ball zum anderen, und die Gefahr, daß ein Teil der finanziellen Probleme an den Apotheken hängen bleibt, ist gegeben. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meine Frau und meine Familie haben mich immer unterstützt und sind hinter mir gestanden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich habe ein gut funktionierendes Team übernommen. Das Miteinander steht bei uns im Vordergrund. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sympathie muß vorhanden sein, Fachwissen alleine ist zuwenig. Die menschliche Ebene muß gerade in einem Dienstleistungsunternehmen wie einer Apotheke funktionieren. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Jeder hat seinen eigenen Bereich, für den er die Verantwortung trägt, und muß entsprechende Entscheidungen selber treffen. Dadurch haben meine Mitarbeiter nicht das Gefühl, nur eine Nummer in einem System zu sein. Meines Erachtens motiviert das mein Team doch sehr. Als Chef bin ich für alle Probleme meiner Mitarbeiter offen und leiste gerne Hilfestellung. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich glaube, daß mich meine Mitarbeiter sehr schätzen, bisher hat es keine negativen Vorkommnisse gegeben. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Mein gut eingespieltes Team ist für den hervorragenden Ruf, den meine Apotheke heute genießt, zu einem großen Teil verantwortlich. Die besten Ideen und der beste Standort helfen nichts, wenn die Mitarbeiter nicht mitspielen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mein Verhalten der Konkurrenz gegenüber ist fair und kollegial. Ich habe keine Probleme mit meinen Mitbewerbern. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die freien Tage genieße ich intensiv mit meiner Familie. Ich kann mich darauf verlassen, daß meine Mitarbeiter eigenständig arbeiten. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich versuche, möglichst viele Fachseminare zu besuchen, wofür etwa 100 Stunden jährlich erforderlich sind. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wesentlich, einen Beruf auszuüben, der einem Freude macht, und sich Ziele zu stecken, mit denen man sich identifizieren kann. Auch halte ich es für sinnvoll, von alten Strukturen zu lernen und in neue Bereiche aufzubrechen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mein Geschäftslokal modernisieren und danach auch in meiner Standesvertretung aktiv mitwirken.

✱ Heintges Johannes Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Diplomingenieur für Maschinenbau. Funktion: General Manager. Tätig bei: Hueck Folien GmbH., 4342 Baumgartenberg, Gewerbepark 30. Geboren - Datum, Ort: 15. Oktober 1961, Emden-Wolthusen/Deutschland. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Kinder: Karin (1973) und Claudia (1975). Eltern: Helga und Klaus. Schöpferische Akte: Tagespresse. Mitgliedschaften: Verband Deutscher Ingenieure. Hobbies: Klassische Musik, Kunst, Literatur, Reisen, Wandern, Radfahren, Segeln. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: QS-Dozent.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Grundschule besuchte ich von 1972 bis 1981 das Gymnasium in Emden und leistete anschließend den Grundwehrdienst ab, wobei ich als stellvertretender Gruppenführer und Vertrauensmann der Mannschaften meine soziale Kompetenz schärfen konnte. Diese ersten Erfahrungen kamen mir später als Manager oft zugute. 1982 begann ich mit dem Maschinenbaustudium in Aachen (schon mit Vertiefungsrichtung Kunststofftechnik). Erste Praktika folgten bei der Thyssen AG und bei VW. Von 1988 bis 1991 war ich Hilfsassistent am Institut für Kunststoffverarbeitung in Industrie und Handwerk an der RWTH Aachen. Es folgte ein Praktikum bei der Braas Flachdachsysteme GmbH, wo ich in der Folge als Projektleiter für Qualitätswesen den QS-Standard ISO 9001 aufbaute und in der Folge die Qualitätssicherung leitete und als Projektleiter tätig war. Ab 1995 war ich zudem Betriebsleiter der Braas GmbH in Berlin mit 50 Mitarbeitern im Dreischichtbetrieb. 1996 wurde ich Werkleiter und wechselte 1997 in ein neu übernommenes Werk der RRB Dasy Roofing Accessories GmbH & Co, ebenfalls in Berlin. 1998 wechselte ich als Werkleiter in die Renolit AG/Spanien und übernahm im Jahr 2000 die technische Geschäftsführung und Verantwortung für einen Mitarbeiterstand von 180 Personen. Bis Februar 2005 war ich dann Alleingeschäftsführer. Seit März 2005 bin ich Leiter des Business Unit Technische Folien bei der HUECK Folien GmbH & Co KG in Weiden in der Oberpfalz und Geschäftsführer der österreichischen Niederlassung in Baumgartenberg im Mühlviertel mit insgesamt 225 Mitarbeitern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich betrachte es als Erfolg, nach meinem Wertesystem zu handeln und daraus resultierend Zufriedenheit zu erlangen, wobei Berufs- und Privatleben untrennbar miteinander verbunden sind. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, man soll sich jedoch nicht auf seinen Lorbeeren ausruhen, denn die Lorbeeren von heute sind der Kompost von morgen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren mein Fleiß, meine Einsatzfreude, der Wille, mehr zu erreichen, mein Pioniergeist und mein Forschungsdrang. Vor allem aber die soziale Kompetenz sehe ich als entscheidend. Wenn mir an früheren Vorgesetzten etwas nicht gefiel, so habe ich versucht, es besser zu machen, vor allem in der Mitarbeiterführung. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Heute weiß ich: je höher man auf der Karriereleiter nach oben gelangt, desto mehr muß man sich selbst motivieren. Ich habe eine große, spannende und verantwortungsvolle Position inne, und durch meine berufliche Erfahrung sehe ich mich den Anforderungen gewachsen. Ich habe in Deutschland und in Oberösterreich gute und fleißige Mitarbeiter, das schätze ich sehr. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Daß ich immer gleich in führende Positionen gelangte und daß mich immer wieder Headhunter kontaktieren, macht mich zusätzlich selbstbewußt, meine Arbeit wird demnach sehr geschätzt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** In jeder Katastrophe liegt auch etwas Gutes. Ich habe als Manager viele Krisensituationen gemeistert. Durch Einsatz all meiner Lebenserfahrungen habe ich diese Situationen bewältigt, auch setzte ich manchmal einen radikalen Schnitt, um neu anzufangen. Aus jeder Krise kann man etwas lernen - ich sehe darin die Chance zur Weiterentwicklung. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Durch die Spezialisierung unseres Unternehmens und unsere Produkte auf höchstem Qualitätsniveau sind wir ein gefragter Partner der globalen Kunststoffindustrie. Originalität ist unsere Stärke. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich gebe die Firmenerfolge und das Lob unserer Kunden gerne an meine Mitarbeiter weiter, denn ich weiß, daß in den seltensten Fällen ein einzelner einen Gesamterfolg erzielen kann. Das Miteinander ist mir wichtig. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich gelte als Macher mit Handschlagqualität. Gepaart mit meiner Gründlichkeit bei der Arbeit und den Erfahrungen, die ich in Spanien sammelte, wobei ich vor allem lernte zu improvisieren, habe ich aufgrund dieser Eigenschaften Erfolg bei Kunden und Mitarbeitern. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind ein traditionelles, inhabergeführtes Unternehmen mit hohem technologischen Standard, starker Leistungsfähigkeit und ausgeprägter Kundenorientierung. Ein in jahrzehntelanger Tradition gewachsenes Know-how auf dem Gebiet des Folien- und Verpackungsengineerings und ein komplettes Spektrum an Veredelungstechnologien ermöglichen es uns, eine weltweit technologische Spitzenstellung einzunehmen. Entsprechend den Marktanforderungen nach erhöhter Schnelligkeit, Flexibilität und Effizienz denken unsere kunden- und marktorientierten Mitarbeiter gesamtverantwortlich und stellen schnelle, schlanke Abläufe in allen Funktionsbereichen sicher. Innovative und individuelle Lösungen in den Geschäftsfeldern Lebensmittel, Pharmazie und technische Folien werden kosteneffektiv konzipiert und realisiert. Ich selbst betreue unsere Vertriebspartner und Key-Accounts und unternehme daher viele Geschäftsreisen im Ausland. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Als Marktführer arbeiten wir für viele Industriebetriebe am globalen Markt und stellen für viele Unternehmen den Partner ihrer Wahl dar. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Fleiß, Ehrlichkeit und Zielstrebigkeit sollen den Lebens- und Berufsweg prägen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, Nachhaltigkeit und Zukunft im Unternehmen zu schaffen, denn die Eigentümer und Kapitalgeber sollen mit dem Unternehmen weiterhin zufrieden sein. Für eine weitere Berufung ins Topmanagement bin ich jederzeit bereit.

✶ Heiss Franz

● Zur Person

Beruf: Erfinder. Geboren - Datum, Ort: 26. März 1941, St. Pölten. Kinder: Franz (1967), Georg (1968) und Eva (1971). Eltern: Franz und Theresia. Schöpferische Akte: Milleniumskugel Loosdorf. Ehrungen: Goldenes Ehrenzeichen der Gemeinde Loosdorf, Wirtschaftskammer Niederösterreich 2. Platz „Kreativ in die Zukunft". Hobbies: Modellflug, Fotografie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich schloß meine Tischlerlehre ab und meldete mich freiwillig mit 17 Jahren zum Österreichischen Bundesheer. 1960 legte ich die Meisterprüfung in meinem Lehrberuf ab und war damals mit 19 Jahren der jüngste Tischlermeister Österreichs. Im selben Jahr übernahm ich die Leitung des elterlichen Tischlereibetriebes, und innerhalb von 20 Jahren gelang es mir, unseren Betrieb auszubauen und den Mitarbeiterstand von zwei auf 27 zu erhöhen. Eine Insolvenz im Jahre

1980 konnte meinen Tatendrang nicht bremsen. Das Unternehmen wurde mit Unterstützung durch Bank und Lieferanten nahtlos weitergeführt und mit meiner Pensionierung im Jahr 2002 geschlossen. So hatte ich die Muße, meine Ideen in die Tat umzusetzen. Im Jahr 2004 meldete ich den von mir entwickelten „Selbstspannenden Möbeldübel" zum PCT (Weltpatent) an. Derzeit wird die Heiss GmbH von meinem Sohn Georg geführt und befaßt sich mit Entwicklung und Vertrieb von Produkten im Bereich einer speziellen Befestigungstechnik, auf der Basis meiner Erfindung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Auch in schwierigen Situationen integer zu bleiben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Da ich mein Leben bisher gemeistert habe, sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen beruflichen Erfolg waren Ehrgeiz, Fleiß und Beharrlichkeit. Diese Eigenschaften bringen mich stets an mein Ziel. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich beleuchte die Situation von den verschiedensten Blickwinkeln, um dann den besten Lösungsweg zu wählen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich fühlte mich immer dann erfolgreich, wenn es mir gelang, trotz Niederschlägen immer wieder aufzustehen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war eine erfolgreiche Entscheidung, an mein kreatives Potential zu glauben und beharrlich über Jahre mein „Projekt Dübel" zu verfolgen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist eine der Voraussetzungen, um erfolgreich zu sein. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, mein Mentor, Herr KommR. Prinz, diente mir bei meinem beruflichen Werdegang als Vorbild. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Anerkennung meiner Kunden, die sich in Weiterempfehlungen und im Lob an meine Tischlerei manifestiert. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt nur mehr wenige Tischlerbetriebe, die neben den großen Möbelhäusern bestehen können. Auch schmälerte sich im Laufe der Zeit die Produktpalette des Tischlerhandwerks immer mehr. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die berufliche Qualifikation ist Grundvoraussetzung. Zusätzlich lege ich großen Wert auf Teamfähigkeit. **Welche waren die Stärken Ihres Unternehmens?** Den höchsten Ansprüchen gerecht zu werden. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich betrachte die Konkurrenz als Mitbewerber und verhalte mich ihr gegenüber neutral. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da mich mein berufliches Engagement sehr beanspruchte, blieb mir leider nur wenig Zeit für meine Familie. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** In jungen Jahren besuchte ich sehr oft spezielle Seminare für meinen Berufszweig. Jetzt lese ich viel. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wesentlich, an sein eigenes Können zu glauben und beharrlich an seinem Erfolg zu arbeiten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein „Projekt Dübel" gut zu vermarkten und in den wohlverdienten Ruhestand zu treten. **Ihr Lebensmotto?** Die positiven Seiten des Lebens sehen.

✱ Hejda Robert

● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Theta Druck & Vertrieb GmbH., 1070 Wien, Zieglergasse 67. Geboren - Datum, Ort: 19. April 1961, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ingeborg. Kinder: Wilhelm (1987), Max (1989) und Anton (1995). Eltern: Monika und Heinrich. Hobbies: Lesen, Sport, Menschen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Basis war die Lehre als Offsetdrucker von 1976 bis 1979, anschließend Lehr- und Wanderjahre in und außerhalb des Berufes, von 1982 eine weiterführende Ausbildung an der Höheren Graphischen Lehr- und Versuchsanstalt. Kurz vor dem Abschluß kam mein erster Sohn zur Welt, und ich hatte meinen Abschluß mit Gautschbrief und mein erstes Kind in den Armen. Mein bis kurz vorher geplantes Studium war mit Verantwortung fürs Finanzielle nicht realisierbar. Also wieder auf ins Arbeitsleben. Die erste Bewährungsprobe des Berufslebens stellte sich mir in einer großen Rollenoffset-Druckerei im Bereich Organisation und Kundenbetreuung. Wie erwartet war vieles aus der Ausbildung nur begrenzt brauchbar, die Tätigkeit forderte vieles an Eigenorganisation und war mit permanentem „auf Achse sein" verbunden. Zu diesem permanenten Unterwegssein war ich nicht bereit. Die nächste Erfahrung war mein erster direkter Verkaufsjob, inklusive Standortverantwortung, im Bereich gesunde Möbel und gesunde Schuhe, eine interessante Tätigkeit, die aber zu wenig finanzielle Möglichkeiten bot. Mein zweiter Sohn kam zur Welt. Ich kehrte in die grafische Branche zurück, wurde Einkäufer und beschäftigte mich verstärkt mit Organisation. Im Zuge dieser Tätigkeit und der Suche nach Entwicklungsmöglichkeiten wurde es immer klarer, daß eine weitere Ausbildung mit wirtschaftlichem Schwerpunkt gefragt war. Es wurde das WIFI-Wirtschaftsseminar - eine intensive und interessante Ausbildung mit umfassendem Wissen angefangen von Buchhaltung und Kostenrechnung bis hin zu Recht und Marketing. Nach dem Abschluß des Wirtschaftsseminars bewarb ich mich beim graphischen Unternehmen Omega Druck für den Bereich Kostenrechnung und Controlling, gleichzeitig wurde dort auch ein Mitarbeiter für den Vertriebsinnendienst gesucht, und der Vertriebsleiter legte mir diese Position ans Herz. Ich sagte zu und verbrachte die nächsten neun Jahre in diesem Unternehmen mit Tätigkeiten vom Innendienst bis zur Bereichsleitung und vertretungsweise Vertriebsleitung. In dieser Zeit wurde auch unser dritter Sohn geboren. Um mehr in den direkten Kundenkontakt zu kommen wechselte ich zur Ueberreuter Buchproduktion. Ein großes Vertriebsgebiet mit interessanten Möglichkeiten im Außendienst gab den Ausschlag zu diesem Wechsel. Ueberreuter verlegte dann sein gesamtes Back Office nach Tschechien, was eine effiziente Arbeit, besonders in dieser Aufbauphase, unmöglich machte. Über die trotz meiner Kündigung freundschaftlichen Kontakte bekam ich erneut ein Angebot von Omega Druck für die Position des Key Account Managers. Ich nahm es trotz meines Wissens über die wirtschaftlich schwierige Situation des Unternehmens an. Zunächst war ich in der Funktion Key Account tätig, als sich die Lage immer mehr zuspitzte, übernahm ich als persönlichen Doppeleinsatz die Position des Vertriebsleiters. Leider waren meine Mühen vergeblich, und Omega meldete Insolvenz an. Offensichtlich gab es auch vom Inhaber zu wenig Animo zu einer Weiterführung. Bei Schließung des Betriebes entstand gemeinsam mit Michael Koschatzky der Plan zur Gründung eines eigenen Unternehmens. Wir realisierten unser Vorhaben im Juni 2005. Unsere Theta Druck & Vertrieb GmbH bietet eine breite Palette an Druckprodukten - von Geschäftsdrucksorten über Visitenkarten und Haftnotizen bis hin zu Foldern und Broschüren. Wir starten mit einigen der besten Mitarbeitern der Omega und haben ehemalige und viele neue Kunden gewonnen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Freude am Beruf ist ebenso ein wichtiger Faktor wie die Zusammenarbeit mit Menschen, die am selben Strang ziehen. Für mich bedeutet Erfolg, gemeinsam Ziele zu erreichen und wirtschaftlichen Erfolg zu erzielen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?**

Copyrighted material

Persönlich ja! Auf mein junges Unternehmen bezogen läßt sich die Frage noch nicht wirklich realistisch beantworten, da unser Unternehmen erst seit Sommer 2005 aktiv ist. Aber ich denke, wir sind auf einem guten Weg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es war wesentlich, eine gute Idee so zu verwirklichen, daß Kunden und Mitarbeiter mitziehen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich denke, man kann sich Anleihen holen, aber man muß seinen eigenen Stil entwickeln. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Im Vertrieb sieht man Anerkennung sehr leicht, da man einfach mehr Geld verdient. Als selbständiger Unternehmer ist die schönste Anerkennung Erfolg und der zufriedene Kunde. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Überkapazität im Druckereigewerbe wird mit Preisdumping bekämpft - das ist ein Problem, unter dem die gesamte Branche leidet. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ein Unternehmen lebt nicht von ein oder zwei Personen alleine. Es ist ganz klar, daß Mitarbeiter einen großen Anteil am Erfolg haben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Etwa zu gleichen Teilen aus fachlicher Kompetenz, Engagement und persönlicher Sympathie, sie sollen ins Team passen **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir sind ein kleines Unternehmen, und der Grundgedanke ist ein kooperatives, partnerschaftliches Arbeiten. Die Kompetenzen sind zwar klar verteilt, aber jeder kann in Absprache mit den anderen seinen Arbeitsbereich gestalten. Wir wollen gemeinsam erfolgreich sein, und daher ist die Motivation von Grund auf schon sehr hoch. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir erfüllen Kundenbedürfnisse auf einem für unsere Kunden sehr einfachen Weg und bieten innerhalb unseres Geschäftsbereiches ein sehr breites Spektrum in bester Qualität an. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Für mich als Jungunternehmer hat der Beruf derzeit Priorität. Meine Jungs sind aber jederzeit im Büro willkommen. Familie und Kinder sind ein wichtiger Inhalt meines Lebens. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte das Unternehmen in eine konstante, tragfähige Größe bringen, wo wir mit unseren Kunden und Produktionspartnern erfolgreich und vernünftig arbeiten können - und das mit Mitarbeitern, mit denen die Arbeit Spaß macht.

✱ Helfer Sonja Mag.

● Zur Person

Beruf: Juristin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Kluger GmbH Imobilientreuhand - Realkanzlei Dr. Paul Wirth Gesellschaftmbh., 1040 Wien, Favoritenstraße 10. Familienstand: Verheiratet mit Richard. Mitgliedschaften: Austria Immobilienbörse (AIB). Hobbies: Schwimmen, Radfahren, Spazierengehen, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Anschluß an die Matura absolvierte ich das Studium der Rechtswissenschaften. Nach dessen Abschluß wollte ich mich zuerst auf Europarecht spezialisieren, doch dann ergab sich die Gelegenheit, mich am Bezirksgericht Wiener Neustadt in den Bereich Miet- und Immobilienrecht einzuarbeiten. Da mich diese juristische Richtung sehr interessierte, absolvierte ich neben meiner beruflichen Tätigkeit im Abendstudium die entsprechende Ausbildung und legte die Befähigungsprüfung für das Gewerbe Immobilientreuhänder ab. Gemeinsam mit einer Geschäftspartnerin führe ich seit 2005 die Immobilientreuhandfirma Kluger GmbH. Mein Schwerpunkt liegt im Bereich des Mietrechts, während meine Partnerin kaufmännische und buchhalterische Agenden verantwortet. Wir verwalten Gebäude, wickeln Mietverträge ab und überprüfen den Zustand der uns anvertrauten Häuser.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, innerliche Zufriedenheit mit seiner Leistung zu empfinden und auch von außen dafür Wertschätzung und Anerkennung zu erfahren. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich erachte mich als erfolgreich, da ich mit dem bisher Erreichten sehr zufrieden bin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wir legen großen Einsatz und Fleiß an den Tag und sind auch an den Wochenenden für unsere Kunden da. Auch stellen Ehrlichkeit und die Fähigkeit, eine Vertrauensbasis aufzubauen, einen wesentlichen Faktor für unseren Erfolg dar. Es ist für uns selbstverständlich, das in uns gesetzte Vertrauen der Hauseigentümer zu bestätigen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Vor allem in technischen Fragen und in höheren Positionen haben es Frauen schwieriger und müssen beweisen, genauso kompetent wie ihre männlichen Kollegen zu sein. Hier haben Frauen noch gegen viele Vorurteile anzukämpfen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Vor allem in jungen Jahren wurde ich von verschiedenen Personen beeindruckt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Loyalität dem Unternehmen und den Kunden gegenüber und ein gepflegtes Erscheinungsbild sind wesentliche Kriterien. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir haben uns als ein Dienstleistungsunternehmen positioniert, das für individuelle Betreuung, hohe Qualität und besten Service bürgt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Mann unterstützt mich sehr. Es ist nicht immer einfach, zuhause vollkommen abzuschalten, doch ich versuche, berufliche Themen aus meinem Privatleben herauszuhalten, um meine Freizeit ausschließlich mit meiner Familie zu teilen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Es gibt laufend neue Verordnungen, und wir nehmen - ebenso wie unsere Mitarbeiter - laufend an Fortbildungskursen teil, um stets auf dem aktuellen Wissensstand zu sein. Wir legen großen Wert darauf, unseren Service ständig weiterzuentwickeln. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Eine fundierte Ausbildung ist außerordentlich wichtig. Auch wenn Glück einen wichtigen Faktor darstellt, so sind Engagement und Einsatzbereitschaft im Berufsleben von nicht zu unterschätzender Bedeutung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meine Klientel halten und weiterhin bestens betreuen. Auf lange Sicht möchte ich die Kanzlei ausbauen. Ein Vorhaben ist, Hauseigentümern zu Kostenvoranschlägen per Internet ein Mitspracherecht einzuräumen. Die Vermittlung von Liegenschaften ist ein weiteres Anliegen für die Zukunft. **Ihr Lebensmotto?** Man darf trotz des Strebens nach Erfolg niemals auf seine Lebensqualität vergessen.

✱ Hemala Sabina

● Zur Person

Beruf: Lebenskünstlerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: S. HEMALA Home & Lifestyle., 1190 Wien, Billrothstraße 42. Geboren - Datum, Ort: 2. September 1963, Wien. Eltern: Heide und Alfred. Besondere Vorfahren: Urgroßvater Amandus Faure, Impressionist. Mitgliedschaften: Frau in der Wirtschaft, Club CAVE (Ladies Wine & Business Club). Hobbies: Kochen, Sport, Kunst.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Da mir Farben, Styling, etc. schon immer Spaß machten und mir das Künstlerische im Blut liegt, kann ich von mir sagen, daß ich mein Hobby zum Beruf gemacht habe. Ich wollte ursprünglich entweder Innenarchitektur studieren oder im Bereich Gastronomie arbeiten, doch meine Familie war von keinem der beiden Berufe begeistert, und so studierte ich - eher als Alibi - Handelswissenschaften an der WU. Dieses Studium brach ich ab, weil mir die Liebe dazwischen kam, und so begann ich zu kochen und war knapp drei Jahre im Bereich Partyservice tätig, der ja viel mit Kreativität und Dekoration zu tun hat. Nach meiner Heirat zog ich mit meinem damaligen Mann nach Deutschland, wo ich eineinhalb Jahre lebte, ehe ich nach dem Scheitern meiner Ehe wieder nach Wien zurückkehrte. Ich arbeitete ein halbes Jahr bei einem Heurigen, bis ich das Angebot bekam, Geschäftsführerin eines Heurigen-Restaurants zu werden, das ich annahm, um diese Tätigkeit drei Jahre auszuüben. Da ich mich unbedingt wieder selbständig machen wollte, absolvierte ich die notwendigen Prüfungen, hatte aber mit der Lokalsuche insofern wenig Glück, als mir für ein Lokal, das meinen doch sehr speziellen Vorstellungen entsprochen hätte, das nötige Startkapital fehlte. Als ich erfuhr, daß mein heutiges Geschäftslokal frei wurde, griff ich zu, um hier meinen zweiten Berufstraum - Einrichten und Dekorieren, also im weitesten Sinne Innenarchitektur - zu realisieren. Ich besuche zahlreiche Vernissagen sowie Messen in Frankreich, Italien und Deutschland und pflege Kontakte mit vielen Künstlern, deren Bilder und Objekte ich ausstelle und verkaufe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich das Glück, tun zu dürfen, was mir Spaß macht sowie die Freude, in die strahlenden Augen meiner zufriedenen Kunden schauen zu dürfen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Persönlicher und pekuniärer Erfolg sind zwei Paar Schuhe. An sich sehe ich mich als erfolgreich, weil mir mein Job unglaublichen Spaß macht und mich jeden Tag vor neue Herausforderungen stellt, die ich mit großer Freude bewältige, mit dem Lohn der Zufriedenheit meiner Kunden. Finanziell betrachte ich es als Luxus, mir diesen Job leisten zu können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin so erzogen worden, daß ich offen auf Menschen zugehe und nie etwas kategorisch ablehne, das ich mir nicht zuvor angeschaut habe. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** In meinem Metier ist es überhaupt nicht relevant, ob man ein Mann oder eine Frau ist - wichtig ist, offen und positiv auf die Menschen zuzugehen, sich auf jeden Kunden ganz speziell einstellen zu können und ihn mit Charme, gutem Geschmack und Stilsicherheit bestmöglich beraten zu können. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist eindeutig der bessere Weg. Ich kann nur Erfolg erzielen, wenn ich individuell bin - anders als die anderen! **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich hatte auf meinem Weg weder Lehrer noch Förderer. Mein Wissen habe ich mir zur Gänze autodidaktisch angeeignet. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Meine schönste Anerkennung ist die Begeisterung und Zufriedenheit meiner immer wieder zu mir zurückkehrenden Kunden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich habe, obwohl mir die Lage meines Geschäftes selbst sehr gefällt, ein Standortproblem, und zwar insofern, als mein Geschäft selbst von Menschen, die schon seit 20 Jahren in Döbling wohnen, oft übersehen wird. Diesem Problem versuche ich derzeit mit einer besseren Beschilderung und gezielten Marketingmaßnahmen entgegenzuwirken. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich gelte unter meinen Freunden als sehr großzügig und werde von manchen Menschen neidvoll von der Seite betrachtet - aber das ist ja eine typische Eigenschaft des Wieners, an die ich mich schon längst gewöhnt habe und der ich mit Humor begegne. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärken meines Unternehmens liegen in meiner Persönlichkeit, meinem Auftreten, meiner Eloquenz, meinem Gefühl für Farben und Formen, meinem Geschmack, meiner Individualität und meiner Stilsicherheit. Ich möchte ausschließlich exklusive Produkte verkaufen - wenn ich beispielsweise etwas in einem anderen Geschäft entdecke, streiche ich es sofort aus meinem Sortiment. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Konkurrenz belebt die Geschäfte. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Zeit ist durchaus knapp, aber irgendwie schaffe ich es doch immer wieder, die beiden Bereiche durch Improvisation zu vereinbaren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bilde mich permanent fort, indem ich mich regelmäßig auf internationalen Messen umschaue, mich sehr intensiv mit Künstlern beschäftige, Vernissagen besuche, einschlägige Fachzeitschriften lese, etc. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Einem jungen Menschen würde ich raten, sich lieber mit ein bißchen weniger zufriedenzugeben und dafür glücklich und gesund zu sein, als sich für den großen finanziellen Erfolg aufzureiben und zu verbiegen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mich und mein Geschäft stets weiterzuentwickeln. Demnächst möchte ich den Bereich Einrichtungsberatung vor Ort noch mehr forcieren **Ihr Lebensmotto?** Immer nach vorn schauen. Wer offen auf die Menschen zugeht, kann niemals verlieren. Trotz modernster technischer Kommunikationsmittel ist die persönliche Ansprache das Wichtigste für Ausgleich und Wohlbefinden im Leben. Keep smiling, keep shining!

✱ Hemmelmayr Peter Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Bauingenieur. Funktion: Standortleiter, gewerberechtlicher Geschäftsführer. Tätig bei: Max Bögl Austria GmbH., 1040 Wien, Theresianumgasse 7. Geboren - Datum, Ort: 9. Mai 1943, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Monika. Kinder: Lorenz (1975) und Julia (1977). Eltern: Luise und Prof. Gustav. Hobbies: Fotografie, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich legte 1961 am Realgymnasium die Matura ab. Anschließend absolvierte ich das Studium Bauingenieurwesen an der Technischen Hochschule. Bereits während des Studiums arbeitete ich als Werkstudent und stieg nach dem

Copyrighted material

Studienabschluß als stellvertretender Werksleiter bei der Firma Katzenberger in Linz ein. Weiter für das Unternehmen Katzenberger tätig, übernahm ich die Leitung des Betonwerks Lieg, und 1974 war ich für dieses Unternehmen im Bereich Lizenznehmerbetreuung Österreich in Innsbruck beschäftigt. Ich wurde in weiterer Folge zum Geschäftsführer von Katzenberger Espana SA Madrid ernannt und verbrachte im Rahmen dieser Funktion eine Woche pro Monat in Spanien. 1977 wechselte ich als Geschäftsführer der Zweigniederlassung von Universale Bau nach Linz. 1987 wurde ich Niederlassungsleiter von Universale Bau in Wien, 1990 wurde ich in den Vorstand berufen, und 1995 wurde ich mit der Position des Generaldirektor-Stellvertreters betraut. Im Jahre 1998 gründete ich eine klassische Unternehmensberatung. 2003 trat ich als Standortleiter in die Max Bögl Austria GmbH ein, eine Tochterfirma der deutschen Max Bögl Bauunternehmung GmbH & Co, KG. Dieses Unternehmen mit 4.000 Mitarbeitern ist in Familienbesitz und betreut als technisch innovatives Unternehmen alle Sparten der Baubranche. Das Unternehmen verfügt über viele Standorte weltweit, auch in den USA und in China, und erhielt zum Beispiel den Auftrag für den Know-how-Transfer zum Bau der ersten kommerziell genutzten Transrapidstrecke der Welt in Shanghai, China. Aktuelle heimische Projekte umfassen den Tunnel- und Stationsbau eines neuen Abschnittes der Wiener U-Bahn-Linien U2 und U3, ein neues Parkdeck am Flughafen Wien, die Errichtung eines Lagers für IKEA sowie des Koralpe-Sondierungsstollens.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Es geht bei Erfolg nicht um die Karriere, sondern darum, seine persönlichen Ziele gemäß seiner Vorstellungen und im Rahmen seiner Lebensbedingungen zu verwirklichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja und Nein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Qualifikation alleine ist zu wenig, um Erfolg zu haben. Ich vermag auch anderen meine Gedanken zu vermitteln, und ich bin in der Lage, die Ziele anderer im beruflichen Umfeld zu erkennen und zu berücksichtigen. Man bringt eigene Ideen ein und berücksichtigt die Ideen anderer in demselben Maße - dieses Prinzip von Geben und Nehmen ist wesentlich. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin stets sorgfältig und überlegt an die Dinge herangegangen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Einen bestimmten Anlaß gibt es nicht. Ich hatte das Glück, daß meine Leistungen stets geschätzt wurden und mir stets großes Vertrauen entgegengebracht wurde. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Nein, ich hatte kein konkretes Vorbild. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Mehr Anerkennung als die Zufriedenheit seitens des Bauherren und der Mitarbeiter gibt es für mich nicht. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die allgemeine Situation in der Bauwirtschaft ist schwierig. Nach einer langen Zeit der Einschränkungen gibt es nun einen Nachholbedarf. Man bekommt jedoch für dieselbe Leistung immer weniger Lohn, was die Bauwirtschaft zur Rationalisierung zwingt. Diese Umstände wirken sich leider auch auf die Qualität aus. Bei der Vergabe öffentlicher Bauvorhaben werden die Entscheidungen von Beamten getroffen, welche bestimmte Richtlinien als Entscheidungsgrundlagen haben. Das einzige, das sich noch verhandeln läßt, ist der Preis, und hier ist der Spielraum eng. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Ausbildung ist entscheidend, denn sie bestimmt, welche Anforderungen ich an einen Bewerber stellen kann. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich übertrage meinen Mitarbeitern Eigenverantwortung und zeige damit, daß ich ihnen viel zutraue. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich habe einerseits nie den Chef herausgekehrt, andererseits auch nie den „Kumpel" meiner Mitarbeiter. Ich erwarte mir Respekt und begegne auch meinen Mitarbeitern mit Respekt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die größte Stärke von Max Bögl Austria ist das ganzheitliche technische Know-how. Technisch motivierte Auskünfte können wir binnen Minuten an Kunden weitergeben. Auch verfügt Max Bögl Austria als Familienunternehmen ohne Fremdfinanzierungsanteil über langjährige Erfahrungswerte in Strategie und Projektmanagement und bürgt für Qualität und Innovation. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir halten einen freundlichen Kontakt zum Mitbewerb und betreiben keine klassische Marktanalyse. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Manchmal, auch aufgrund meiner Reiseaktivitäten, muß meine Familie etwas zurückstecken. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist notwendig, sich Ziele zu setzen. Wenn man seine Stärken und Schwächen kennt, dann ist es einfacher, seinen Weg zu gehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie hat Priorität. **Ihr Lebensmotto?** Mich an den kleinen Dingen des Lebens erfreuen.

✱ Hemmerich Wolfgang

● Zur Person

Beruf: Werbe- und Grafikdesigner. Funktion: Inhaber. Tätig bei: k|25 Neue Medien. Neue Werbung., 1180 Wien, Kutschkergasse 25/9. Geboren - Datum, Ort: 2. März 1969, Wien. Eltern: Adelheid und Johann. Mitgliedschaften: Open BC. Hobbies: Golf, Kart-Rennen, Lesen, soziale Kontakte.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Neben diversen Ausbildungen waren es vor allem Kontakte zu Persönlichkeiten, die meinen beruflichen Werdegang entscheidend prägten. Nach Abschluß der HTL in Mödling und einem abgebrochenen Informatikstudium kam ich per Zufall zu Apple Computer. Ich wurde in einem Kaffeehaus, wo ich eine Computerzeitschrift studierte, von einem Herrn angesprochen, der mir

nahelegte, einen Apple zu kaufen. Als ich ihm mitteilte, daß ich ohnedies auf Apple arbeite, kamen wir sehr schnell ins Gespräch, und ich hatte unmittelbar danach einen Job in seinem Computergeschäft. Das Unternehmen ging damals wie eine Rakete los, und so war mein Start ins Berufsleben für mich ziemlich angenehm. Ich konnte als junger Bursche auch relativ viel Geld verdienen - und das sehr schmerzfrei. Es stellte sich heraus, daß ich durch mein Interesse an kreativer grafischer Umsetzung bei Apple sehr gut aufgehoben war, weil ich als Trainer für die Einschulung von Grafikprogrammen fast wie ein Superstar in den diversen Agenturen herumgereicht wurde. Nach ungefähr zwei Jahren passierte es, daß ich mich mit einer Computeranlage, die ich an eine internationale Werbeagentur verkauft hatte, gleich selbst mit verkaufte. Ich war in dieser Agentur für das Funktionieren des Desktop-Publishings zuständig, was nicht unbedingt sehr kreativ war. Glücklicherweise lernte ich in dieser Firma aber einen der führenden Art-Directoren kennen, der großes Interesse an meinen Fähigkeiten zeigte. In einem intensiven kreativen Austausch konnten wir beide voneinander immens profitieren, und ich begann nebenher auch als Freelancer für verschiedene Agenturen selbständig zu arbeiten und Kontakte zu knüpfen. Sukzessive baute ich mir meine eigenen Kunden auf und wagte schließlich mit k|25 den Sprung in die berufliche Selbständigkeit. k|25 arbeitet seit 1992 erfolgreich in den Bereichen Marketing und Werbung mit einem Schwerpunkt im Bereich neue Medien. Von k|25 können unsere Kunden kreative Konzepte und eine hohe Gestaltungsqualität erwarten. Mit einer kleinen Basismannschaft, starken Kooperationspartnern und externen Mitarbeitern sorgen wir für optimalen Output.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat für mich sehr viel mit Nachhaltigkeit zu tun. Ich glaube, wenn man über einen langen Zeitraum ökonomisch gut gestellt ist und über ein intaktes soziales Umfeld verfügt, ist man erfolgreich. Dazu gehören für mich ein guter Freundeskreis, die richtige Partnerin und soziale Anerkennung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Nicht unbedingt. Ich bin glücklich, weil mir meine berufliche Selbständigkeit große Freiräume gewährt. Das genieße ich sehr. Was ich allerdings wirklich gerne machen würde, ist schreiben. Ich möchte mich also erst dann als erfolgreich bezeichnen, wenn es mir gelingt, von meiner Tätigkeit als Schriftsteller gut leben zu können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Persönliche Begeisterung. Das entspricht auch dem Feedback meiner Kunden. Ich liebe meinen Beruf. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Meine Herangehensweise ist chaotisch. Von meinen Kunden lerne ich allerdings sehr viel, was Strategie, Planung und Controlling anbelangt. Von meiner Anlage her bin ich eher chaotisch und flexibel als strategisch-taktisch. Ich kann gar nicht anders. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich gegen meinen ehemaligen Arbeitgeber bei einer Ausschreibung für ein Internet-Projekt antrat und gewann, war das ein gutes Gefühl. Auch, als ich einmal in einem Gremium saß, wo es darum ging, die optimale Internet-Agentur für eine Firma auszuwählen. Zunächst war ich mißmutig, weil ich selbst nicht präsentieren durfte. Es gelang mir allerdings, die beiden maßgeblichen Entscheidungsträger dahingehend zu inspirieren, daß unsere Firma zwei Jahre später die Homepage realisieren durfte. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Wenn ich ehrlich zu mir selber bin, muß ich zugeben, daß ich mir immer wieder Anleihen bei Leadership-Persönlichkeiten aus meinem Umfeld nahm. Ich habe nicht alles kopiert, aber ich habe mir immer genau angesehen, was sie erfolgreich machen, und vor allem, was nicht. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Als ich kürzlich einen Vortrag hielt, der mit tosendem Applaus aufgenommen wurde, war das eine sehr schöne Anerkennung. Das ist in meinem Job nicht selbstverständlich, weil sich normalerweise die Anerkennung im besten Fall am Kontostand zeigt. Die unmittelbare Reaktion des Publikums war ein sehr schönes Gefühl. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Nach wie vor agiert die Branche sehr überheblich und ist in gewissen Bereichen auch überbezahlt, während auf der anderen Seite wirklich ausgezeichnete Leute für ein Butterbrot arbeiten. Darüber hinaus manövriert sich die Branche in eine Situation, wo - offenbar unabhängig von der Qualität - alles immer schneller gehen muß. Das halte ich für grundsätzlich falsch. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Chaotisch, kreativ und verläßlich - wobei ich Verläßlichkeit erlernen mußte. Mittlerweile erachte ich Verläßlichkeit und Berechenbarkeit als entscheidende Erfolgsfaktoren. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Vielleicht ist dies unfair, aber sie spielen eher eine untergeordnete Rolle. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die zwischenmenschliche Chemie ist mir wichtiger als die Fachkompetenz. Wir sind in unserem Team befreundet, und es herrscht eine „Wohnzimmeratmosphäre". **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter furchtbar schlecht, aber ich sage geradeheraus, was ich mir denke und was ich erwarte. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir setzen Vorgaben kreativ, sehr schnell, punktgenau und ohne große Reibungsverluste um. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Es ist eher ein Miteinander als ein Gegeneinander, was in manchen Fällen auch zu Kooperationen führt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das Zusammenspiel dieser beiden Bereiche ist etwas, was ich immer noch nicht wirklich im Griff habe. Mein Beruf hat mich eine Ehe gekostet, und ich übe meinen Beruf mit voller Leidenschaft aus, was eine große Herausforderung für meine Partnerin darstellt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Zu wenig. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Alles was man tut, sollte man mit Begeisterung machen. Wenn jemand von dem, was er macht, nicht begeistert ist, soll er es lieber lassen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In der Agentur arbeiten wir an der Konzeption eines eigenen Markenartikels, allerdings ist es noch zu früh, um konkrete Ziele zu formulieren. Ich persönlich möchte irgendwann in der Zukunft gerne sozialkritische Romane schreiben, die zwischenmenschliche und partnerschaftliche Beziehungen schonungslos durchleuchten. Es existieren bereits zahlreiche Skripten, aber bisher habe ich einfach zu brav geschrieben. Die Wahrheit ist brutal und interessant, deswegen verdient sie es auch, so geschrieben zu werden. **Ihr Lebensmotto?** Am Ende des Tages zählen Begegnungen mit anderen Menschen.

✱ Hennerbichler Helmut

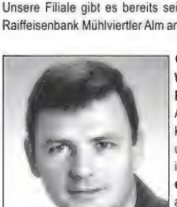
● Zur Person

Beruf: Bürokaufmann. Funktion: Bankstellenleiter. Tätig bei: Raiffeisenbank Mühlviertler Alm, Bankstelle Unterweißenbach., 4273 Unterweißenbach 226. Geboren - Datum, Ort: 5. Februar 1962, Unterweißenbach. Familienstand: Verheiratet mit Martina. Kinder: Carina (1987), Stefanie (1991) und Lisa (1995). Eltern: Franz und Maria. Mitgliedschaften: Freiwillige Feuerwehr Unterweißenbach. Hobbies: Familie, Handwerken, Haus und Garten, Wandern, Filme.

Copyrighted material

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs mit meinen drei Geschwistern auf dem elterlichen Bauernhof auf. Nach Abschluß der Pflichtschule erlernte ich den Beruf des Bürokaufmannes. 1983 trat ich in die Raiffeisenbank ein, nachdem ich mich in der Filiale meiner Heimatgemeinde beworben hatte. Seit 2002 fungiere ich als Bankstellenleiter der Raiffeisenbank Unterweißenbach mit drei Mitarbeitern. Unsere Filiale gibt es bereits seit 1978 im Ort, und wir gehören der Raiffeisenbank Mühlviertler Alm an.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg heißt für mich, mich im Auf und Ab des Lebens behaupten zu können. Wenn Harmonie in der Familie und am Arbeitsplatz gegeben ist, werte ich das als Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich aufgrund des konsequenten Verlaufs meiner Karriere als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein berufliches Engagement, mein Durchhaltevermögen und mein Fortbildungsstreben waren für meinen Erfolg von Bedeutung. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich versuche, an diese Herausforderungen positiv heranzugehen und ein partnerschaftliches Verhalten an den Tag zu legen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich die Leitung der Bankstelle übernehmen durfte, fühlte ich mich erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war eine erfolgreiche Entscheidung, mich bei der Raiffeisengruppe zu bewerben und alle Chancen, die sich mir boten, auch wahrzunehmen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich konnte stets auf mein Elternhaus, das mir ein sicheres Fundament bot, zählen. Auch mein Vorgänger, der nun im Verband Mühlviertler Alm als Kreditcontroller eingesetzt ist, hat mich stets gefördert. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfahre direkt von meinen Kunden Anerkennung für meine Leistungen. Ich denke, als verständnisvoller Mensch gesehen zu werden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wir können nur gemeinsam erfolgreich sein. Auch nur in der gesamten Gruppe können wir die nötigen Konzepte für unsere Kunden entwickeln. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Raiffeisenbank spielt im örtlichen Leben eine tragende Rolle. Wir bedienen Privatkunden genauso umfassend wie Gewerbekunden. Ein großes Portfolio an Produkten hilft uns, jeglichen Anforderungen gerecht zu werden. Die Zufriedenheit unserer Kunden ist mir besonders wichtig. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich schöpfe Kraft aus meiner Familie und entspanne beim Arbeiten im Garten oder am Haus und beim Wandern in unserer schönen Region. Auch entspanne ich beim Ansehen schöner Filme und beim Lesen. So kann ich Energie für meine zahlreichen Aufgaben tanken. Auch möchte ich meinen Kindern das Gefühl geben, daß sie mit allen Problemen immer nach Hause kommen können, und versuche, ihnen als Vorbild zu dienen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Die regelmäßigen Schulungen im Raiffeisenverband nehme ich gerne wahr. Da es im Finanz- und Versicherungsbereich ständig Neuerungen und Veränderungen gibt, ist es unabdingbar, auf dem laufenden zu bleiben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich denke, es ist wichtig, offen und flexibel zu sein und sich eine eigene Meinung zu bilden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte weiterhin meine Aufgaben gut erfüllen und wünsche mir, daß meine Familie und ich gesund bleiben.

✱ Hepp Oskar

● Zur Person

Beruf: Bankangestellter, Filialdirektor. Funktion: Stellvertretender Geschäftsbereichsleiter. Tätig bei: Oberbank AG, Geschäftsbereich Salzkammergut., 4840 Vöcklabruck, Stadtplatz 31-33. Geboren - Datum, Ort: 21. Juni 1949, Schwanenstadt. Familienstand: Verheiratet mit Ulrike. Kinder: Mag. Sabine (1977) und Mag. (FH) Christian (1980). Eltern: Oskar und Erna. Ehrungen: Verdienstmedaille des Landes Oberösterreich. Hobbies: Bergwandern, Mountainbiken, Laufen, Reisen, Natur, Salzkammergut, Schitouren.

● Karriere

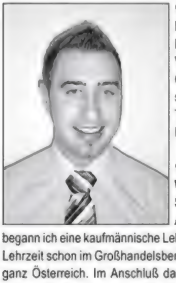
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte zunächst die Handelsakademie, wiederholte aber zweimal eine Klasse und schloß schließlich die Handelsschule ab. Nach dem Bundesheer bewarb ich mich 1969 für eine freie Stelle bei der Oberbank und begann in der Buchhaltung. Ein alter Bekannter überredete mich in der Folge, die Abendhandelsakademie zu absolvieren, die ich 1973 mit der Matura beendete. Der überwiegende Teil dieser Absolventen hatte den Job gewechselt, ich blieb aber bei der Oberbank. Hier durchlief ich alle Stationen. 1984 wurde eine Zweigstelle in Attnang-Puchheim eröffnet, die ich als Zweigstellenleiter übernahm. 1989 wurde ich stellvertretender Leiter in Vöcklabruck. Ab 1992 war ich Geschäftsbereichsleiter für Vöcklabruck mit vier Außenstellen. Nach der Zusammenlegung der Geschäftsbereiche Gmunden und Vöcklabruck wurde ich 2005 zum stellvertretenden Leiter des Geschäftsbereichs Salzkammergut mit insgesamt 120 Mitarbeitern ernannt. Der Einzugsbereich umfaßt die Bezirke Vöcklabruck und Gmunden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg darf man nicht nur auf das Berufliche reduzieren, ich möchte auch das familiäre Umfeld einbeziehen. Eine intakte Familie ist sehr wichtig. Erfolg in der Arbeit habe ich, wenn ich etwas bewegen kann und entsprechende Freiräume und Gestaltungsmöglichkeiten vorfinde. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich nicht, obwohl ich einiges erreicht habe. Ich bin nichts Besonderes, ich habe immer ein bißchen mehr gearbeitet und private Interessen hintangestellt. Wenn man mehr Engagement als andere an den Tag legt, kann man mehr erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich hatte immer große Freude an meiner Arbeit, und es macht mir Spaß, mit Kunden umzugehen. Mein Herz liegt im Kundenbereich. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich gehe an Herausforderungen sehr pragmatisch und offen heran. Die Branche

verändert sich sehr rasant, und man muß für Veränderungen offen sein. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Die Oberbank ist traditionell eine Bank für den Mittelstand und die Industrie, wir betreuen aber auch private Lohn- und Gehaltsempfänger. Unsere Schwerpunkte sind der Wertpapierbereich und die Wohnbauförderung. Die Oberbank versteht sich als Regionalbank, die unabhängig in ihren Entscheidungen ihren Kunden vor Ort zur Verfügung steht. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ungelöst ist im Prinzip nur die Marktsättigung. Darum muß man die richtigen Strategien finden, um neue Märkte auszubauen. Die Oberbank geht jetzt mehr in den süddeutschen Raum. Besonders in Bayern haben wir große Erfolge mit den mittelständischen Unternehmen ab 200 Mitarbeitern, weil dort die Industriellen keine Ansprechpartner haben. Durch unsere Spezialisierung können wir bei Exporten sehr gut beraten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Bei neuen Mitarbeitern schaue ich mir die schulische Leistung an, der erste Eindruck beim Vorstellungsgespräch zählt ebenfalls. Für mich ist wichtig, daß der Bewerber aus der Region stammt, offen und zugänglich ist. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Nur wenn man selbst motiviert ist, kann man andere motivieren. Wir machen Zielvereinbarungen, und ich schaue, wo ich die Mitarbeiter unterstützen kann. Ich hole auch immer wieder Quereinsteiger ins Team, weil diese meist sehr erfolgreich sind. Das Rollenbild hat sich geändert. Heutzutage sind verkaufsrelevante Eigenschaften und Flexibilität entscheidend. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Hier in Vöcklabruck sind wir nicht der Marktführer, aber wir haben mit allen anderen eine gute Gesprächsbasis. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Im Beruf bin ich ziemlich engagiert, aber das Wochenende halte ich für meine Familie frei. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man braucht Spaß an der Arbeit, dann zählen auch nicht die Stunden. Jungunternehmer sollen sich eine unbesetzte Nische suchen und das Kaufmännische nicht außer acht lassen.

✱ Herbst Daniel



● Zur Person

Funktion: Sales Director Retail. Tätig bei: Progate Trading GmbH., 4020 Linz, Volksgartenstraße 6. Geboren - Datum, Ort: 11. November 1980, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Barbara. Kinder: Tobias. Eltern: Martina und Herbert. Hobbies: Laufen, Lesen, Reisen, Golfen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß des Stiftsgymnasiums begann ich eine kaufmännische Lehre in Traun. Ich war nach Ende meiner Lehrzeit schon im Großhandelsbereich tätig und betreute Fachhändler in ganz Österreich. Im Anschluß daran leistete ich meinen Zivildienst im Rahmen der Flüchtlingshilfe in Linz ab. Danach kehrte ich in meinen Lehrbetrieb zurück. Dieser war inzwischen von einem niederländischen Unternehmen übernommen worden und wurde insolvent. Der frühere Niederlassungsleiter erwarb jedoch das Unternehmen aus der Konkursmasse, und die gesamte Belegschaft konnte durchatmen und weiterarbeiten wie gewohnt. Der Vertrieb war meine Leidenschaft, und so begann ich, Retailketten in allen Größenordnungen mit Produkten aus meinem Branchenbereich zu beliefern. Dieser Zweig entwickelte sich sehr gut, ließ sich jedoch leider durch die hohen Vorinvestitionen nicht weiter ausbauen. Aus diesem Grunde wechselte ich zu einer anderen Firma, zur Progate Trading GmbH in St. Pölten. Nach dem Wechsel in dieses Unternehmen besuchte ich auch Lieferanten in den USA und in Fernost. Seit diesem Zeitpunkt beliefere ich Retailketten in ganz Österreich, manage den Ein- und Verkauf und die Realisierung der Liefertermine.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich vor allem Spaß an meiner Tätigkeit und alles, was ich mache, mit meinem persönlichen Einsatz vertreten und vereinbaren zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Es kommt auf die Perspektive an, doch im großen und ganzen erachte ich mich schon als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, mein Pioniergeist, meine Neugierde, mein Mut, ein wenig Glück und vor allem Ehrlichkeit. Ich verspreche nichts, was ich nicht halten kann. Es war wichtig, die geeigneten Märkte und Nischen zu erkennen, ebenso Konsequenz in der Zielverfolgung und Handschlagqualität. Wenn ich eine Entscheidung nach gründlichem Nachdenken getroffen habe, bleibe ich auch dabei, ohne jedoch engstirnig zu werden. Auch meine Liebe zum Reisen - ich reise gerne in die USA - kam mir während meiner Tätigkeit sehr zugute. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich zu Beginn meiner Karriere merkte, daß ich von Geschäftspartnern, die schon lange in dieser Branche tätig sind, ernst genommen werde, und sie mir ebenso Respekt entgegenbrachten wie ich ihnen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist eine sehr wichtige Komponente. Ich konnte beispielsweise die Entwicklung meiner Frau beobachten, die früher Flugbegleiterin war, sich vor zwei Jahren selbständig machte und heute erfolgreich ihr Geschäft führt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Durch das Wertesystem meines Großvaters, Josef Herbst, habe ich ein stabiles Fundament fürs Leben erhalten. Ich hatte nie Ängste, mit ihm über etwas zu sprechen, und wenn es Probleme gab, zeigte er mir die möglichen Wege zur Lösung auf. Dafür bin ich ihm, aber auch meiner Großmutter sehr dankbar. Meine Großeltern übernahmen sozusagen die Elternrolle, und das haben sie sehr gut gemacht. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Daß mein Konzept von der Progate Trading angenommen wurde und ich heute mit Wertschätzung und Respekt bedacht werde, ist für mich die schönste Form der Anerkennung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Das Unternehmen hat inzwischen Standorte in St. Pölten, Krems, Korneuburg, Wien und Linz, wobei ich letzteren leite. Eine weitere Niederlassung befindet sich in Hamburg. Wir liefern Qualitätsprodukte und erbringen IT-Dienstleistungen für Unternehmen aller Größenordnungen. Wir stellen Offenheit, Teamgeist und Respekt an die Spitze unserer Unternehmenskultur, denn wir streben eine Spitzenposition in unserem regionalen Umfeld und eine angemessene Verzinsung des eingesetzten Kapitals an. Wir stellen die Kundenorientierung in den Mittelpunkt unseres Handelns. So schaffen wir für unsere Kunden ein optimales EDV-technisches Umfeld und legen großen Wert auf langfristige Beziehungen mit unseren Partnern. Zudem haben wir in unseren Mitarbeitern das entscheidende Potential für unseren Erfolg, der faire Umgang miteinander ist obligatorisch. Unsere Firmengruppe bietet ganzheitlich orientierte und intelligente IT-Lösungen

für Kunden mit hohem Innovationsbedarf sowohl im Einplatz- als auch im Mehrplatzbereich. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, weiterhin den Markt in Österreich zu beliefern und darüber hinaus über den süddeutschen Raum den Sprung in den deutschen Markt zu schaffen. Durch die Geburt meines Sohnes Tobias am 11. Dezember 2005 steht derzeit für mich natürlich die Familie im Mittelpunkt. Dies hat mich jetzt schon gelehrt, daß es Erfolg in mehreren Bereichen des Lebens gibt, nicht nur im Berufsleben.

✱ Hergovich Johann

● Zur Person

Beruf: Fitneßlehrwart. Funktion: Inhaber, Geschäftsführer. Tätig bei: Power Gym - Hans Hergovich., 7000 Eisenstadt, Betriebsstraße 10. Kinder: Christine (1988). Eltern: Rosalia und Johann. Hobbies: Mountainbiken, Tennis, Squash, Schifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abbruch der Mittelschule absolvierte ich die Lehre zum Elektroinstallateur. Meinen erlernten Beruf übte ich eine Zeitlang aus, durch meine Kontakte zur Fitneßszene reifte in mir jedoch der Entschluß, auch in Eisenstadt ein Fitneßstudio zu eröffnen. Im Jahre 1985 eröffnete ich schließlich mit einigen Freunden im Stadtgebiet von Eisenstadt ein Studio. Die ersten Fitneßgeräte stellten meine Freunde und ich noch selbst nach Vorlagen her. Nach einer weiteren Übersiedlung an den Stadtrand von Eisenstadt wurde Ende 2004 das jetzige neu gebaute Haus bezogen, in dem sich ein multifunktionales Fitneßzentrum befindet. Wir bieten unseren Kunden neben dem Training an unseren Fitneßgeräten einen großen Wellnessbereich mit Sauna, Dampfbad, Massage und Solarium an. Überdies verfügen wir über Badminton- und Squash-Anlagen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich werte es als Erfolg, zufriedene Kunden zu haben. Denn diese tragen ihre Zufriedenheit weiter und vermitteln uns so neue Kunden. Meine Branche ist sehr schnellebig, weshalb es notwendig ist, hohe Flexibilität an den Tag zu legen. Ich bin aber auch der Meinung, daß übergroßer Erfolg einen träge macht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der Beruf, den ich gewählt habe, macht mir persönlich sehr viel Spaß. Ich engagiere mich gemeinsam mit meinen Mitarbeitern sehr für unser Fitneßzentrum, und wir bemühen uns auch, für unsere Kunden einen Platz zur Kommunikation zu schaffen. Im Eingangsbereich oder an der Bar gibt es immer eine Gelegenheit zu einem netten Gespräch. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Natürlich bin ich auch hin und wieder angespannt. Doch dann nehme ich mir eine Stunde Zeit, um diesen Streß an den Fitneßgeräten wieder abzubauen. Nachher bin ich wieder fit, um mich den Herausforderungen zu stellen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Wie schon erwähnt, habe ich zu Beginn unsere Fitneßgeräte nachgebaut. Inzwischen ist es jedoch so, daß die namhaften Hersteller Topgeräte anbieten. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, daß hier die Bandbreite sehr groß ist, die wohl von erfolgreich über seriös bis total verrückt reicht. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter sind in hohem Maße für den Erfolg des Unternehmens verantwortlich. Ich muß mich ganz und gar auf sie verlassen können. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter müssen sehr kontaktfreudig sein. Neben ihrer fachlichen Kompetenz ist es sehr wichtig, daß ihnen der Umgang mit unseren Kunden Spaß bereitet. Sie müssen in der Lage sein, in jeder Situation ruhig und gelassen zu reagieren. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir verfügen über ein schönes Gebäude, Topgeräte und einen angenehmen Kundenkreis. Durch unser Alkohol- und Nikotinverbot unterscheiden wir uns von so manchen anderen Fitneßstudios. Bei uns kommt es nie zu irgendwelchen „Krawallen". **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich wende etwa eine Woche pro Jahr für meine berufliche Fortbildung auf, die im Rahmen von Fachvorträgen, Lehrgängen und Seminaren stattfindet.

✱ Herz-Kestranek Miguel

● Zur Person

Beruf: Schauspieler und Autor. Geboren - Datum, Ort: 3. April 1948, St. Gallen Schweiz. Kinder: Theresa (1971). Eltern: Stefan und Liselotte. Schöpferische Akte: O käm's auf mich nicht an - Theodor Kramer, ein Lebensbild (1988, Hg.), Gereimte Sammelschüttler (1995), Also hab ich nur mich selbst - Stationen eines großbürgerlichen Emigranten 1938-1945 (1996), Mit Ejzes bin ich versehen - Erlebtes, Erdachtes und Erlachtes (1998), Wiener Weihnachtslegenden von Georg Terramare (1998, Hg.), Mir zugeschüttelt (1999, Hg.). Mitgliedschaften: Gründer (1993) und Präsident (bis 1996) des Verbandes Österreichischer Filmschauspieler, Mitglied des Österreichischen PEN-Club.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Als chronisch fauler, schlimmer und daher schlechter Schüler bestand ich nach meiner „Strafversetzung" nach Ried im Innkreis mit zweijähriger Verspätung die Matura. Obwohl sich in der Schule verschiedene Begabungen für Malen, Zeichnen und Schreiben zeigten, wollte ich immer Schauspieler werden, ohne allerdings zu wissen, was dieser Beruf mit sich bringt. Nach dem Reinhardt-Seminar wurde ich am Burgtheater engagiert, das ich nach einem Jahr freiwillig wieder verließ. Auch vom Theater in Graz ging ich nach eineinhalb Jahren wieder weg, um bald darauf ein Engagement am Wiener Theater in der Josefstadt zu erhalten. Dort wurde jedoch nach sechs Jahren mein Vertrag nicht mehr verlängert und ich stand vor dem Nichts. Ich begann mit Soloabenden und gleichzeitig mit meiner TV-Karriere. Ich spielte bis heute mehr als hundert - zum Teil internationale - Rollen. Mein Durchbruch in Österreich war der „Magister Liguster" in der TV-Serie „Familie Merian", etwas später wurde ich zum beliebtesten

Tatortkommissar Österreichs gewählt. 1987 mietete ich auf eigene Kosten das Theater in der Josefstadt für eine Lesung. Diese war ausverkauft und gewährte mir mit meinen Soloabenden den Zutritt zu den großen Sälen. Kurz darauf kehrte ich als Gast in die Josefstadt zurück und spielte Schnitzlers „Anatol". An diesem Theater gab ich auch Solovorstellungen, so etwa zu Silvester und Neujahr, die restlos ausverkauft waren. Mein Programm „Lachertorten mit Noten" mit Chansons, Couplets und Texten wurde vom Fernsehen aufgezeichnet und erschien bei Ariola als Video und CD. Solotourneen führten mich nach Israel - wo ich auch einen Film über österreichische jüdische Emigranten drehte - und in die USA. Inzwischen hatte sich meine Haupttätigkeit fast ausschließlich nach Deutschland verlagert und auch meine Bücher verkauften sich gut. Als freiberuflich tätiger Schauspieler arbeite ich nun seit fast zwanzig Jahren von heute auf morgen, das heißt ohne sicheres Einkommen und ohne Kranken- und Pensionsversicherung. Ich versuche die Balance zwischen Mut zum Neuen und dem Vertrauen in Bewährtes zu halten. Im Winter 1999 versuchte ich mich in einem neuen Metier, dem Musical, und spielte den Professor Higgins in „My Fair Lady" am Stadttheater Baden, darüber hinaus nahm ich vier CDs mit Lesungen auf.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als reifer und bewußter Mensch zu sterben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Man sollte sich selbst erkennen, um seinen Weg finden zu können. Das ist aus meiner Sicht die Voraussetzung für den Erfolg, denn nur dann kann man frei sein und sich weiterentwickeln. In Österreich - speziell in Wien - zählt jedoch Protektion mehr als persönliche Leistung. Meinen Erfolg sehe ich darin, daß ich meine heutige Position ohne jegliche Protektion erreicht habe. Ich bin niemandem zu Dank verpflichtet und kann ruhigen Gewissens in den Spiegel blicken. **Was ist für Sie ein Mißerfolg?** Wenn ich aus Bosheit, Neid oder Schlamperei behindert werde. **Wie gehen Sie damit um?** Ich habe gelernt, zu verstehen, daß alles, was geschieht, in einem höheren Sinn auf mich selbst zurückzuführen ist und daß alles seinen Sinn hat, auch wenn man diesen oft vorerst nicht erkennt. **Was ist Ihr größter Erfolg?** Meine größten Erfolge sehe ich darin, daß ich mein oft schweres Schicksal immer wieder meistern konnte und daß ich mir bei der Erziehung meiner Tochter nichts vorwerfen muß. Sie ist ein anständiger Mensch geworden, wir haben ein sehr inniges Verhältnis und gehen offenherzig miteinander um. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung bedeutet für mich, wenn man mir meine Vielseitigkeit nicht vorwirft, sondern die Qualität in den einzelnen Sparten anerkennt und mir deshalb die Gelegenheit gibt, zu arbeiten. **Ihr Lebensmotto?** Ich habe keines, bin aber für jedes offen!

✱ Herzog Robert

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Tourismusverband Bad Ischl., 4820 Bad Ischl, Bahnhofstraße 6. Geboren - Datum, Ort: 26. September 1963, Wien. Kinder: Sarah (1990) und Alina (1991). Eltern: Gustav und Stefanie. Hobbies: Mountainbiken, Schitouren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Aufsichtsratstätigkeiten, Präsident der 18 Kleinen Historischen Städte, Präsident des SKAL-Klubs Salzkammergut (Tourismusverein), Vorstand des Lehár -Festivals Bad Ischl.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Lehre zum Reisebüroassistenten im ÖAMTC-Reisebüro in Wien wechselte ich zu ITAS-Reisen und wurde dort Abteilungsleiter. Von 1989 bis 1991 leitete ich die Büros filialen der Firma Busreisen Schauerhuber in Niederösterreich. Irgendwann stellte ich fest, daß mich der Tourismus nicht mehr begeisterte, und wechselte zu Ankerbrot. Aber dort fand ich bald heraus, daß meine Liebe doch am Tourismus hängt. Aus privaten Gründen übersiedelte ich nach Oberösterreich und wurde Abteilungsleiter der Außenstelle der Oberösterreich-Touristik in Bad Ischl. Von 1995 bis 1999 war ich Verkaufsdirektor der Styria-Hotelbetriebs GmbH in Steyr, einem Gastronomiebetrieb auf Viersternniveau. Seit Dezember 1999 bin ich nun Tourismus- und Kurdirektor in Bad Ischl. Bad Ischl ist der zweitgrößte Tourismusort in Oberösterreich, wobei Urlaubs- und Freizeittourismus überwiegen; zudem haben wir rund 50 Prozent Kurgäste. Weil wir mehr als 700 Veranstaltungen für Bad Ischl organisieren, wurde eine eigene Event- und Werbeagentur gegründet. Ich möchte das Image von Bad Ischl etwas „entstauben" und den Ort für jüngere Gäste attraktiv machen, aber natürlich wirbt Bad Ischl auch mit seiner Tradition als Kaiserstadt, wobei neben Gästen aus Österreich Gäste aus Japan, Spanien und Italien dieses Flair sehr schätzen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg liegt für mich nicht nur im beruflichen Bereich, sondern in der Realisierung meiner Lebensziele. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin eigentlich erfolgreich mit dem, was ich erreicht habe. Mein Arbeitsweg ist aber noch nicht zu Ende, und es gibt noch viele Ziele, die ich erreichen möchte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich glaube, daß ich ein sehr zugänglicher Mensch bin und mit vielen Menschen gut auskomme. Ich habe in den 26 Jahren meines Berufslebens immer gern gearbeitet. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Das waren Direktor Strouhal von ÖAMTC-Reisen und Basile Vavaressos von ITAS und Lauda-Air, weil sie mir hohe Verantwortung übertragen haben und mir auch Bereiche anvertrauten, wo größerer Schaden hätte entstehen können. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Noch nicht ganz gelöst ist die Frage der völlig eigenständig agierenden Tourismusbüros. Es kochen noch immer zu viele ihre eigenen Süppchen. Ich denke, daß jedem Gast, selbst wenn es um die Vermittlung eines Zimmers in einem Nachbarort geht, bestes Service gebührt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Man sieht mich als Workaholic, aber auch als sehr lebenslustig. Ich bin grundsätzlich für alles Neue offen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie spielen einen großen Erfolg, daher spreche ich nicht von Mitarbeitern, sondern von Kollegen. Erfolg kann man nur im Team haben. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere mit Zuckerbrot und Peitsche, also mit Lob und Kritik. Wir verbringen teilweise auch unsere Freizeit miteinander. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich pflege einen Führungsstil, der von Vertrauen geprägt ist. Jeder fühlt sich hier wohl, und

die Fluktuation ist fast null. Allerdings bin ich manchmal sehr emotionell, wenn es einen Grund gibt, daß ich mich ärgere. Wenn die Ursache aber ausgesprochen ist, dann ist die Sache bereinigt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die beiden Bereiche vermischen sich in meinem Fall, denn ich arbeite etwa 80 bis 100 Stunden in der Woche, und manche geschäftlichen Kontakte spielen sich auch im privaten Rahmen ab. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mir gefällt der Spruch „Wir haben die Erde nicht von unseren Vätern geerbt, sondern von unseren Kindern geborgt" sehr gut. Junge Leute sollen sich Ziele setzen und sie konsequent verfolgen, dann werden sie sie auch erreichen. Man sollte immer bedenken, daß man jene Menschen, denen man bei seinem Aufstieg begegnet, vielleicht gerade dann wieder trifft, wenn man selbst am Abstieg ist. Fremde sind schließlich, das ist ein Leitbild von mir, Freunde, deren Namen man noch nicht kennt.

✱ Herzog Wilhelm Heiner Dipl.-Ing.

● Zur Person

Funktion: Zuletzt Leiter der Abteilung Bildung und Geschäftsführer des LFI. Tätig bei: Landwirtschaftskammer und Ländliches Fortbildungsinstitut Steiermark., 8010 Graz, Hamerlinggasse 3. Geboren - Datum, Ort: 25. Oktober 1939, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Gertraud. Kinder: Cordula (1969), Ulrich (1971), Christiane (1974) und Arnold (1980). Eltern: Prof. Dr. Wilhelm und Friederike. Besondere Vorfahren: Großvater Viktor von Geramb, der erste Österreicher, der sich wissenschaftlich mit Volkskunde beschäftigte. Mit seinen Beiträgen lieferte er wichtige grundlegende Arbeiten für die gesamte deutschsprachige Volkskunde. Schöpferische Akte: Fachartikel zu den Themen Erwachsenenbildung und Zusammenleben von Generationen im ländlichen Raum. Ehrungen: Hans Kudlich-Preis 1986; Goldenes Ehrenzeichen der Republik Österreich; Josef Krainer Heimatpreis 2000; Großes Ehrenzeichen des Landes Steiermark 2001; Kammermedaille in Silber 2002. Mitgliedschaften: Katholische Aktion, Mitglied des Bauernbundes, Obmann des Vereins der Freunde des Volkskundemuseums, Kurator des Joanneums sowie Mitglied des österreichischen Fachhochschulrates. Hobbies: Gespräche, Reisen, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: derzeit Konsulent für internationale Kontakte des LFI Steiermark, Landwirtschaftsberatung von Slowenien, Mithilfe bei landwirtschaftlichen Bildungs- und Beratunsprojekten (z. B. seit 2004 mit Rumänien), Projekte zur Bildung eines Netzwerkes für Erwachsenenbildung im ländlichen Raum mit EU-Beitrittsländern, Mitarbeit beim Aufbau der Akademie der Tierärztlichen Fortbildung, Vortragstätigkeiten, Entwicklungshilfe.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volksschule und das Oeverseegymnasium in Graz, wo ich 1958 maturierte. Von 1959 bis 1965 studierte ich an der Hochschule für Bodenkultur, Fachrichtung Forstwirtschaft. Bereits während meiner letzten Studienmonate trat ich in den Dienst der Kammer für Land- und Forstwirtschaft Steiermark ein. 1965 übernahm ich die Leitung des Forstreferates an der Bezirkskammer für Land- und Forstwirtschaft in Leoben. 1966 wurde ich zum Landessekretär des Bundes Steirischer Landjugend bestellt und hatte diese Funktion fünf Jahre lang inne. Die Aufgabe war die Betreuung der damals etwa 10.000 Mitglieder umfassenden Jugendorganisation, und ich sehe diese Zeit als sehr prägenden Abschnitt meines Lebens an. Ab 1970 war ich stellvertretender Leiter des Bildungszentrums der Kammer für Land- und Forstwirtschaft Raiffeisenhof. 1976 wurde ich zum Leiter der Abteilung Bildung in der Landwirtschaftskammer mit den Referaten Beraterweiterbildung, Lehrlingswesen, Landjugend, LFI, Bibliothekswesen und allgemeine Bildungsaufgaben bestellt. 1981 übernahm ich die Geschäftsführung des gemeinnützigen Vereins Ländliches Fortbildungsinstitut (LFI). 1992 wurde ich zum stellvertretenden Kammeramtsdirektor ernannt. Außerdem war ich von 1985 bis 1988 Mitglied des Präsidiums der Katholischen Aktion Steiermark und von 1988 bis 1994 Präsident der Katholischen Aktion Steiermark. Auch nach meiner Pensionierung im Jahr 2002 habe ich mich nicht gänzlich ins Privatleben zurückgezogen, sondern engagiere mich in verschiedenen Bereichen auf nationaler, aber auch auf internationaler Ebene.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich denke, jeder Mensch braucht Erfolg. Erfolg ist jedoch etwas sehr Individuelles. Ich differenziere zwischen drei Kategorien des Erfolges: Da ist einmal der Erfolg im privaten, familiären Bereich. Hinzu kommt der berufliche Bereich, wo ich zwischen zwei Ansätzen unterscheide, nämlich dem meßbaren Erfolg, indem man Projekte und Ideen verwirklicht, und dem Erfolg, den man nicht messen oder in Zahlen ausdrücken kann. Ein solcher Erfolg ist für mich das Bewußtsein, vielen Menschen in der Bewältigung ihrer Lebenssituation geholfen zu haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe vier Kinder und bin seit 37 Jahren glücklich verheiratet. Meine Ziele dabei waren es immer, meinen Kindern gemeinsam mit meiner Frau Begleiter auf dem Weg zu ihren eigenen Werten zu sein. Meine Kinder gehen heute sehr klar und erfolgreich ihren eigenen Weg. In meinem Engagement im Rahmen des LFI sehe ich mein persönliches Lebenswerk. Es gelang mir, ausgehend vom Null-Status eine bleibende und anerkannte Institution mit einem Jahresbudget von rund 50 Millionen Schilling zu machen. Schließlich konnte ich sehr vielen Menschen helfen und sie ein Stück ihres Weges begleiten. Besonders stolz macht es mich, daß ich vielen Menschen sehr erfolgreich zur Seite stand, wenn es darum ging, Generationenkonflikte zu überwinden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein Mensch, der sich sehr stark in andere hineindenken kann und dabei auch ihre Fähigkeiten und Talente erkennt. Mich interessierten immer die Menschen, und ich stellte immer die Frage „wer ist das Du" hinter meinen Mitmenschen. Zudem hatte ich stets Ziele vor Augen, die ich jedoch immer unter Einbeziehung des Umfeldes verfolgte. Dieses Grundprinzip erleichterte mir auch den Zugang zu Kooperationen mit dem Arbeitsmarktservice. Da ich selbst nicht bäuerlicher Abstammung bin, sah ich viele der Probleme der ländlichen Bevölkerung in einem anderen Licht. Gerade diese Fähigkeit der Außensicht erleichterte es mir, für die Bauern erfolgreich tätig zu sein. Zu all diesen Faktoren kommt die Tatsache, daß ich eine sehr schöne Kindheit erleben durfte. Meine Frau - introvertiert, religiös und philosophisch, wie sie ist - prägte mich ebenfalls sehr stark und trug mit zu meinem Erfolg bei. Schließlich ist mein Leben von einem ganz starken Gestaltungswillen geprägt. Im Rahmen meines Engagements für das LFI hatte ich absolute Unterstützung durch die Kammerführung.

Copyrighted material

Ohne dieses wohlwollende Umfeld wären meine Erfolge nicht möglich gewesen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Dieses Gefühl empfand ich erstmals als Landjugendreferent. Ich wollte mir selbst beweisen, daß ich etwas kann. Die Schule der Landjugend war hart und von ständigen Konfrontationen begleitet. Da mußte ich bestehen - und ich bestand. Dies gab mir erstmals das Gefühl, erfolgreich zu sein. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Eine Person, die mich sehr stark geprägt hat, war Monsignore Karl Strobl, Mitbegründer der Katholischen Aktion Österreichs. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich war vielleicht nie der typische Chef, für mich war es immer wichtig, die Mitarbeiter zu motivieren. Freiraum geben und Vertrauen schenken, das waren die Grundpfeiler meines Führungsverständnisses. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Jugend von heute ist weder besser noch schlechter als die Jugend meiner Zeit. In Wahrheit bewundere ich die Jugend, wie sie heute in dieser komplizierten Zeit zurechtkommt. Ich wünsche den jungen Menschen, daß sie an sich selbst glauben und einen langen Atem entwickeln. Es braucht Ziele, es braucht Zeit, und es braucht Kraft, wenn man erfolgreich werden will. Optimismus und Visionen helfen dabei sehr. Junge Menschen müssen bewußt ihre individuellen Werte entwickeln und dazu stehen können, unabhängig von den Strömungen des Zeitgeistes. **Ihr Lebensmotto?** Hoffnung hat einen längeren Atem als Angst

✱ Hesse Gerhild Mag.

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Kontaktlinseninstitut Hesse OEG., 8010 Graz, Schlögelgasse 3. Geboren - Datum, Ort: 14. November 1960, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Werner. Kinder: Thomas (1982), Rainer (1984) und Mathis (1991). Eltern: Gertrud und Wilhelm. Hobbies: Sport: Yoga, Radfahren, Schifahren, Lesen, Natur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Yoga-Lehrerin.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volksschule und das Gymnasium in Graz und maturierte 1979. Anschließend studierte ich bis 1987 Sport und Geographie im Lehramt. Bereits während meiner Studienzeit kamen meine beiden ersten Kinder, Thomas und Rainer, zur Welt, doch ich ließ mich nicht beirren und verfolgte mein Ziel, was mir mit Unterstützung meiner Mutter und meiner Omi auch gelang. 1987/88 absolvierte ich mein Probejahr am Pestalozzigymnasium in Graz. Als mein Mann seine Praxis eröffnete und ein Kontaktlinsenstudio anschloß, entschloß ich mich 1988, die Verantwortung für diesen Bereich zu übernehmen und absolvierte umfangreiche Ausbildungen und Kurse im Bereich Kontaktlinsen. 1991 stellte ich meine erste Mitarbeiterin ein, und seit 1996 arbeitet auch meine Freundin, Frau Mag. Lang, mit. Wir bieten Speziallinsen, wie zum Beispiel torische Linsen, und legen großen Wert auf die gute Beratung und Betreuung unserer Kunden. 2004 absolvierte ich in Reith in Tirol eine Ausbildung zur Yoga-Lehrerin und gebe heute auch Yoga-Stunden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe mich als erfolgreich, wenn ich mit dem, was ich tue, zufrieden bin. Ich bemühe mich um jeden einzelnen Kunden, und es macht mich glücklich, wenn die Kunden zufrieden sind und ich ihnen helfen kann. Wirtschaftlicher Erfolg steht für mich nicht im Vordergrund. Vor meiner schweren Krebserkrankung vor einigen Jahren stellte ich an mich den Anspruch, alles selbst und alles perfekt zu machen. Diese Wertigkeiten haben sich heute für mich verändert, denn es ist einfach notwendig, daß ich mir für mich selbst und meine Gefühle genügend Zeit nehme. Nur dann kann ich zufrieden sein und mich erfolgreich fühlen. Wenn ich zufrieden und glücklich bin, strahle ich das auch aus und kann dieses Gefühl und Wohlbefinden an andere weitergeben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Selbstdisziplin war schon immer eine meiner Stärken. Weiters war sicher mein Elternhaus für meinen Erfolg ausschlaggebend. Meine Eltern sind über 70 Jahre alt, und erst unlängst sagte meine Mutter zu mir: „Du, ich glaub, dein Vater liebt mich noch immer so wie am ersten Tag." Das hat mich sehr berührt. Die Liebe und Geborgenheit, die ich im Elternhaus bekommen durfte, haben mich stets begleitet, und ich versuche sie an meine Kinder weiterzugeben, damit auch sie ein erfolgreiches und zufriedenes Leben führen können. Schließlich hat meine Freundin mir während meiner Krankheit sehr geholfen und dafür gesorgt, daß ich nicht aufgebe. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Aufgrund meiner langjährigen Erfahrung begegne ich Herausforderungen mittlerweile gelassen, lasse sie einfach auf mich zukommen und mache das Beste daraus. Komplizierten Fällen begegne ich mit viel Geduld und Gefühl. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Wenn die Definition von Erfolg bedeutet, an der Spitze zu stehen, viel Geld zu verdienen und Ansehen zu erlangen, trifft das vielleicht zu. Aber für mich bedeutet Erfolg nicht Macht, sondern Erfolg auf Gefühlsebene, und das ist für mich als Frau leichter zu realisieren. Eine Frau, die im herkömmlichen Sinn erfolgreich sein will, hat sicher einen schwierigen Weg vor sich: Verzichtet sie auf die Familie, hat sie die gleichen Chancen wie ein Mann. Wenn sie eine Familie hat, wird sie immer irgendwo scheitern. Ich glaube nicht, daß sich Familie, Beruf, und Erfolg vereinbaren lassen. Selbst wenn Männer den Hausmann machen, bleibt im Endeffekt die Hauptverantwortung für die Familie bei der Mutter. Ich denke, die heutige Entwicklung geht in eine falsche Richtung, denn aus den genannten Gründen verzichten viele Frauen heute auf Kinder. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich habe sehr viele liebe Menschen um mich und denke, daß ich mit verschiedenen Menschentypen sehr gut umgehen kann. Es passiert ganz selten, daß ich mich über jemanden ärgere. Ich habe das Gefühl, daß mich mein Umfeld schon schätzt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir bieten ein umfangreiches Sortiment an Speziallinsen. Eine weitere Stärke ist die gute Beratung unserer Kunden. Besonders Jugendliche und Kinder kommen gerne zu uns, denn wir bemühen uns darum, die Anpassung von Kontaktlinsen gut vorzubereiten und legen auch großen Wert auf eine gute Einschulung. Unsere Kunden schätzen es, von uns gut betreut zu werden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich halte es für ganz wichtig, das, was man für sich gerne beruflich macht, auch zu realisieren; unabhängig davon, wie die Situation am Arbeitsmarkt gerade aussehen mag. Einer Arbeit nachzugehen, die einem keinen Spaß bereitet, macht bestimmt nicht glücklich. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe eine Ausbildung zur Yoga-Lehrerin absolviert, und ich

habe die Vision, in St. Radegund ein Yoga-Zentrum zu gründen, um Menschen, die durch ein Krebsleiden aus dem Leben gerissen werden und nicht wissen, was sie tun sollen, aufzufangen. **Ihr Lebensmotto?** Man muß sich selbst lieben, damit man auch andere lieben kann.

✱ Hessenberger Norbert

● Zur Person

Beruf: Werkzeugmacher, Dreher, CAD-Techniker, Entwickler. Funktion: Firmeninhaber eines Einzelunternehmens und geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Hessenberger CAD/CAM Consulting, HDEMC Hessenberger GmbH, HDEMC CZ GmbH., 4810 Gmunden, Krottenseestraße 45. Geboren - Datum, Ort: 7. Februar 1977, Gmunden. Familienstand: Verheiratet mit Heidi. Kinder: Lucas (2003). Eltern: Friederike und Johann. Hobbies: Bariton/Tenorhorn, Zugposaune, Musizieren in der Fünfmanngruppe „Gmoazwidan".

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1992 bis 1996 erlernte ich den Beruf des Werkzeugmachers und Drehers bei der Miba AG in Laakirchen. Währenddessen absolvierte ich die Ausbildung zum CNC-Techniker, 1997 begann ich die Ausbildung zum CAD-Techniker und CAD-Konstrukteur. 1998 erhielt ich am WIFI Oberösterreich eine Stelle als Trainer für CAD-Konstrukteure. 1999 wurde die Miba-Academy gegründet, wo ich den Bereich CAD als Manager des Autorisierten Trainingszentrums leitete. Gleichzeitig arbeitete ich damals im Dreischichtbetrieb im Bereich Werkzeugschleiftechnik - Entwicklung und Fertigung. Mein Arbeitsgebiet war die Bohr-/Fräs-/Dreh-/Senk-Technologie und ich merkte, daß mir der Entwicklungsbereich sehr viel Spaß macht. In dieser Zeit schlug mir der damalige Personalvorstand der Miba AG vor, mich selbständig zu machen, was ich im Jahr 2000 auch verwirklichte. Anfangs verleaste ich mich selbst als Techniker und war in der Neuentwicklung von Betriebsmitteln tätig. 2001 erhielt ich einen Entwicklungsauftrag der Firma Greiner Purtec Schwanenstadt, die für die Flugzeugindustrie Sitzkissen (Schaumstoffkissen) herstellt. Ich sollte eine digitale Prozeßkette entwickeln. Damals dauerte die Entwicklungszeit für ein Muster eines Flugzeugkissens 14 Tage, und ich sollte diese Zeitspanne auf fünf Tage verkürzen. Mittlerweile wurde die Zeitspanne auf drei Tage verkürzt, und dieser Rationalisierungsgewinn zählt im Wettbewerb sehr stark. Die HDEMC Hessenberger GmbH (High Technology Development Engineering Manufacturing and Consulting Hessenberger GmbH) ist im Entwicklungsbereich der Flugzeugindustrie, Wintersportindustrie, Bahnindustrie, dreidimensionalen Vermessung von Bauteilen wie z.B. Denkmäler, Büsten, Filtergehäuse, Sitzkissen, Prüfkörper für Computertomographen u.v.a. tätig.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? In den letzten fünf Jahren war ich erfolgreich. Wir steigerten unser Know-how kontinuierlich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war die Unterstützung durch meine Frau Heidi, die mir stets den Rücken stärkte. Sie organisiert den gemeinsamen Haushalt und ist zuständig für Marketing bzw. Buchhaltung meiner drei Firmen. Andere wesentliche Faktoren waren mein Engagement, meine Innovationskraft und meine Wißbegierde. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein Problem ist die mangelnde Zusammenarbeit zwischen Entwicklung und Fertigung, auch sollte das gegenseitige Vertrauen zwischen Kunden und Lieferanten stärker sein. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Kompetent und verläßlich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich treffe hier mit Hilfe meiner Menschenkenntnis eine Entscheidung. Für mich zählen hauptsächlich Kriterien wie Teamfähigkeit und Kreativität, auch höre ich mir die persönliche Lebensgeschichte an. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Die Motivationskraft ist unser Arbeitsbereich in den verschiedensten Branchen, und ich habe hier sehr gute Mitarbeiter gefunden. Für unsere Mitarbeiter ist die Hauptmotivation die Flexibilität unserer Entwicklungsarbeiten, finanzielle Anreize sind nur eine positive Nebenerscheinung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken sind das große Spektrum an Entwicklungs-Know-how, unsere Zuverlässigkeit und der kurze Durchlauf. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir filtern das Know-how unseres Mitbewerbs, um Synergien zu schaffen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau arbeitet auch im Unternehmen mit. Seit der Geburt unseres Sohnes Lucas ist die Arbeitswoche so eingeteilt, daß jeder Tag sehr früh beginnt, damit ich jeden Abend gemeinsam mit meiner Familie essen kann. Wenn es notwendig sein sollte, arbeite ich erst dann weiter, nachdem meine Familie zu Bett gegangen ist. Für mich ist es nicht so einfach, nach der Arbeit zuhause abzuschalten. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Fortbildung passiert andauernd, sozusagen „on the job". Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Mit 15 Jahren ist man noch zu jung, um herauszufinden, welchen Weg man einschlagen möchte. Ich rate jungen Leuten, sich viele Bereiche anzuschauen, festzustellen, was sie interessiert, und welche ihre Stärken sind. Junge Leute sollen offen für Neues sein. Jungunternehmern im technischen Bereich würde ich raten, sich möglichst in einem Technologiezentrum einzumieten, wie ich es getan habe. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein erstes Ziel ist es, mich mit 40 Jahren aus dem Tagesgeschäft zurückziehen zu können. Ein anderes Ziel ist es, einen eigenen Hubschrauber für den Privatbereich zu bauen. Die Karosserie soll aus natürlich abbaubaren Holzfaser-Verbundmaterialien bestehen. Diese sind zur Zeit zwar schwerer als Carbonfasern, aber günstiger im Preis, auch ist Holz ein nachwachsender Rohstoff. **Ihr Lebensmotto?** Nütze das Leben, denn: Geht nicht, gibt's nicht.

✱ Hetzel Walter

● Zur Person

Beruf: Großhandelskaufmann. Funktion: Senior Account Manager. Tätig bei: Procter & Gamble Austria GmbH., 1030 Wien, Guglgasse 7-9. Geboren - Datum, Ort: 27. April 1957, Wels. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Kinder: Oliver René (1980). Eltern: Gustav und Elisabeth. Hobbies: Schifahren, Sport, Laufen, Familie, Garten. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Veranstalter der Benefizveranstaltung „Adventzauber" in Wels.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Lehre zum Großhandelskaufmann im Lagerhaus Wels, wo ich zehn Jahre lang als Disponent für Haus und Garten und auch als Einkäufer tätig war. 1985 wechselte ich als Außendienstmitarbeiter für Oberösterreich zu Procter & Gamble. Ab 1988 war ich bei Procter & Gamble als Großkundenbetreuer tätig, ab 1991 als Key Account Manager, unter anderem für ADEG. 1998 wurde ich District Manager für die Handelsketten Schlecker und DM.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die Basis für Erfolg sehe ich in einem harmonischen Familienleben. Ich habe meine Frau auch stets in berufliche Belange eingebunden. Hinter einem erfolgreichen Mann steht eine starke Frau. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich durchaus als erfolgreich. Ich konnte mir ein Haus bauen und verfüge über mehr Einkommen als Zeit, es auszugeben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich glaube, daß ich ein sehr offener Mensch bin und sehr schnell einen guten Draht zu anderen finde. Auch versuche ich immer, andere Wege zu gehen, dabei bin ich jedoch sehr zielorientiert. Ich erledige Dinge sofort und schiebe etwa Abrechnungen nicht auf die lange Bank. Ich bin bekannt für meine Handschlaggualität, auf mein Wort kann man sich verlassen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich betrachte Probleme als neue Chance bzw. Herausforderung und begegne ihnen mit viel Optimismus. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erfolgreich empfand ich mich eigentlich immer schon. Ich verbrachte eine schöne Kindheit, ich heiratete meine Frau mit 21 Jahren, und wir wußten sehr bald, wie wir unser Leben leben möchten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ein Jahr nach unserer Hochzeit begannen wir mit dem Rohbau. Wir verdienten je 4.000 Schilling im Monat und fingen mit 60.000 Schilling Kapital an. Wenn man will, kann man Berge versetzen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist in dieser Hinsicht besser. Nur das Original hat die Berechtigung, am Markt zu bleiben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, das war ein Kundenbetreuer der Voest, der mir sagte: „Du darfst nicht als Einkäufer für diverse Kleinprodukte versauern." **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das größte Problem ist die Konzentration des Lebensmittelhandels. Die Branche liegt preislich am Boden, heutzutage verdient niemand mehr an Produkten wie z. B. Babywindeln. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Teils bringt man mir Neid entgegen, teils Anerkennung. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle für den Erfolg. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Mir ist wichtig, daß jemand neben der fachlichen Qualifikation auch über soziale Fähigkeiten verfügt. Auch ist wesentlich, daß ein Bewerber ins bestehende Team paßt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Die Motivation liegt darin, Spaß am Job zu haben. Wir sind ein Team und arbeiten mit unseren Stärken. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mein Verhalten der Konkurrenz gegenüber ist objektiv und korrekt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Diese beiden Bereiche lassen sich für mich gut miteinander vereinbaren. An erster Stelle steht für mich die Familie. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wir brauchen Personen, die verkaufen können - Leute mit Ehrgeiz, Vertrauen, Ehrlichkeit und gesundem Hausverstand. Wenn man etwas will, kann man alles erreichen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe in beruflicher Hinsicht meine Ziele erreicht. In zehn Jahren möchte ich in Pension gehen und mit meiner Frau ausgedehnte Reisen unternehmen. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✱ Hillebrand Elisabeth Mag.

● Zur Person

Beruf: Personalberaterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Hillebrand Personalberatung., 1050 Wien, Schönbrunnerstraße 55/8. Geboren - Datum, Ort: 27. April 1975, Neunkirchen. Mitgliedschaften: Gruppe 1031, Golfclub 2000. Hobbies: Laufen, Golf, Snowboarden.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1993 in Wiener Neustadt studierte ich zunächst Handelswissenschaften, wechselte jedoch nach einem Semester zur Betriebswirtschaft. In der Endphase meines Studiums 1997 lernte ich eine Mitarbeiterin der Plaut Personalberatung GmbH kennen, in deren Organisation gerade Mitarbeiter gesucht wurden. Da die Personalberatung schon seit längerer Zeit mein Berufsziel war, bewarb ich mich und wurde aufgenommen. Dies war mein Einstieg ins Berufsleben. Zunächst handelte es sich um einen 20-Stunden-Job, der sich jedoch sehr schnell auf 40 und später auf 60 Stunden pro Woche ausdehnte. 1999 wurde ich Senior Consultant, 2001 schaffte ich den Aufstieg zum Mitglied der Geschäftsführung. Zu Beginn des Jahres 2002 erhielt ich das Angebot, eine Niederlassung in Zürich aufzubauen. Trotz der großen Chance, die damit verbunden war, entschied ich mich in letzter Sekunde, aufgrund der veränderten wirtschaftlichen Situation in der Schweiz, dagegen. Die Arbeit bereitete mir während meiner Zeit bei Plaut Personalberatung große Freude, ließ aber das Studium etwas zu kurz kommen. 2003, kurz bevor ich den Schritt in die berufliche Selbständigkeit wagte, machte ich schließlich meinen Abschluß an der Wirtschaftsuniversität Wien. Ich hatte erkannt, daß es nicht immer eine geniale Geschäftsidee braucht, um sich selbständig zu machen, sondern daß man auch mit Kompetenz, Ehrgeiz

und Eigeninitiative erfolgreich sein kann. So gründete ich mit Hillebrand Personalberatung mein eigenes Unternehmen - eine Entscheidung, die ich bis heute in keiner Sekunde bereut habe.

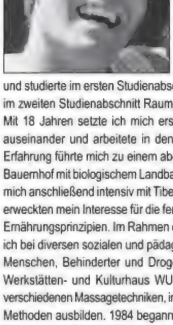
● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Glücklich ist jemand, der das tun kann, was ihm Spaß macht. Meines Erachtens gehören Glück und Erfolg zusammen. Erfolg bedeutet Freiheit und Unabhängigkeit, wobei Freiheit doch ein relativer Begriff ist. Die Frage hat ja durchaus auch einen philosophischen Aspekt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich erachte mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die letzten Jahre waren erfolgreich, weil im Grunde alles so geklappt hat, wie ich es mir vorgestellt hatte. Ich konnte meine Kunden davon überzeugen, daß ich gute Arbeit leiste. Ich beschäftige mich mit den Bereichen, in denen meine Stärken liegen. Der Markt ist relativ klein, und es gibt viele Anbieter, daher habe ich mich auf Führungskräfte und Spezialisten für den IT-Markt spezialisiert. Ausschlaggebend für den Erfolg waren meiner Ansicht nach neben dieser Spezialisierung auch meine Berufserfahrung und Ausdauer. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Nein, überhaupt nicht. Das einzige, was ich immer wieder kritisiere, ist der Anschein, daß Frauen nicht im selben Maße wie Männer über die Fähigkeit verfügen, Netzwerke zu bilden. Ich bedaure auch, daß Frauen im allgemeinen Frauen nicht unterstützen. Das ist meine persönliche Erfahrung und hat nichts mit etwaigen männlichen Vorurteilen zu tun. Aus diesem Grund versuche ich anders zu handeln und Frauen besonders zu unterstützen, wo immer ich kann. Das möchte ich jedoch keineswegs feministisch verstanden wissen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Die Frage stellt sich für mich im Grunde nicht, vermutlich deshalb, weil ich mich schon sehr früh erfolgreich fühlte. Ich hatte wohl auch immer viel Glück. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern gehören auf jeden Fall zu diesen Menschen, die mich sehr beeinflußt haben. Sie haben mir meine Ausbildung ermöglicht und mir die richtigen Werte im Leben vermittelt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Von meinen Eltern und meinen Freunden höre ich immer wieder anerkennende Worte, ebenso von den Kandidaten, die sich wohl fühlen, und natürlich auch von den Kunden. Es ist aber schon Anerkennung genug, seine Arbeit tun zu können. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärken des Unternehmens sollten im Grunde auch seine Unterscheidungsmerkmale sein. Ich denke, wir differenzieren uns vom Mitbewerb durch unsere unkonventionelle und unkomplizierte Art. Wir stehen für Handschlagqualität und professionelle Arbeit. Abgesehen davon spricht sicher auch die Flexibilität aufgrund der schlanken Struktur für uns und hebt uns von den vielen starken Mitbewerbern ab. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Natürlich beobachte ich die Mitbewerber. Mit vielen von ihnen hatte ich ja schon zuvor gearbeitet, und generell freue ich mich, wenn ich wieder mit ihnen zu tun habe. Jeder versucht selbstverständlich sein Bestes zu geben. Im Endeffekt entscheidet der Kunde, mit wem er arbeiten möchte. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das fällt mir nicht schwer. Ab dem Moment, in dem ich zu Hause bin, ist mein Handy lautlos gestellt, und am Wochenende schalte ich es zu 99 Prozent ab. Ich nehme mir auch keine Arbeit in den Urlaub mit. Ich arbeite zwar relativ viel, mein Privatleben versuche ich jedoch davon frei zu halten. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Derzeit leider viel zu wenig, ich strebe allerdings den Erwerb des Doktorats an, dem ich mich ab den kommenden Monaten widmen werde. Lernen ist etwas sehr Schönes. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Hillebrand Personalberatung zur Nummer eins im Bereich „IT Recruitment" in Österreich zu machen. **Ihr Lebensmotto?** Du mußt Großes denken, um Großes zu erreichen.

✱ Hilpert Stephan

● Zur Person

Beruf: Körpertherapeut. Funktion: Leiter der Massageschule „Manuelle Ausbildungen Hilpert". Kinder: Fabian (1987), Alexander (1988), Julia und Manuel (1990). Eltern: Gertrude und Franz. Mitgliedschaften: Österreichischer Dachverband für Shiatsu. Hobbies: Basketball (einst Leistungssport auf Bundesliga-Ebene), Reisen, Aktivitäten, die mit Bewegung zu tun haben. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorstand des Vereins „Shiatsu Ausbildungen Austria", Leiter der Shiatsuschule „Shiatsu-Ausbildungen Austria", gemeinsam mit Dr. Eduard Tripp.



● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Vom elften Lebensjahr an spielte ich Basketball, und diese Sportart brachte mich bis in die Bundesliga. Schon damals stellte sich mir die Frage, wie der menschliche Körper in seiner Ganzheit funktioniert. Meine Neugierde setzte eine bis heute andauernde, interessante Entdeckungsreise mit vielen verschiedenen Stationen in Gang, die mich letztendlich zu meinem heutigen Beruf führte. 1972 maturierte ich und studierte im ersten Studienabschnitt an der Wirtschaftsuniversität Wien, im zweiten Studienabschnitt Raumplanung an der Technischen Universität. Mit 18 Jahren setzte ich mich erstmals mit der Reich'schen Körperarbeit auseinander und arbeitete in den ersten Naturkostläden in Wien. Diese Erfahrung führte mich zu einem abenteuerlichen Projekt auf einem eigenen Bauernhof mit biologischem Landbau und Tierzucht im Waldviertel. Ich setzte mich anschließend intensiv mit Tibet auseinander. Zwei Semester Japanisch erweckten mein Interesse für die fernöstliche Medizin, für Yoga und bewußte Ernährungsprinzipien. Im Rahmen des Zivildienstes und auch danach wirkte ich bei diversen sozialen und pädagogischen Projekten mit (Betreuung alter Menschen, Behinderter und Drogenabhängiger) und leitete das Beisl im Werkstätten- und Kulturhaus WUK. Ab 1981 ließ ich mich intensiver in verschiedenen Massagetechniken, in Shiatsu und in anderen körperorientierten Methoden ausbilden. 1984 begann ich mit der Lehrtätigkeit im Rahmen der Massageausbildung im Behandlungs- und Ausbildungszentrum Wien. 1986 ergab sich eine enge Zusammenarbeit mit Dr. Tripp, und diese Kooperation war der Meilenstein für meine Lehraktivitäten als Shiatsu-Ausbildner. Seit 1992 führe ich meine eigene Massagepraxis und Ausbildungsstätte für Massage und Shiatsu.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Berufung, Freude an der Arbeit und in meinen Ausbildungen Inhalte vermitteln zu können, die bei Menschen ein positives Feedback auslösen und für sie Nutzen auf der Bewegungs- und Gesundheitsebene stiften.

Natürlich ist mir der Einklang meiner Arbeit mit meiner Freizeit wesentlich, und mir kommt es auch darauf an, mit meiner Arbeit eine wirtschaftlich solide Basis zu halten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Da ich innere Zufriedenheit erlangt habe und viel Spaß an meiner Arbeit empfinde, betrachte ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Entscheidend waren mein Selbstbewußtsein und mein Mut, eigene Ideen umzusetzen. Ich ließ mich von bürokratischen Hürden nicht einschränken und baute ein fruchtbares Netzwerk mit Gleichgesinnten auf. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich erfuhr eine kontinuierliche Entwicklung. Im Zuge des Basketballsports hatte ich Schlüsselerlebnisse, weil ich erstmals Grenzen bewußt zu überwinden lernte. Ich konnte bei diesem Mannschaftssport auch gruppendynamische Erfahrungen machen und lernen, mit anderen zu kooperieren. Als Sproß einer kinderreichen Familie wurde ich ohnehin früh mit solchen Prozessen vertraut. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gab viele Menschen, die mich inspirierten. Lothar Barfels ist nennenswert, weil er daran glaubte, was er vorlebte, und Dr. Tripp prägte mich bestimmt mit seiner Haltung. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wenn SchülerInnen mir sagen, daß die Ausbildung bei mir ein wichtiger Baustein ihres Lebensweges war, ist das das schönste Kompliment. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es ist sehr herausfordernd, den Gesetzgeber von Sinn und entsprechenden Inhalten der Massage- und Shiatsu-Ausbildung zu überzeugen. Hier besteht eine Divergenz hinsichtlich des Gesetzgebers, der zur Reglementierung neigt, und den Menschen an der Basis. Der Gesetzgeber achtet mehr auf materielle Aspekte und weniger darauf, welche Inhalte ein Qualitätsbewußtsein ausmachen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich verstehe mich in meiner Arbeit mit Menschen als Begleiter, vergleichbar mit einem Reisebegleiter, der Informationen, Tips und Hinweise gibt; mit dem Ziel, das Körperbewußtsein zu fördern. Jeder soll mit seinen Stärken und Schwächen so umgehen können, daß sich ein harmonisches Gleichgewicht von Körper, Seele und Geist einstellt. Schließlich soll jeder in der Lage sein, selbständig seine Definition für Gesundheit zu finden. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Statt des Konkurrenzdenkens beschäftige ich mich viel mehr mit dem Netzwerkgedanken. Oft sah ich bei Kollegen, daß mit der Betriebsgröße die Profilierungsthematik begann. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Im Sinne der Vereinbarkeit reflektiere ich permanent, was mir gut tut, was ich genau tun und erreichen möchte. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Shiatsu ist zwar mein Bildungschwerpunkt, aber es gibt immer wieder angrenzende Entwicklungsfelder - Ernährung, Bewegungslehren, Beratungsaspekte - um mich als Therapeut auf einer ganzheitlichen Ebene weiterzuentwickeln. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Nach wie vor zieht es mehr Frauen in die Körpertherapieausbildung. Die Strukturen bieten sich besonders für Frauen als zweites Standbein neben der Kindererziehung einfach an. Selbsterfahrung, Selbstbewußtsein und die Überzeugung, seine Ideen umzusetzen, sind gute Indikatoren, gemäß seiner persönlichen Situation etwas Eigenes aufzubauen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte weiterhin als Ausbildner aktiv sein und anderen bestmöglich beistehen, auf ihren eigenen Stärken aufzubauen. Zudem liegt mir daran, auch für mich selbst bei Betrachtung aller neuen Techniken eine gute Mischung auszuloten. **Ihr Lebensmotto?** Wissen ohne Tun ist kein Wissen.

✱ Himsl Leo

● Zur Person

Beruf: Fotograf. Funktion: Selbständig. Tätig bei: Leo Himsl Fotostories., 4910 Ried im Innkreis, Schärdingerstraße 23. Geboren - Datum, Ort: 14. April 1958, Wels. Eltern: Margarete und Johann. Hobbies: Sport, Extremklettern, Ausdauersport, Laufen, Radfahren, Relaxen, gute Gespräche mit klugen Menschen führen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich eine Lehre im Baugewerbe, doch ich wußte schon nach kurzer Zeit, daß ich keine Karriere in dieser Branche anstrebte. Nach einigen beruflichen Stationen wechselte ich, etwa im Alter von 24 Jahren, als Projektleiter für Integrationsprojekte für arbeitslose Jugendliche zum bfi Oberösterreich, wo ich meinen Beruf als Trainer einige Jahre sehr zufrieden ausübte. Doch auch dort fehlte mir nach einiger Zeit die Herausforderung, und ich suchte eine Tätigkeit, bei welcher ich mich mit ganzer Leidenschaft einsetzen konnte. Mein Hobby war schon seit langer Zeit die Fotografie, und so beschloß ich 1993 - von einem Tag auf den anderen - mich in diesem Bereich selbständig zu machen. Wenn ich heute an diesen Schritt denke, muß ich sagen, daß er schon ziemlich verrückt war. Doch so habe ich geschafft, meinen Traum zu verwirklichen, und kann nun auf eine erfolgreiche Karriere zurückblicken.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, anspruchsvolle, hochwertige Arbeit zu leisten. Ich werte es persönlich als Erfolg, im Laufe der vergangenen zwölf Jahre viele prominente Personen und spannende Orte kennengelernt zu haben. Ich bin oft an meine Grenzen gegangen und habe alle Herausforderungen gemeistert, worauf ich sehr stolz bin. Erfolg heißt auch, eigenverantwortlich arbeiten zu dürfen und die Freiheit zu haben, selbst Entscheidungen zu treffen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich hätte mir mit 20 Jahren, ebenso wie meine Freunde und meine Familie damals, nicht vorstellen können, heute dort zu stehen, wo ich jetzt stehe. Daher sehe ich mich absolut als erfolgreich und bin auf meine Leistungen sehr stolz, da zu meinen Kunden auch namhafte österreichische Betriebe zählen. Doch ich bin noch immer auf dem Weg zum Erfolg, da ich mir immer wieder neue und höhere Ziele setze. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Durchhaltevermögen und meine Fähigkeit, mich Problemen zu stellen und nicht vor ihnen davonzulaufen, waren wesentlich. Ich habe in dieser Hinsicht viel aus meinem Hobby, dem Klettern, gelernt. Auch dort stellt man sich Situationen, die anfangs bedrohlich erscheinen, um sie erfolgreich zu meistern und daraus neue Kraft zu schöpfen. Wichtig dabei ist aber, sich nicht blind in eine Situation zu begeben, sondern vorab das Problem zu analysieren. Man muß immer wissen, wohin man will, und was man erreichen will. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mit meiner Überzeugung, jede Situation meistern zu können, mit meiner Begeisterung für das Fotografieren und mit meinem Ehrgeiz, qualitativ hochwertige Arbeit

zu liefern. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich etwa im Alter von 20 Jahren beschloß, das Klettern zu meinem Hobby zu machen. Die Erfahrungen, die ich bei diesem Hobby machte, waren richtungsweisend für mein Leben und haben alles verändert. Mir wurden ganz neue Perspektiven eröffnet, es tat sich ein neuer Horizont auf. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Mein Beruf ist ausschließlich von Originalität geprägt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich bewundere Personen, die ihr Leben leben und ihren Weg gehen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In meiner Familie galt ich in meiner Kinder- und Jugendzeit als „Revoluzzer". Da gerade von mir dieser berufliche Erfolg nicht erwartet wurde, ist meine Familie natürlich besonders stolz auf mich, obwohl sie wahrscheinlich gar nicht das Ausmaß der Anforderungen abschätzen kann, die in meinem Beruf verlangt werden. Ich habe nicht das Bedürfnis, ständig darüber zu sprechen, da diejenigen, die etwas von meiner Arbeit verstehen, es ohnehin alleine beurteilen können, und die Wertung der anderen für mich nicht maßgeblich ist. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In dieser Branche herrscht ein ständiger Kampf um das beste Bild. Mein wichtigster Anspruch ist, ein Foto zu schießen, von dem sich der Kunde fragt, wie das nur so gelingen konnte. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als Freigeist, der seinen eigenen Weg geht. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** In meinem Beruf fällt mir die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche nicht sehr leicht. Ich habe zum Beispiel im letzten Jahr an mindestens acht bis neun Monaten zwischen 70 und 90 Stunden in der Woche gearbeitet. Der Wind im Geschäftsleben bläst teilweise sehr hart. Man wird immer nur an seiner letzten Arbeit gemessen. Es bleibt also keine Zeit, sich auf Lorbeeren auszuruhen. Ich mußte lernen, eine dickere Haut zu bekommen, um mich nicht ausnützen zu lassen, und das stumpft einen dann leider im Laufe der Zeit ab, und man transportiert dieses Gefühl dann auch ins Privatleben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Hinter jedem Beruf muß Leidenschaft stecken, denn dann ist man auch bereit, Opfer dafür zu erbringen und über seine Grenzen zu gehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte in meinem Beruf weiterhin erfolgreich sein und dabei das machen dürfen, was mir Spaß macht. **Ihr Lebensmotto?** Betrachte die Dinge anders als die anderen.

✱ Hink Alois

● Zur Person

Beruf: Bäcker. Funktion: Besitzer. Tätig bei: Bäckerei Alois Hink., 3150 Wilhelmsburg, Obere Hauptstraße 19. Geboren - Datum, Ort: 2. Mai 1952, Krems. Familienstand: Verheiratet mit Notburga, geb. Weigl. Kinder: Peter (1978), Florian (1984) und Notburga (1985). Eltern: Leopoldine. Ehrungen: Ehrenmitglied des ATSV Wilhelmsburg. Hobbies: Tischlerei, Maurerei.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule wollte ich ursprünglich Tischler werden. Ich sagte das auch bei der Berufsberatung, mein Vater hatte aber am Wirtshaustisch bereits mit dem örtlicher Bäcker vereinbart, daß ich bei ihm eine Lehre absolvieren würde. Der Schuldirektor und der Bäckermeister waren darüber hinaus Freunde, daher mußte ich Bäcker werden, obwohl ich mir selbst schon einen Lehrplatz bei einem Tischler gesucht hatte. Damit ich nachgab und die Bäckerlehre antrat, erließ man mir ein halbes Schuljahr, und ich begann im März 1967 mit meiner Lehre. Anschließend arbeitete ich in Kleinraming in der Bäckerei Ritter. Ich verdiente dort viel Geld, kehrte aber nach einem Jahr wieder zurück nach Hausmenning, weil meine Eltern dies wünschten, und wurde bei der Firma Schabetsberger, einer großen Bäckerei mit 25 Mitarbeitern, tätig. Ich blieb elf Jahre in diesem Unternehmen und arbeitete in leitender Funktion. In den letzten beiden Jahren dachte ich aber schon über die Selbständigkeit nach. Mein Chef hatte drei Söhne, aber keiner wollte den Betrieb übernehmen, und als der Chef krank wurde, führte ich die Bäckerei. Ich wollte jedoch nicht mehr länger nur Lohnempfänger sein, sondern übernahm 1981 in Lengenfeld einen Pachtbetrieb. Der Betrieb war völlig veraltet und verzeichnete einen Jahresumsatz von 700.000 Schilling. Nach einem Jahr konnten wir diesen bereits auf zwei Millionen Schilling erhöhen. Ich wollte das Geschäft kaufen, die Besitzerin stand aber nicht mehr zu ihrem vereinbarten Verkaufspreis, daher kündigte ich nach dreieinhalb Jahren und suchte ein weiteres Jahr lang nach einem passenden Lokal. Ich wollte eigentlich schon immer in Wien leben, fand auch im 22. Bezirk eine Bäckerei und stand kurz vor der Vertragsunterzeichnung, als mich ein Anruf aus Wilhelmsburg von der Bäckerei Ehrenberger erreichte. Dort kannte man meinen Ruf und wollte mich unbedingt als Pächter gewinnen. Ich hatte zwar schon einen Pachtvertrag für den Wiener Betrieb, schaute mir aber dann die Bäckerei in Wilhelmsburg doch an. Meiner Frau war Wilhelmsburg lieber, der Betrieb war zwar ebenfalls sehr heruntergekommen, aber ich übernahm ihn 1986 meiner Frau zuliebe. Das Pachtverhältnis dauerte viereinhalb Jahre. Ich tauschte in dieser Zeit alle Kleingeräte aus. Herr Ehrenberger, der Hausherr, half mir sehr und motivierte mich. Die Stromversorgung war jedoch schlecht und die Investition für eine neues Stromnetz wäre für den Besitzer zu hoch gewesen. Man bot mir daher das Geschäft zum Kauf an. Ich bot zwei Millionen Schilling, und der Kauf wurde im November 1990 mit Handschlag besiegelt - ohne schriftlichen Vertrag. Ich habe auch heute mit Herrn Ehrenberger noch eine sehr gute Beziehung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist, wenn man mit seiner Hände Arbeit ohne Startkapital etwas erreicht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe mein Ziel erreicht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend war mein starker eigener Wille. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich analysiere meine Entscheidungsmöglichkeiten immer genau. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** In Hausmenning verspürte ich bereits ein Gefühl des Erfolges. Ich habe dort schon gearbeitet, als ob mir der Betrieb gehören würde. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine beste Entscheidung war der Schritt in die Selbständigkeit. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Originalität ist besser. Arbeit sollte urig und ehrlich sein - wie ein Handschlag. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater und Herr Schabetsberger haben mich sehr beeinflußt. Durch sie erhielt ich die Standfestigkeit für mein Unternehmen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die schönste Anerkennung ist, wenn mein Geschäft gut läuft und ich keine Retourware verzeichnen muß. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das große Bäckersterben ist ein Problem. Die Jugend ist zu diesem Beruf nicht mehr motiviert und die Industrie überfährt uns mit Billigware vom Fließband. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?**

Copyrighted material

Man sieht mich eher als Einzelgänger, ich werde aber sehr geachtet. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie spielen eine sehr große Rolle und sind für die Qualität eines Betriebes ein entscheidender Faktor. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nicht nach dem Zeugnis. Ich achte auf den Charakter eines Bewerbers. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich bin Vorbild, zahle gut und lasse ihnen Freiraum. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Die Mitarbeiter schätzen mich als Vorbild und arbeiten gern für mich. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken sind die hohe Qualität, der Mitarbeitereinsatz und unser gewachsenes Team. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir haben ein sehr gutes Einvernehmen, es gibt Platz für zwei Bäcker in Wilhelmsburg. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Diese Bereiche trenne ich nicht, da auch meine Frau und mein Sohn im Unternehmen arbeiten. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Fortbildung ist für mich ein laufendes Thema. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte jeden neuen Tag als Herausforderung annehmen. Kinder müssen selbst entscheiden können, welchen Beruf sie erlernen wollen, sollten aber auf den Rat der Eltern hören, wenn sie unsicher sind. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich will die Bäckerei noch erweitern und eine neue Produktionsschiene bauen.

✱ Hink Robert Hofrat Dr.

● Zur Person

Beruf: Verwaltungsjurist. Funktion: Generalsekretär. Tätig bei: Österreichischer Gemeindebund., 1010 Wien Löwelstraße 6. Geboren - Datum, Ort: 23. Oktober 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Herta, geb. Zeinlinger. Kinder: Mag. Barbara (1974) und Mag. Philip (1977). Eltern: Edith und Robert. Besondere Vorfahren: Leopold Figl (Onkel). Schöpferische Akte: Diverse Publikationen des Gemeindebundes, Zeitschrift „Kommunal", Schriftreihe des Österreichischen Gemeindebundes. Ehrungen: Großes Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik Österreich, verschiedene Gemeindeorden. Mitgliedschaften: Cartell-Verband, Kolpingwerk, ÖVP (seit 1961). Hobbies: Schifahren, Golf, Tarock, Wandern, Musik, Theater. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vizepräsident. der Volkshochschule Meidling, Aufsichtsratsmitglied der Kolpingfamilie Meidling.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura in Mödling studierte ich an der Universität Wien Jus, mit der Absicht, Richter zu werden. Allerdings hielt ich es in der Folge in der Scheidungsabteilung aus psychologischen Gründen nicht aus, weshalb ich von einem Tag auf den anderen kündigte und als Verwaltungsjurist beim Land Niederösterreich zu arbeiten begann. Anfang der siebziger Jahre schlug ich die Laufbahn eines Bezirkshauptmannschaftsjuristen ein, zunächst in Melk, daran anschließend in Neukirchen und schließlich in Wiener Neustadt. In dieser Zeit engagierte ich mich politisch in der ÖVP sehr stark als Personalvertreter. Als Familienvater pendelte ich täglich und engagierte mich parallel dazu auch in meiner Heimatgemeinde in Wien. Nach einer Wahl, bei der ich in den Bezirksrat gewählt worden war, bemühte ich mich darum, nach Wien versetzt zu werden. So kam ich in die Gemeindeaufsichtsbehörde des Landes Niederösterreich, die in Wien angesiedelt war. Ich war hier sowohl für die Gemeindeaufsicht als auch die Schulung und Prüfung der Gemeindebediensteten zuständig, so lernte ich alle Probleme der Gemeinden sehr gut kennen. Die Doppelbelastung meiner Arbeit für Niederösterreich und mein kommunalpolitisches Engagement bedeutete schon eine harte Zeit. Nach fünf Jahren verließ ich das Gemeindereferat und wurde stellvertretender Leiter der Naturschutzabteilung der Niederösterreichischen Landesregierung. Damals war ich u.a. für die heißen Fragen des Naturschutzes im Zusammenhang mit der Hainburger Au zuständig, bei denen ich mit meinem strengen Rechtsempfinden eine sehr vernünftige Linie verfolgte, was mir später auch von meinem damaligen Widersacher bestätigt wurde. 1988 war dann die Stelle des Generalsekretärs des Gemeindebundes zu besetzen. Man legte mir nahe, mich zu bewerben, ich bewarb mich und wurde gewählt. Heute kann ich sagen, daß ich ein glücklicher Mensch bin, weil ich aus den konkreten Situationen immer die Konsequenzen zog, so daß ich stets Freude an der Arbeit hatte. Als ich den Gemeindebund 1988 übernahm, war er ganz kleiner, relativ unbekannter Verein. In der Zwischenzeit hat er sich zu einer sehr starken Institution entwickelt, die man kennt. Er ist eine Institution geworden, die ernst genommen wird. Ich darf ein Beispiel nennen: im Bereich des E-Governments, zu dessen Entwicklung wir maßgeblich beigetragen haben, sind wir nicht nur europa- sondern sogar weltweit führend.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich persönlich bedeutet Erfolg, meine Arbeit getan zu haben und mir abends sagen zu können: es ist gut gegangen. Erfolg läßt sich für mich nicht nach finanziellen Kriterien bewerten. Es ist für mich sehr wichtig, daß alle Mitarbeiter an einem Strang ziehen; das zu erreichen, bedeutet für mich auch Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich glaube, daß hier schon einiges bewegt wurde, ob ich erfolgreich bin, weiß ich nicht. Nach meiner Definition kann ich jedenfalls sagen. daß ich ein glücklicher und zufriedener Mensch bin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In erster Linie das menschliche Umfeld, die Kontakte und Freundschaften und meine Familie, die mir bei wichtigen Entscheidungen immer die wesentliche Kraft gab. Ich bin mir auch bewußt, daß alles, was man tut, in irgendeiner Form eines Tages zurück kommt. Daran hielt ich mich zeit meines Lebens. Ich kann auch sagen, daß mein Lebensweg nicht von „Leichen" gesäumt wird - eine für mich unerträgliche Vorstellung. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die meisten Entscheidungen, die zum Erfolg führten, waren einsame Entscheidungen. Eine richtige Entscheidung traf ich in einer Situation, in der ich gegen Widerstände, unter anderem meines langjährigen politischen Gegenspielers, Stadtrat Mayr, auf einer höheren Finanzierung des Gemeindebundes bestand und mich schließlich durchsetzen konnte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Jemand, der mich immer faszinierte, war Hofrat Dr. Gasteiner, eine Persönlichkeit mit Rückgrat und Weitsicht, die mich sehr prägte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die schönste Anerkennung ist für mich die Familie und ihr innerer Zusammenhalt. Komplimente, die von verschiedener Seite und zu

verschiedenen Gelegenheiten ausgesprochen werden, nehme ich nicht so ernst. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein wahrscheinlich unlösbares Problem ist die Schwierigkeit, die Abwanderung aus dem ländlichen Raum zu stoppen, also den Menschen das Leben auf dem Land attraktiv zu machen. **Welche sind die Stärken des Gemeindebundes?** Wir sind eine schlanke und starke Interessensvertretung mit einem sehr guten Netzwerk, die von vielen persönlichen Kontakten getragen wird, und wir genießen das Vertrauen unserer Mitglieder, der Gemeinden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau ist selbst nicht berufstätig und hat sehr viel Verständnis für meine Tätigkeit. Natürlich versuche ich so viel Zeit als möglich mit meiner Familie zu verbringen, dazu gehören auch diverse kulturelle Aktivitäten wie Theater, Oper und Konzertbesuche. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich möchte der nächsten Generation raten, das allgemeine Tempo zu bremsen, mehr langfristige Konzepte zu entwickeln, nicht nur Getriebene zu sein, Prioritäten zu setzen und nicht dem täglichen Erfolg nachzulaufen. Der schnelle Erfolg ist nicht bedeutsam, es kommt auf die Linie an. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein berufliches Ziel war es, meinen Beitrag zu leisten, aus dem Gemeindebund eine starke und effiziente Interessensvertretung zu machen und Leerläufe zu verhindern. Es gibt da noch einiges zu bewältigen, und ich wünsche mir, daß mir das noch gelingt.

✱ Hinteramskogler Alois Ing.

● Zur Person

Beruf: Techniker, Berater. Funktion: Selbständiger Unternehmer. Tätig bei: Easy-Tech Regelsysteme Ing. Alois Hinteramskogler., 3106 St. Pölten, Hnilickastraße 6. Geboren - Datum, Ort: 24. März 1957, Steyr. Familienstand: Verheiratet mit Sabine. Kinder: Julia (1985) und Michael (1987). Eltern: Maria und Michael. Hobbies: Lesen, Theater, Konzerte, Firma. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: In der Vergangenheit MSR-Kurse.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HTL-Matura, Fachrichtung Elektrotechnik, in Waidhofen/Ybbs und dem Präsenzdienst trat ich in die damalige Elin Union AG als Konstrukteur für Elektroanlagen ein. 1983 wechselte ich zur Firma Satchwell. Hier war ich zunächst als Projekttechniker für Regelanlagen aus dem Bereich Heizung-Lüftung-Klima tätig. 1986 übernahm ich einen frei gewordenen Job im Verkauf von Regelanlagen und Komponenten für HLK-Projekte. Dazu gehörte natürlich auch die Betreuung von Planern, Behörden und ausführenden Firmen. Zu meinen Aufgaben gehörte die Erstellung von Planungen und Projekten sowie deren Kalkulation. Nachdem das Unternehmen Satchwell im Jahr 1994 ihre Geschäftstätigkeit einstellte, übernahm die Firma Dialog Regeltechnik GmbH den Vertrieb der Produkte. Ich wurde als Vertriebsmitarbeiter von diesem Unternehmen angestellt und übernahm zugleich auch die Funktion des gewerberechtlichen Geschäftsführers für das Elektrogewerbe. Nach dem Verkauf der Firma im Jahr 2002 gründete ich Ende 2003 die Easy-Tech Regelsysteme und beendete meine Tätigkeit bei dem in LHMS Regelsystem umbenannten Unternehmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg besteht für mich im Erreichen von Zielen, die sowohl beruflicher als auch familiärer oder gesellschaftlicher Natur sein können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Da ich mir stets (so wie viele andere auch) neue Ziele setze und diese größteils auch erreiche, kann es durchaus sein, daß man mich als erfolgreich betrachtet. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Viele, den Erfolg positiv beeinflussende, Entscheidungen wurden von mir aus einer Kombination von Glück, Instinkt und Erfahrung heraus getroffen. Ich bezeichne mich selbst als besonders entscheidungsfreudig und verstehe es daher auch rasch auf Herausforderungen zu reagieren bzw. Chancen und sich bietende Gelegenheiten zu nutzen. Dies hat mich auch veranlaßt, von der reinen Projekttechnik in den Verkauf und die Kundenbetreuung zu wechseln. Diese Entscheidung wird von mir heute noch als die wichtigste in meinem Leben angesehen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mich aktiv dem Berufsleben stellen, auftretende Probleme zu analysieren und kreativ bei der Lösungsfindung zu sein, hilft mir im beruflichen Alltag. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich erkannte erstmals während meine Tätigkeit bei der Dialog Regeltechnik den Anstieg meines Einflusses auf Geschäftsentscheidungen, was mir damals ein gewisses Erfolgsgefühl vermittelt hat. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die neben meinem Wechsel in den Verkauf wichtigste Entscheidung war es, ein eigenes Unternehmen zu gründen. Natürlich wird sich aufgrund des relativ kurzen Bestehens meiner Firma der Erfolg erst im Laufe der nächsten Jahre zeigen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist für mich unerläßlich. Kopien oder Imitationen erreichen nur selten das Original. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Die damaligen Geschäftsführer der Satchwell GmbH und der Dialog Regeltechnik GmbH haben mich im beruflichen Leben unterstützt und mir dabei geholfen, mich vom Techniker und Verkäufer zum unternehmerisch denkenden Menschen weiterzuentwickeln. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Viele meiner Kundenbeziehungen entwickelten sich zu Freundschaften, wodurch sich mein gesellschaftliches und geschäftliches Umfeld vergrößerte. Wenn ein Kunde neben normalen Geschäftskontakten auch privat mit mir Umgang hat, betrachte ich dies als Anerkennung meiner Leistung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt kein branchenspezifisches Problem. Wir leiden, so wie alle anderen auch, am Verfall der Preise für unsere Leistungen. Es erfordert schon einen gewissen Anteil an Kreativität und Ideen, um sich in unserem Markt die Nischen zu suchen, in denen man erfolgreich agieren kann. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter spielen bei meinem Erfolg eine sehr wichtige Rolle. Da für die Jobs in meinem Unternehmen viel Ausbildung erforderlich ist, lege ich natürlich auch auf die Treue der Mitarbeiter zum Unternehmen sehr großen Wert. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Besonderen Wert lege ich auf Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit und Genauigkeit. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Neben diversen Belohnungen motiviere ich meine Mitarbeiter hauptsächlich durch Gespräche. Lob, das mir entgegengebracht wird, gebe ich an sie weiter. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich gehe flexibel

auf individuelle Kundenwünsche ein, erfülle sie nach Möglichkeit, bringe mein umfassendes Know-how in meine Arbeit ein und verstehe mich als Profi in einer Marktnische. Unsere Regelanlagen werden an die Bedürfnisse unserer Kunden individuell angepaßt. Dies verschafft uns Originalität, die schlußendlich in wirtschaftlichen Erfolg münden soll. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Trotz des harten Kampfes um Aufträge versuche ich immer korrekt und kommunikativ mit meinen Mitbewerbern umzugehen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Privatleben steht derzeit etwas hintan, da sich mein Unternehmen noch in der Aufbauphase befindet und ich derzeit sieben Tage pro Woche beruflich im Einsatz bin. Da ich gerne arbeite und hinter mir eine sehr verständnisvolle Familie steht, habe ich damit aber kaum Probleme. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Derzeit leider viel zu wenig. Ich versuche zumindest Angebote meiner Standesvertretungen die Osterweiterung betreffend zu nutzen. Darüber hinaus bin ich auch an Persönlichkeitsbildung interessiert. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Um erfolgreich zu sein, sollte man immer originell bleiben und neue Herausforderungen annehmen, aber nie versuchen, andere zu kopieren, sondern eigene Wege gehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Hauptziel besteht darin, mein Unternehmen zu noch größerem Erfolg zu führen. Meinen Hauptbereich Regeltechnik möchte ich um benachbarte Geschäftsfelder erweitern. **Ihr Lebensmotto?** Take it easy, because life is hard enough!

✱ Hirsch Michael

● Zur Person

Funktion: Gewerberechtlicher Geschäftsführer. Tätig bei: Schülke & Mayr GmbH., 1070 Wien, Zieglergasse 8. Geboren - Datum, Ort: 2. März 1971. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Monika Haider. Kinder: Jasmine und Nicole. Mitgliedschaften: Gewerkschaft. Hobbies: Sport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Personaleinschulungen, Vorträge für Berufsschüler, ehrenamtliche Arbeit für das Wiener Hilfswerk.

„Berufliche Qualifikation war mir immer wichtig, darum mache ich mir heute keine Sorgen um meinen Arbeitsplatz."

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule wußte ich nicht so recht, wie ich meinen beruflichen Lebensweg einmal gestalten soll und nahm daher den Vorschlag meiner Mutter an, Fleischhacker zu werden. Ich erlernte diesen Beruf im Betrieb meines Onkels und übte ihn noch sechs Jahre nach Abschluß meiner Lehre aus. Nach meiner Heirat und der Geburt unserer beiden Kinder begann ich - an den Nachmittagen und Abenden war ich bei Mc Donald's tätig - zusätzlich vormittags als Hilfsarbeiter im Lager der E-Werke zu arbeiten. Ich leistete damals täglich 18 Stunden Arbeitseinsatz, ohne jedoch einen großen Verdienst zu erzielen, daher suchte ich nach einer neuen beruflichen Perspektive. Ich holte in einem Basiskurs und dann in Intensivkursen die Ausbildung zum Elektriker nach, bestand schließlich alle Prüfungen und erhielt den Gesellenbrief. Das motivierte mich damals, die Meisterprüfung abzulegen. Ich bewarb mich in der Folge bei 60 bis 70 Firmen und trat in die Firma Vaillant ein, wo ich vier Jahre tätig war und mich im Bereich Heizungstechnik fortbildete. Schließlich wurde ich von Schülke & Mayr abgeworben. Heute bin ich als gewerberechtlicher Geschäftsführer für den Bereich Service/Technik zuständig und betreue Kunden in den Gebieten Steiermark, Burgenland, Niederösterreich und Wien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, in einer Position tätig zu sein, die mir freie Hand über meine Arbeitsgestaltung erlaubt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Mein Arbeitsgebiet ist sehr vielseitig, und ich erfahre Anerkennung. Insofern bin ich stolz auf mich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Am meisten lernte ich, indem ich private und berufliche Grenzsituationen bewältigte. Ich arbeite sehr viel. Nicht selten dauert mein Arbeitstag 12 Stunden, und ich nehme für meinen Beruf auch Dienstreisen in Kauf, so bin ich jährlich rund 50.000 Kilometer mit dem Auto unterwegs. Zusätzlich erledige ich auch die anfallende Büroarbeit. Flexibilität ist für mich selbstverständlich. Ich nehme Weiterbildungsangebote gerne an. Da der Konkurrenzdruck zunimmt, wird es immer wichtiger, wie man mit Menschen kommuniziert. Schließlich ist es auch ausschlaggebend für den Erfolg, sich Ziele zu stecken und diese konsequent zu verfolgen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** In technischer Hinsicht ziehe ich bei Problemen zunächst alle Parameter ins Kalkül. Manchmal ist das Lokalisieren von Problemen eine echte Sisyphusarbeit. Bei größeren Entscheidungen, bei denen es um viel Geld geht, tausche ich mich mit Vertretern der Geschäftsleitung oder mit Abteilungsleitern aus. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich fand im Zuge meiner beruflichen Neuorientierung Fachlehrer am bfi, die mir mein Potential aufzeigten und mich zum Weiterlernen anspornten. Man ist zum Lernen nie zu alt, man braucht allerdings positive Kritik aus dem Umfeld, dann wächst die Kraft, um Negatives in Positives umzuwandeln. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Freizeit gehört meinen Kindern, und ich schöpfe Energie aus meinem erfüllten Privatleben. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Heutzutage ist ständige Fortbildung unverzichtbar. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Eine Schulausbildung mit Matura ist sicher empfehlenswert, ein Studium bietet weitere Chancen. Ehrlichkeit ist ebenfalls ein immens wichtiger Faktor: Es ist bedeutend, sich einzugestehen, wann es an der Zeit ist, sowohl beruflich als auch privat etwas zu ändern. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Auf lange Sicht kann ich mir die berufliche Selbständigkeit vorstellen. Es geht mir nicht darum, das große Geld zu verdienen und einen Porsche zu fahren, sondern um ein erfülltes Leben. Dazu gehören für mich ein Eigenheim, gute Beziehungen und eine Tätigkeit, die ich beherrsche und die mir Freude bereitet. Berufliche Qualifikation war mir immer wichtig, darum mache ich mir heute keine Sorgen um meinen Arbeitsplatz.

✱ Hirschmann Gerhard

● Zur Person

Funktion: Leiter Vertriebsniederlassung Süd. Tätig bei: AVAYA Austria GmbH., 8010 Graz, Raiffeisenstraße 46. Geboren - Datum, Ort: 27. August 1958, Leibnitz. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Viktoria (1990) und Gerhard (1993). Eltern: Hedwig und Hermann. Hobbies: Schifahren, Segeln, Wandern, Reisen.

Copyrighted material

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Grundschule in Wildon entschloß ich mich für eine Lehre zum Radio- und Fernsehtechniker, die ich 1977 bei der Firma Kiendler in Leibnitz abschloß. Die Gesellen im Lehrbetrieb waren sehr innovativ und liberal, und ihre Haltung hat mich für meine spätere berufliche Laufbahn geprägt. Unterbrochen durch den Präsenzdienst, den ich von April bis Oktober 1978 ableistete, blieb ich bis 1979 als Radio- und Fernsehtechniker bei der Firma Kiendler beschäftigt und hatte dort auch bereits die Verantwortung für die Lehrlingsausbildung. 1980 wechselte ich zur Firma Motronic, wo ich bis 1983 als Nachrichtentechniker für Service und Reparatur von Telefonsystemen in der Steiermark und Kärnten zuständig war. Da ich besonderes Geschick im Anbieten und Verkaufen bewies, wurde ich zum Vertriebsbeauftragten für den Verkauf von Telefonsystemen bestellt und nahm diese Aufgabe bis 1985 sehr erfolgreich wahr. 1985 wechselte ich zur Firma GEFAT - ab 1990 Telenorma, ab 1996 Bosch Telecom -, wo ich meine Karriere als Vertriebsbeauftragter für den Verkauf von Telefonsystemen begann. 2000 übernahm Kohlberg Kravis Roberts & Co die TN-Kernbereiche von Bosch Telecom und konzentrierte sie unter dem neuen Namen Tenovis. 2004 erfolgte der Zusammenschluß von AVAYA und Tenovis. AVAYA mit Sitz in New Jersey ist heute ein weltweit agierendes Unternehmen mit einem Jahresumsatz von rund 4,9 Milliarden Dollar und die globale Nummer eins bei Voice over IP Systemen. 1989 wurde ich zum Leiter der Niederlassung Steiermark und zum Verkaufsleiter ernannt. Seit 1993 leite ich die Region Süd (Steiermark, Kärnten, Osttirol) und habe dabei die Verantwortung für Vertrieb, Montage und Service sowie für 20 Mitarbeiter. Das Umsatzvolumen beträgt 4,5 Millionen Euro jährlich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, das zu erreichen, was ich mir vorgenommen habe. Erfolg bedeutet auch die Entscheidung für die richtigen Ziele und den richtigen Weg dorthin. Wenn ich ein Ziel erreicht habe, setze ich mir neue Ziele. Schließlich liegt Erfolg für mich auch in einer gewissen Freiheit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß vor allem Hausverstand, selbständiges Denken und Handeln sowie Menschenkenntnis ganz wesentlich ausschlaggebend für meinen Erfolg waren. Ich gehe auf jeden Menschen offen zu und denke grundsätzlich positiv. Entscheidungsfreudigkeit ist eine meiner weiteren Eigenschaften, die mich zum Erfolg geführt haben. Rasche Entscheidungen sind im Geschäftsleben von fundamentaler Bedeutung, und ich habe zum Glück immer wieder richtige Entscheidungen getroffen. Ich vertrete die Ansicht, daß immer wieder neue Chancen kommen, selbst wenn eine Entscheidung falsch war. Ausschlaggebend für meinen Erfolg war auch, daß ich im richtigen Moment am richtigen Platz war. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich achte darauf, keine zu übersehen und versuche rasche Entscheidungen zu treffen. Eine Herausforderung sind unsere anspruchsvollen Qualitätskriterien, die immer wieder überprüft werden müssen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Zunehmende Akzeptanz und Anerkennung in der Gesellschaft bestärkten mich im Gefühl, erfolgreich zu sein. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine sehr erfolgreiche Entscheidung war es, eine Familie zu gründen. Beruflich habe ich einige sehr gute Entscheidungen bei der Wahl meiner Mitarbeiter getroffen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich habe meine Umgebung und meine Mitmenschen immer wieder beobachtet und mir bestimmt einiges abgeschaut. Ein einzelnes Vorbild könnte ich nicht nennen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Durch positive Rückmeldungen von Kunden, Geschäftsfreunden und Kollegen. Auch durch das Gefühl, in der Gesellschaft gerne gesehen zu werden. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich bin ein sehr selbständiger Mensch und habe einen inneren Leitfaden, von dem ich nicht zu stark abweiche. Wenn ich etwas machen soll, muß ich einen Sinn darin erkennen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter spielen für mich als Führungskraft die wichtigste Rolle überhaupt bei meinem Erfolg. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Bei der Auswahl der Mitarbeiter suche ich Personen, die in einem bestimmten Bereich besser sind als ich. Ich halte mich an das Motto „Überall die besten Mitarbeiter haben - nicht selbst der Beste sein". Bewerber müssen ihre Qualifikation bei einem Test unter Beweis stellen. Ich erwarte von meinen Mitarbeitern Selbständigkeit. Natürlich spielt das Bauchgefühl mit eine Rolle. Die Entscheidung für den richtigen Mitarbeiter ist auch Glückssache. Wenn ich mich getäuscht habe, muß ich mich von einem Mitarbeiter eben wieder trennen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich beobachte meine Mitarbeiter. Gut ist, wer Talent auf seinem Gebiet hat, denn er macht seine Arbeit gerne. Für gute Arbeit zolle ich entsprechende Anerkennung. Wenn ein Mitarbeiter sein Ziel erreicht hat, strahlt er es aus, ist er in einem Tief, versuche ich ihm zu helfen, bis er wieder auf der Erfolgswelle schwimmt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Sich selbst und seinen Prinzipien treu bleiben, also sich um den Preis des Erfolges nicht selbst aufgeben. Eine positive Grundeinstellung an den Tag legen und sich Raum für Familie, Freizeit und Urlaub bewahren. Entspannung ist wichtig, um Kraft für neue Erfolge zu tanken. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe mir zum Ziel gesetzt, weiterhin die Augen für neue Herausforderungen offen zu halten und diese nicht zu übersehen. **Ihr Lebensmotto?** Das Wichtigste ist die Gesundheit. Den Rest kann man sich erarbeiten.

✱ Hirschmann Herbert

● Zur Person

Beruf: Winzer und Landwirt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Weingut Hirschmann., 2465 Höflein, Vohburgerstraße 42. Geboren - Datum, Ort: 18. März 1963, Hainburg. Familienstand: Verheiratet mit Leopoldine. Kinder: Alexandra, Stephanie, Claudia und Michaela. Schöpferische Akte: Verschiedene Prämierungen. Mitgliedschaften: Freiwillige Feuerwehr, Weinbauverein Höflein, Verein zur Förderung des Weinbaugebiets Carnuntum. Hobbies: Jagen, Fischen, Bergwandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Landwirtschaftsschule leistete ich den Präsenzdienst ab und trat danach in den landwirtschaftlichen Betrieb meines Vaters ein. Wir

verlagerten in der Folge den Schwerpunkt von der Viehhaltung auf den Weinbau, errichteten einen Weinkeller und spezialisierten uns verstärkt auf die Weinproduktion auf einer sieben Hektar umfassenden Weinanbaufläche. Wir produzieren zu 50 Prozent Weißweine und zu 50 Prozent Rotweine. Im landwirtschaftlichen Bereich sind wir dabei, unsere Bewirtschaftung aufgrund der Kürzung des Zuckerrübenkontingents auf Sonnenblumen und Soja umzustellen. Mein Vater trat mit 58 Jahren in den Ruhestand, und als sein Nachfolger bewirtschafte ich den Betrieb nun gemeinsam mit meiner Frau.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe es als Erfolg, wenn ich meinen Kunden mit meinen Produkten Freude bereiten kann. Insofern spiegelt sich Erfolg für mich nicht in Geldwerten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin ein zufriedener Mensch, denn es gelang mir, die Höhen und Tiefen des Lebens gut zu meistern. Insofern betrachte ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Eine persönliche Kundenbetreuung bedeutet mir viel. Ich pflege mit meinen Kunden, auch aus der Steiermark und aus Salzburg, einen sehr herzlichen Kontakt. Wir unternehmen sogar gemeinsame Bergtouren. Eine meiner Stärken ist die Genauigkeit. Sicher bin ich selbst mein schärfster Kritiker. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Manchmal sind spontane Entscheidungen unerläßlich, in der Regel bevorzuge ich aber überlegtes Handeln. Ich beziehe gerne die Ansicht meiner Frau mit ein, ehe ich entscheide. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** In einem gewissen Sinne war mir mein Vater ein Vorbild, aber im Grunde ging ich meinen eigenen Weg. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Einsatzfreude ist das wichtigste Kriterium, weiters erwarte ich mir, daß jeder Mitarbeiter bei seiner Arbeit mitdenkt. Ich verlange von niemandem etwas, das ich selbst nicht bereit wäre zu tun. Unsere Saisonarbeiter sind fast schon so etwas wie Familienmitglieder geworden. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir kooperieren mit Gastbetrieben und werden aufgrund der hohen Qualität unserer Weine zu einem fairen Preis geschätzt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beruf und Privatleben gehen ineinander über. Harmonie und Zusammenhalt in der Partnerschaft sind mir sehr wichtig. Meine Frau hat ihren Beruf als Filialleiterin aufgegeben und sich entschlossen, beruflich mit mir an einem Strang zu ziehen. Gemeinsam sind wir stark. Ganz private Tage verbringen wir zu Pfingsten, und eine Woche im August sind für den traditionellen Sommerurlaub der Familie reserviert. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Kinder brauchen eine solide Ausbildung und ein Ziel vor Augen. Es ist für Jugendliche gar nicht so einfach, herauszufinden, wo die persönlichen Stärken und Befähigungen liegen. Ich ermögliche es meinen Töchtern, ihre eigenen Vorstellungen umzusetzen und ihre Neigungen zu realisieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir haben eine Betriebsgröße erreicht, die unseren Vorstellungen entspricht, und möchten unsere Produkte weiterhin zu einem angemessenen Preis zum Verkauf anbieten. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✱ Höbart Willibald

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Höbart & Partner GmbH., 3580 Horn, Honorius-Burger-Straße 15. Geboren - Datum, Ort: 15. Juli 1953, Eggenburg. Familienstand: Verheiratet mit Erika. Eltern: Willi und Viktoria. Hobbies: Musik, eigenes Tonstudio. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: EDV-Trainer.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Lesen war für mich immer von großem Interesse, und so konnte ich bereits mit fünf Jahren lesen und schreiben. Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich in Wien die Lehre zum Zuckerbäcker. Ich interessierte mich damals schon für EDV, wobei ich meine ersten Versuche noch auf Großrechnern machte und mir die erforderlichen Kurse selbst durch meine Tätigkeit als Operator finanzierte. Danach lernte ich zu programmieren - heute beherrsche ich acht Programmiersprachen. Mit 23 Jahren war ich als einer der jüngsten EDV-Fachleute Österreichs bei einem großen Steuerberater in Wien beschäftigt. Meine Dienstgeber finanzierten mir zum Teil auch die direkten Schulungen bei IBM. Leider erlitt ich im Alter von 25 Jahren einen Gehirnschlag, der mich fünf Jahre beruflich außer Gefecht setzte. Nach meiner Rehabilitation beschloß ich, mein Leben mehr zu genießen, und tingelte eineinhalb Jahre mit der Gitarre durch Amerika. Im Anschluß absolvierte ich, wieder in Österreich, die Ausbildung zum EDV-Kaufmann und ein Jahr Intensivausbildung zum Maschinenschlosser am bfi. Im Anschluß daran eröffnete ich ein Lokal in Horn, das recht erfolgreich lief, und danach ein Taxiunternehmen in Wien. Um das Jahr 1985 erhielt ich die Chance, mein EDV-Wissen in einem Wiener Unternehmen als Fachmann für den Bereich PC-Reklamation einzusetzen. Im Jahre 1989 folgte dann mein Schritt in die berufliche Selbständigkeit in der EDV-Branche. Gemeinsam mit meinem späteren Schwager eröffnete ich in Rosenburg die Firma Höbart & Partner GmbH. Mein Partner verstarb jedoch im Jahr 1991, und 1996 wechselte ich wieder zu IBM, wo ich die Umstellung der Bankomaten auf das Jahr 2000 durchführte. Die Firma Siemens warb mich ab, und ich arbeitete in weiterer Folge an der Einführung des WAP-Systems - Internet am Handy, die Vorstufe zu UMTS - mit. Als erstes Unternehmen in Europa bauten wir eine WAP-Anlage auf, und zwar für den Telekomanbieter max.mobil (heute T-Mobile). 2001 war ich für Siemens auf Malta im Einsatz, und 2002 war ich in Deutschland an der Entwicklung von UMTS beteiligt. Zu meinem 50. Geburtstag überreichte mir Siemens die Kündigung. Gemeinsam mit meiner Frau habe ich seither ein Schulungszentrum aufgebaut und die Ausbildung zum Wirtschafts-, Kommunikations- und EDV-Trainer absolviert.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Ideen und Visionen umzusetzen. Das positive Feedback der Kunden ist die für mich notwendige Bestätigung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja - es war ein langer Weg. Auf die Verwirklichung meines Zieles, schwarze Zahlen zu schreiben, warte ich jedoch noch. **Was war ausschlaggebend**

für Ihren Erfolg? Wesentlich war mein Ehrgeiz, mich im Alter von 50 Jahren und mit meinem Wissen nicht hängen zu lassen und mich selbst am Schopf herauszuziehen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich suche die Herausforderung - wenn ein Projekt funktioniert, halte ich aber schon wieder Ausschau nach dem nächsten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Immer wieder habe ich die Herausforderung, das Neue, das Interessante gesucht - und auch dementsprechend agiert. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Natürlich ist Originalität besser, obwohl man zweifellos auf Erfahrungen - eigenen oder fremden - aufbauen kann. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Generell sehe ich ein Problem in der Bezahlung von guten Fachleuten, ein Problem, das ich ja auch am eigenen Leib verspürt habe. Qualifiziertes Personal kann nicht entsprechend entlohnt werden, und so hilft man sich in der Wirtschaft mit der Beschäftigung von Schulabgängern irgendwie über die Runden - wenn jemand zu gut wird, wird er entlassen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich beschäftige auch freiberufliche Mitarbeiter, die zum Teil das Direktmarketing erledigen. Ohne engagierte und interessierte Mitarbeiter ist Erfolg nicht möglich. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meines Erachtens lassen sich gute Mitarbeiter nicht motivieren, indem man Druck auf sie ausübt, sondern alleine, indem sie Freude an ihrer Tätigkeit empfinden. In unserem Betrieb herrscht ein freundschaftliches Miteinander, und wir können uns aufeinander verlassen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind innovativ, verfügen über große Erfahrung in unserem Bereich und sind stets am neuesten Stand der Entwicklung. Auch können wir spontan auf Kundenwünsche und -probleme reagieren. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich arbeite mit vollem Einsatz bis zu 18 Stunden am Tag. Beruf und Privatleben sind für mich intensiv miteinander verbunden, und auch meine Frau setzt sich sehr für ihr Schulungsunternehmen ein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist grundlegend, Wissen zu erwerben, jedoch muß man es umsetzen können. Jeder sollte danach trachten, sich selbst zu verwirklichen. Das bedeutet auch, für sich Regeln aufzustellen und diese zu befolgen. Eine Beeinflussung von außen ist äußerst hinderlich - ich halte auch nichts davon, in die Fußstapfen eines anderen zu treten, da man nur erfolgreich sein kann, wenn man wirklich Interesse an seiner Tätigkeit hat. Wir müssen uns auch lossagen von Bemerkungen wie „Es muß so bleiben, weil es immer schon so war", das hat keine Zukunft mehr. Ich meine auch, daß uns die Verquickung von Politik und Wirtschaft zu viele Probleme beschert.

✱ Hoch Alfred

● Zur Person

Beruf: Angestellter. Funktion: Landesgeschäftsführer. Tätig bei: ÖAAB Wien., 1080 Wien, Laudongasse 16. Geboren - Datum, Ort: 14. Jänner 1971, Wien. Kinder: Niklas (1998). Eltern: Alfred und Rosemarie. Hobbies: Laufen, Schifahren, Diskutieren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Landtagsabgeordneter sowie Gemeinderat ÖVP Wien, Planungssprecher.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Da mein Vater großen Wert auf eine gute Ausbildung legte und ich mich für Politik interessierte, war es naheliegend, daß ich nach der Matura Politikwissenschaft sowie Publizistik- und Kommunikationswissenschaft studierte. Als ich erfuhr, daß beim ÖAAB ein Pressereferent gesucht wurde, bewarb ich mich für diese Position, mit der ich dann auch betraut wurde. Nachdem ich eine Zeitlang als Pressesprecher und politischer Referent tätig gewesen war, übertrug man mir die Funktion des Landessekretärs des ÖAAB. Inzwischen bekleide ich die Position des Landesgeschäftsführers. Der ÖAAB ist die Arbeitnehmerorganisation der ÖVP und gleichzeitig die größte Teilorganisation. Wir sind quasi das soziale Gewissen der Partei, Sozialpolitik wird grundsätzlich bei uns gemacht. Der ÖAAB betreut die Mandatare mit Informationen und Inputs und baut ein Netzwerk zu Betriebsräten und Personalvertretern auf.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich empfinde es als Erfolg, wenn man sich in der Tätigkeit, die man ausübt, verwirklichen kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren mein großes Engagement, meine Lernbereitschaft, die Gabe, Mitarbeiter zu führen, und Loyalität dieser Institution gegenüber. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich immer dann erfolgreich, wenn es mir gelingt, das zu schaffen, was ich mir vorgenommen habe. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich traf eine sehr erfolgreiche Entscheidung, als ich mich entschloß, meine ganze Arbeits- und Schaffenskraft in den Dienst einer christlich-sozialen Organisation zu stellen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Sowohl Originalität als auch Imitation können zum Erfolg führen, es kommt immer auf die jeweilige Situation an. Dennoch glaube ich, daß es in den meisten Fällen am zielführendsten ist, zum überwiegenden Teil auf Originalität zu setzen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Als Anerkennung empfinde ich Lob meines Vorgesetzten und positive Rückmeldungen meines Umfeldes. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Der Konkurrenzkampf innerhalb einer Partei ist sehr stark, daher werde ich sicher differenziert gesehen. Man wird nicht immer anhand von Ergebnissen beurteilt, sondern auch nach persönlichen Kriterien. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen für den Erfolg unserer Institution eine sehr wesentliche Rolle, und ich habe auch zu allen ein gutes, persönliches Verhältnis. Sie sind überaus loyal, und das ist gerade in unserer Branche sehr wichtig. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** An erster Stelle steht das Engagement. Neue Mitarbeiter durchlaufen eine dreimonatige Testphase, wobei sich schon feststellen läßt, ob jemand engagiert an die Dinge herangeht oder nicht. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter durch flexible Zeiteinteilung und leistungsorientierte Prämien. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Diese beiden Bereiche zu vereinbaren ist eine Gratwanderung. Ich schaffe mir Freiräume, die nur für meine Familie reserviert sind. Das ist manchmal recht schwierig, und es gehört auch eine Portion Herz dazu, dies gegenüber den Vorgesetzten durchzusetzen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Für Fortbildung verwende ich rund zwei Wochen pro Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an**

die nächste Generation weitergeben? Jeder sollte seine persönlichen Ziele konsequent verfolgen und darauf achten, zufrieden zu sein. Aus der Zufriedenheit schöpft man Kraft für neue Aufgaben und Herausforderungen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es ist mir wichtig, eine Spur in der Geschichte meiner Organisation zu hinterlassen.

✱ Hochegger Armin

● Zur Person

Beruf: Kundenberater. Funktion: Filialleiter. Tätig bei: BKS Bank AG., 9210 Pörtschach am Wörthersee, Hauptstraße 199. Geboren - Datum, Ort: 12. Februar 1948, Klagenfurt. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede. Kinder: Mag. Manuel (1982). Eltern: Hedwig und Josef. Mitgliedschaften: Round Table Klagenfurt, Club 41 Klagenfurt (Präsident). Hobbies: Tennis, Laufen, Triathlon, Marathon, Schifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mit 14 Jahren ging ich vom Gymnasium ab und begann als Bürolehrling zu arbeiten. Schon als Jugendlicher war ich sehr sportbegeistert und lernte im Rahmen meiner fußballerischen Aktivitäten zufällig Leute aus der Bankbranche kennen. Bald darauf erhielt ich das Angebot, in einer Bank zu arbeiten. Ich akzeptierte mit Freude und begann 1965 als kleiner Angestellter bei der BKS Bank, wo ich vom Portier bis zum Hilfskassier alle möglichen Stationen durchlief. Neben der Bank war ich weiterhin sehr stark im Fußballverein engagiert, bis mir Freunde den Rat gaben, den Sport etwas zurückzustellen und mich mehr auf mein berufliches Weiterkommen zu konzentrieren. Obwohl ich praktisch schon einen Profivertrag in der Tasche hatte, nahm ich mir den Rat zu Herzen. Ich besuchte ab 1968 die fünfjährige Abendschule der Handelsakademie, die ich 1973 mit Matura abschloß. Das war für meine weitere Laufbahn bei der Bank sehr vorteilhaft, da ich einerseits auf acht Jahre Berufspraxis verweisen konnte, mit der HAK-Matura aber jetzt zusätzlich über eine entsprechende schulische Ausbildung verfügte. Auch der Zeitpunkt war günstig, da die Banken zwischen 1973 und 1975 ihr Filialnetz stark ausbauten. Ich erhielt dann auch mehrere Angebote von der BKS, die eine oder andere Zweigstelle zu übernehmen. Ich wollte aber auf ein Angebot warten, das mir hundertprozentig zusagte, und das kam 1976. Die BKS unterhält seit 1972 eine Niederlassung in Pörtschach, und ich sollte die Position des Bankstellenleiters übernehmen. Das erschien mir vielversprechend und aufgrund des Tourismus-Standortes Pörtschach auch abwechslungsreich. Es war die absolut richtige Entscheidung. Die Aufgaben sind vielfältig, und ich lerne praktisch täglich neue, interessante Menschen kennen. Ich betreue aber auch die Kinder von Kunden aus meinen Anfangsjahren, die ihrerseits schon wieder Kinder haben. Leider fiel 2002 mit der Einführung des Euro das für uns doch recht einträgliche Wechselgeschäft weg. Die wenigen Engländer und Amerikaner können das nicht wettmachen. Wir haben daher in den letzten Jahren das Veranlagungsgeschäft stark ausgebaut. 2006 feiere ich mein dreißigjähriges Jubiläum als Filialleiter der BKS Bank in Pörtschach.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Im Beruf ist es mein schönster Erfolg, wenn meine Leistungen von den Kunden und Kollegen anerkannt werden. Natürlich gehört auch ein zufriedenes Privatleben zum Gesamtbild des Erfolges. Ich bin seit 1974 mit meiner Frau Elfriede verheiratet und habe einen tüchtigen Sohn, der bereits mit 22 Jahren den Magister-Titel erworben hat und jetzt das Doktorat anstrebt. In meinem Leben spielt der Sport ebenfalls eine große Rolle. Auch hier kann ich im Rahmen meiner Möglichkeiten auf einige schöne Erfolge verweisen. Außerdem habe ich täglich meine Erfolgserlebnisse, weil ich als positiver Mensch mit Freude bei der Sache bin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe meine Erfolge durch harte Arbeit erreicht, und darauf bin ich stolz. Die Entscheidung, die Handelsakademie-Matura nachzuholen, war sicherlich sehr wichtig und für meinen weiteren Berufsweg bestimmend. Es war nicht leicht, fünf Jahre lang jeden Abend von der Bank noch auf die Schulbank zu wechseln, aber ich habe mein Ziel konsequent verfolgt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie spielen eine wesentliche Rolle! Wir sind ein bestens eingespieltes Team, in dem jeder jedem hilft. Auch ich stelle mich hinter den Schalter und helfe im normalen Tagesgeschäft, wenn Not am Mann ist. Sollte ein Kollege in einer schwierigen Situation ein wenig ins Schleudern geraten, steht ihm sofort jemand hilfreich zur Seite, ohne ihn vor dem Kunden bloßzustellen. Die Mitarbeiter können jederzeit mit ihren Anliegen zu mir kommen. Sie können bei mir ein offenes Ohr und eine offene Meinung erwarten, unabhängig von Position, Alter oder Geschlecht. **Ihr Lebensmotto?** Zielstrebigkeit und Ehrlichkeit führen zum Erfolg, und diesen Erfolg soll man auch genießen!

✱ Hochegger Matthias Ing.

„Man kann keine allgemeingültigen Ratschläge erteilen; jeder muß seinen Weg selbst finden."

● Zur Person

Beruf: Baumeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Baumeister Matthias Hochegger, Hoch-, Tief- und Stahlbetonbau, Ausführung sämtlicher Bau- und Einreichpläne, Statik - Baustoffhandel - Sprengbefugt., 2731 Urschendorf, Schubertgasse 67. Geboren - Datum, Ort: 14. April 1940, Würflach. Familienstand: Verheiratet mit Johanna. Kinder: Michaela (1963), Ing. Matthias (1968) und Birgit (1974). Mitgliedschaften: Innungsausschuß. Hobbies: Schifahren, Schwimmen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Brandschutzsachverständiger, Sprengmeister für Neunkirchen und Umgebung, Sprengdienst F15; Lehrabschlußprüfer Maurer und Straßenerhalter.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Maurer, obwohl ich eigentlich immer Mechaniker werden wollte. Es war mir jedoch nicht möglich, eine entsprechende Lehrstelle zu finden. In der Folge leistete ich meinen Wehrdienst beim österreichischen Bundesheer ab und besuchte anschließend die HTL, die ich erfolgreich mit der Matura abschloß. Ich

war völlig auf mich gestellt, da mein Vater im Krieg gefallen war und meine Mutter mit drei Kindern alleine dastand, daher mußte ich mir auch den Besuch der Schule selbst finanzieren. Das erste Jahr war für mich sehr schwierig, da ich nur drei Jahre Hauptschule hatte und daher einige Fächer nebenbei nachlernen mußte. Bevor ich 1968 den Schritt in die Selbständigkeit wagte, sammelte ich mehrere Jahre Berufserfahrung als Bauleiter. 1969 legte ich zudem die Baumeisterprüfung ab. Heute führe ich mein Unternehmen mit zwölf Mitarbeitern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Rückblickend gesehen weiß ich gar nicht, wie ich es geschafft habe, es vom Maurer bis zum Baumeister zu bringen. Obwohl ich ursprünglich Mechaniker lernen wollte, bin ich heute mit meinem Beruf sehr zufrieden und übe ihn gerne aus. Es ist für mich ein großer Erfolg und eine Befriedigung, daß ich es mit dem starken Rückhalt meiner Familie so weit gebracht habe. Wir waren und sind ein eng zusammengeschweißtes Team. Als Erfolg betrachte ich auch, daß ich einige Jahre in der Jugendstrafanstalt Gerasdorf unterrichtet habe und meine früheren Schüler immer noch bei mir vorbeikommen. Es ist für mich ein wesentlicher Erfolg und eine Genugtuung zu sehen, daß aus vielen meiner Schützlinge etwas geworden ist. Einer davon, der große Schwierigkeiten in der Schule hatte, hat letztlich sogar die Lehrabschlußprüfung mit Auszeichnung bestanden. Es ist meine Meinung, daß in vielen Fällen eigentlich nicht die Jugendlichen, sondern die Eltern bestraft hätten werden sollen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Erfolgreich kann man in meinem Gewerbe nur sein, wenn man sich nie unterkriegen läßt und immer wieder selbst Hand anlegt. Von meinen Kollegen, die mit mir die Baumeisterprüfung abgelegt haben, ist heute keiner mehr in diesem Gewerbe tätig. Mein Vorteil ist, daß ich dieses Handwerk von der Pike auf gelernt habe und, wenn notwendig, meinen Mitarbeitern meine Erfahrungen und mein Know-how weitergeben kann. In diesem Sinne bin ich erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine beste Entscheidung war mein Schritt in die Selbständigkeit, den ich bis heute nicht bereut habe. Der Anstoß dafür war die schlechte Wirtschaftslage bzw. der Anstieg der Arbeitslosigkeit zu jenem Zeitpunkt, der mir die Gefahr vor Augen führte, wie leicht und schnell man seine Arbeit verlieren und damit seine Existenz gefährden kann. Insbesondere ab einem gewissen Alter werden die Chancen auf einen Wiedereinstieg immer geringer. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich bin vollkommen gegen die heute so beliebten Schnupperlehrgänge für Lehrlinge, und habe dies auch schon des öfteren im Innungsausschuß vorgebracht. Je mehr die Lehrlinge in verschiedene Berufe hineinschnuppern, umso weniger wissen sie am Ende, welche Berufsentscheidung sie nun wirklich treffen sollen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ein gutes und verläßliches Team ist für jeden Betrieb eine Notwendigkeit. Die Wirtschaftslage erlaubt es nicht, unproduktive Mitarbeiter zu halten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In erster Linie überzeuge ich mich von den Fähigkeiten eines Bewerbers. Ich bin seit 25 Jahren Lehrabschlußprüfer und kann daher die Kenntnisse und Qualifikationen eines Mitarbeiters sehr gut einschätzen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter erhalten ihren Lohn laut Kollektivvertrag plus einer Prämie. Wenn sie eine gute Leistung erbringen und ein Projekt vorzeitig und ohne spätere Beanstandungen fertigstellen, erhalten sie eine zusätzliche Prämie. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind Allrounder und führen alle Aufträge und Arbeiten aus, die anfallen - von Tiefbau bis Hochbau. Wir bieten Qualitätsarbeit, Flexibilität und Zuverlässigkeit. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es ist of sehr schwierig, Beruf und Privatleben zu vereinbaren, aber irgendwie funktioniert es immer. Die schwierigste Zeit waren die ersten Jahre der Selbständigkeit, in der auch teure Investitionen getätigt werden mußten. Jetzt wo die Kinder groß sind und der Betrieb etabliert ist, ist es etwas einfacher geworden. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Man muß immer am letzten Stand der Entwicklung sein. Daher ist ständige Weiterbildung notwendig und wichtig. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man kann keine allgemeingültigen Ratschläge erteilen; jeder muß seinen Weg selbst finden. Zudem sind die beruflichen Aussichten immer sehr stark von der jeweiligen wirtschaftlichen Lage abhängig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich werde weiterarbeiten, so lange ich mich dazu in der Lage sehe, denn was die Pension betrifft, kann ich mir nicht viel erwarten. Zum gegebenen Zeitpunkt wird dann mein Sohn den Betrieb übernehmen.

✶ Hochstöger Johann

● Zur Person

Beruf: Land- und Forstwirt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Forstgarten Johann Hochstöger., 3683 Ysperstal, Höf 57. Geboren - Datum, Ort: 28. April 1960, Ybbs. Familienstand: Verheiratet mit Lucia. Kinder: Sandra (1988) und Hannes (1989). Eltern: Johann und Anna. Ehrungen: als Gemeinderat. Mitgliedschaften: Freiwillige Feuerwehr, Bauernbund, Jagdgesellschaft. Hobbies: Jagd, Baggerfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Landwirtschaftliche Berufsschule, die ich als Landwirtschaftsmeister abschloß. 2000 übernahm ich den elterlichen land- und forstwirtschaftlichen Betrieb, und ich führe hier auch den Forstgarten mit dem Hauptaugenmerk auf der Christbaumzucht. Das Anwesen umfaßt eine Größe von 70 Hektar Wald und 17 Hektar landwirtschaftlicher Fläche.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ein intaktes Familienleben, Freude am Beruf - mit dem entsprechenden finanziellen Ergebnis - und genügend Freizeit sind für mich die Kennzeichen von Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, obwohl ich selten zufrieden bin und immer nach mehr strebe. Ich arbeite gerne in der Natur und höre nicht auf, nach Neuem zu forschen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Geduld und meine Hartnäckigkeit waren wesentliche Erfolgsfaktoren. Gewisse Entbehrungen haben mir nichts ausgemacht. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin ein ruhiger Typ und wirke ausgleichend innerhalb des Unternehmens. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Seit meiner Heirat und später seit der Betriebsübernahme fühle ich mich erfolgreich, da beides mit einer

gewissen Verantwortung, aber auch Entscheidungsfreiheit verbunden war. Ich bin ein Freund des geraden Weges. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich halte Originalität für sehr wichtig, weil man damit seinen eigenen Weg findet. Selbstverständlich kann man sich von erfolgreichen Leuten etwas abschauen - da gibt es einige, die ich bewundere. Ich wäre im falschen Beruf aber sicher nicht glücklich, wenngleich ich wahrscheinlich woanders mehr verdienen könnte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, meine Eltern haben mich sehr beeinflußt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Meine Anerkennung ist die Unabhängigkeit - zum einen in finanzieller Hinsicht, und zum anderen vom Arbeitsmarkt. Zu vielen Stammkunden pflege ich einen freundschaftlichen Kontakt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der forstwirtschaftliche Markt wird kleiner, der Wald wird weniger intensiv bewirtschaftet, und es wird viel mit Naturverjüngung gearbeitet. Deshalb werden weniger Jungpflanzen benötigt, weshalb man gefordert ist, sich andere Nischen zu suchen. So konzentrierten wir uns auf die Christbaumzucht. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Mitarbeiter sind sehr wichtig für die Aufrechterhaltung des Betriebes. Meine Einstellung lautet: wie der Chef, so seine Leute. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Es stellt sich schnell heraus, ob die Arbeit jemanden liegt und ihm Freude macht. Am liebsten sind mir langjährige Mitarbeiter, die den Betrieb und die anfallende Arbeit bereits kennen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivation hat bei uns mit Geselligkeit zu tun, sei es bei einem gemütlichen Essen, einem Betriebsausflug oder bei der Weihnachtsfeier. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind flexibel, schnell und können uns ohne großen Aufwand auf den Kunden einstellen. Unsere Ware ist frisch, und wenn nötig, kann ich erforderliche Pflanzen auch bei Mitbewerbern besorgen. Eine große Erleichterung ist, daß die meisten Kunden sich die Ware bei uns direkt abholen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Es herrscht ein friedliches Nebeneinander, und man macht sich nicht unnötig das Leben schwer (z.B. mit Preisdumping). **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beide Bereiche greifen stark ineinander, was mich jedoch nicht stört. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Eigentlich verwende ich zuwenig Zeit für meine Weiterbildung, dennoch habe ich erst vor kurzem ein zweitägiges Seminar besucht. Sehr interessant sind Gespräche mit Berufskollegen, wo Meinungen ausgetauscht und Ideen eingeholt werden, die man dann zuhause in adaptierter Form umzusetzen versucht. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Jugend darf die wahren Werte des Lebens nicht ganz aus den Augen verlieren. Meines Erachtens werden zuviel Zeit und Geld auf Oberflächlichkeiten verwendet. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte den Betrieb noch ein wenig ausbauen, d.h. soweit vergrößern, daß er immer noch überschaubar bleibt. **Ihr Lebensmotto?** Mit Einsatz im Leben das Erwünschte erreichen.

✱ Hofbauer Robert

● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: WebDienst.at Internet-Service, Robert Hofbauer., 1150 Wien, Pelzgasse 22. Geboren - Datum, Ort: 13. März 1967, Wien. Eltern: Liselotte und Friedrich. Schöpferische Akte: Fachartikel. Mitgliedschaften: Golfclub Leopoldsdorf. Hobbies: EDV-Technik, Tiere (Hundedame „Alice"), Wissensaneignung (Internet), Ski/alpin.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte nach der Matura einige Semester Informatik an der Technischen Universität Wien und war in dieser Zeit auch als Tutor beschäftigt. Anschließend trat ich in die Vertriebsorganisation einer Versicherungsvermittlung ein und wechselte danach zur Generali Versicherung, wo ich als Organisationsleiter die Ausbildung junger freier Mitarbeiter leitete. Mit 22 Jahren machte ich mich selbständig und arbeitete als freier Mitarbeiter eines Versicherungsmaklers. Diese Tätigkeit bereitete mir Freude, doch ich war noch immer abhängig vom Produktgeber, den Versicherungen. Parallel dazu absolvierte ich eine Reihe von fachlichen Ausbildungen und Prüfungen, darunter die zum selbständigen Versicherungsagenten sowie die Gewerbeprüfung für Versicherungsmakler und Versicherungsberater. Damit hatte ich beide Ausbildungsschienen abgedeckt, die des Versicherungskaufmanns und die des Maklers und Agenten. Ende der neunziger Jahre gründete ich die EDV-Beratung Hofbauer und beschäftigte mich vorerst mit Informationstechnologie und Consulting. Daraus entwickelte sich ein weiteres Betätigungsfeld, nämlich der Bereich „WebDienst" und Internet-Service. Aus diesem Umstand gründete ich 2001 mein nächstes Unternehmen, WebDienst.at, das Internet-Dienstleistungen (Schwerpunkt: Domain-Registrierung/-Verwaltung) anbietet. Beide Betriebszweige (die Versicherungsvermittlung und die Internet-Dienstleistungen) haben sich zu meiner Zufriedenheit entwickelt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Ziele innerhalb eines bestimmten Zeitrahmens nicht nur zu erreichen, sondern sogar zu übertreffen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren Faktoren wie Ausdauer, Geduld, Zielstrebigkeit, Kreativität, Konsequenz und Selbstbewußtsein. Wichtig ist meine Einstellung, auch schwierige Phasen durchzustehen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ein sehr lieber, aber leider schon verstorbener Kollege während meiner Tätigkeit im Bereich Versicherungen, Herr Josef v. Rettberg, hat mich beruflich insofern geprägt, als er mir den Faktor Spaß und Freude an der Arbeit vermitteln konnte und meine weitere berufliche Karriere damit positiv beeinflußte. Später gab es noch einige negative Beispiele, die aber ebenso wichtig waren. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich engagiere bei Bedarf Freelancer oder delegiere an andere spezialisierte Dienstleister. Ich stelle nur hochmotivierte und produktive Mitarbeiter ein. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärken meiner Unternehmen sind Stabilität, Schnelligkeit, Innovationsbereitschaft und Kreativität. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich nehme deren Existenz zur Kenntnis. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** In meiner Anfangszeit als Unternehmer hat mein Privatleben sicherlich sehr gelitten. Heute lege ich sehr großen Wert auf meine Privatsphäre, wobei von Zeit zu Zeit die Ausnahme die Regel bestätigt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Da diese Branche (Internet-Dienstleistungen) sehr schnellebig ist, muß ich großes

Augenmerk auf Weiterbildung legen, um immer am Puls der Zeit zu bleiben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein junger Mensch sollte sich Ziele ausarbeiten und konsequent umsetzen, ohne sich dabei zu sehr von Banken und anderen Einsagern von seiner eigentlichen Idee abbringen zu lassen. Außerdem sollte er seinen Prinzipien treu bleiben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mittelfristig möchte ich das Unternehmen WebDienst.at im deutschsprachigen Raum etablieren und eventuell in weitere EU-Länder expandieren. Längerfristig hoffe ich noch einige zündende Geschäftsideen zu kreieren und diese im Rahmen eines neuen Geschäftsbereiches erfolgreich umzusetzen.

✱ Hofer Alfred

● Zur Person

Beruf: Maschinenschlosser. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Alfred Hofer Montage-Reparaturen und Service von Maschinen., 4053 Pucking, Parisstraße 7. Geboren - Datum, Ort: 9. April 1947, Traun. Familienstand: Verheiratet mit Katharina. Kinder: Karin (1970) und Christian (1975). Mitgliedschaften: ÖVSV (Österreichischer Amateurfunkverband), Jagd- und Fischereiverein Pucking. Hobbies: Amateurfunk, Jagen, Fotografie, Fischen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte von 1963 bis 1966 eine Lehre zum Maschinenschlosser in der Trauner Maschinenfabrik Lang und schloß diese mit der Facharbeiterprüfung ab. Nach dem anschließenden Präsenzdienst arbeitete ich einige Jahre lang als Maschinenschlosser und Maschineneinsteller bei der Nährmittelfabrik Haas. Von 1976 bis 1979 war ich als Monteur bei der Firma Hittmayr europaweit tätig. 1979 wechselte ich zur Firma Tomandl & Gattinger. Hier arbeitete ich bis 1990 als Montageleiter Mechanik im In- und Ausland. Von 1989 bis 1991 wurde ich von dieser Firma nach Indonesien entsandt, um als Montageleiter den Neubau einer Spanplattenfabrik zu überwachen. Zurück in Österreich wechselte ich 1991 zur schaumstoffverarbeitenden Firma Kreiner, wo ich im Bereich Wartung und Instandhaltung tätig war. 1997 erhielt ich eine weitere Möglichkeit, nach Indonesien zu gehen und arbeitete beim Aufbau und der Instandhaltung einer Möbelfabrik mit. Als 1998 in Indonesien Kriegszustände ausbrachen, kehrte ich nach Österreich zurück. Im selben Jahr eröffnete ich mein eigenes Einzelunternehmen im Bereich Maschinenbau und Reparatur und warte seither Maschinen für verschiedene Firmen. Zusätzlich bin ich seit rund einem Jahr bei einer Firma in Enns in der Maschineninstandhaltung angestellt. Für diese Firma betreue ich sämtliche Maschinen in Österreich, Deutschland, Italien und Tschechien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mehr zu tun, als nur seiner Tätigkeit nachzugehen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich hätte sicherlich mehr aus meinem Beruf machen können, wenn ich früher mit meiner selbständigen Tätigkeit begonnen und das Unternehmen entsprechend größer ausgebaut hätte. Mit mittlerweile 58 Jahren strebe ich dies jedoch nicht mehr an. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Schritt zur Selbständigkeit entstand aus der Notwendigkeit, nach meiner Rückkehr aus Indonesien in Österreich wieder Arbeit zu finden. Ich legte Eigeninitiative an den Tag und gründete mein eigenes Unternehmen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich halte grundsätzlich jedes Problem für lösbar, wenn man sich ausreichend damit auseinandersetzt. Heute gibt es Innovationen, mit denen man früher niemals gerechnet hätte, und Lösungen, die früher nicht existierten. Der technische Fortschritt entwickelte sich in den letzten Jahrzehnten enorm. Die Herausforderung besteht darin, diese neuen technischen Innovationen in die Praxis umzusetzen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde von meinem Umfeld nicht anders als früher gesehen. Ich gelte als eher schwieriger Charakter, der seine eigenen Gedanken umsetzen will und an vielen Dingen sehr interessiert ist. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau unterstützt mich sehr. Sie arbeitet in meinem Unternehmen im administrativen Bereich mit und hält mir damit den Rücken frei. Oft ist es nötig, mich auch an den Wochenenden meiner Arbeit zu widmen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Sofern es sich zeitlich für mich vereinbaren läßt, nutze ich jederzeit gerne die Möglichkeit mich fortzubilden. Dazu zählt auch das tägliche Lesen von Fachliteratur. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jungen Menschen rate ich, soviel wie möglich zu lernen und durchaus den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Da mich meine Arbeit sehr interessiert und ich sehr gerne arbeite, möchte ich so lange wie möglich weiter beruflich tätig sein. Daher plane ich, auch nach meiner Pensionierung selbständig tätige Kollegen zu unterstützen. **Ihr Lebensmotto?** Geh deiner Tätigkeit nach, alles andere kommt von selbst!

✱ Hofer Josef Friedrich Prof. Dr.

● Zur Person

Beruf: Facharzt für Innere Medizin, Additivfacharzt der Intensivmedizin, Additivfacharzt der Kardiologie, Additivfacharzt der Angiologie. Funktion: Direktor. Tätig bei: Landeskrankenhaus Freistadt., 4240 Freistadt, Krankenhausstraße 1. Geboren - Datum, Ort: 16. Mai 1948, Raasdorf. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Christa. Kinder: Christina (1986), Stefan (1991) und Marlene (1996). Eltern: Josef und Maria. Schöpferische Akte: (1) Dentogene Sepsis bei akuten Leukosen. Blut 37, 139-170, Marosi L., J.F. Hofer, 1978 (2) Zur Sonographie bei Milzruptur. Acta chir. Aust.1I, Heft 1, Ponhold W., H. Czembirek, J.F. Hofer (3) Klinische und laborchemische Untersuchungen zur diagnostischen Abgrenzung der CLL, Acta med.Aust. 6, IF., J.D.Schwarzmeier, 1979 (4) Ein Fall von akuter Malaria tropica mit schwerem Verlauf. W.Klin.Wschr.93, 11-13, Hofer J.F. , 1981 (5) Therapie der Knollenblättervergiftung mit Silibinin in Kombination mit Penicillin und Cortison. W.Klin.Wschr.95, 23 8-240, Hofer J.F., 1983 (6) Äthylenglycol-

vergiftung-Metabolische Acidose mit Koma und Nierenversagen als Leitfaden eines unklaren Krankheitsbildes. Intensivmedizin. 27: 13 8-141, J.F.Hofer, et al., 1990 (7) Die chronische Herzinsuffiezienz: Pathophysiologie und therapeutische Überlegungen. Gazette Medicale – Der informierte Arzt 6, J.F.Hofer, et al., 1991 (8) Das Familiäre Mittelmeerfieber: Ein Fallbericht. DMW 104(7) 208-210, J.F.Hofer (9) Behandlung der Obstipation.Der Mediziner.3 18-20, J.F. Hofer, 2002 (10) Severe heart failure by light chain cadiomyopathy (cardiac amyloidosis), Z F., J.F.Hofer, G.Wimmer. Mitgliedschaften: Mitglied in zehn verschiedenen Gesellschaften, unter anderem: Lions Club, Österreichische Angiologische Gesellschaft; Präsident des Verbandes der Primarärzte und ärztlichen Direktoren Oberösterreich. Hobbies: Radfahren, Jagd, Feurwehrarzt in der Gemeinde. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Privatordination für Innere Medizin, Gründer des Fachärztezentrums in Freistadt, seit 1983 Lehrauftrag für Pflichtpraktika „Innere Medizin" an den medizinischen Fakultäten Wien, Graz und Innsbruck.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde sicher durch acht Jahre im Internat der Salesianer Don Bosco geprägt, wo ich in Bezug auf Niveau und Zielsetzungen unter meinesgleichen war. Der Orden der Salesianer hat mich stark geprägt, nicht unbedingt im klerikalen Sinne, sondern eher bezüglich der Weltoffenheit und einer grundlegenden Wertschätzung dem Menschen gegenüber. Diese Einstellung war sicher der Grundstein dafür, daß ich mit Menschen arbeiten wollte. Den Entschluß für den Arztberuf faßte ich nach einem Aufenthalt in England, wo ich als Hilfspfleger mit geistig und körperlich behinderten Menschen arbeitete. Nach dieser Erfahrung begann ich Medizin zu studieren. Schon während des Studiums absolvierte ich immer wieder Praktika, insgesamt zwölf Monate in Österreich und in Lyon. Das war besonders wichtig für mich, weil ich wissen wollte, wie die Praxis meines Berufes wirklich aussieht. Auf diese Erfahrungen aufbauend, entschied ich mich für die Arbeit am Patienten im Krankenhaus. Der Beweggrund, in diese Berufsrichtung zu gehen, lag darin, daß man als praktischer Arzt den Gesundungsprozeß oft nicht mitverfolgen kann. Im Krankenhaus bekommt man die Möglichkeit, sowohl die Tiefen einer Erkrankung zu erfassen als auch die Genesung des Patienten zu begleiten. 1973 promovierte ich an der Universität Wien und war anschließend als Turnusarzt in Oberpullendorf tätig. Dort arbeiteten sehr wenige Ärzte, und dadurch wurde mir sehr früh eine Ausbildungsstelle in der Inneren Medizin angeboten. 1977 wechselte ich an die Universitätsklinik Wien, zwei Jahre später erhielt ich die Facharztanerkennung, und 1982 wurde ich als damals jüngster Primar Österreichs zum Abteilungsleiter am LKH Freistadt ernannt. 1986 erlangte ich die Anerkennung zum Additivfacharzt der Kardiologie. 1992 wurde ich zum Direktor des LKH Freistadt bestellt. 1994 bekam ich die Anerkennung zum Additivfacharzt der Intensivmedizin und 1995 die Anerkennung zum Additivfacharzt der Angiologie. 2000/2001 hielt ich mich sechs Monate an der Ann Arbor Michigan University-Cardiology, einem Elite-Krankenhaus, auf. Für mich persönlich war das eine sehr wichtige Zeit, in der ich viele neue Erfahrungen und Anreize für meine Arbeit in Freistadt sammelte. 2004 wurde ich zum Professor ernannt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist insofern eine meßbare Größe, als man ihn an der Gesundung und deren komplikationslosem Verlauf messen kann. Erfolg bedeutet auch Zufriedenheit mit sich selbst und der eigenen Arbeitsleistung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich und werde darin auch durch die positiven Rückmeldungen meiner Patienten und Kollegen bestätigt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren die Hinwendung zum Patienten, meine Kreativität, eine schnelle Auffassungsgabe und rasche Umsetzung, gute organisatorische Fähigkeiten, das Interesse am Menschen und an der Medizin, aber auch das Erkennen und Einhalten ökonomischer Richtlinien. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Sehr großen Wert lege ich auf den richtigen Umgang mit dem Patienten, das verlange ich auch von meinen Mitarbeitern. Aber auch die Förderung der Zusammenarbeit des Personals selbst ist ein wichtiger Bereich meiner täglichen Arbeit. In der Handhabung von Problemen gehe ich einen sehr geradlinigen Weg: man muß sie in Ruhe überdenken, denn es gibt immer eine Lösung. Wichtig ist mir, daß der Patient Mittelpunkt meines Lebens und meiner Arbeit ist. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Bestätigung, die ich durch Kollegen und Patienten erhalte, ist für mich der Lohn für meinen großen täglichen Arbeitseinsatz. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Mitarbeit der Patienten, das heißt, wenn der Patient nicht will, kann ich als Arzt nichts machen. Auch das Gesundheitssystem in Österreich erscheint mir nicht optimal. Doch bis eine Umstrukturierung möglich ist, wird wohl noch sehr viel Zeit vergehen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen natürlich eine sehr große Rolle, um den Patienten eine bestmögliche Betreuung zu bieten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich gebe grundsätzlich jedem eine Chance. Die fachlichen Qualifikationen sind natürlich Voraussetzung, aber ich prüfe auch die Einstellung zum Beruf, also ob der Mensch im Mittelpunkt steht und die Vorstellungen realistisch sind. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter durch mein Vorbild. Die meisten Mitarbeiter stehen mir sehr nahe, und die Zusammenarbeit funktioniert gut. Auch gebe ich ihnen die Möglichkeit, sich persönlich einzubringen und sich individuell zu entwickeln, dadurch entsteht eine mitreißende Eigendynamik. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Beruf steht für mich an erster Stelle, sonst wäre ich nicht dort, wo ich heute stehe. Natürlich setzt diese Tatsache Verständnis und Unterstützung der Familie voraus. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Eineinhalb Stunden pro Tag bilde ich mich durch die Lektüre von Fachliteratur weiter. Das verlangt sehr viel Selbstdisziplin, ist für mich jedoch überaus wichtig, um immer auf dem aktuellen Wissensstand zu sein. Darüber hinaus investiere ich pro Jahr drei Wochen am Stück und zehn Einzeltage in meine fachliche Qualifikation. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wer Medizin betreiben will, darf nie vergessen, daß das, was er behandelt, ein Mensch ist! **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, eine psychiatrische Einrichtung in Freistadt zu schaffen, die Basisversorgung auszubauen und die Kommunikation mit den Zentralspitälern weiter zu vertiefen.

✱ Hoffmann Frank

● Zur Person

Beruf: Schauspieler. Geboren - Datum, Ort: 16. Juli 1938, Dresden. Familienstand: Verheiratet mit Else Ludwig-Hoffmann. Kinder: Daniela und Sophie. Ehrungen: Von Bundespräsident Kirchschläger 1986 mit dem

Copyrighted material

Ehrenkreuz für Kunst und Wissenschaft der Republik Österreich ausgezeichnet, von Landeshauptmann Karl Stix 1999 mit dem Großen Ehrenzeichen des Landes Burgenland ausgezeichnet - für die Inszenierung „Landflucht" (Josef Reichl) auf Burg Güssing/Burgenland, Preisträger des großen Hersfeldpreises für Schauspieler). Hobbies: Harley-Davidson, Motorradwandern, Radfahren, Laufen, früher Fliegen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? In der Schule las ich lieber unter der Bank Literatur, als aufmerksam zu sein, und statt der Matura machte ich Regieassistenz am Heidelberger Theater. Von 1958 bis 1960 besuchte ich die Otto-Falckenberg-Schauspielschule in München und spielte Anfang der sechziger Jahre am Theater Heidelberg sowie in Graz, Basel, Dortmund und Köln. 1967 kam ich ans Burgtheater und hatte weitere Engagements unter anderem bei den Salzburger Festspielen und im Rahmen weltweiter Aufführungen der „Entführung aus dem Serail" (San Francisco, Los Angeles, Tokyo, etc.). Ich moderierte 19 Jahre lang den „Trailer" im ORF, jetzt wieder auf W1. Ich betätige mich abwechselnd als Schauspieler, Gestalter, Moderator und Sprecher in Theater, Fernsehen, Film und Hörfunk. Demnächst werde ich auch am Broadway tätig sein.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit dem, was ich tue - mit meiner Arbeit und als Persönlichkeit - im Einklang und im Lot zu sein. Der Erfolg selbst ist nicht so wichtig. Wenn man an der Sache Freude hat, ist der Weg das Ziel. Die Probe als kreativer Prozeß ist oft wichtiger als die Premiere. Meinen schönsten Erfolg erlebte ich aber abseits des Berufes, im Zuge unserer jährlichen Weihnachtsaktion „Wunschwand für bedürftige Kinder". Ein zwölfjähriges Mädchen hatte dort ihren Wunschzettel angepinnt und sich ein Kommunionskleid gewünscht. Als wir anriefen, wollte die Großmutter nicht zu der Veranstaltung kommen, also ging ich der Sache selbst nach. Nach längeren Telefonaten stellte sich heraus, daß das Mädchen nach einem traumatischen Erlebnis (ihr Vater hatte die Mutter vor den Kindern erschlagen) nicht mehr sprach. Die Großmutter generte sich für die verhaltensgestörten Kinder und ich hatte größte Mühe, sie zu der Veranstaltung zu bringen. Als die Reihe an sie kam und ich ihr das Kommunionskleid gab, war die Situation sehr beklemmend, aber plötzlich machte Christine den Mund auf und bedankte sich - nach eineinhalb Jahren hatte sie zum ersten Mal wieder gesprochen. Diesen Erfolg kann mir niemand nehmen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Nein, weil ich das, was ich mache, nicht für weltbewegend halte. Im Sinne meiner Definition zum Teil, wenn auch zwischen dem Erreichten und den Zielen noch eine Lücke klafft. Das ist aber auch gut so, sonst könnte man sich - auch geistig - pensionieren lassen, das wäre das Schlimmste. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Strategie ist zielstrebige Gelassenheit, nicht mit Verkrampfung, sondern mit Lust an die Arbeit heranzugehen. Wenn man seine Tätigkeit persönlich nicht wichtig nimmt, sollte man es bleiben lassen. Ich setze mir ein Ziel, das ich nicht leicht erreiche und wenn ich knapp davor bin, es zu erreichen, lege ich die Latte wieder höher, verliere aber das Ziel nie aus den Augen. Ich habe beispielsweise in „Wer hat Angst vor Virginia Wolf" 80 Abende lang versucht, die ideale Vorstellung zu geben. Wäre mir das einmal gelungen, hätte ich das als Katastrophe empfunden, denn dann wäre mein Anspruch nicht hoch genug gewesen. Kritische Freunde - wie Wolfgang Ambros - helfen mir mit ihrer Kritik bei der Lösung von Problemen, sie führen zur Komplettierung des Bildes, das man von sich selbst hat. In der Helligkeit seiner Umgebung sieht man besser als in der Dunkelheit seines eigenen Egos. Ohne Rückschläge würde man Erfolg nicht schätzen. An Niederlagen ist man meist selbst schuld, dann ist es an der Zeit, im Kopf wieder Ordnung zu schaffen, die Chance zu erkennen und gestärkt aus der Krise hervorzugehen. Ich schöpfe meine Kraft aus der Lust an der Arbeit. Aus der Lust kommt die Kraft, und ich schaffe es nach fünf Minuten Tiefschlaf, wieder topfit zu sein. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Kritiken sind kein Maßstab, daraus erfährt man mehr über den Schreiber. Lob von Leuten auf der Straße ist mir wichtiger. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich betrachte alle Koryphäen als Vorbilder, egal in welchem Beruf, man kann von allen Profis lernen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Für alles vollen Einsatz bringen, zumindest zu versuchen, sein Ziel zu erreichen - aber wenn man es schafft, war die Latte nicht hoch genug. Dranbleiben! **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Am Broadway, in fremder Umgebung und in fremder Sprache keinen „Hänger" zu haben. **Ihr Lebensmotto?** „Today is the first day of the rest of your life" - sorgsam und verantwortungsvoll mit der Zeit umzugehen. Leben ist das, was man selbst daraus macht, keiner kann einem das Leben abnehmen.

✱ Hofherr Walter

● Zur Person

Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeinde Schützen am Gebirge., 7081 Schützen am Gebirge, Dorfplatz 1. Geboren - Datum, Ort: 24. Juni 1954. Familienstand: Verheiratet mit Astrid. Kinder: Marie-Christine (1983), Michael (1986) und Barbara (1996). Eltern: Josef und Magdalena. Schöpferische Akte: Chronik von Schützen am Gebirge, Eigenverlag 1996. Ehrungen: Goldenes Ehrenzeichen der burgenländischen Sportunion. Mitgliedschaften: UFC Schützen, UTC Schützen-Gründungsmitglied und langjähriger Obmann im örtlichen Tennisverein, Musikverein Bauernkapelle Schützen. Hobbies: Tennis, Radfahren, Wandern, Schifahren, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura an der Handelsakademie Eisenstadt 1973 leistete ich den Präsenzdienst ab und trat 1974 in das Finanzamt Eisenstadt ein, wo ich großteils in der Lohnsteuerstelle tätig war. 1985 wechselte ich als Leiter der Verwaltung in die Stiftung der Pädagogischen Akademie Burgenland. In dieser Stelle habe ich die Verwaltung vollkommen neu strukturiert und

auf ein modernes Management umgestellt. Nach 20 Jahren Tätigkeit in der Pädagogischen Akademie bin ich seit Anfang 2005 als Prokurist des Burgenländischen Hilfswerks tätig. Hier bin ich für das gesamte Personalwesen zuständig. Meine politische Karriere begann 1987 mit dem Einzug in den Gemeinderat der Gemeinde Schützen am Gebirge. Von 1992 bis 2001 war ich als Gemeindevorstand, Gemeindekassier und später als Vizebürgermeister tätig. 2001 wurde ich von der Bevölkerung zum Bürgermeister gewählt. Dieses Amt übe ich bis heute aus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, in allen Bereichen gut zu arbeiten und auf allen Ebenen Zufriedenheit zu schaffen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich erfolgreich, weil ich sowohl im beruflichen als auch im politischen Bereich sichtbare Erfolge erzielt habe. Auch im privaten Bereich habe ich mir unter besonderen Schwierigkeiten, mein Vater ist in meinen jungen Jahren verunglückt, mein Haus gebaut und eine Familie gegründet. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Geprägt durch den frühen Tod meines Vaters habe ich in allen Positionen, die ich inne hatte, mit Konsequenz und Fleiß an meinem Erfolg gearbeitet. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich versuche alle Informationen zum Problem zu sammeln. Als nächstes wird die Lösung in persönlichen Gesprächen mit der betroffenen Person oder mit dem befaßten Gremium gesucht. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Natürlich sehe ich mir erfolgreiche Modelle an und nehme mir Teile daraus für meine eigenen Arbeitsmodelle. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Besonders erwähnen möchte ich den damaligen Leiter der Pädagogischen Akademie, Herrn Dr. Robert Lentsch, der mir - quasi als mein Ersatzvater - nach meinem Übertritt vom Finanzamt die menschliche Komponente der Arbeit beibrachte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In der Gemeinde genieße ich durch meine erfolgreiche Arbeit Anerkennung. Auch auf Vereinsebene bin ich mit dem Goldenen Ehrenzeichen der burgenländischen Sportunion ausgezeichnet worden, was mich damals besonders gefreut hat. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Erfolg kann ich nur gemeinsam mit meinen Mitarbeitern erzielen. Vor allem in der Gemeinde, wo mein Zeitaufwand begrenzt ist, bin ich auf die Unterstützung und die gute Zusammenarbeit meiner Mitarbeiter angewiesen. Der Bürgermeister hat nur dann einen guten Ruf, wenn das Service für die Bevölkerung gut ist. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In einem persönlichen Gespräch versuche ich alle relevanten Faktoren auszuloten. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich bespreche mit meinen Mitarbeitern regelmäßig die laufenden Probleme. In ihrer Arbeit gebe ich ihnen einen größtmöglichen Freiraum. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich glaube, daß ich als guter Chef gesehen werde. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es ist natürlich schwierig, zwei Berufe mit dem Privatleben zu vereinbaren, ich habe aber eine sehr verständnisvolle Frau und geduldige Kinder, die mich voll unterstützen. Trotz meines Engagements gelingt es mir, mit meiner Familie erholsame Urlaube zu verbringen. Auch versuche ich, soweit es möglich ist, den Sonntag für die Familie freizuhalten. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Jeden Morgen lese ich die Neuigkeiten, die für mich wichtig sind, informiere mich laufend im Internet über alle Veränderungen, und etwa zwei Wochen im Jahr wende ich für die Fortbildung in Rahmen von Seminaren und Fachvorträgen auf. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In der Gemeinde ist es mein großes Ziel, für den Durchzugsverkehr in der Gemeinde eine vernünftige und für die gesamte Bevölkerung sinnvolle und nützliche Lösung zu finden. Im Burgenländischen Hilfswerk ist die langfristige Sicherung der Versorgung von alten und/oder kranken Menschen sowohl im mobilen Bereich als auch in unseren Heimen der Schwerpunkt. Im privaten Bereich versuche ich, mehr Zeit für meine Familie und eventuell auch mehr Zeit für sportliche Aktivitäten zu haben.

✱ Hofinger Hans KommR. Prof. DDr.

● Zur Person

Beruf: Jurist, Verbandsanwalt. Funktion: Vorstandsvorsitzender. Tätig bei: Österreichischer Genossenschaftsverband., 1010 Wien, Löwelstraße 14. Geboren - Datum, Ort: 27. Februar 1950, Straß im Attergau. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Margit Hofinger-Milin. Schöpferische Akte: Zahlreiche Bücher, Buchbeiträge, Fachartikel, Kommentare und Vorträge zum Bank- und Genossenschaftswesen. Redakteur der Zeitschrift „Die Gewerbliche Genossenschaft". Ehrungen: Kommerzialrat und Professorentitel, Goldenes Ehrenzeichen der Volksbanken. Mitgliedschaften: Alter Orden vom St. Georg, Verein der Alt-Kremsmünsterer; Funktionen im Rahmen des ÖGV, Mitglied des Verwaltungsausschusses des Volksbanken Gemeinschaftsfonds, der Volksbanken-Beteiligungs GmbH, Schultze-Delitsch- Haftungsgenossenschaft, des Zentralausschusses genossenschaftlicher Revisionsverbände Prüfungsausschuß, Genossenschaftsrevisor und Bankprüfer des ÖGV, Geschäftsführer des Fachverbandes der Kreditgenossenschaften nach dem System Schulze-Delitzsch, Präsident der CIBP, Mitglied des Generalrates der Vereinigung der Genossenschaftsbanken in der EU, Mitglied der Arbeitsgruppen „Einheitswährung" in der CIBP, „Koordinierung Bankrechte", „Allgemeine Rechtsfragen" und „Genossenschaftsbanken 2000", Trainer der Volksbanken-Akademie, Vorstandsstellvertreter des Aufsichtsrates der VBB-International Holding AG, Mitglied des Beirates der Österreichischen Volksbanken AG, Volksbankenakademie, Victoria-Volksbanken-Versicherungs AG, Aufsichtsrat der Victoria-Volksbanken Pensionskassen AG, Gewerbe-Finanzierungs AG, Ljudinska Banka, Mitglied der Prüfungskommission für die Geschäftsleiterprüfung der Volksbankenakademie. Vizepräsident des Kuratoriums zur Förderung der WU Wien, Lehrbeauftragter an der WU Wien und der Karl-Franzens-Universität Graz, Vorstandsmitglied des Forschungsvereines für Genossenschaftswesen an der Universität Wien, Beirat im Forschungsinstitut für BWL der Genossenschaften an der WU Wien, Kuratoriumsmitglied des Vereins zur Förderung der betriebswirtschaftlichen Genossenschaftsforschung; Vorstandsmitglied des Österreichischen Juristentages, und des IGA, Kuratoriumsmitglied der CLC, BWG und WIFO, Mitglied des Fördervereines Schulze-Delitzch und Gedenkstätten des deutschen Genossenschaftswesens e.V., Mitglied des Beirates für die Statistik des Außenhandels. Hobbies: Golf, Schifahren, Tennis, Bergwandern, Lesen, Theologie, Philosophie, Geschichte.

Copyright Manz

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die Grundsteine meiner Entwicklung wurden neben meiner Erziehung durch die Eltern auch im Gymnasium im Stift Kremsmünster gelegt, wo ich viel über den Heiligen Benedikt lernte. Während des Jusstudiums von 1969 bis 1973 an der Universität Salzburg und dem Studium der Volkswirtschaft an den Universitäten Linz, Innsbruck, St. Gallen und Wien von 1972 bis 1975 wurde ich insbesondere vom wirtschaftsphilosophischen System der Verfassung der Freiheit von Prof. Friedrich August von Hajek geprägt. Die dritte Person, die mein berufliches Leben prägte, war der Gründer der gewerblichen Genossenschaften, Schulze-Delitzsch. Nach den Ideen dieser Persönlichkeiten versuche ich auch heute noch, meine Unternehmen zu führen. 1973 promovierte ich zum Dr. jur., 1975 erfolgten die Sponsionen zum Magister an der WU Wien und an der Universität Innsbruck, 1978 promovierte ich zum Doktor der Volkswirtschaft. 1973 absolvierte ich das Gerichtsjahr und war ab 1974 Assistent an der WU im Bereich Öffentliches Recht. 1975 trat ich in die Volksbank ein, war zuerst in der Rechtsabteilung tätig und wurde im Jahr darauf Sanierungsmanager (Geschäftsführer) in der Volksbank Zwettl. 1978 wurde ich Leiter der Rechtsabteilung und des Vorstandssekretariates der Volksbanken AG, sowie Geschäftsführer mehrerer Gesellschaften, die damals gegründet wurden. 1983/84 war ich neben diesen Tätigkeiten Rechtsanwaltsanwärter in einer Kanzlei in Vöcklabruck und wurde 1985 zum Verbandsanwalt und Vorstandsmitglied des ÖGV berufen. 1992 wurde ich Vizepräsident und 2000 Präsident des CIBP, seit zehn Jahren bin ich Lehrbeauftragter an der WU Wien und wurde 2001 Vorstandsvorsitzender des ÖGV. Als ich bei der Volksbank eintrat, betrug die Ertragslage magere 0,4 Prozent und viele hielten es für „schneidig", diese Stellung anzunehmen. In drei Jahren gelang es mir aber nicht nur, die Ertragslage auf ein Prozent zu steigern, sondern auch die Struktur zu verbessern. Wir reduzierten die 123 Hauptanstalten auf 53, erhöhten aber gleichzeitig die Filialdichte von 480 auf 600. Diese damals lose Gruppe von einzelnen Banken gab zum Teil etwas an Souveränität auf, wir konnten aber die Unabhängigkeit insgesamt bewahren. Meine wichtigste Aufgabe war in dieser Situation, Überzeugungsarbeit zu leisten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg stellt sich ein, wenn sich mein Denken, Handeln und auch Unterlassen in die Richtung des vorgegebenen Zieles hinbewegt. Erfolg ist für mich nicht nur finanziell definiert, sondern beinhaltet auch immaterielle Faktoren. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Kompetenz und Fachwissen sind Voraussetzung. In unserem dezentralen Verband benötigt man neben Stabilität und einer gesicherten Position auch Überzeugungskraft und die Fähigkeit, die Zukunft vorauszusehen. Man muß auf Stärken und Schwächen des Einzelnen eingehen. Meine Stärke ist es, den unternehmerisch denkenden Mitgliedern die nötigen Freiräume zu gewähren und den anderen Ziele vorgeben zu können. Auch muß man sich zu dem, was man „predigt", selbst bekennen und somit Vorbild sein. Ein loyaler Manager zu sein bedeutet auch, für die anderen da zu sein und nicht nur auf den eigenen Vorteil zu schauen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe nicht mich, sondern die Gruppe als erfolgreich. Der Erfolg wäre ohne Zusammenhalt nicht möglich gewesen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine wichtigste berufliche Entscheidung traf ich, als der Vorstand die Volksbank 1983/84 mit Raiffeisen fusionieren wollte und ich die Verantwortung dafür übernahm, daß wir es auch aus eigener Kraft schaffen würden. Dies wurde nur möglich, weil alle Mitglieder dazu standen, ich war nur der erste, der den Kampf aufnahm. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Für mich ist eine gewisse Beständigkeit wichtig und ich muß die Zukunft erahnen können. Wenn die Grundlagen gegeben sind, kann ich auch rasch entscheiden - beispielsweise bei der Entscheidung über den Ankauf der PSK. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Keine eigene Meinung zu haben, fehlende Zivilcourage, die Stärken und Schwächen jener Menschen nicht zu kennen, die man führen soll, alle über einen Kamm zu scheren und sich mit seinem Leitbild, seiner Strategie oder Vision nicht voll zu identifizieren. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Imitation halte ich sogar für gefährlich - ich hasse nichts mehr als Menschen, die von einem Seminar als ganz andere Persönlichkeiten zurückkommen. Als ÖGV sind wir nicht bei den Erfindern, aber bei der aufsteigenden Kurve dabei. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erhalte viel Anerkennung; vielleicht sogar zu viel. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** In gewissen Punkten sieht man mich bestimmt als erfolgreich. Außenstehende sehen meine Karriere und daß ich trotzdem normal geblieben bin. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Elternhaus - von dort bekam ich die Zähigkeit im Verfolgen meiner Ziele vermittelt und meine Familie - meine Frau ist das Korrektiv - haben sicher Einfluß. Mein Freundeskreis besteht zum Großteil aus Berufskollegen und leistete durch Unterstützung einen maßgeblichen Beitrag zu meinem Erfolg. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In einem zweitägigen Assessment-Center testen wir die Bewerber auf ihre fachliche und soziale Kompetenz sowie auf ihre Führungsqualitäten. Ich sehe mir dann die Leute ein bis zwei Stunden selbst an und gehe nach 14 Tagen mit Ihnen ins Wirtshaus, um das Bild abzurunden. Zukünftige Geschäftsleiter beobachte ich während des Management-Curriculums und bin auch bei den Prüfungen anwesend. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Im Zuge der Strukturverbesserung, das heißt, wenn die Mitglieder selbständige Unternehmer bleiben wollten, war es nötig, daß ich fünf Tage in der Woche auf Überzeugungstour war. Man muß selbst von einer Sache überzeugt sein und an die Zukunft glauben, um andere motivieren zu können. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Pro Jahr wende ich etwa zehn bis 15 Tage aktiv auf, ich zähle aber auch die Vorbereitung auf Vorträge und Vorlesungen zur Fortbildung. Um mich auf ein Semester vorzubereiten, benötige ich ca. acht Tage und lese 50 bis 60 Bücher. Ich absolvierte auch das Volksbanken Curriculum, weil ich diese Vorbildwirkung für wesentlich erachte. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Der Verband selbst zählt nur knapp 100 Mitarbeiter, obwohl wir insgesamt rund 5.000 Mitarbeiter beschäftigen. Meine Verhandlungspartner sind die Vorstände der einzelnen Volksbanken und (da ich auch Chefverhandler auf Arbeitgeberseite bin) die Betriebsräte. Ich betreue 70 Genossenschaften, muß aber nicht ins operative Tagesgeschäft eingreifen, sondern nur die strategischen Ziele überprüfen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Als Vorstandsvorsitzender des ÖGV und Präsident des CIBP habe ich meine beruflichen Ziele zum Großteil erreicht. Mein Anliegen wäre die Primärbankenkonsolidierung - ein Modell, in dem die einzelnen Banken zwar dezentral selbständig bleiben, von den Behörden jedoch als wirtschaftliche Einheit gesehen werden. Diese Idee brachte ich bereits 1990 von Brüssel mit, sie stand 1992 schon fast vor der Verwirklichung, Raiffeisen und die Sparkassen gingen aber nicht mit. Persönlich würde ich gerne noch Theologie und Philosophie studieren. **Anmerkung zum Erfolg?** Von einem starren Führungssystem halte ich nichts. Man muß sich den einzelnen Menschen ansehen - jeder will unterschiedlich geführt werden.

Copyrighted material

✱ Höfinger Egmont

● Zur Person

Beruf: Winzer und Weingutsbesitzer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Familienweingut Egmont Höfinger., 3550 Gobelsburg-Langenlois, Weinstraße 11. Geboren - Datum, Ort: 13. September 1959, St. Pölten. Kinder: Christine (1983) und Johanna (1986). Eltern: Lotte und Egmont. Ehrungen: Verschiedene Auszeichnungen bei nationalen und internationalen Verkostungen. Mitgliedschaften: Ursin Haus Langenlois, Weinstraße Kamptal, Interprofessionelles Komitee Kamptal. Hobbies: Schifahren, Radfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Höhere Technische Bundeslehranstalt für Wein- und Obstbau in Klosterneuburg, an der ich 1978 die Matura ablegte. Anschließend leistete ich meinen Präsenzdienst beim Österreichischen Bundesheer ab und trat daraufhin in das elterliche Weingut ein. Schön wäre es gewesen, wenn ich in dieser Zeit in anderen Betrieben mitgearbeitet hätte, um dort mein Wissen zu erweitern und Erfahrungen zu sammeln. Nach der Heirat mit Elisabeth Pomarius im Jahr 1983 kamen unsere beiden Töchter zur Welt. Meine Frau verstarb jedoch nach einem tragischen Verkehrsunfall. Ich führe das Familienweingut, das in der Zwischenzeit auf eine Größe von 22 Hektar angewachsen ist, weiter. Den angeschlossenen Gastronomiebetrieb „Rebstockgrill" können wir zur Zeit nicht in dem Ausmaß betreiben, wie ich es mir wünsche, obwohl ich schon der Meinung bin, daß die Kombination von Weinbau- und Gastronomiebetrieb ideal ist. Wir legen größten Wert auf naturnahe Traubenproduktion in den Weingärten. Qualitätsorientierter Rebschnitt, sorgfältige Laubarbeit, Ausdünnen von übermäßigem Traubenbehang sowie die Wahl des optimalen Lesezeitpunktes sind selbstverständlich. Eine schonende, moderne Vinifizierung des Lesegutes ergibt fruchtige und harmonische Weine.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Der Weg zur Qualität erfordert große Geduld, auch weil die Vertriebspartner davon überzeugt werden müssen. Die richtige Präsentation bei nationalen und internationalen Messen will gut vorbereitet werden. Eine Neuerung - in welcher Form auch immer - erfordert etwa fünf Jahre Zeit, bis sie greift. Hier bin ich zum Beispiel bei Neuanpflanzungen keine Kompromisse eingegangen, was zu Beginn kostspielig ist, sich aber mit der Zeit rechnet. Ein neues Gebiet in Zöbing mit einer Größe von vier Hektar wurde von mir in den letzten beiden Jahren erschlossen. Es wird dann etwa 40 Jahre Ertrag bieten, sodaß davon auch noch meine Töchter profitieren werden. In den nächsten Jahren wird sich in der Gegend die Möglichkeit ergeben, noch mehr Gründe zu kaufen oder zu pachten. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** In meinem Beruf gibt es regelmäßige Herausforderungen, wir sind auch vom Wetter äußerst stark beeinflußt. Das Geschick des Winzers ist insofern gefordert, als man zum Beispiel einen Weingarten nicht in einem Arbeitsgang aberntet, sondern die Qualität durch zwei- oder dreimaliges Lesen der Trauben hebt. Die Entwicklung innerhalb der Branche bleibt nicht stehen, da der Wein ein lebendiges Produkt darstellt. Flexibilität ist hier gefordert. Die standardisierten Weine werden vom Konsumenten mehr und mehr abgelehnt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Die Produktion von Qualitätswein wird mittlerweile auch vom Konsumenten honoriert. Zu Beginn war es ein dorniger Weg, unsere Qualitätsweine um gutes Geld zu verkaufen, da hierfür erst die Akzeptanz des Kunden wachsen wußte. Als mehr Wert auf Qualität gelegt wurde, zeichnete sich mein Erfolgsweg immer stärker ab. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Bedingt durch die Witterungsbedingungen mußten wir 2005 teilweise einen Mengenrückgang verzeichnen. Hier kann man die Preise nicht in dem Maße anheben, wie die Erträge zurückgeblieben sind. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Der allgemeine Erfolg der renommierten Weinbaubetriebe der Region Langenlois reißt uns mit. Die Weinwirtschaft wird sich in den nächsten Jahren neu strukturieren, wobei die regionale Herkunft des Weines besonders hervorgehoben wird. Hier arbeite ich in dem Gremium mit, das die Richtlinien dafür schafft. Zu den Mitbewerbern herrscht ein recht gutes, offenes und kollegiales Verhältnis. Das engstirnige Denken von früher hat sich in ein fruchtbares Miteinander gewandelt. Berührungsängste und Konkurrenzdenken behindern heute nicht mehr die gemeinsame Arbeit. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wir dürfen die EU nicht nur als Wirtschaftsbündnis sehen, sondern müssen weiter ausholen. Die Vergrößerung der Gemeinschaft wird voranschreiten, wenngleich vielleicht ein wenig behutsamer als bisher. Ein solides, gesundes Wirtschaftswachstum - auch in den neuen Beitrittsländern - ist wünschenswert. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte Weine mit hoher Qualität produzieren und meinen Töchtern eine gute Basis schaffen. Ich bin sehr stolz auf sie, auch zeigen sie bereits Interesse für dieses Metier, und ich hoffe, daß sie den Betrieb weiterführen werden. Sie genießen gerade die entsprechende Ausbildung dafür. Durch den allzu frühen Unfalltod meiner Gattin war allgemein meine Belastung sehr groß, sodaß ich hoffe, daß diese in Zukunft etwas nachläßt. **Ihr Lebensmotto?** Den Jungen mit Rat und Tat zur Seite zu stehen.

✱ Hohenberg Georg Ing.

● Zur Person

Beruf: Diplomat. Geboren - Datum, Ort: 25. April 1929. Familienstand: Verheiratet mit Eleonore Auersperg. Eltern: Dr. Max und Elisabeth. Besondere Vorfahren: Großeltern: Thronfolger Franz Ferdinand und Sophie. Hobbies: Geschichte, Lesen, fremde Kulturen und Sprachen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Stiftsgymnasium in Melk (1949) studierte ich an der Universität Wien Rechtswissenschaften. 1955 erlangte ich das Doktorrat, und im August desselben Jahres trat ich in die wirtschaftliche Abteilung des Außenamtes ein, die damals ein Teil des Bundeskanzleramtes war. Während des Ungarnaufstandes legte ich 1956 die Höhere Beamtenprüfung ab, und im Februar 1957 wurde ich an die Botschaft in Paris versetzt. Die folgenden sechs Jahre verbrachte ich in Frankreich. Während dieser Zeit heiratete ich, und meine zwei ältesten Kinder kamen in Paris zur Welt.

Copyrighted material

1963 kehrte ich nach Wien zurück und arbeitete ein Jahr lang mit Dr. Fritz Bock zusammen. Nach diesem Jahr übte ich die Funktion des stellvertretenden Protokollchefs im Außenministerium aus. 1966 wurde ich nach Argentinien versetzt, wo ich unter anderem die Funktion eines Geschäftsträgers für Uruguay und Paraguay innehatte. In Buenos Aires kam mein dritter Sohn zur Welt. Ende 1972 kehrte ich wiederum nach Österreich zurück und war in der Rechtsabteilung des Außenamtes tätig, dort beschäftigte ich mich mit Sozial- und Gesundheitsfragen. 1978 wurde ich als Botschafter nach Tunis versetzt, aufgrund der damaligen politischen Situation war dies eine sehr interessante Tätigkeit, denn die Arabische Liga hatte ihren Sitz in Tunis, ebenso das politische Büro von Yassir Arafat. 1984 übernahm ich die Leitung der Abteilung Auslandsösterreicher im österreichischen Außenministerium. Diese Tätigkeit hat mich sehr gefreut, weil ich mich mit diesem Bereich bereits seit meinem Frankreichaufenthalt immer beschäftigt hatte. Ich setzte mich damals für das Wahlrecht der Auslandsösterreicher ein und konnte auch beachtliche Erfolge erzielen. Von 1988 bis 1994 war ich Botschafter im Vatikan für San Marino und den Malteser Ritterorden. Beim Antritt des Ruhestandes ersuchte mich der damalige Außenminister, die Präsidentschaft der Auslandösterreicher weiterhin auszuüben, was ich auch mit großer Freude mache.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg lag für mich und meine Kollegen in erster Linie im Wohlergehen der österreichischen Staatsbürger in dem Land, in dem man tätig war, sowie in der Intensivierung der Beziehungen zu dem jeweiligen Staat. Wenn ich im Inland tätig war, dann war es mein Ziel, im Rahmen meiner Aufgabenstellung meinem Vaterland zu dienen. Seine Arbeit konnte man nur gut machen, wenn man sein Vaterland liebt. Meine Generation wuchs mit dem Begriff „Vaterland" auf, weil wir dieses Land verloren hatten und auch wieder zurückgewonnen haben. Dazu gehört Liebe und Begeisterung, denn die Tätigkeit als Botschafter ist mehr als nur ein Job. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich eine hohe Befriedigung aus meiner Tätigkeit gezogen habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich hatte Glück und sehr gute Freunde, die mich unterstützt haben. Ich habe viel von meinem Vater gelernt, aber auch ein wenig Showbusiness gehört zu diesem Job. **Welche Eigenschaften sollte man für diese Tätigkeit besitzen?** Um diese Tätigkeit erfolgreich zu praktizieren, bedarf es neben der fachlichen Kompetenz eines hohen Maßes an diskreter Neugier, weiters der absoluten Wahrheitsliebe. Dies erscheint mir wesentlich, denn ein Botschafter, der lügt, kann seinen Job aufgeben. Ebenso ist eine rasche Auffassungsgabe wichtig. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Auch wenn man verärgert ist, gilt es, immer freundlich zu bleiben. **Wie motivierten Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivation war für mich immer ein großes Anliegen. Ich habe immer behauptet, daß man versuchen muß, die Leute zu verstehen. Besonders als Botschafter muß man in der Lage sein, auf Menschen eingehen zu können und eine dementsprechende Freundlichkeit an den Tag zu legen. Damit meistert man so manches Problem. Meine erste Aufgabe im Ausland war, immer darauf zu achten, daß in der Botschaft Harmonie herrschte. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich hatte es mir am Beginn meiner Tätigkeit schwieriger vorgestellt, als es dann eigentlich war. Meine Frau hat sich daran gewöhnt und sich primär um Haus und Kinder gekümmert. Ich hätte es ohne meine Familie sicher nicht geschafft, dieses Leben zu führen. Meine Familie war eine Kraftquelle für mich und hat mir immer Rückhalt gegeben. Die Umzüge waren für mich persönlich kein Problem. Meine Kinder taten mir immer leid, weil sie stets das jeweilige soziale Umfeld verloren. So gern ich meine letzte Botschafterfunktion in Rom hatte, bin ich leichten Herzens nach Österreich zurückgekehrt, weil meine Kinder bereits selbständig waren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** An den Spielregeln auf dem internationalen Parkett hat sich nicht viel geändert. Für mich zählte seinerzeit der bilaterale Zustand. Der nächsten Generation gebe ich den Rat, daß man sich heutzutage der Multinationalität nicht entziehen darf, wenn einem Tür und Tor geöffnet werden sollen.

✶ Hohenberg Patricia

● Zur Person

Beruf: Fotografin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Photo Hohenberg, Patricia Hohenberg,, 8700 Leoben, Hauptplatz 2. Geboren - Datum, Ort: 12. Juni 1950, Glencove. Kinder: Eva (1974). Eltern: Arthur und Selma. Mitgliedschaften: Royal Photographic Society, Rare Bird Club, Bird Life Austria. Hobbies: Jagd, Fotografie, Wandern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Präsidentin der Biosphäre Austria, Wien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich Geschichte, wandte mich aber dann der Fotografie zu, absolvierte eine Lehre in diesem Bereich und besuchte die internationale Schule für Fotografie in Genf. Eine wichtige Station in meiner Laufbahn war meine Tätigkeit als Sport - und Werbefotografin in Südafrika und Mozambique von 1970 bis 1971. Weiters erstellte ich im Rahmen der Zusammenarbeit mit einem Unfallchirurgen - einem so genannten Buschdoktor - eine Fotodokumentation der Verletzungen und Krankheitsbilder seiner Patienten. Da große Teile der afrikanischen Landbevölkerung in ihrem Leben mehrmals den Namen wechseln, ist es sehr schwierig, sie in einer Kartei zu erfassen. Meine war ein Beitrag zur Lösung dieses Problems. Nach meiner Rückkehr nach Europa arbeitete ich von 1971 bis 1973 als Fotografin für die Société des Bains de Mer in Monte Carlo, die unter anderem auch das Casino Café de Paris betreibt. Danach wechselte ich den Beruf und übernahm gemeinsam mit meinem Gatten die Aufgabe, den familieneigene Forstwirtschaftsbetrieb zu führen, wobei mir der Naturschutz immer sehr am Herzen lag. 1994 wurde ich zur Präsidentin der Naturschutzplattform des Hauptverbandes für Land- und Forstwirtschaft gewählt. 2004 übergab ich den Forstwirtschaftsbetrieb an meine Tochter, kehrte in meinen erlernten Beruf zurück und eröffnete im Jänner 2005 mein Fotogeschäft in Leoben.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich empfinde es als Erfolg, etwas zu leisten und an etwas mitzuwirken, das auch anderen Menschen nützt. Ein Beispiel dafür ist das Naturschutzprojekt „Biosphäre Austria", dem ich vorstehe. Ich sehe es auch als einen persönlichen Erfolg, daß

dieses Projekt heute über die österreichischen Landesgrenzen hinaus bekannt und beispielgebend ist. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Unterstützung meiner Mutter und der Rückhalt in der Familie waren wichtige Faktoren, um die an mich gestellten Anforderungen erfolgreich zu bewältigen. Ein gewisses Quentchen Glück war aber natürlich auch mit im Spiel. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Indem ich mich meinen Aufgaben stelle und versuche Probleme, schnellst möglich zu lösen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Die Forstwirtschaft ist eine von Männern beherrschte Domäne, und auch im Bereich des Naturschutzes sind Frauen in der Minderzahl. Um sich als Frau hier durchzusetzen und entsprechende Anerkennung zu erlangen, ist ein deutlich höherer Einsatz erforderlich. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich bin nun seit elf Jahren aktiv im Naturschutz tätig. Es dauerte rund drei Jahre, bis die von mir gesetzten Maßnahmen die gewünschten Auswirkungen zeigten. Ab diesem Zeitpunkt empfand ich mich dann auch als erfolgreich. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Speziell in der Fotobranche ist es sehr kostspielig und zeitaufwendig, neue Systeme und Techniken zu entwickeln. Daher halte ich den Weg der Weiterentwicklung in unserem Bereich für einfacher. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Die persönliche Begegnung mit dem Verhaltensforschers und Nobelpreisträgers Konrad Lorenz hat mich sehr beeindruckt. Auch die Begegnung mit Prinz Bernhard der Niederlande, der das Projekt „Biosphäre Austria" fördert und mit dem mich eine persönliche Bekanntschaft verbindet, war beeindruckend. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich empfinde es als große Anerkennung, daß das Projekt „Biosphäre Austria" große Vorbildwirkung hat und dazu führte, daß in Ländern wie Kanada, Frankreich, Deutschland und Tschechien ähnliche Projekte entstanden. **Welche Probleme scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein Problem sehe ich darin, daß die Industrie trotz des Wechsels zur Digitalfotografie nach wie vor Equipment für die Analogfotografie produziert. Im Fotohandel ist es heute sehr schwierig, die Lagerbestände der Analogkameras zu verringern. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die richtigen Mitarbeiter zu haben ist eine wichtige Voraussetzung, da viele Aufgaben nur im Team zu bewältigen sind. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter zeichnen sich durch ein hohes Maß an Integrität und Zuverlässigkeit aus, und diese Eigenschaften sind mir sehr wichtig. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** In erster Linie versuche ich meinen Mitarbeitern selbst ein gutes Beispiel zu geben. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich denke, daß ich von meinem Team als angenehme Chefin gesehen werde, die immer ein offenes Ohr ihre Sorgen und Probleme hat. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Serviceleistungen, das Know-how unseres gut geschulten Personals und die persönliche Beratung der Kunden unterscheiden uns von den großen Handelsketten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das gelingt mir durch die konsequente Trennung der beiden Bereiche. Ich setze Prioritäten und reserviere mir die Zeit zum Ausspannen, um mein Leistungsvermögen nicht zu beeinträchtigen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Besonders durch den Wechsel zur digitalen Fotografie ist es heute wichtig, immer auf dem neuesten Informationsstand zu sein, um den Kunden ein perfektes Service bieten zu können. Dafür ist permanente Lernbereitschaft erforderlich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Zeit ist sehr schnellebig geworden, und wir sind heute den ständigen Manipulationen der Medien ausgesetzt. Ich rate der nächsten Generation, sich mehr Zeit zu nehmen und kritisch zu hinterfragen, ob es wirklich sinnvoll ist, jedem Trend zu folgen.

✱ Holdt Claudia Dr. med. vet.

● Zur Person

Beruf: Tierärztin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Dr. med. vet. Claudia Holdt., 4840 Vöcklabruck, Unterstadtgries 23. Geboren - Datum, Ort: 28. Juli 1957, Berlin. Kinder: Max (1988). Eltern: Joachim und Ruth. Mitgliedschaften: Zonta. Hobbies: Musik, Lesen, Tennis, Laufen, Schifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Schon als Kind wünschte ich mir, Tierärztin zu werden. Nach Erlangung der Matura begann ich mein Studium an der Veterinärmedizinischen Universität Wien und beendete es 1985 mit dem Doktoratsabschluß. Während meines Studiums absolvierte ich an der Pferdeklinik der Tierärztlichen Hochschule in Berlin und bei einem Fachtierarzt für Chirurgie in Niederbayern mein Auslandspraktikum. Nach dem Studium war ich als Assistentin an der Veterinärmedizinischen Universität Wien tätig und eröffnete kurze Zeit später mit meinem damaligen Mann eine gemeinsame, gemischte Tierarztpraxis in Gampern (OÖ). Nach der Trennung von meinem Mann konnte ich meinen eigentlichen Wunsch, eine Kleintierpraxis, realisieren und eröffnete diese 1989 in Vöcklabruck.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die Möglichkeit zu haben, das zu tun, was man eigentlich tun will. Erfolg liegt auch darin, sich seine Grenzen selbst setzen zu können und sich seine Freiheit zu bewahren. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich persönlich als wirklich erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Bis zu einem gewissen Grad der Umstand, daß ich eine Frau bin. Ich glaube, daß mein Weg für einen Mann schwieriger gewesen wäre. Ich lernte schnell mit diskriminierenden Tiefschlägen umzugehen und richtete meine Handlungen so aus, daß es erst gar nicht mehr zu negativen Situationen kam. Während meiner Ausbildung war ich nie einem Erfolgszwang ausgesetzt, und es war mir möglich in meine Aufgabe hineinzuwachsen. Mit meinen Ansprüchen bin ich immer bescheiden geblieben, ich ließ mich in keine unnötigen Investitionen treiben. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Auch wenn einmal alles über mir zusammenbricht, versuche ich so gut wie möglich zu arbeiten. Mit meinen Kollegen habe ich mir ein gutes Netzwerk aufgebaut, das mir sehr hilft, auch außergewöhnliche Situation zu meistern. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Nein, das würde ich nicht sagen. Ich hatte nie das Gefühl, daß es für mich schwieriger gewesen wäre, zum Beispiel einen Kredit zu

bekommen. Diskriminierungen in diesem Bereich gibt es eher im Privatleben. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als vier Jahre nach Eröffnung die Praxis aus allen Nähten platzte, weil sie so gut lief. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Trennung von meinem Mann war aus heutiger Sicht eine wichtige Entscheidung. Aber auch der Ausbau meines jetzigen Standortes war eine gute Sache. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Mit Sicherheit Originalität. Ich glaube nicht, daß man glücklich wird, wenn man ständig imitiert. Man muß schon seinen eigenen Weg gehen, und der Antrieb muß aus dem eigenen Inneren kommen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich hatte zwar immer Menschen an meiner Seite, mit denen ich mich geistig austauschen konnte, bin aber stets meinen eigenen Weg gegangen. Ein richtiges Vorbild hatte ich nie. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In meiner Branche gibt es viele Probleme, die noch ungelöst sind. Durch den Verfall der Fleischpreise zum Beispiel ist die Nutztierhaltung heute für den Landwirt keine sehr lukrative Sache mehr. Eine Kostenminimierung in diesem Bereich war die Folge, und das hat auch meinem Berufsstand nicht gut getan. Viele Bereiche, die früher in den Tätigkeitsbereich des Tierarztes gefallen sind, existieren heute nicht mehr. Die Einkommenssituation hat sich dadurch ständig verschlechtert. In meiner Kleintierpraxis merke ich es auch, wenn die Wirtschaftslage schlecht ist, denn es wird in jedem Fall am Tier gespart. Es mangelt an Anerkennung für und Wissen über unsere Tätigkeit. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine drei Mitarbeiter sind von Anfang an für mich tätig, und meine Praxis könnte ich ohne sie nicht so erfolgreich führen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Zuverlässigkeit und Ehrlichkeit spielen genauso wie Harmonie eine wichtige Rolle. Die menschliche Ebene muß passen und auch honoriert werden. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich gehe auf meine Mitarbeiter ein und berücksichtige auch deren Lebensumstände, daraus allein entsteht schon eine gewisse Grundmotivation. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als Mensch mit seinen Stärken und Schwächen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Das gute Verhältnis zu den Tierbesitzern und die Tatsache, daß wir unsere Arbeit gern machen. Auch daß wir ein reines Frauenteam und sehr flexibel sind, ist ein Vorteil. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich kooperiere mit meinen Kollegen in verschiedenen Bereichen, und das funktioniert tadellos. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich wohne und arbeite am selben Ort, und das ist optimal für mich und meinen Sohn. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Das variiert ein wenig, aber bis zu zehn Tage im Jahr können es schon sein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Nie das kommunikative Element vergessen. Zu viele Dinge laufen schon über Computer. Man sollte wissen, was in der Welt vor sich geht und muß damit auch umgehen können. Begeisterungsfähigkeit, die Fähigkeit, Fehler zuzulassen, um daraus zu lernen und die Einsicht, daß Geld nicht das Wichtigste ist auf der Welt, sind sehr wichtige Faktoren. Vor den schlimmen Dingen auf dieser Welt sollte man seine Augen nicht verschließen. Wir dürfen kein Club von Individualisten werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, mir meine Zufriedenheit zu bewahren. Ich möchte meine Träume nicht aufgeben müssen und wünsche mir, noch viel erleben und lernen zu können. **Ihr Lebensmotto?** Augen auf und durch.

✱ Höllerschmid Hans

● Zur Person

Beruf: Angestellter der Straßenmeisterei. Funktion: Direktor. Tätig bei: Gemeindeverband Musikschule Südliches Waldviertel., 3650 Pöggstall, Tavernenplatz 9. Geboren - Datum, Ort: 19. Juni 1944, Krumling. Familienstand: Verheiratet mit Ilse. Kinder: Ilse (1966), Hannes (1968) und Sylvia (1969). Eltern: Josef und Rosa. Schöpferische Akte: Arrangements. Ehrungen: Goldene Dirigentennadel; Goldener Ehrenring der Gemeinde. Mitgliedschaften: ÖVP. Hobbies: Musik, Imkerei. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Straßenmeisterei.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Als Kind erlernte ich Akkordeon und spielte anschließend Trompete bei der hiesigen Musikkapelle. Den Dienst beim Bundesheer leistete ich als Flügelhornist bei der Gardemusik Wien ab. Während dieser Zeit absolvierte ich zwei Semester Trompetenunterricht an der Hochschule für Musik und darstellende Kunst bei Prof. Weis. Es folgte die Mitwirkung im ortsansässigen Salonorchester. 1971 nahm ich die Unterrichtstätigkeit an der Musikschule Pöggstall auf - aus damals drei Schülern waren kurze Zeit später bereits 17 geworden. 1978 wurde mit diesen Schülern eine Jugendkapelle gegründet. Das erste Wertungsspiel schlossen wir mit Auszeichnung ab, und insgesamt konnten wir im Laufe der Jahre zwölf Preise erringen. Mein Bruder führte diese Tradition weiter. 1984 übernahm ich die Leitung der Musikschule, wo 2003 173 Schüler unterrichtet wurden. In der Musikkapelle, deren Leitung ich inzwischen zurückgelegt habe, spiele ich derzeit die Tuba.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg kann man nicht erzwingen. Voraussetzung für mich ist eine gewisse Menschlichkeit und das Geschick, mit Menschen umzugehen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mit Beständigkeit, Konsequenz und Beharrlichkeit verfolgte ich meine Ziele und trachtete danach, andere zu motivieren. Das Gespür für die Menschen, was ihnen puncto Musik gefällt oder nicht, ist unerläßlich, um in diesem Metier voranzukommen. Weiters sehe ich es als meine Aufgabe, ausgleichend zu wirken und zu motivieren. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich glaube, daß das Fundament meines Erfolges in der Familie entstand, weil dort meine soziale Komponente ausgebildet wurde, die wichtig ist, um mich heute in einem Verein oder der Schule einbringen zu können. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist das Wichtigste, denn selbst aus vorgegebenen Noten macht jeder etwas anderes. Die Tagesverfassung spielt in der Musik außerdem eine Rolle, weil man gerade in diesem Bereich oft sein Innerstes nach außen kehrt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Da gab es einige Kollegen und Lehrer, die mich auf meinem Weg begleitet und auch beeinflußt haben, und bei einigen Größen habe ich Seminare besucht. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?**

Meine Frau zeigte immer sehr großes Verständnis für meinen Lebensstil, und ich bewundere sie heute noch, denn Musiker sind gesellige Leute, die nach einer Probe nicht sofort nach Hause gehen. Ich habe zahlreiche Urlaubstage für die Musikkapelle verwendet, und heute tut es mir fast leid, daß ich damals jeden Tag außer Haus war und meine Kinder demnach sicher zu selten gesehen habe. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Man darf nie aufhören zu lernen, und so besuche ich heute noch das eine oder andere Seminar. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Heute liegt die Latte wesentlich höher als zu meiner Zeit, als ich in Wochenend- und Sommerkursen binnen drei Jahren die Ausbildung zum Musikschulleiter absolvierte. Prinzipiell finde ich es ja nicht schlecht, wenn jemand seinen Beruf in der Praxis erlernt. Ein Ziel vor Augen erleichtert es einem, sein Hobby zum Beruf zu machen. Man soll nichts erzwingen, besagtes Ziel aber nie aus den Augen verlieren. Bei meiner Arbeit im Gemeinderat hat sich mein Motto „Erst zuhören, dann reden" sehr bewährt. Ich bin der Meinung, daß man durch Zuhören mehr lernt, als wenn man selbst redet. Außerdem: Wer viel redet, redet auch viel Unsinn. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich würde mich freuen, wenn sich im nächsten Jahr, wenn ich die Leitung der Schule abgeben werde, jemand findet, der dieses Werk in meinem Sinne weiterführt. Sollte man es wünschen, werde ich gerne beratend zur Seite stehen. Persönlich möchte ich mich auf der Tuba noch verbessern und die Steirische Harmonika erlernen; damit habe ich bereits begonnen.

✱ Höllinger Gabriele

● Zur Person

Beruf: Gastwirtin, Biohofbetreiberin, Forstwirtin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Gasthaus Etzlberger., 4201 Gramastetten, Limberg 11. Geboren - Datum, Ort: 31. März 1964, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Walter. Kinder: Melanie (1988) und Nicole (1989). Eltern: Josef und Rosa. Mitgliedschaften: Bio Austria. Hobbies: Wandern, Sport, Schifahren, Kultur, Musik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Biohof mit Hochlandrinderhaltung, Forstwirtschaft.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte nach Abschluß der Pflichtschule die Handelsschule in Linz. Zunächst wollte ich einen kaufmännischen Beruf erlernen und war auch bei einem Steuerberater und in einer Spedition tätig. Nachdem ich jedoch meinen Mann Walter kennengelernt hatte, entschloß ich mich, 1986 gemeinsam mit ihm die Konzessionsprüfung für das Gastgewerbe abzulegen. Im Jahr 2000 legten wir beide die Facharbeiterprüfung in der Landwirtschaft ab. Schon 1998 übernahmen mein Mann und ich in vierter Generation den elterlichen Landwirtschaftsbetrieb und das Gasthaus, nahmen eine Modernisierung und einen Ausbau vor und stellten den Hof auf biologische Landwirtschaft um.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für uns bedeutet Erfolg, seine Ziele zu verwirklichen, daraus Zufriedenheit zu erlangen und Anerkennung aus dem Umfeld zu erhalten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, da wir zufriedene Gäste und zufriedene Kunden haben und ein harmonisches Familienleben führen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es war wesentlich, Mut zur Veränderung zu zeigen, Neuerungen einzuführen und moderner zu werden. Zudem zeichnet uns aus, daß wir ein starker Familienbetrieb sind. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Mein Erfolgsrezept lautet, Traditionelles mit Neuem zu verbinden. In der heutigen Zeit muß man stets Kreativität zeigen und seinen Gästen Neues anbieten. So haben wir zahlreiche Spezialitäten kreiert und bieten jeden Monat SchmankerIn aus unserer Küche und vom Hof an, was unsere Gäste sehr zu schätzen wissen. Wir können auch auf zahlreiche kulturelle Veranstaltungen verweisen, so hatten wir schon Senta Berger, Alfons Haider und Karl Merkatz im Haus. Auch waren Josef Hader, Otto Schenk, Erwin Steinhauer und andere bekannte österreichische Kabarettisten bei uns zu Gast. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wir sehen es als große Anerkennung, daß Stammgäste unsere Produkte und das Ambiente loben, immer wieder kommen und sogar neue Gäste mitbringen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Viele Stammgäste wissen, daß die Chefin höchstpersönlich für unsere naturnahe, gesunde und schmackhafte Küche verantwortlich ist. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir haben drei Geschäftsfelder: zum einen unsere Gastwirtschaft, zum anderen unsere Landwirtschaft, das „Etzlbergergut", welches zu den ältesten Gehöften Oberösterreichs zählt und vor über 700 Jahren erstmals urkundlich erwähnt wurde. Im Dezember 2004 wurde auf biologische Bewirtschaftung umgestellt, und wir halten neben Schweinen auch Hochlandrinder. Mein Mann und mein Schwiegervater beschäftigen sich zudem mit unserer Forstwirtschaft. Unser Gasthaus verfügt über einen Panoramagastgarten, wir haben auch eine halbautomatische Kegel- und Eisbahn, einen schönen Kinderspielplatz im Freien und einen überdachten und gemütlichen Innenhof. Unsere Spezialitäten, die Mühlviertler Hausmannskost, SchmankerI vom Hochlandrind und unsere Holzofensurbrateln sind weit über den Ort hinaus bekannt. Zudem finden das ganze Jahr über verschiedene Veranstaltungen statt. Wir sind ein reiner Familienbetrieb, wobei uns eine gute Fee und Aushilfen in Spitzenzeiten zusätzlich unterstützen. Unsere beiden Töchter arbeiten mit großem Engagement und großer Freude mit. Wir empfehlen uns für Taufen, Firmungen, Geburtstags- und Firmenfeiern bis zu 60 Personen bzw. 100 Personen im überdachten Innenhof. Zahlreiche Schul- und Wandergruppen besuchen uns auf ihren Wanderungen im Sommer und im Herbst. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir pflegen mit anderen Gastbetrieben einen kollegialen und von gegenseitiger Wertschätzung geprägten Umgang und versuchen, unsere Gäste bestmöglich zu verwöhnen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Kraft hole ich mir bei Wanderungen, beim Sport und meinen Hobbys, Kultur und Musik. Wir haben am Montag Ruhetag, und am Dienstag ist erst ab 18 Uhr geöffnet. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wesentlich, Fleiß, Engagement und Freude an der Arbeit an den Tag zu legen und offen für neue Dinge zu sein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Modernisierung der Gastwirtschaft soll vorangetrieben werden, so werden Teile der Einrichtung erneuert und auch ein Kinderspielzimmer im Inneren errichtet. Die AK-Kultur ist bei uns Stammgast, und ich möchte auch unsere

Veranstaltungstätigkeit noch ausweiten. In privater Hinsicht wünsche ich mir, mit meiner Familie weiterhin glücklich zu sein, zufriedene Gäste zu haben und mit meinem Mann gemeinsam alt zu werden. **Ihr Lebensmotto?** Den Menschen Freude entgegenbringen.

✱ Holzeis Alexander Ing.

„Einer meiner Leitsprüche ist: „Man muß alles sportlich sehen"."

● Zur Person

Beruf: Ingenieur für Maschinenbau-Kfz-Technik. Funktion: Leiter Serviceniederlassung Bad Fischau. Tätig bei: MAN Nutzfahrzeuge Vertrieb OHG., 2721 Bad Fischau, Industriegelände. Geboren - Datum, Ort: 12. April 1966, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Claudia. Kinder: Vanessa (2000) und Dominik (2002). Eltern: Helga und Ernst. Hobbies: Radfahren, Motorradfahren, Familie.

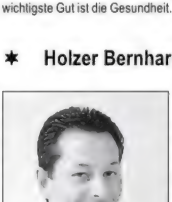
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule absolvierte ich die fünfjährige HTL in Wien, die ich erfolgreich mit der Matura in Maschinenbau-Kfz-Technik abschloß. Um praktische Erfahrungen zu erwerben, arbeitete ich zwei Jahre als Kfz-Mechaniker in einer Werkstätte und legte im Jahr 1989 die Meisterprüfung für Kfz-Mechaniker ab. Anschließend stieg ich in die damalige ÖAF (heute MAN) ein, wo ich zehn Jahre im Kundendienst tätig war. Teilweise war ich auch im Ausland eingesetzt. Im Jahr 2001 übernahm ich in Wien-Liesing die größte MAN-Werkstätte. Seit November 2005 leite ich die Serviceniederlassung in Bad Fischau.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Einer meiner Leitsprüche ist: „Man muß alles sportlich sehen". Es tut gut, Erfolg zu haben. Ich möchte meine Erfahrungen im Kundendienst nicht missen, aber man braucht immer wieder einmal eine neue Aufgabe bzw. Herausforderung, um sich weiterentwickeln zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich, denn es gelingt mir in hohem Maße, meine Ideen und Pläne zu verwirklichen. In einer großen Firma kann man nicht alles umsetzen, da es Richtlinien und Vorgaben gibt, die man nur bis zu einem gewissen Grad ausreizen oder in seine Richtung dirigieren kann. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Es kommt immer auf die Art der beruflichen Herausforderung an. Ist etwas machbar, versuche ich es rasch zu erledigen. Der Zeitfaktor spielt in unserer Branche eine große Rolle. Je schneller etwas erledigt werden kann, umso besser ist es für den Kunden. Wer schnell hilft, hilft doppelt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich habe mir alles selbst erarbeitet, denn ich wurde von niemandem speziell gefördert. Meine Einstellung zum Beruf wurde sicher zum Teil von meinen Eltern geprägt, die selbständige Unternehmer waren und sehr wenig Freizeit hatten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In unserer Branche ist es wichtig, Kfz-Mechaniker zu finden, die bereits LKW-Erfahrung mitbringen. Die Auswahl an technisch gut geschulten Mitarbeitern auf Lkw ist jedoch leider nicht sehr groß. Andererseits beansprucht die Einschulung bzw. Anlernung eines Pkw-Mechanikers mindestens zwei Jahre. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter durch meinen eigenen Einsatz und meine gute Laune, aber sicher auch durch persönliche Gespräche und Teambesprechungen, in denen ich versuche, die Mitarbeiter besser kennenzulernen und etwas über ihre Sorgen und Nöte zu erfahren. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die MAN-Gruppe hat 20 eigene Standorte und 34 Vertragspartner. Das ist unser großes Plus. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Es gibt keine Konkurrenz, es gibt nur Mitbewerber. Produktmäßig gibt es heutzutage kaum noch Unterschiede. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau akzeptiert meinen Beruf und meinen persönlichen Einsatz und steht hinter mir. Wir haben ein harmonisches Verhältnis. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich habe in den letzten Jahren viele Weiterbildungskurse besucht. Momentan genieße ich eine gewisse Ruhepause. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Vorsatz für die nächsten drei bis vier Jahren besteht darin, diese Serviceniederlassung gut zu führen und die gesteckten Ziele umzusetzen. Eine interessante Aufgabe in weiterer Folge wäre eine neue Werkstätte. **Ihr Lebensmotto?** Man muß für jeden Tag dankbar sein, den man gesund ist, denn das wichtigste Gut ist die Gesundheit.

✱ Holzer Bernhard Mag.



● Zur Person

Funktion: Abteilungsleiter Facility Management Linz. Tätig bei: VA TECH ELIN EBG GmbH & Co., 4021 Linz, Kraußstraße 1-7. Geboren - Datum, Ort: 6. Februar 1969, Kirchdorf an der Krems. Kinder: Lara (2005). Eltern: Stefanie Stey. Schöpferische Akte: Erste empirische Marktforschungsstudie „Wesen und Bedeutung des Facility Management - eine empirische Studie", Eigenverlag. Hobbies: Schifahren, Golf, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich die Handelsakademie in Kirchdorf an der Krems und absolvierte anschließend das Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Johannes-Kepler-Universität in Linz mit den Schwerpunkten Marketing und Organisation. Während meiner Schulausbildung und meines Studiums konnte ich bei zahlreichen Ferialtätigkeiten und Projekten unterschiedliche Erfahrungen in verschiedenen Branchen sammeln. Im Jänner 1992 war ich in einem Tochterunternehmen der VA TECH mit dem Projekt Facility Management befaßt, erstellte eine Marktforschungsstudie und erarbeitete eine Umsetzungsstrategie. Anschließend führte mich mein Weg zur Suter & Suter GmbH nach Wien, wo ich als Projektmanager eine österreichweite Marktforschungsstudie ausarbeitete und die Marketingstrategien zur Einführung von Facility Management entwickelte. Ab 1995 war ich als Projektmanager im VA TECH-Konzern mit der Schaffung eines Facility

Management-Bereiches betraut, ab Mai 1996 mit der Projektleitung, und im Juli 1997 wurde ich Leiter der kaufmännischen Dienste / Verwaltung und Controlling des Bereiches Facility Management in Linz. Im Dezember 1998 wechselte ich nach Wien, wo ich ein Jahr als Leiter Vertrieb und Marketing im Geschäftsbereich Facility Management Wien tätig war. Ab Jänner 2000 wechselte ich innerhalb des Bereiches wieder ins Kaufmännische, als Leiter der kaufmännischen Dienste / Verwaltung und Controlling für den gesamten Facility Management-Bereich der VA TECH ELIN EBG. Dieser Aufgabenbereich wurde auf Linz ausgeweitet, und seit Jänner 2001 habe ich die Gesamtverantwortung über die Liegenschaften und Gebäude in Oberösterreich. Im September 2002 erhielt ich die Gesamtverantwortung des Bereiches Facility Management und Service in der Region Mitte, der sich auf Westösterreich konzentriert, und führe hier derzeit ca. 100 Mitarbeiter mit einem Umsatzvolumen von ca. 18 Mio. Euro.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine oder die mir gesetzten Ziele zu erreichen und dadurch neue Motivation für weitere Aufgaben zu erhalten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, im Sinne dieser Definition fühle ich mich erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe meine Ziele immer genau definiert und an ihrer Umsetzung zielstrebig gearbeitet, ich bin ehrgeizig, genau, arbeite gerne im Team und verstehe mich als Netzwerkknüpfer. Ich verfüge über eine gute Menschenkenntnis und weiß in wenigen Minuten, auf wen ich mich wie einlassen kann. Meine Fach- und soziale Kompetenz, meine Glaubwürdigkeit und meine organisatorischen Fähigkeiten sind wesentliche Bestandteile meines Erfolges. Zudem verspreche ich nichts, was ich nicht einhalten kann, und bleibe dadurch auch für meine Partner, Mitarbeiter und Kunden berechenbar. Mein Erfolgsrezept ist auch im richtigen Umgang in und mit Netzwerken zu sehen. Daß mich Zahlen immer schon interessiert haben, kommt mir bei meiner Arbeit heute sehr zugute. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich habe mich schon als Jugendlicher sehr für Organisation und die Zusammenarbeit mit Menschen interessiert und meine Ideen und Vorstellungen großteils durchgebracht. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erhielt Anerkennung dafür, im VA TECH-Konzern mit meinen Ideen und Konzepten im Aufbau eines neuen Geschäftsfeldes maßgeblich mitgewirkt zu haben. Meine jahrelange Pionierarbeit wurde belohnt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich bin ein Teamplayer, versuche, die Problemlösungskompetenz im Team zu realisieren, und so setze ich mich mit vielen Aspekten meiner Mitarbeiter individuell auseinander. Ich habe eine Überzeugung, der ich folge, und das sehen auch meine Mitarbeiter. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Büro- und Industriegebäude werden zunehmend technisiert, und Infrastrukturdienste werden vernetzt. Der Kosten- und Veränderungsdruck steigt ständig. Das Management von Gebäuden hat sich in den letzten Jahren zu einem äußerst komplexen Aufgabengebiet entwickelt. Unser Unternehmen deckt mit seinen Kompetenzen die komplette Bandbreite des Facility Managements ab. Unser umfassendes Können und die Erfahrung unserer Fachleute ermöglichen eine ebenso individuelle wie gezielte Betreuung unserer Kunden. Unser Leistungsmaßstab ist der Anspruch unserer Auftraggeber in Hinblick auf Senkung der Betriebs- und Infrastrukturkosten, Reduktion des Energieverbrauches, Erhöhung der Anlagenverfügbarkeit und der Steigerung der Dienstleistungsqualität. Die Verbesserung der Kostentransparenz und Kalkulationssicherheit ist ebenso ein Schwerpunkt wie die Werterhaltung und Wertsteigerung der Gebäude und Anlagen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich absolviere seit drei Jahren die Managementtrainerausbildung LQ®. LQ® versteht sich als Lösungskompetenzquotient, ist das Steuerungselement zwischen IQ und EQ, und ist für mich das zentrale Element meiner Bewußtseinsbildung geworden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es gibt immer eine Lösung! **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Demnächst stellen mein Team und ich ein neues Life-Cycle-Projekt vor, dessen Projektumfang von der Idee über die Planung und Finanzierung, Errichtung bis zur Nachbetreuung (Betriebsführung) reicht. Auf dieses Ergebnis sind wir sehr stolz. Sollte ich eine noch höhere Position im neu entstehenden Siemens Elin Konzern erreichen, werde ich gerne mein erworbenes Wissen und Engagement für weitere umfangreichere Aufgaben zur Verfügung stellen. **Ihr Lebensmotto?** Mit Kraft, Kompetenz und Freude ans Ziel gelangen.

✶ Holzknecht Bruno

Stubaitaler Holzknecht

● Zur Person

Beruf: Land- und Gastwirt, Reitlehrer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Bruno Holzknecht Hotel zum Holzknecht, Bruno Holzknecht-Antik Wellness Pension Holzknechthof., 6167 Neustift, Franz Senn-Straße 92. Geboren - Datum, Ort: 27. Februar 1961, Innsbruck. Kinder: Peter (1983) und Bruno (1997). Eltern: Alois und Ida. Schöpferische Akte: Herausgeber vieler verschiedener CDs. Hobbies: Sport, Natur, Musik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Musikagentur Mountain-Media, Holzknechtbräu, Zwicklbar, Bauernhof.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bereits in jungen Jahren konnte ich einige Erfolge im Sport erzielen. In einem besonders erfolgreichen Jahr belegte ich erste Plätze im Langlaufen, im Schießen, im Reiten, im Hornschlittenfahren und im Schifahren. Da man beim Schifahren damals nicht nur talentiert, sondern auch gut betucht sein mußte, verlagerte ich mein Interesse auf das Reiten, und so absolvierte ich 1979 die Reitprüfungen und war somit der erste Berufsbereiter, der in Tirol seine Prüfung ablegte. 1996 baute ich die Brandstatt Alm und führte diese 16 Jahre lang. 1990 folgte der Bau des Restaurants zum Holzknecht, und 1991 eröffneten wir das Hotel mit der dazugehörigen Zwicklbar. 1999 gründete ich den Musikverlag MountainMedia Music, wo ich meine eigenen CDs aufnahm. 2002 erweiterte ich meinen Betrieb um die Antik Wellness Pension Holzknechthof, welche 150 Meter vom Hotel entfernt ist.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine mir gesteckten Ziele zu erreichen. Interessant empfinde ich den Weg dorthin sowie das Gefühl der Zufriedenheit, das ich bei Erreichung eines Zieles verspüre. Wichtig ist mir auch, mir immer wieder neue Ziele zu stecken. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin immer derselbe

geblieben, denn selber nimmt man seine Erfolge gar nicht so wahr, sondern bekommt sie durch sein Umfeld vermittelt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ganz wichtig erscheint mir die eigene Denkleistung, aber auch der mit den eigenen Händen erbrachte Einsatz ist nicht unwesentlich. Darüber hinaus gehören Willenskraft, Durchhaltevermögen und ein bißchen Glück dazu. Der nötige Weitblick ist zudem eine wesentliche Voraussetzung, um erfolgreich und den anderen eine Nasenlänge voraus zu sein. Als ich damals mein Hotel eröffnete, war ich aufgrund des Tourismusrückganges gezwungen, neue Ideen zu entwickeln. Heute, nach 15 Jahren, profitiere ich von dieser harten, aber guten Lehre. Ich hatte auch das Glück, daß ich durch meine musikalischen Einlagen auf der Alm von einem Musikverlag entdeckt wurde. Es folgten dadurch mehrere CD-Aufnahmen und viele Fernsehauftritte, die sich wiederum als gute Werbeträger entpuppten. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich freue mich über Herausforderungen, da mir sonst langweilig wird. Ab einem gewissen Alter geht man Probleme gelassener und ruhiger an, auch erfreuliche Dinge nimmt man nüchterner auf. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Imitationen sind immer kurzlebiger. Besser ist es, eigene Ideen zu haben und eine eigene Linie einzuschlagen. Seine eigene Originalität soll man nie verleugnen, denn daraus entwickelt sich der einzigartige Charakter des Unternehmens. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gibt viele, die eine kleine Rolle bei meinem beruflichen Werdegang spielen. Maßgeblich war sicher meine Erziehung, aber den beruflichen Weg bin ich mehr oder weniger alleine gegangen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Unser Hauptproblem ist die Politik, die nicht in der Lage ist, gute und faire Rahmenbedingungen zu schaffen. Dadurch wird verhindert, daß Betriebe ausgebaut und somit mehr Arbeitsplätze geschaffen werden. Keiner übernimmt gerne mehr Verantwortung oder leistet noch mehr, wenn der Gewinn dabei gleich bleibt. Für ein gesundes Wirtschaftswachstum ist das der falsche Weg. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Auf musikalischer Ebene schätzen mich meine Fans als ruhigen, bodenständigen Menschen. Im geschäftlichen Bereich werde ich manchmal als Rebell gesehen, da ich sehr geradlinig bin und offen meine Meinung sage. Generell bin ich bekannt für meine guten Ideen und meine Geradlinigkeit. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich habe das Glück, daß ich sehr erfahrene und zum Teil langjährige Mitarbeiter um mich habe, die natürlich eine wesentliche Rolle bei meinem Erfolg spielen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich verfüge über eine relativ gute Menschenkenntnis und mache mir telefonisch oder durch ein persönliches Gespräch ein Bild von der jeweiligen Person. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich lasse meine Mitarbeiter relativ selbständig arbeiten und übertrage ihnen viel Verantwortung. Außerdem wird jeder gelobt und für außerordentliche Leistungen belohnt. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich genieße viel Vertrauen von seiten meiner Angestellten und helfe ihnen gerne weiter, wenn sie meine Hilfe benötigen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir zeichnen uns durch eine sehr gute Küche aus und bieten Pauschalangebote für Singles an. Außerdem ist unser Speiseplan auch auf Diabetiker abgestimmt. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Da wir im Stubaital hauptsächlich von Stammgästen leben, sehe ich meine Berufskollegen nicht wirklich als Konkurrenz an. Mir ist lieber, wenn es meinen Mitbewerbern ebenso gut geht, da mein Restaurant oder die Zwicklbar dann besser besucht werden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beruf und Privatleben gehen ineinander über, aber ich versuche, täglich Sport zu betreiben und mich dadurch fit zu halten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich bin der Meinung, daß der Lebensweg meistens schon vorgegeben ist und man selbst nicht mehr viel beeinflussen kann. Man soll auf jeden Fall etwas machen, das einem Spaß macht, und versuchen, in der Gegenwart zu leben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte beruflich gesehen etwas leiser treten und mehr auf meine Gesundheit achten. Weiters habe ich vor, alle Schulden zu begleichen und eine Reithalle zu bauen, um mich so meinem Hobby und meinem ursprünglich erlernten Beruf widmen zu können. **Ihr Lebensmotto?** In der Gegenwart leben und mit gutem Gewissen schlafen können.

✱ Homole Michael

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: HR Force EDV-Beratung GesellschaftmbH., 1130 Wien, Wambachergasse 10. Geboren - Datum, Ort: 27. August 1962, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Susanne. Kinder: Florian (1997) und Victoria (1999). Schöpferische Akte: Business Travel Manager, Reisekostenabrechnung im Geschäftsbereich (Mitautor). Mitgliedschaften: Pfadfinder. Hobbies: Golf, Schifahren, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule besuchte ich die Hotelfachschule in St. Pölten und das Modul Wien. 1980 schloß ich meine Ausbildung als Hotelkaufmann ab. Anschließend war ich ein Jahr lang im Hotel Intercontinental tätig, wo ich die Controller-Ausbildung absolvierte. Von 1981 bis 1985 war ich in der Buchhaltung der AUA beschäftigt. Dort kam ich mit EDV in Berührung und war schließlich als Projektleiter in der Systemplanung tätig, als 1982 bei AUA das SAP-System eingeführt wurde. 1990 ging ich zu SAP (Softwareentwicklung für Personalsysteme) nach Deutschland und kam ein Jahr später als Projektleiter für Personalsysteme zurück nach Österreich. 1995 wurde mir die Produktverantwortung und Beratungsleitung für Personalsysteme übertragen und 1999 gründete ich mit den Firmen Plaut und SCC (ein SAP-Partner) die HR-Force, deren Geschäftsführung ich seither inne habe. Das Unternehmen beschäftigt sich mit der technischen und organisatorischen Beratung im Human-Resources Bereich und wickelt für SAP Einführungsprojekte ab.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedingt, eine Arbeit gerne zu tun, für andere mit meiner Arbeit Sinn zu stiften und in meinem Tätigkeitsfeld anerkannt zu werden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin mit dem Erreichten zufrieden. **Was war für ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Flexibilität, auf Menschen reagieren zu können (das Nonplusultra im Beratungsbereich!), mein Wille, mich ständig

weiterzubilden und veränderungsbereit zu sein. Letztlich gehört aber auch immer etwas Glück dazu, zur richtigen Zeit am rechten Ort zu sein, auch wenn man das im nachhinein leicht als durchdachte Strategie darstellen könnte. Genau planen läßt sich eine Karriere nie, wie ich glaube. Mein Ziel war es deshalb nur, weiterzukommen; ich strebte dabei keine bestimmte Position an. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltages?** Ich gehe grundsätzlich situativ vor, auch wenn ich eher zu schnellen und intuitiven Entscheidungen neige: Lieber falsch als gar nicht entscheiden ist mein Motto. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine erste wichtige Entscheidung war es, zu SAP zu gehen. Bei der AUA war ich an meinen Grenzen angelangt, und mich faszinierte an SAP, daß dieses Unternehmen in knappen 30 Jahren von einem Sechsmann-Betrieb zu einem Unternehmen mit 30.000 Mitarbeitern anwachsen konnte. Auch die partnerschaftliche Unternehmenskultur gefiel mir. Die nächste wichtige Entscheidung war die Gründung der Human Resources-Force. **Ist Imitation oder Originalität besser um erfolgreich zu sein?** Alles neu zu entwickeln ist genau so falsch, wie alles zu imitieren. Es gibt schon genug Dinge, die bereits „gut erfunden" sind, trotzdem ist Innovation wichtig - wobei sie zum Beispiel in der besseren Vermarktung liegen kann. **Gibt es jemanden, der Ihren Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Familie hatte extremen Einfluß auf meinen Erfolg, da jeder Mensch ursprünglich vom Elternhaus die Möglichkeiten und Voraussetzungen mitbekommt: Insbesondere bei der Wahl der Ausbildung spielen die Eltern eine tragende Rolle. Im Intercont war mein Vorbild der Präsident des Hotels, Herr Sternik, der eine klassische Bilderbuchkarriere vom Portier zum Präsidenten machte. Heute ist mein Vorbild Herr Hop (Mitbegründer und Aufsichtsrat-Vorsitzender von SAP), der zeigt, wie man Menschen motiviert, einen Betrieb von fünf auf 30.000 Mitarbeiter aufbaut, und dabei immer noch der selbe Mensch bleibt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung muß man sich im Beratungsbereich größtenteils selbst holen; daß die Arbeit gut gemacht wird, erwartet man einfach. Die Anerkennung muß man anhand kleiner Gesten erkennen. Anerkennung bedeutet für mich beispielsweise, daß ein Kunde auf meine Ratschläge hört. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Man betrachtet mich als erfolgreicher als ich mich selbst sehe. Insbesondere erstaunt meine Karriere mein Umfeld, da ich ja eine ganz andere Ausbildung hatte. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich entscheide mich bei der Auswahl meiner Mitarbeiter danach, ob er interessiert ist und mich sein Lebenslauf anspricht. Für Consulting gibt es keine Ausbildung, es ist eine kreative Tätigkeit, für die man sich auch selbst interessant machen muß. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivation ist extrem wichtig. Wer nicht motiviert ist, kann keine überdurchschnittlichen Leistungen erbringen. Da meine Mitarbeiter ständig im Einsatz sind, ist Motivation nicht einfach. Ich kann nur zeigen, daß ich hinter jedem Mitarbeiter stehe; ihnen Selbständigkeit erteilen, sodaß sie ihre Kompetenz nutzen können und ihnen das Gefühl vermitteln, Träger des Unternehmens zu sein. Das Gemeinsamkeitsgefühl stärken wir in Quartalsmeetings ebenso wie durch teambildende gemeinsame Aktivitäten oder Coaching. Mitarbeiter müssen einfach mitgestalten dürfen, auch wenn es immer wieder einzelne Mitarbeiter gibt, die eine straffere Art der Führung brauchen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine eigene Familie mußte den erhöhten Zeitaufwand, der mit meiner Karriere im Laufe der Zeit verbunden war, akzeptieren. Beratung ist eine kreative Herausforderung, und im beruflichen Umfeld muß ich meine Ideen umsetzen können. Ich lernte, meine Freizeit mit hoher Bewußtheit zu planen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Schätzungsweise 30 Prozent meiner Zeit, davon ein bis zwei Wochen pro Jahr in Kursen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wer die berufliche Selbständigkeit anstrebt, ist von niemandem abhängig und weiß, wofür und für wen er arbeitet. Dieses Ziel kann bestimmt nur dann erreicht werden, wenn man hohe Flexibilität zuläßt, permanent dazulernt und sein Vorgehen ständig in Frage stellt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Kontinuität ist unser Oberziel. Österreich führt SAP ein, und wir werden dabei viel zu beraten haben. Für diesen Job werden 17 Personen fünf Jahre lang rund um die Uhr abgestellt sein. Dieses Ziel ist aber de facto schon erreicht. Da ich aber keine „hire & fire"-Politik betreiben will, ist es auch nicht mein Ziel, plötzlich 100 Mitarbeiter zu beschäftigen (derzeit beschäftige ich 30). Es wird sich sicher wieder ein neues Ziel auftun.

✱ Honeder Rudolf

● Zur Person

Beruf: Baupolier. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Marktgemeinde St. Georgen an der Gusen., 4222 St. Georgen an der Gusen, Marktplatz 12. Geboren - Datum, Ort: 6. April 1946, Pierbach. Familienstand: Verheiratet mit Marianne. Kinder: Christian (1966), Roland (1974) und Martina (1982). Eltern: Michael und Cäcilia. Schöpferische Akte: Beiträge in der Gemeindezeitung, Bürgermeisterbriefe, Heimatbuch. Ehrungen: 40 Jahre Gewerkschaft, Freiwillige Feuerwehr, Rotes Kreuz, Verdienstmedaille Katastropheneinsatz. Mitgliedschaften: Freiwillige Feuerwehr, Rotes Kreuz. Hobbies: Politik, Bergwandern, Radfahren, Literatur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Bautechnischer Angestellter.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Maurerlehre in einem Bauunternehmen in Unterweißenbach. Nach Abschluß der Lehre und dem Bundesheer übersiedelte ich nach Langenstein - in der Nähe von Linz - und war als Maurer in mehreren Baufirma tätig. Ich bildete mich kontinuierlich weiter und absolvierte von 1973 bis 1976 die Bauhandwerkerschule, die ich als Baupolier abschloß. In weiterer Folge war ich als technischer Angestellter in diesem Unternehmen beschäftigt, und bin bis heute in diesem Beruf aktiv. 1969 übersiedelte ich nach St. Georgen an der Gusen, wo ich das Eigenheim meiner Familie errichtete. Schon 1973 stieg ich als SPÖ-Gemeinderat in die Politik ein und war parallel dazu auch aktiv als Angestelltenbetriebsrat tätig. Seit 1994 bekleide ich das Amt des Bürgermeisters der Markgemeinde St. Georgen an der Gusen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, dieselbe Leistung zu erbringen, die ich auch von anderen erwarte. Ich bin bereit, dasselbe - oder mehr - zu geben, und wenn ich das Gefühl habe, das dies erreicht wird, werte ich es als Erfolg. **Sehen Sie sich als**

erfolgreich? Ja, gemäß meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. Jedoch lassen sich Erfolge meist nur gemeinsam erreichen und sollen auch geteilt werden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die gute Zusammenarbeit unter den Fraktionen ist ein wesentlicher Faktor. Selbstverständlich gibt es Meinungsverschiedenheiten, doch diese sehe ich immer wieder als Herausforderung für einen wertschätzenden Umgang. Unser gemeinsamer Erfolg ist unsere ausgezeichnete finanzielle Situation, wir haben eine tolle Infrastruktur in den letzten Jahren geschaffen und so gut gewirtschaftet, daß wir faktisch keine Schulden aufzuweisen haben. Diese Erfolge sind allen Mitwirkenden zuzuschreiben. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich spüre, daß ich von den Bürgern der Gemeinde sehr geschätzt werde. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Jeder Mensch verfügt über bestimmte Fähigkeiten, meine liegen in meinem erlernten Beruf, und meine Kompetenz im Bauwesen war uns schon oft bei Planungen in der Gemeinde dienlich. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine sehr wichtige Rolle. **Welche sind die Stärken Ihrer Gemeinde?** Über 80 Gewerbebetriebe, 65 Landwirtschaftsbetriebe und über 40 Vereine sind in unserer Gemeinde beheimatet. Die Marktgemeinde St. Georgen liegt nur 14 Kilometer östlich der Landeshauptstadt Linz. Optimale Verkehrsverbindungen erklären den starken Bevölkerungszuwachs und die Ansiedlung von Wirtschaftsbetrieben. Ebenso dynamisch ging der Ausbau unserer Infrastruktur voran: Volks- und Hauptschule, Polytechnischer Lehrgang und Erwachsenenbildung wurden um- bzw. ausgebaut, eine Musikschule wurde errichtet. Auf den Neubau eines modernen Seniorenwohn- und Pflegeheimes folgte die Errichtung eines großzügigen Einsatz-, Mehrzweck- und Sozialzentrums (Rettung, Feuerwehr, Polizei, Ortsmusik, Jugendzentrum). Im Jugendzentrum steht auch ein frei zugänglicher Internetzugang zur Verfügung. In einem Vereinshaus finden mehrere Freizeitorganisationen sowie das neue Heimatmuseum ihre Wirkungsstätte. Sportbegeisterten steht hier auch eine Kletterwand der Naturfreunde zur Verfügung. Ebenso besitzen wir ein solarbeheiztes Freibad und ein Schützenheim. Das Pfarrheim wurde neu gestaltet, der Kindergarten neu gebaut, und ein neues Sport- und Veranstaltungszentrum wird derzeit geplant. Mit dem Bau dieses Sportzentrums besitzen wir - den Anforderungen der heutigen Zeit entsprechend - eine moderne Sportanlage für Fußball, Tennis, Leichtathletik, Turnen, Stockschießen, ein Schützenheim und ein solarbeheiztes Freibad. Die gute Infrastruktur und das reichhaltige Freizeitangebot ergeben somit eine hohe Lebensqualität, die sehr geschätzt wird. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da meine Familie stets großes Verständnis zeigte, konnte ich die vielen Aufgaben neben meinem Beruf bewältigen, und darüber bin ich sehr glücklich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich erachte es als wesentlich, gut zuhören zu können, und das, was man sich selbst wünscht, auch anderen zuzugestehen. Auch ist es wichtig, sich in der Gemeinschaft zu engagieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das Internetprojekt als Franchisenehmer der LIWEST ist abgeschlossen, jedem Bewohner in der Gemeinde steht ein schneller Internetanschluß zur Verfügung. Das Sportzentrum wird neu errichtet, die Fertigstellung sollte 2007 stattfinden, die Vergabe ist schon beschlossen. Wir fördern bewußt und ganz massiv die Jugend im Sport. **Ihr Lebensmotto?** Für die Gemeinschaft - in der Gemeinschaft aktiv sein.

✱ Höpler Jost

● Zur Person

Beruf: Manager. Funktion: Betriebsführer i.R.. Tätig bei: Höpler GmbH., 7091 Breitenbrunn, Heideweg 1. Geboren - Datum, Ort: 5. Oktober 1938, Wieselsburg. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Ing. Doris. Kinder: Christof und Mag. Marie. Hobbies: Schwimmen, Schifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Höheren Lehr- und Versuchsanstalt für Wein- und Obstbau absolvierte ich diverse Praktika in Italien und Frankreich und trat in der Folge in das Unternehmen Schlumberger ein, das meinem Onkel gehört. Ich fühlte mich allerdings zu wenig gefordert, und die Dynamik im Betrieb entsprach nicht recht meinen persönlichen Vorstellungen, deshalb bewarb ich mich erfolgreich bei einem australischen Weinproduktions- und Handelsunternehmen. Ziel der ausgeschriebenen Aufgabe war der Aufbau eines Zweigbetriebs für einen großen Weinbaubetrieb im Rahmen eines Dreijahresvertrages. Ich entschloß mich, diese Herausforderung anzunehmen, und es gelang mir schließlich, den Vertrag zu erfüllen - insgesamt konnten 11 Millionen Flaschen Wein abgefüllt werden. Zurück in Wien, wandte ich mich erneut an meinen Onkel, doch hatte sich die betriebliche Situation sogar etwas verschlechtert, daher war ich zwei Jahre beim burgenländischen Winzerverband und danach zwei Jahren für ein Unternehmen in England tätig, für das im Bereich Import und Abfüllung die Qualitätskontrolle aufbaute. In der Folge war ich im Burgenland im Familienbetrieb Patzenhofer im Bereich Weinbau und Kellerwirtschaft beschäftigt. 1987 fällte ich die Entscheidung, meinen eigenen Betrieb aufzubauen, den ich im Zuge einer Übersiedelung nach Breitenbrunn erweiterte. 2002 entschloß sich mein Sohn zum Einstieg in die Unternehmensführung. Ich bin heute hauptsächlich für den Verkauf zuständig. Wir produzieren auf 26 ha Weingarten Weine im Eigenbau, tätigen aber auch Traubenzukäufe von anderen Bauern. Im Inland verkaufen wir ca. 30 Prozent unserer Weine, 70 Prozent der Weine exportieren wir über Fachhändler in viele europäische Länder (Schweiz, Deutschland, Holland, Belgien, Skandinavien und Großbritannien), nach Kanada, in die USA und nach Asien (Taiwan, Japan, Hongkong und China). Im Export ist der Weißweinanteil höher. Im Inland hat sich die Priorität auf den Verkauf von Rotweinen verschoben.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich etwas, das nicht eindeutig meßbar ist, weder an der Anzahl von Aufträgen noch an sonstigen Zahlen. Meine Sicht von Erfolg ist möglicherweise sportlicher Natur, denn es sind die kleinen Erfolgserlebnisse, zum Beispiel das Bewältigen einer Hürde oder der gute Kontakt zu den Kunden, in denen die Freude liegt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich hätte bestimmt mehr erreichen können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wenn man einmal etwas betreibt, wird man von etwas angetrieben. Daraus resultiert das Entstehen einer gewissen Eigendynamik, deren Gefangener

Copyrighted material

man bis zu einem gewissen Grad wird. Dennoch ist mir diese Art des Gefangenseins lieber als ein unangenehmes Gefühl am Morgen, weil ich irgendwohin zu irgendeiner Arbeit gehen muß. In den ersten 20 Jahre meines Berufslebens war die Führung von Menschen eine meiner wesentlichsten Stärken. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Probleme mit Kunden oder Lieferanten betrachte ich nicht als wirkliche Probleme, denn sie sind beeinflußbar. Behördliche Themen stellen sich schon als mühsamer heraus, aber mittlerweile kämpft mein Sohn gegen die Mühlen der Bürokratie. Bei Entscheidungen gehe ich gerne eigenständig vor, alltägliche Angelegenheiten entscheide ich spontan. Vor Auslandsreisen ist vorab ein genauerer 14-Tage-Plan für die Mitarbeiter für alle möglichen Eventualitäten zu erstellen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Am stärksten haben mich eigentlich jene Menschen geprägt, die mir deutlich vorlebten, wie man etwas nicht macht. Von Negativvorbildern zu lernen, ist zwar mühsam, aber einprägsam. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich bin der Auffassung, daß man seinem Partner ein gutes Produkt zu einem vernünftigen Preis zur Verfügung stellen muß, damit er aktiv werden kann. Wir zeichnen uns durch permanente Lieferfähigkeit aus. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau ist selbständige Architektin und kümmerte sich um unsere Kinder, was mir unter der Woche schon allein deshalb kaum möglich war, da der Betrieb räumlich von unserem Wohnort getrennt ist. Ich habe es mir aber zum Prinzip gemacht, von Samstag abends bis Sonntag nachmittags voll für meine Familie da zu sein. Als ich einmal meinen Sohn auf eine berufliche Fernreise mitnehmen wollte und dem Schuldirektor dieses Anliegen unterbreitete, meinte dieser offen, daß ich mein Kind ruhig mitnehmen solle, weil er dabei mehr als in der Schule lernen würde. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate einem jungen Menschen, sich einen befriedigenden Arbeitsbereich zu suchen. Erfolg resultiert aus der Freude am Tun. Natürlich sind private Themen hintanzustellen, wenn man beruflich erfolgreicher als die Konkurrenz sein will. Wenn man aber mit Begeisterung an die Dinge herangeht, ist die Arbeit keine Schinderei. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In den nächsten fünf Jahren werde ich aktiv weiterarbeiten. Eines der betrieblichen Oberziele ist die flächendeckende Distribution.

✱ Hörburger Dietmar

„Ich denke, daß jedes Auto - egal von welchem Hersteller - positive Eigenschaften besitzt."

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Autohaus Hörburger GmbH & Co., 6960 Wolfurt, Achstraße 47. Geboren - Datum, Ort: 25. Oktober 1959, Hard. Familienstand: Verheiratet mit Beate. Kinder: Susanne (1984), Nadine und Mathias (1986). Eltern: Helmut und Brunhilde. Hobbies: Radfahren, Schifahren, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bis zum erfolgreichen Abschluß meiner kaufmännischen Lehre im elterlichen Betrieb im Jahre 1976 konnte ich in den einzelnen Abteilungen wie Lager, Verkauf und Buchhaltung viele Erfahrungen sammeln, die mir später sehr zugute kamen. Mein Vater hatte die Firma Hörburger damals in Egg als reine Kraftfahrzeugwerkstätte gegründet und bald darauf den Standort nach Bregenz verlegt. 1980 schließlich wurde die Firma als Autohaus mit der Automarke Mazda als Vertragspartner am heutigen Standort Wolfurt angesiedelt. 1988 entschieden meine drei Brüder und ich, die Firma unseres Vaters zu übernehmen, merkten jedoch bald, daß die Leitung zu viert nicht funktionieren konnte. Seit dem Ausstieg zweier Brüder 1991 führen mein Bruder Horst und ich den Betrieb gleichberechtigt mit jeweils 50 Prozent der Anteile. Horst ist für die Werkstatt und die technische Beratung verantwortlich, während ich den Verkauf, die Administration und das Marketing leite. Wir entschlossen uns, das Image des Autohauses Hörburger zu verändern und wechselten von der Automarke Mazda zu MG, Rover und Landrover. Da wir Fahrzeuge verkaufen wollten, die Emotionen signalisieren, war das für uns der einzige logische Schritt. Statt der breiten Masse sprechen wir nun Kunden an, die auf Exklusivität und Luxus Wert legen. Zusätzlich eröffneten wir eine betriebseigene Lackiererei und Spenglerei, in der mein Bruder Andreas als Abteilungsleiter fungiert. 2003 übernahmen wir zusätzlich den Vertrieb der Automarke Jaguar und errichteten noch im selben Jahr eine neue Verkaufshalle.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist abhängig von einem Kreis aus drei Faktoren: zum einen das private Umfeld, zum anderen der Freundeskreis, und schließlich der geschäftliche Aspekt. Wenn ich diese drei Bereiche in Einklang bringen kann, sodaß sich der Kreis schließt, sehe ich darin meinen Erfolg. Dies bedarf natürlich der Unterstützung durch Ziele und Visionen, da ohne konkrete Zielvorgaben eine Arbeit nicht korrekt ausgeführt werden kann. Unser Ziel war es, mit den neu gewonnenen Automarken erfolgreich zu handeln - und obwohl viele Menschen nicht an uns glaubten, haben wir an unserer Vision festgehalten und unser Ziel erreicht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich darauf zurückblicke, was ich erreicht habe, erachte ich mich gemäß meiner Definition als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Da ich schon meine Lehrausbildung im elterlichen Betrieb absolvierte, spielt mein Vater eine wichtige Rolle für den Verlauf meiner Karriere. Er vermittelte mir ein Basiswissen, das mir noch heute in vielen Situationen den richtigen Weg weist. Von großer Bedeutung ist auch meine Familie, die immer an mich glaubte und mir den entsprechenden Rückhalt gab, wenn schwere Entscheidungen bevorstanden. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Durch die Schnellebigkeit unserer Branche bin ich dazu gezwungen, flexibel zu handeln. Beinahe wöchentlich ändern sich Gesetze und Trends, doch aufgrund meiner positiven Einstellung zu Veränderungen nehme ich jede Herausforderung an und verliere dabei niemals das jeweilige Ziel aus den Augen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich bin heute froh, daß wir den Wechsel der Automarken konsequent durchgezogen haben und mit wertvolleren Produkten mehr Qualität bieten können. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** In meinem Betrieb ist jede Meinung gefragt und bedeutend, egal von wem sie geäußert wird. Jeder kann sich einbringen, ob Meistermechaniker oder Lehrling, allein die Idee ist ausschlaggebend. Wir führen derzeit eine Umfrage zur Kundenzufriedenheit durch, bei der die Meinung über

Copyrighted material

unsere Firma zum Ausdruck gebracht werden kann. In ähnlicher Weise wird eine derartige Umfrage auch betriebsintern durchgeführt, um den Grad der Zufriedenheit unserer Mitarbeiter festzustellen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Aufgrund unserer Größe sind wir ein flexibles Unternehmen mit einer familiären Atmosphäre, die der Kunde bereits spürt, wenn er das Autohaus betritt. Um die Wertschätzung des Kunden zu verdeutlichen, ist es bei uns nicht unüblich, daß der Geschäftsführer persönlich die Kunden begrüßt. Durch die Transparenz unseres Unternehmens kann er auch jeden Teilbereich der Firma überblicken. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Unser Autohaus ist das einzige in Vorarlberg, das die Marken MG, Rover und Landrover vertritt, weshalb die Händler der anderen Automarken für mich unsere Mitbewerber darstellen. Ich denke, daß jedes Auto - egal von welchem Hersteller - positive Eigenschaften besitzt, für die der Verkäufer den Kunden begeistern muß, um es zu verkaufen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir möchten in der Automobilbranche mit unserem Autohaus überregionale Bekanntheit erlangen und als Musterbeispiel eines Kraftfahrzeugbetriebes mit den Automarken MG, Rover und Landrover gesehen werden.

✱ Hörmann Sandra

● Zur Person

Beruf: Nageldesignerin, Trainerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Austrian Nail Academy Wien., 1100 Wien, Neugrabenstraße 61. Geboren - Datum, Ort: 11. August 1968, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Alexander Zabsky. Kinder: Stephanie und Melanie. Eltern: Danuta und Alexander Harris. Ehrungen: 2004: Most Successful Lunch (Preis für die beste Organisation), 2005: Educator of the Year (IMS Europe-Awards). Hobbies: Beruf, Tennis, Fotografie. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Prüferin WK.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mit 16 Jahren brach ich die AHS ab und begann die Lehre zur Friseurin. Leider konnte ich diese Ausbildung aufgrund einer Allergie nicht fortsetzen und absolvierte daher eine Ausbildung im Bereich Nageldesign. Dieser Geschäftszweig war gerade erst von den USA nach Europa gekommen. Parallel dazu erlernte ich den Beruf der Versicherungskauffrau innerhalb des Unternehmens Zürich Kosmos und legte 1985 erfolgreich die Lehrabschlußprüfung ab. Da mir diese Tätigkeit nicht kreativ genug war, wechselte ich die Branche und war nacheinander in verschiedenen Wirtschaftsbereichen tätig. Unter anderem arbeitete ich in der EDV- und Schwertransportbranche. Parallel dazu nahm ich das Nageldesign sehr ernst und übte es in meinem persönlichen Umfeld aus. Als ich 32 Jahre war, entschloß ich mich, mein Hobby zum Beruf zu machen und gründete im Jahre 2002 das Unternehmen Fashion Nail. In dieser Zeit hatte ich das große Glück, den zweifach ausgezeichneten Europameister Christian Cesars und Ina Maria Schmid, eine Legende der Nageldesignerbranche, kennenzulernen. Ich arbeitete schon seit geraumer Zeit mit ihrer Produktlinie und absolvierte an der Austrian Nail Akademie in Villach die Ausbildung zur Trainerin. Zusätzlich bekam ich das Angebot, die Austrian Nail Akademie in Wien aufzubauen und zu leiten, die nun seit zwei Jahren unter meiner Leitung existiert. Die Schule ist mein eigenes Unternehmen, die nach den Richtlinien der Mutterfirma in Villach ausgerichtet ist und den Vertrieb der Cesars Secrets Produktlinie in Wien erledigt. Parallel dazu baute ich gemeinsam mit Birgit Zauner, die ich während meiner Ausbildung an der Austrian Nail Akademie in Villach kennengelernt hatte, das Nagelstudio Nail Fashion zu einer Franchisekette auf, die mittlerweile 21 Unternehmen österreichweit umfaßt. Die Angebote der Akademien sind zahlreich und beinhalten auch Spezialkurse im Bereich Color Nails, die mit Acryltechnik modelliert werden und eine unserer wesentlichsten Spezialisierungen darstellen. Weiters bin ich seit 2005 eingesetzte Prüferin der Wirtschaftskammer für dieses Gewerbe Nageldesign.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Der hohe Ausbildungsstand meiner Schülerinnen stellt für mich einen Erfolg dar, weil sie sich somit eine Berufsgrundlage und eine realistische Möglichkeit zur Selbständigkeit schaffen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich habe 2004 von IMS Europe den Preis „Successful Lunch" für die beste Organisation und 2005 den Preis „Educator of the Year" für meine Arbeit als Schulungsleiterin erhalten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein Mensch, der sich exakte Ziele steckt. Ich glaube, daß meine Zielstrebigkeit bzw. mein Wille, Ziele zu erreichen, wichtige Faktoren sind. Natürlich war besonders am Beginn meiner Selbständigkeit der persönliche Einsatz sehr hoch - 80 Wochenstunden waren für mich ganz normal. Fairneß und Ehrlichkeit sind zwei weitere Erfolgsfaktoren. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich denke, wenn man kompetent genug ist, ist das nicht der Fall. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Mein Schritt in die Selbständigkeit war eine sehr erfolgreiche Entscheidung. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Herr Christian Cesars hat mich am stärksten geprägt und ist bis heute ein großes Vorbild für mich. In Sachen Marketing und Betriebswirtschaft prägte mich Frau Maria Schmid. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Viele Menschen in dieser Branche haben aufgrund meiner Leistungen Respekt vor mir entwickelt, auf der anderen Seite bin ich für meine Schüler eine Art Mutter Teresa. Ich widme mich ihnen auch nach der Ausbildung und stehe ihnen mit Rat und Tat zur Seite. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich sorge für ein kollegiales Betriebsklima, in dem sich alle wohlfühlen, die Unternehmensphilosophie präge ich ganz allein. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Brandbreite unserer Dienstleistungen in Sachen Nageldesign ist sehr groß. Qualität und ein ausgezeichnetes Preis-/Leistungsverhältnis sind die wesentlichsten Stärken unseres Unternehmens. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vermischung dieser Bereiche findet in meinem Fall in einem hohen Grad statt - selbst mein Lebensgefährte ist in das Unternehmen involviert. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Der Beruf sollte Spaß machen, denn man kann nur mit Freude an der Arbeit erfolgreich sein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte, daß die Firma weiterhin floriert und mir einen bescheidenen Wohlstand ermöglicht. Schön wäre es natürlich, wenn meine Kinder in meine Fußstapfen treten würden.

✱ Hörndl Hermann

● Zur Person

Beruf: Kfz-Technikermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Hermann Hörndl, Kfz-Reparaturen aller Marken, § 57a Prüfstelle - 3,5 Tonnen., 3593 Neu-Pölla 3. Geboren - Datum, Ort: 16. Jänner 1960, Horn. Familienstand: Verheiratet mit Johanna. Kinder: Hermann (1986) und Tamara (1988). Eltern: Hermann und Rosa. Hobbies: Tennis, Schifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Grundschule erlernte ich, wie vor mir mein Vater, den Beruf des Kfz-Mechanikers und schloß gleichzeitig die Lehre zum Einzelhandelskaufmann ab. Nach dem Bundesheer legte ich die Meisterprüfung ab. Nachdem ich im Außendienst in verschiedenen Branchen, beispielsweise im Autohandel oder Handel mit Werkzeugen und Maschinen tätig gewesen war, arbeitete ich kurze Zeit für die Generali-Versicherung, ehe ich 1998 aufgrund gesundheitlicher Probleme meines Vaters den elterlichen Betrieb übernahm, der Kfz-Reparaturen aller Marken bietet. Meine Frau führt das neu errichtete Gasthaus nebenan.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Am Abend möchte ich zufrieden auf den Tag zurückschauen und ein positives Resümee ziehen können. Das gibt mir dann das Gefühl, nicht umsonst gearbeitet zu haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, vieles ist mir schon gelungen und ich blicke auf weitere Ziele, die ich mir gesteckt habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Vater hat den Betrieb aufgebaut, und es fiel mir daher relativ leicht, in seine Fußstapfen zu treten. Wichtig ist mir die Überschaubarkeit des Betriebes, daher möchte ich die derzeitige Größenordnung beibehalten. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Es ist mir wichtig, rasch und pünktlich im Sinne der Kunden zu arbeiten. Wir leben von Mundpropaganda und können diese nur durch Zufriedenheit unserer Kunden erlangen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Man sollte einen geradlinigen Weg gehen und so bleiben, wie man ist. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Kostenaufwand in allen Belangen wird immer größer, und das stellt sich als zunehmendes Problem heraus. Die notwendigen Testgeräte kosten Unsummen, sind aber absolut notwendig. Von der Produktfreigabe am Markt, wenn man im Supermarkt zum Beispiel ein Fahrrad kaufen kann - halte ich nichts, da nur geschulte Verkäufer über alles Bescheid wissen kann. Ich sehe den guten Ruf der Herstellerfirmen in solchen Fällen gefährdet, und kaputte Geräte landen, egal, wo man sie gekauft hat, trotzdem wieder in der Fachwerkstätte. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wir sind fast noch ein Familienbetrieb; ich arbeite voll mit und auch mein Vater hat sich wieder gut erholt und hilft, wenn Not am Mann ist. Wir bilden nun schon den dritten Lehrling aus, und ein jahrzehntelang bei uns arbeitender Geselle ist eben in Pension gegangen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege größten Wert auf Genauigkeit und Freundlichkeit und setze Gewissenhaftigkeit voraus. Halbwegs vorhandene Deutschkenntnisse, ein gewisses Fingerspitzengefühl und die Einstellung zur Arbeit sind nicht unwesentlich. Ein Spruch hängt bei uns in der Werkstätte: „Arbeite und merk dir eins: geh mit fremdem Eigentum wie mit deinem eigenen um". Ein Lehrling muß ein guter Praktiker sein und auch die intellektuellen Fähigkeiten haben, um die Berufsschule erfolgreich abzuschließen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Kleine Geschenke erhalten die Freundschaft. Daher ist es bei uns durchaus üblich, daß ich zu bestimmten Anlässen Kleinigkeiten verschenke, einmal die Jause bezahle oder meine Mitarbeiter abends auf ein Bier einzuladen. Wichtig ist mir auch, für gute Leistungen auch Lob auszusprechen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind als freie Werkstätte rein auf die Reparatur aller Marken spezialisiert. Wir haben ein großes Einzugsgebiet. Die Kunden kommen sogar mit Fahrrädern, Motorsägen oder dem Rasenmäher zur Reparatur. Das schafft Kundenzufriedenheit, die uns wiederum hohe Werbekosten erspart. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Die Spezialwerkstätten der Mitbewerber spüre ich nicht, weil ich eine Lücke abdecke und durch unsere Struktur kostengünstig arbeiten kann. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich mußte umdenken, da ich vor kurzem eine Herzattacke erlitten habe. Somit versuche ich, mir bewußt freie Zeit zu nehmen und mit Frau und Hund spazieren zu gehen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich studiere täglich die angebotene Fachliteratur und besuche die notwendigen Produktschulungen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich muß auf meine Gesundheit achten und möchte, daß der Betrieb weiterhin so gut läuft. Später möchte ich den Betrieb in guten Händen wissen.

✱ Hötzl Lutz Dr.

● Zur Person

Beruf: Rechtsanwalt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Rechtsanwalt Dr. Lutz Hötzl, 1010 Wien, Falkestraße 1. Geboren - Datum, Ort: 24. September 1945, Kalwang. Familienstand: Verheiratet mit Erika. Kinder: Andrea (1977) und Elisabeth (1985). Eltern: Dr. Wilhelm und Ilse. Besondere Vorfahren: Adolf Westen (Großvater, 1877-1952), Großindustrieller, größter Arbeitgeber und wichtigster Steuerzahler Sloweniens. Mitgliedschaften: Club 41 Wien City (Präsident von 1996 bis 1998), Jurifax Rechtsanwaltskooperation. Hobbies: Golf. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Mediator in Familien- und Scheidungsverfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der AHS-Matura 1964 leistete ich den Präsenzdienst ab und absolvierte die Ausbildung zum Reserveoffizier, um in der Folge Rechtswissenschaften an der Universität Wien zu studieren. Meine Promotion zum Dr. iur. erfolgte 1970. Nach Abschluß des Gerichtsjahres war ich von 1970 bis 1975 Konzipient in verschiedenen Wiener Kanzleien, unter anderem bei Justizminister a. D. Dr. Harald Ofner. 1975 legte ich meine Rechtsanwaltsprüfung ab, 1976 gründete ich als selbständiger Rechtsanwalt gemeinsam mit Dr. Manfred Michalek eine Kanzleigemeinschaft mit Schwerpunkt Verkehrs-, Jagd-, Straf- und

Familienrecht. 2000/01 absolvierte ich eine Ausbildung zum Mediator bei der AVM, der Anwaltlichen Vereinigung für Mediation. Zu meinen Klienten zählen unter anderen der Rewe-Konzern in bezug auf Kfz, sowie verschiedene Versicherungen in verkehrsrechtlicher Hinsicht. Ich vertrete meine Klienten in zivil- und strafrechtlichen Belangen. Zur Zeit beschäftige ich vier Mitarbeiterinnen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? In meinem Alter hat Erfolg nicht nur mit finanziellen Aspekten zu tun, sondern auch mit Zufriedenheit und Lebensqualität. Erfolg bedeutet für mich heute auch, genug Zeit mit meiner Familie verbringen zu können - etwas, was in vergangenen Zeiten dem Beruf untergeordnet war. Mittlerweile habe ich diese Bereiche erfolgreich ins Gleichgewicht gebracht. Eine schwere Operation im Jahre 1996, die einen Aufenthalt auf der Intensivstation notwendig machte, trug wesentlich zur Änderung meiner Lebenseinstellung bei. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe gemeinsam mit meinem Partner eine florierende Rechtsanwaltskanzlei aufgebaut, die wir seit 30 Jahren erfolgreich führen. Durch meinen beruflichen Erfolg schaffte ich auch die Voraussetzung, meinen beiden Töchtern eine gute Ausbildung zu ermöglichen. In diesem Sinne sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Für meinen Erfolg mache ich meine absolute Korrektheit verantwortlich. Ausschlaggebend war sicherlich auch meine persönliche Gabe, mit Menschen sehr gut umgehen zu können. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Im großen und ganzen ist mein Berufsalltag durch meine langjährige Erfahrung zur Routine geworden - obwohl es natürlich immer wieder neue Herausforderungen gibt, die ein noch höheres Engagement und mehr Vorbereitung verlangen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon als 14-jähriger war für mich klar, daß ich Anwalt werden will. Nach Gründung der Kanzleigemeinschaft haben wir fünf Jahre hindurch jährlich den Umsatz verdoppelt und sind seither permanent auf der Erfolgsstraße, weil wir unsere Klienten korrekt beraten. Es hat keinen Sinn, den Klienten etwas vorzumachen, wir spielen mit absolut offenen Karten und vermeiden so etwaige Enttäuschungen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich mich als erfahrener Verteidiger auch den Verkehrssachen zuwandte und dadurch auch den Rewe-Konzern als Klienten gewann, habe ich sicherlich erfolgreich entschieden. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfahre laufend Anerkennung von meinen Klienten, meinen Freunden und vor Gericht, wo mir Handschlagqualität bescheinigt wird. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wir Rechtsanwälte werden mit Gesetzen überhäuft, deren Lektüre allein enormen Zeitaufwand bedeutet. Dazu kommen viele wichtige gerichtliche Entscheidungen, die auch studiert werden sollten. Der Konkurrenzdruck ist groß, weil wir heute dreimal so viele Anwälte sind als zu der Zeit, als ich begann, was teilweise auch Preisdumping zur Folge hat. In diesem Zusammenhang halte ich auch die Entscheidung, den Anwaltsberuf auch nur mit dem Magisterium ausüben zu dürfen, als nicht sehr klug, da das Doktorat ein Qualitätskriterium darstellt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wir pflegen ein sehr gutes Betriebsklima, ich kann meinen Mitarbeiterinnen absolut vertrauen und mich auf sie verlassen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Ausbildung ist wichtig, meine Mitarbeiter müssen über entsprechende Deutsch- und EDV-Kenntnisse verfügen. Auch verlange ich absolute Genauigkeit, Zuverlässigkeit und sehr gute Umgangsformen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich hoffe, als freundlicher und gutgelaunter Vorgesetzter gesehen zu werden. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich zähle wohl zu den Top-Ten Verkehrsanwälten Wiens. Unsere Kanzlei ist relativ überschaubar, und ich kümmere mich von Anfang an persönlich und individuell um meine Klienten, auch bin ich mehr oder weniger rund um die Uhr erreichbar. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Seit meiner schweren Operation hat sich meine Lebenseinstellung sehr verändert. Heute ist mir meine Freizeit genauso wichtig wie mein Beruf, und das Wochenende ist für Freizeitaktivitäten reserviert. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich besuche Mediationsseminare, wofür ich eine Woche jährlich veranschlage. Zusätzlich verwende ich täglich mindestens eine Stunde, um mich in Fachzeitschriften und im Internet zu informieren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich bin überzeugt, daß Verläßlichkeit, Pünktlichkeit und Ehrlichkeit immer noch die wichtigsten Kriterien sind und auf Dauer zum Erfolg führen. Kurzfristige Errungenschaften bringen meist keinen dauerhaften Erfolg. Ich spreche aus Erfahrung. Nur weil ich mich immer korrekt und ehrlich verhalten habe, konnte ich schließlich einen bleibenden Erfolg verzeichnen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bin mit dem, was ich erreicht habe, vollkommen zufrieden und eigentlich bestrebt, beruflich etwas kürzer zu treten. In einigen Jahren möchte ich meinen Ruhestand antreten. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✱ Houdek Christine

● Zur Person

Beruf: Einzel- und Großhandelskauffrau in Ruhe. Funktion: Vorsitzende. Tätig bei: Zucht- und Prüfungsverband Wien für Hunde aller Rassen., 1220 Wien, Wagramer Straße Ecke S2. Geboren - Datum, Ort: 21. November 1947, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Rudolf. Schöpferische Akte: Fachartikel, Schulungsunterlagen, Beiträge zu Dissertationen im Bereich Veterinärmedizin. Ehrungen: Auszeichnungen in Bronze, Silber und Gold für Vereinstätigkeiten, Ehrung als Formrichterobfrau. Mitgliedschaften: Österreichische Hundesportunion. Hobbies: Hunde. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seminarleiterin für Formrichter, Präsentationen zum Thema Hunde (Hundeballett, etc.).

● Karriere

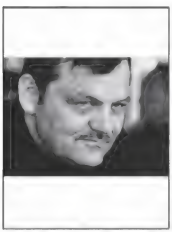
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule besuchte ich die Handelsschule und absolvierte danach die Lehre zur Einzelhandels- und Großhandelskauffrau, die ich mit der Gesellenprüfung abschloß. In der Folge war ich zuerst elf Jahre für eine Versicherungsgesellschaft sowie im Verkauf von Schwimmbädern und Bädern und danach bis zu meiner Pensionierung als Geschäftsführerin mehrere Geschäfte in den unterschiedlichsten Branchen, unter anderem in der Shopping City Süd, tätig. Seit 1973 beschäftige ich mich mit der Hundezucht. Ich führe den Zucht- und Prüfungsverband für Hunde aller Rassen seit 1998 aus ideellen Beweggründen und ehrenamtlich. Abrichteprüfungen sind für Hunde im Mindestalter von zwölf Monaten vorgesehen, als Bonus erhält der Hundehalter in Wien einen einmaligen Nachlaß der Hundesteuer. Der Gesundheitszustand junger Tiere, die für die Züchtung vorgesehen sind, wird von Zuchtwarten und Veterinärmedizinern sorgfältig beobachtet. Weiters organisieren wir spezielle Hundeausstellungen und sind für alle Fragen rund um das Thema Hunde da. So werden zum Beispiel in letzter Zeit immer mehr Hundenannys nachgefragt.

Copyrighted material

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg wird von den meisten Menschen mit Geld in Verbindung gebracht und von karrierebesessenen Menschen mit allen Methoden, ohne Rücksicht auf andere, angepeilt. Für mich bedeutet Erfolg, menschlich zu bleiben. Ich bin auf das Wohlergehen anderer Menschen bedacht und teile gerne mit anderen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin mit meinem Leben zufrieden. Viele Menschen schätzen mich und nehmen meine Empfehlungen gerne an. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin eine begeisterte Hundeliebhaberin und habe daher große Freude an meiner Tätigkeit für den Verein. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich löse Probleme intuitiv. Wo gehobelt wird, fallen Späne, und ich stehe zu allen Entscheidungen. Bestimmte Entscheidungen sprechen wir natürlich im Vorstand ab. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Mutter war eine gute Lebensberaterin. Sie brachte mir Werte wie Ehrlichkeit und Umsichtigkeit bei. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ehrlich währt am längsten. Diese Eigenschaft ist das Fundament für ein sinnvolles Miteinander. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da mein Mann hobbymäßig in den Bereich Suchhundeeinsatz involviert ist, fließt das Hobby Hunde in unser Privatleben ein und wurde mittlerweile ein wesentlicher Bestandteil unseres gemeinsamen Lebens. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das wesentlichste ist, Dinge zu tun, die einem wirklich etwas bedeuten. Man muß ehrlich mit sich selbst umgehen, und deshalb soll man sich in manchen Situationen ruhig etwas Zeit zum Überlegen nehmen. Die Hauptsache ist, man entscheidet nach eigenem Ermessen. Meinungen anderer können inspirieren - bei Entscheidungen muß man aber auf die eigene innere Stimme hören. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich nehme jeden Tag wie er ist. Ich hatte bereits ein Nahtoderlebnis, und da ich dieses überlebt habe, weiß ich heute das Leben besonders zu schätzen und ich lasse meine Emotionen zu. **Ihr Lebensmotto?** Auf zu neuen Taten!

✱ Hrdlicka Alfred Prof.



● Zur Person

Beruf: Künstler. Tätig bei: Galerie Hilger., Dorotheergasse. 3. Geboren - Datum, Ort: 27. Februar 1928. Hobbies: Zahlreiche Bücher zum Thema Kunst (Europa Verlag).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1942 bis 1945 absolvierte ich eine Zahntechnikerlehre in Wien sowie 1945 die Vorschule der Akademie der Bildenden Künste. Von 1936 bis 1952 studierte ich Malerei an der Akademie der bildenden Künste bei A. P. Gütersloh und J. Dobrowsky. 1953 erlangte ich das Diplom, und von 1953 bis 1857 studierte ich Bildhauerei bei F. Wotruba. 1962 erfolgte mein Beitritt zur Secession, und 1963 wurde ich Leiter der Bildhauerklasse an der internationalen Sommerakademie in Salzburg. 1967 entstand mein Renner-Denkmal, und von 1971 bis 1973 war ich Professor an der Akademie der Bildenden Künste in Stuttgart. Von 1973 bis 1975 unterrichtete ich als Professor an der Akademie der Bildenden Künste in Hamburg. Seit 1980 arbeite ich mit der Galerie Hilger in Wien zusammen. 1981 entstand mein Engels-Denkmal in Wuppertal, 1984 das Hamburger Gegendenkmal und 1991 das „Denkmal gegen Krieg und Faschismus" am Wiener Albertinaplatz. 1986 wurde ich Professor an der Hochschule der Künste in Berlin. Eigentlich war ich ein Spätstarter. Erst mit 32 Jahren hatte ich 1960 gemeinsam mit Fritz Martins meine erste Ausstellung. Die Verblüffung war groß, denn alle Objekte waren völlig entgegen dem Trend. Bei der Biennale in Venedig im Jahr 1964 kam dann der Durchbruch. Es folgten internationale Preise, große Ausstellungen und 1969 meine Berufung an die Berliner Hochschule, die ich jedoch ablehnte. Später habe ich dann an deutschen Hochschulen unterrichtet. Das ergab jedoch einen erheblichen Zeitkonflikt: Ich war immer Wunschkandidat der Studenten, hatte aber immer zu wenig Zeit. Ich kehrte schließlich endgültig nach Wien zurück und unterrichte seit 1986 an der Wiener Akademie.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Man muß sehr direkt an eine Sache herangehen. Ich habe nie eine Auseinandersetzung gescheut und immer meinen Standpunkt vertreten. In anderen Worten: Durchsetzungsvermögen gehört sicherlich zum Erfolg. Zum Handwerklichen kann ich nur sagen, daß ich zwölf Semester Malerei und acht Semester Bildhauerei studiert habe. Kunst im öffentlichen Raum ist für mich sehr wichtig und interessant. Dort findet die Konfrontation mit einem Kunstwerk statt - für zahllose Menschen, nicht nur für einen einzelnen Sammler. Auf der anderen Seite sind für den Erfolg auch die die privaten Sammler sehr wichtig, denn sie ermöglichen nicht zuletzt die finanzielle Basis für einen Künstler.

✱ Hub Markus Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Architekt, Staatlich befugter und beeideter Ziviltechniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Architekt Markus Hub., 1130 Wien, Einsiedeleigasse 14/8. Geboren - Datum, Ort: 23. September 1970, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Barbara. Kinder: zwei. Eltern: Mag. Helmut und Elin. Schöpferische Akte: La Route d'Erasme à Bruegel (Diplomarbeit), 1997; Publikation des Entwurfs „Prototypen" im „Holzkurier", 1992, Ausstellungen; Einfamilienhaus in Breitenfurt, in: NÖ Gestalten, 2000. Mitgliedschaften: ORTE. Hobbies: Familie, Fußball, Lesen.

● Karriere

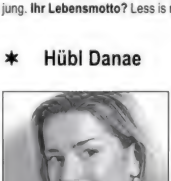
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Entscheidung, Architekt zu werden, war das Resultat einer rationalen Überlegung: erstens war ich in der Schule in Mathematik und darstellender Geometrie immer sehr gut, und zweitens erbte ich von meinem Vater, der akademischer Maler war, ein hohes Maß an Kreativität. Da beide Seiten -

die künstlerische und die technische - in der Architektur vereint werden, war es für mich naheliegend, diesen Beruf zu ergreifen. Nachdem ich die AHS-Matura abgelegt hatte, studierte ich Architektur an der TU Wien, wobei ich mit fortschreitendem Studium immer erfolgreicher wurde; eines meiner Projekte wurde publiziert, zwei weitere wurden bei Ausstellungen präsentiert. In der Folge trat ich in das Architekturbüro Czernin ein, wo ich bald eine verantwortungsvolle Position in der Entwurfabteilung erreichte, weil mein Vorgesetzter rasch mein grafisches Talent erkannte. Da mir diese Tätigkeit auf Dauer zu eintönig wurde, wechselte ich zu Architekt Masser, wo ich schon während meines Studiums gearbeitet hatte und in weiterer Folge das Handwerk des Architekten lernte. Diese Station war deshalb so wesentlich für meinen Werdegang, weil ich bei Architekt Masser sämtliche Bereiche dieses Berufs durchlief und somit die nötige Praxiserfahrung erwarb, um auch die Ziviltechnikerprüfung ablegen zu können. Wichtig war auch die Tatsache, daß ich mich bereit erklärte, in Karenz zu gehen und meine Tochter zu betreuen, während meine Frau, die Ärztin ist, wieder arbeiten ging. In dieser Zeit konnte ich mich auf die Ziviltechnikerprüfung vorbereiten. 2001 machte ich mich selbständig. Ich arbeitete zunächst für einige Architekten, von denen ich mich aber immer mehr löste. Derzeit plane ich, einen Mitarbeiter einzustellen. Zu meinem Kundenkreis zählen unter anderem eine Hausverwaltung und eine Fertigteilhausfirma.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Primär ist mein Erfolg an den Parametern Auftragslage und Verdienst ablesbar. Wahrer Erfolg bedeutet für mich, daß alle Beteiligten zufrieden sind, sich also die Zufriedenheit des Bauherrn mit meiner eigenen deckt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich auf einem guten Weg zum Erfolg und bin stolz darauf, daß ich es schaffte, mich selbständig zu machen. Dieser Schritt ist für mich der größte Erfolg der letzten Jahre. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren neben meinem Talent mein sehr ernsthafter Antrieb, etwas erreichen zu wollen, und durchwegs auch Fügung. In meiner Karriere hat oft das eine das andere ergeben; die Ereignisse griffen ineinander, und ich habe meine Kontakte genutzt und meine Chancen ergriffen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich versuche immer Ruhe zu bewahren, wobei der familiäre Rückhalt für mich eine sehr wichtige Voraussetzung ist, und gehe bei Herausforderungen systematisch vor, indem ich Prioritäten setze und Schritt für Schritt vorgehe. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Natürlich gibt es in der Architektur schon alle Formen, aber es ist mir persönlich wichtig, an jedes Projekt individuell heranzugehen, weil die Vorstellungen des Bauherrn, die Beschaffenheit des Grundstückes, Vorschriften und vieles mehr vereinbart werden müssen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Prägend war für mich ein zweimonatiges Praktikum in Brüssel bei D+A International. Bei Prof. Jef de Gryse, Chef dieser Firma und Unterrichtender an der Universität, lernte ich viel über Freiräume in der Architektur, die insbesondere in der Stadtraumplanung enorm wichtig sind. Meine Diplomarbeit („La Route d'Erasme à Bruegel") resultiert aus dieser Tätigkeit, die für mich deshalb so wichtig war, weil ich mich damit auseinandersetzte, daß es eben nicht reicht, ein Haus hinzustellen, sondern daß die Gestaltung des Umfeldes von ebenso großer Bedeutung ist. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Meine Anerkennung liegt in der Zufriedenheit der Bauherren mit meiner Arbeit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das größte Problem unserer Branche ist die Tatsache, daß es in Österreich neun Bauordnungen gibt - die burgenländische umfaßt beispielsweise schlanke 17 Paragraphen, während die Wiener Bauordnung mit 139 Paragraphen zu umfangreich ist und gleichzeitig zu viel Interpretationsspielraum bietet. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ausschlaggebende Kriterien sind Talent, technisches Verständnis und Einsatzfreude, wobei ich tolerieren kann, wenn das Talent oder die technische Seite nicht so stark ausgeprägt sind, weil man mangelndes Talent bis zu einem gewissen Grad mit Technik wettmachen und die Technik bei ausgeprägtem Talent nachlernen kann. Die Einsatzfreude ist für mich aber auf jeden Fall ein sehr wichtiger Faktor, auf den ich nicht verzichten kann. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein junger Mensch sollte sich nicht abschrecken oder entmutigen lassen, sondern seinen Weg gehen und seine Ziele verfolgen. Dabei halte ich es für wichtig, lieber weniger, das dafür aber ernsthaft zu tun - Less is more, weniger ist mehr. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein langfristiges Ziel besteht darin, meine Unternehmen zu einem überschaubaren Architekturbüro mit bis zu fünf Mitarbeitern zu entwickeln. Fachlich gesehen möchte ich Mehrfamilienhäuser planen, ich habe aber nicht vor, mich zu spezialisieren. Die Stadtplanung ist jener Bereich, der mich am meisten interessiert, gleichzeitig aber auch am schwersten zu realisieren ist, aber ich bin noch jung. **Ihr Lebensmotto?** Less is more.

✱ Hübl Danae



● Zur Person

Beruf: PR-Beraterin. Tätig bei: Danae Hübl PR-Beratung., 1050 Wien, Zentagasse 26/10. Geboren - Datum, Ort: 23. Dezember 1980, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Wolfgang Fuchs. Eltern: Karin Hübl und Herbert Cellar. Mitgliedschaften: Lions Club Wien-Hofburg. Hobbies: Tauchen, Kulinarik, Wein, Reisen, Musik, auf der Bühne stehen, Waldspaziergänge mit dem Hund. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Key Account Management bei wetter.at, Bereich Sales bei Engel & Völkers, Wien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die erste wesentliche Station meiner bisherigen Karriere war zweifelsohne meine Tätigkeit bei Dr. Helmut Strutzmann, Eigentümer der Full-Service-PR-Agentur Multiart. Dem Studentendasein überdrüssig, war ich gerade auf der Suche nach neuen Herausforderungen, als ich mit Dr. Helmut Strutzmann Bekanntschaft schloß. Ich glaube nicht an Zufälle, und so betrachte ich es auch heute noch als besonders glückliche Fügung des Schicksals. Ich trat als Greenhorn in das Unternehmen ein und durchlief dann eine harte, aber lehrreiche Schule, lernte von der Pike auf und konnte viele Erfahrungen sammeln. Ich verließ das Unternehmen in der Gewißheit, im PR-Bereich erfolgreich sein zu können. Danach leitete ich das Marketing für Rock & More, einen der führenden Konzertveranstalter in Österreich

und Osteuropa. Die dritte Station meiner bisherigen Karriere war meine Tätigkeit im Key Account im Online-Marketing-Bereich. Aufgrund eines guten Netzwerkes, guter Kontakte und eines gewissen Verkaufstalents bin ich seit kurzem auch in der Immobilienbranche tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Woody Allen sagte einmal: „Das Geheimnis des Erfolgs? Anders sein als die anderen." Danach richte ich meine Arbeit, mein Denken und meine Ideen aus. Erfolg bedeutet für mich nicht ausschließlich, zur richtigen Zeit am richtigen Ort mit den richtigen Leuten zusammenzutreffen - Glück, Talent und Überzeugungskraft zählen genauso. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe in den vergangenen Jahren viele zufriedene Auftraggeber betreut, weshalb ich diese Frage mit einem klaren Ja beantworte. Es geht allerdings nicht nur darum, den Kunden zufriedenzustellen, sondern ebenso darum, seinen eigenen Anforderungen gerecht zu werden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe früh gelernt, den Standpunkt des anderen zu verstehen, was einen wesentlichen Schritt auf dem Weg zum Erfolg darstellt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Gelassen und organisiert - Geht nicht, gibt's nicht. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Um ehrlich zu sein, nein - ganz im Gegenteil. Zwar ist es eine Tatsache, daß Frauen in der Wirtschaft in der Gesamtheit nach wie vor benachteiligt werden. Meine persönlichen Erfahrungen sind jedoch äußerst positiv, und es hat auch Vorteile, eine Frau zu sein - man muß sie nur nutzen können. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach meiner ersten Pressekonferenz spürte ich zum ersten Mal Erfolg. Hinter den Kulissen schien alles aus dem Ruder zu laufen - ein Klassiker. Gemerkt hat davon keiner was, und unterm Strich lief alles wie am Schnürchen. Erfolg muß man sich in Wahrheit täglich erarbeiten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die bisher klügste Entscheidung meines Lebens war, als ich eines Morgens beschloß, mein Psychologiestudium an den Nagel zu hängen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ist nicht jedes sogenannte Original im weitesten Sinne auch ein Imitat? Ich denke, es ist sinnvoll und hilfreich, sich an gewisse Leitbilder zu halten, jedoch stets seinen eigenen Weg zu gehen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Wie bereits erwähnt, habe ich Dr. Helmut Strutzmann viel zu verdanken. Vor allem hat mich aber meine Mutter geprägt, von ihr habe ich meine Willensstärke, meine Kreativität und den gewissen Draht zu Menschen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Man hat immer an mich geglaubt, mir Kompetenz zugestanden und mir vertraut. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Offen gesagt vermisse ich vielerorts die Professionalität. Für den persönlichen Erfolg ist immerhin auch wichtig, zu wissen, was man nicht kann. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Zielstrebig, geradlinig, direkt, resolut und sehr humorvoll. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Konkurrenz ist willkommen, sie belebt das Geschäft. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ohne Organisation ließen sich diese beiden Lebensbereiche nicht vereinbaren. Der Job und die damit verbundene Verantwortung sollten den Sinn für die schönen und angenehmen Dinge des Lebens nicht ins Out stellen. Darunter leidet erwiesenermaßen auch der Erfolg. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bilde mich ständig weiter. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** „Das Außerordentliche geschieht nicht auf glattem, gewöhnlichem Wege", sagte schon Goethe und behält damit wohl auch recht. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, später auf ein erfülltes Leben zurückblicken zu können - sowohl in beruflicher als auch in privater Hinsicht. **Ihr Lebensmotto?** Um ein Schmetterling zu werden, muß man so sehr fliegen wollen, daß man bereit ist, seine Existenz als Raupe aufzugeben!

✱ Huemer Rudolf

● Zur Person

Beruf: Land- und Forstwirt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Kompostverwertung Rudolf Huemer., 4210 Gallneukirchen, Veitsdorf 48. Geboren - Datum, Ort: 15. Februar 1968, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Florian (2001) und Kathrin (2004). Eltern: Johann und Anna. Mitgliedschaften: Freiwillige Feuerwehr Veitsdorf. Hobbies: Natur, Fachliteratur, Kurzurlaube, Spaziergänge, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule absolvierte ich die Landwirtschaftliche Fachschule in Katsdorf im Mühlviertel und anschließend die Forstschule in Gmunden. Schon 1994 begann ich mich mit der Kompostierung mit naturnahen Methoden zu beschäftigen. Inzwischen konnte ich diese Tätigkeit zu meinem wichtigsten Standbein machen und beschäftige fünf Mitarbeiter. Im Jahr 1997 habe ich den landwirtschaftlichen Betrieb meiner Eltern übernommen, den ich nach meiner Heirat 2000 aber weitgehend einstellte. Wir beschäftigen uns professionell mit der Kompostierung und dem Vertrieb unserer Produkte. Zusätzliche Dienstleistungen sind Garten- und Schredderarbeiten sowie Baumfällungen für Private, Landwirte und Betriebe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die Gewißheit zu haben, daß mein Umfeld, meine Familie und meine Kunden zufrieden sind, und daß auch meine Mitarbeiter ein gutes Arbeitsklima vorfinden, in dem sie sich wohl fühlen. Es ist mir wichtig, daß ich einen guten Ruf habe und für meine Handschlagqualität geschätzt werde. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich, weil mein Konzept gut ist und ich zahlreiche Stammkunden gewinnen konnte. Meine Frau hat ihre externe Beschäftigung aufgegeben - sie war als Lehrerin beschäftigt - und ist nun ebenfalls im Betrieb tätig. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich arbeite intuitiv und komme mit den Menschen aus meiner Region sehr gut aus. Ehrlichkeit, Fleiß und den Rückhalt aus der Familie sehe ich zudem als sehr wesentliche Faktoren. Selbstverständlich gibt es auch immer wieder Rückschläge, ich versuche aber daraus zu lernen und nehme sie als Herausforderung an. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Weiterempfehlung an neue Kunden durch Stammkunden ist für mich Anerkennung und Erfolg. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Kompost ist nicht gleich Kompost, aber optische Beurteilungen können oft weit neben der Realität liegen. Dadurch sind oberflächliche

Preisvergleiche nahezu unmöglich. Durch unsere naturnahe Verarbeitung arbeiten wir im nachhaltig ökologischen Sinne zum Nutzen der Kunden und unserer Umwelt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Teamarbeit hat für mich höchsten Stellenwert, daher sind auch alle Mitarbeiter am Erfolg beteiligt. Ich bin froh, daß ich meine Mitarbeiter ganzjährig beschäftigen kann, so werden in saisonal schwächeren Zeiten die Maschinen und Geräte gewartet. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ein neuer Mitarbeiter muß ins Team passen und einen wertschätzenden Umgangston pflegen. Menschen mit Einsatzfreude und Allrounder sind bei mir herzlich willkommen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere durch ein gutes Arbeitsklima und habe gute Rahmenbedingungen geschaffen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Bei uns wird nicht „irgendwie" kompostiert, sondern ganz gezielt und kontrolliert, um ein stabiles, optimales Endprodukt zu erhalten. Dabei arbeiten wir mit den Methoden der Kompostierung nach CMC (Controlled Microbial Composting) und aerober Kompostierung, bei der der Humusaufbau kontrolliert wird. Die Vorteile von Kompostsubstraten nach CMC sind vielfältig. Der Kompost ist nicht auswaschbar und gleichzeitig ein nachhaltiger Dünger, garantiert kontrollierten Wasserhaushalt, Verbesserung der Bodenstruktur und ein gesünderes Bodenleben. Die Erosionsgefahr verschwindet, die Ernteerträge steigen, die Krankheitserreger sterben ab und die Pflanzen sind daher weniger anfällig. Die Substrate werden ständig frisch hergestellt und überdacht gelagert. Dadurch wird gewährleistet, daß es zu keiner Verklumpung kommt. Unsere Produkte zeichnen sich durch eine gleichmäßige krümelige Struktur, absolute Homogenität und optimale Verarbeitungsfähigkeit aus. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Freizeit ist in den letzten Jahren etwas zu kurz gekommen, aber meine Frau und ich tanken im Rahmen von Kurzurlauben, beispielsweise in Thermen, Kraft. Da wir am Hof leben, können wir zwischendurch kurze Pausen einlegen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Für einen jungen Menschen ist es wichtig, ehrlich und pünktlich zu sein, konsequent an seinen Zielen zu arbeiten und die Initiative zu ergreifen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte ein Kundenbindungsprogramm ausarbeiten und noch weitere Kunden von unseren Leistungen überzeugen. Mehr überdachte Fläche soll geschaffen werden. Ein persönliches Ziel ist es, mir mehr Zeit für meine Familie zu nehmen. **Ihr Lebensmotto?** Mit der Natur - für die Natur.

✱ Huf-Schreiner Susanne

● Zur Person

Beruf: Wirtin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Wirtshaus Müllendorf., 7052 Müllendorf, SET- Straße 1. Geboren - Datum, Ort: 8. März 1966. Familienstand: Verheiratet mit Ernst. Eltern: Marianne und Engelbert Schreiner. Hobbies: Familie, Wandern.

● Karriere

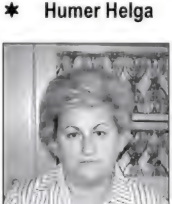
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich von 1981 bis 1985 die Lehre zum Koch und Kellner im elterlichen Betrieb in Forchtenstein. Anschließend arbeitete ich in verschiedenen Gastronomiebetrieben in Tirol und Vorarlberg, von 1990 bis 1998 war ich für die Firma Wigast GmbH tätig. Ich absolvierte mehrere Fachkurse und arbeitete mich von meiner anfänglichen Stelle als Assistentin bis zur Position der Leiterin eines Restaurantbetriebes hoch. 1998 trat ich als Geschäftsführerin in das Wirtshaus Müllendorf ein, das ich im Jahre 2000 pachtete. Seither leite ich diesen Betrieb als selbständige Unternehmerin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Im Vordergrund steht natürlich der geschäftliche Erfolg. Als Erfolg werte ich allerdings auch, wenn sich meine Gäste bei mir wohl fühlen und mein Lokal weiterempfehlen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend sind sicherlich mein persönlicher Ehrgeiz und mein großer Einsatz. Mit dem hohen Qualitätsstandard, den ich bei Speisen und Getränken aufrechterhalte, konnte ich mir in der Gastronomieszene einen guten Ruf schaffen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** In einem Gastronomiebetrieb ist es wichtig, Ruhe zu bewahren. Reklamationen oder ähnliche Probleme sind natürlich sofort zu lösen. Mit meinen Mitarbeitern versuche ich, Unregelmäßigkeiten zu verhindern bzw. zu minimieren. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** In meiner Branche sehe ich es sogar als Vorteil an. Als Frau kann ich mit meinen Gästen vielleicht besser umgehen und ihre Wünsche besser erkennen **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Jeder Gastronomiebetrieb sollte meines Erachtens sein eigenes Konzept entwickeln. So bemühe auch ich mich, meinen Betrieb an die Region anzupassen und ihm gleichwohl ein unverwechselbares Image zu geben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Weil meine Eltern selbst ein Wirtshaus führten, interessierte ich mich bereits in meiner Kindheit für die Gastronomie. Meine Eltern prägten mich hinsichtlich meiner Berufswahl sehr und gaben mir das Rüstzeug zur Wirtin mit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In meiner Branche harren sehr viele Probleme ihrer Lösung, beginnend mit der unzulänglichen Gesetzeslage bis hin zu den ruinösen Steuern und Abgaben. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, daß meine Gäste mich als freundliche und korrekte Wirtin sehen, die hinter ihren Mitarbeitern steht. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne meine Mitarbeiter, die in meinem Betrieb eine sehr große Rolle spielen, wäre dieser Erfolg nicht möglich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Im Vordergrund steht wohl die fachliche Qualifikation, doch Persönlichkeit und Auftreten eines Bewerbers sind ebenfalls entscheidend. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter erhalten von mir gewisse Freiräume, um auch ihre Ideen und ihr Wissen umsetzen zu können. Probleme, die meine Mitarbeiter betreffen, werden gemeinsam besprochen und bestmöglich gelöst. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich habe zu meinen Mitarbeitern ein gutes Verhältnis und werde als korrekte Chefin gesehen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich sehe meine Stärken in meiner Flexibilität, die es mir ermöglicht, auf die Wünsche meiner Gäste optimal einzugehen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es gelingt mir sehr gut, Berufliches vom Privaten zu trennen. Ich verfüge zwar über wenig Freizeit, doch in dieser schalte ich völlig vom Beruf ab und widme mich meiner Familie. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre**

Fortbildung? Aufgrund der beruflichen Auslastung kommt meine Weiterbildung etwas zu kurz. Ich hoffe, daß mir in Zukunft mehr Zeit dafür bleibt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte den kontinuierlichen Erfolg meines Wirtshauses weiterführen.

✱ Humer Helga



● Zur Person

Beruf: Gastwirtin. Funktion: Eigentümerin. Tätig bei: Gasthof „Kaiserkrone" Helga Humer., 4600 Wels, Bahnhofstraße 66. Geboren - Datum, Ort: 20. April 1953, Wels. Familienstand: Verheiratet mit Heinrich. Kinder: Gabriele (1969) und Karin (1978). Eltern: Josef und Anna Ertl. Ehrungen: Staatsmeisterin im Barbecue-Grillen (Teambewerb). Hobbies: Lesen, Nordic Walking, Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs als Bauernmädchen auf und wollte eigentlich Lehrerin werden. Den Besuch des Bundesrealgymnasiums Grieskirchen mußte ich leider abbrechen, weil mein Vater einen Arbeitsunfall hatte und ich meiner Mutter am Bauernhof helfen mußte. Zwei Jahre später verkaufte mein Vater den Bauernhof. Ich bekam im Reformwerk Wels eine Lehrstelle als kaufmännische Angestellte. In diesem Betrieb war ich zehn Jahre tätig arbeitete mich bis zur Chefsekretärin hoch. Dort lernte ich meinen Mann kennen, der Personalchef der Arbeiter war. Nach seiner Scheidung, die ihn viel Geld kostete, schlossen wir den Bund fürs Leben. Weil wir dringend Geld brauchten, arbeiteten wir nebenbei in der Gastronomie - mein Mann auf Messen und ich tageweise als Aushilfe. Diese Tätigkeit hat uns so gut gefallen, daß wir schließlich beschlossen, uns selbständig zu machen. 1977 konnten wir das Gasthaus „Kaiserkrone" gegenüber dem Bahnhof Wels pachten und bereits 1981 das Haus kaufen, das wir schrittweise renovierten. Unser Lokal verfügt über 140 Plätze sowie weitere 90 im Gastgarten und ist mittags, abends und an den Wochenenden immer voll. Mit Ende 2005 gehe ich in Pension, das Lokal werden wir verpachten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, im Geschäft zielstrebig zu sein und das zu erreichen, was man sich vorgestellt hat. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, eigentlich schon ein bißchen, weil uns viele Leute prophezeiten, daß wir es als Quereinsteiger nicht schaffen würden. Natürlich arbeitete ich bis zu 18 Stunden täglich, und am Sperrtag muß ich noch die Pensionsgäste versorgen, denn wir vermieten auch 16 Betten. Wir machten zwar im Sommer und im Winter je zwei Wochen Urlaub, aber der Winterurlaub wurde oft für Umbauten verwendet. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Das waren der enorme Einsatz und die Liebe zum Beruf, man muß das gerne und mit Spaß machen. Ich koche selbst, und abends helfe ich dann meinem Mann im Service. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich gehe an alle Probleme spontan heran und schiebe nichts auf die lange Bank geschoben. Man braucht aber auch Glück. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Nein, wenn man den nötigen Arbeitseinsatz leistet, kann man alles erreichen. Ohne Partner würde es nicht gehen, und auch meine Töchter haben mir immer wieder geholfen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Dieses Gefühl hatte ich eigentlich erst, als wir das Haus umgebaut hatten und sahen, was wir geschaffen haben. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität bzw. Authentizität ist, was die Persönlichkeit betrifft, der einzig richtige Weg. Ich mag die Menschen, und sie mögen mich auch. Für gewisse Gäste bin ich eine Mutterfigur, für manche ist die Gaststube das Wohnzimmer. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das größte Problem haben wir damit, gutes Personal zu finden, weil kaum jemand am Wochenende arbeiten möchte. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere sie durch Lob und gehe ihnen als gutes Beispiel voran, indem ich ihnen vermittle, wie wichtig es ist, an einem Strang zu ziehen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll Freude an seinem Beruf haben und immer nach vorne schauen. Man muß einfach ein Optimist sein.

✱ Hummel Hermann Diether

„Ein Tag ohne herzhaftes Lachen ist ein schlechter Tag."

● Zur Person

Beruf: Apotheker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Center Apotheke., 83646 Bad Tölz, Prof.-Max-Lange-Platz 15. Geboren - Datum, Ort: 9. Juni 1944, Ingolstadt. Familienstand: Verheiratet mit Annegret. Kinder: Christopher (1975) und Nadine (1977). Eltern: Georgine und Hermann. Hobbies: Makrofotografie, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: MVDA - Marketing Verein Deutscher Apotheker e.V. (Gründungsmitglied).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine ursprüngliche Ambition war es, Arzt zu werden. Leider hatte ich gesundheitliche Probleme mit dem Herzen, und daher wurde mir von dieser Karriere abgeraten. Da ich aber sehr gerne im Gesundheitsbereich arbeiten wollte, fiel meine Wahl auf den Beruf des Apothekers. Nach der damaligen Ausbildungsverordnung mußte ich nach dem Abitur 1965 eine zweijährige Lehre in einer Apotheke absolvieren. Meine Lehrzeit bereitete mir sehr viel Spaß, und ich erhielt auch eine sehr gründliche und umfassende Ausbildung. Danach legte ich 1967 das Vorexamen ab, und erst mit diesem konnte ich mich in Verbindung mit dem Abitur um einen Studienplatz bewerben. Dank halbwegs guter Zeugnisse und Prüfungsnoten mußte ich „nur" ein Jahr auf einen Studienplatz warten. Durch das Vorexamen war ich aber bereits vertretungsbefugt und durfte in diesem Jahr kurzfristig einige Apotheken leiten. Zeitgleich kamen dann das Angebot einer Apotheke in der Schweiz und die Zusage des Studienplatzes. Es war eine schwierige Entscheidung, da ich ja bereits erfolgreich im Beruf tätig war, und mir die Sinnhaftigkeit eines weiteren Studiums etwas zweifelhaft erschien. Trotzdem entschied ich mich, Nägel mit Köpfen zu machen, und absolvierte in Mainz relativ zügig das Studium der Pharmazie. Während

fast aller Semesterferien und nach dem Staatsexamen arbeitete ich in der Schweiz in einer sehr progressiven, zukunftsorientierten Landapotheke. Dieser Apotheker hatte schon damals die üblichen Regale und Schubladen abgeschafft und auf die sogenannte „Sichtware" gesetzt. Er hat sich gegen alle Widerstände durchgesetzt und später auch die Flughafen-Apotheke in Zürich-Kloten gegründet, die ich auch einige Zeit verwalten durfte. Das war durch das internationale Publikum eine sehr spannende und abwechslungsreiche Zeit. Bereits 1973 hatte ich meine erste Frau Gertrud geheiratet, die aber mit der Mentalität der Schweizer nicht wirklich gut zurecht kam. Da ich mich ohnehin selbständig machen wollte, was in der Schweiz für einen Ausländer nahezu unmöglich war, kehrten wir nach Deutschland zurück. 1976 eröffnete ich die St. Jakobus Apotheke in Lenggries, und nachdem einige Unstimmigkeiten mit den ortsansässigen Kollegen geklärt waren, lief das Geschäft recht gut. Im Laufe der Zeit baute ich um, vergrößerte das Lokal und stellte auf Sichtware um. Im Zuge diverser Fortbildungsveranstaltungen lernte ich dann die Gründergruppe des MVPDA (Marketing Verkaufspool Deutscher Apotheker) kennen. Es wurde noch ein Vertreter für Süddeutschland gebraucht, und so wurde ich praktisch über Nacht Regionalsprecher des MVPDA. Der Zweck dieses Pools war es, die Ware zentral einzukaufen, beim Großhandel zu deponieren und nach Bedarf abzurufen. Dadurch konnten wir auch kleinste Einheiten zu optimalen Konditionen beziehen. 1998 war ich auch Gründungsmitglied des MVDA, der größten Apothekenkooperation in Deutschland mit 3.400 Mitgliedern bundesweit. Die Dachmarke des MVDA ist die Linda-Gruppe mit derzeit 1.200 Mitgliedern. Dieses Zusammenrücken der einzelnen Apotheker war allein schon aus wirtschaftlichen Gründen notwendig, frei nach dem Motto „Gemeinsam sind wir stark". Als in Bad Tölz das Flint-Center geplant und gebaut wurde, erschien mir dies aufgrund der Infrastruktur mit Arztpraxen als idealer Standort. Die verantwortlichen Herren kannten meine Arbeit in Lenggries, und ich erhielt den Zuschlag. Im Dezember 2003 startete ich als zweites Standbein mit der Center Apotheke in Bad Tölz. Auch hier biete ich modernste Technik und innovative Konzepte an, beispielsweise einen hydraulisch verstellbaren Stuhl für ältere Kunden. Ich kann dann den Verkaufstisch samt Bildschirm auf Sitzhöhe herunterfahren, wodurch eine wesentlich bessere Kommunikation möglich ist.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, im Kollegen- und Freundeskreis ehrliche und keine geheuchelte Anerkennung zu finden. Das Gefühl, gebraucht zu werden und willkommen zu sein, ist ein Ausdruck von Erfolg. Ich brauche keine Villa an der Cote d'Azur und keine Yacht, eine gewisse finanzielle Sicherheit ist jedoch ein angenehmer Nebeneffekt des Erfolges. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Einsatz, mein Engagement und ehrliche Beratung. Ich möchte zufriedene Kunden, und die bekommt man nur durch Ehrlichkeit und Fachkompetenz. Der schnell verdiente Euro mit einem teuren Medikament, wo es auch ein billigeres Mittel getan hätte, ist auf lange Sicht kontraproduktiv. Wenn die Leute am Stammtisch sagen: „Bevor ich zum Doktor gehe, hole ich mir lieber was beim Hummel" ist das eine schöne Anerkennung meiner fachlichen Qualitäten. **Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Manche Tage sind belastender als andere, aber ich versuche immer, ruhig zu bleiben. Das Wort „Streß" hat mir noch nie gefallen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als meine erste eigene Apotheke in Lenggries fast vom Start weg erfolgreich lief, und ich daher mehr Personal aufnehmen mußte, stellte sich das Erfolgsgefühl ein. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Da ich vermeintlichen Fehlentscheidungen nicht hinterherjammere, habe ich eigentlich auch keine Entscheidung zu bereuen. Der Rest sind ohnehin erfolgreiche Entscheidungen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Lehrausbilder Peter Weigel hat in mir die Begeisterung für den Beruf geweckt und damit auch den Grundstein für meinen Erfolg gelegt. Von ihm habe ich sehr viel gelernt, vor allem im handwerklichen Bereich, wie Pillen drehen oder Zäpfchen gießen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt ja die Idee, daß die Apotheke eine zu teure Distributionsstelle ist und Medikamente beispielsweise auch in Drogeriemärkten oder Supermärkten verkauft werden sollen. Meine Kollegen und ich sind allerdings der Meinung, daß die Apotheke nach wie vor eine sehr wichtige soziale Anlaufstelle darstellt. Auch der Bezug von Präparaten über das Internet ist ein Problem, und wir hoffen, daß die Politiker unserem Berufsstand nicht noch mehr die Daumenschrauben anziehen. Die Apothekenbranche ist ja auch ein sehr wichtiger Arbeitgeber, speziell für Teilzeitkräfte. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Zeugnisse spielen eine untergeordnete Rolle. Entscheidend sind der persönliche Eindruck und gegebenenfalls Referenzen und Empfehlungen von Kollegen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir haben sehr gut ausgebildete, engagierte Mitarbeiter, die auch die nötige Leidenschaft für den Beruf mitbringen. Dadurch strahlen sie auch Kompetenz aus. Dazu kommen das moderne, optische Ambiente und der Einsatz neuester Technologie. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich bin zwar nicht unbedingt harmoniesüchtig, verhalte mich den Kollegen gegenüber aber loyal und zuverlässig. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist abzusehen, daß die nächste Generation mit einem einzigen erlernten Beruf nicht mehr durchkommen wird. Daher ist eine fundierte, umfassende und möglichst vielseitige Ausbildung empfehlenswert. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meinem Sohn eines Tages die beiden Apotheken mit einer wirtschaftlich vernünftigen Basis übergeben. **Ihr Lebensmotto?** Ohne Humor geht gar nichts! Ein Tag ohne herzhaftes Lachen ist ein schlechter Tag. Oder wie es eine alte chinesische Weisheit ausdrückt: Wer nicht lächeln kann, sollte kein Geschäft eröffnen.

* Husagic Ademir

● Zur Person

Beruf: Koch. Funktion: Küchendirektor. Tätig bei: Hotel InterContinental Wien., 1037 Wien, Johannesgasse 28. Geboren - Datum, Ort: 21. Dezember 1970, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Verena. Eltern: Adem und Mehridana. Schöpferische Akte: Beiträge für das deutsche Fernsehen, redaktionelle Artikel für „Deutsche Agrarwirtschaft", Rezepte und Gerichte. Ehrungen: Internationale Wettbewerbe. Hobbies: Bücher, Kino. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Eigenes Restaurant.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich im Wiener Rathauskeller die Lehre zum Koch und besuchte gleichzeitig die Maturaschule Dr. Roland, wo ich die Matura ablegte. Meine erste berufliche Station war das

InterContinental Hotel in Düsseldorf, und nach eineinhalb Jahren wechselte ich innerhalb der Hotelkette nach Berlin. Weitere berufliche Stationen waren das Hotel Kempinski in Berlin und das Landmark Hotel in London. Ich legte meine Meisterprüfung ab und war später als Küchenchef im Hotel Dorchester in London tätig. Schließlich folgte eine große berufliche Aufgabe, als ich nach Dubai, in das berühmte 7-Sterne-Hotel Burj Al Arab, bestellt wurde. Dort war ich über drei Jahre lang als acting Executive Chef tätig. Seit Juni 2002 fungiere ich als Executive Chef im Hotel InterContinental in Wien. Weiters führe ich gemeinsam mit meinem Vater zwei Lokale.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich kann auf große berufliche Erfolge zurückblicken - die Stationen meiner Karriere sprechen für sich. Im Berufsleben habe ich meine mir gesteckten Ziele und die angepeilte Karriere erreicht, im Privatleben habe ich meine Ziele eher auf Umwegen erlangt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich, wobei ich sicherlich auch das Glück hatte, zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wichtig war es, meine Ziele konsequent zu verfolgen und meine privaten Wünsche diesen unterzuordnen. Neben dem Talent in meinem Metier waren eine gute Ausbildung und das Erkennen der beruflichen Chancen und Möglichkeiten nötig. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Durch Analyse und systematische Problembeseitigung. So mußte ich etwa zu Beginn meiner Tätigkeit einen Großteil des Teams austauschen. Die Kundenzufriedenheit, aber auch die Mitarbeiterzufriedenheit ist im Laufe der Zeit immer größer geworden, was mich sehr freut. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Eine gesunde Mischung aus beidem erachte ich als das Beste - man lernt aus den Erfahrungen anderer und erweitert diesen Erfahrungsschatz um sein eigenes Wissen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich wurde von meinem Vater geprägt. Er ging in ein fremdes Land, ohne die Sprache zu sprechen, und erlangte im Laufe der Zeit großen Erfolg. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Angebot ist größer als die entsprechende Kaufkraft der Bevölkerung. Dies kann in Zukunft vermehrt zum Problem werden, da weitere hochpreisige Hotels geplant sind. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle. In einem Unternehmen dieser Größenordnung ist das Funktionieren des Teams von größter Bedeutung. Ein gutes Verhältnis zu seinen Mitarbeitern ist entscheidend, um Erfolg zu erzielen. Selbst wenn ich der beste Dirigent bin, werde ich ohne gute Musiker kein erfolgreiches Konzert geben können. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Ausbildung eines Bewerbers ist von Bedeutung, dennoch entscheide ich nach einem persönlichen Gespräch. Ein Bewerber muß motiviert sein, hart arbeiten wollen, lernwillig sein und dem Unternehmen gegenüber Loyalität zeigen. Auch muß er teamfähig sein und nach meinen Regeln arbeiten wollen. Mit dieser Strategie konnte ich die Qualität erhalten und die Kosten senken. Trotzdem ist es nicht leicht, bestimmte Positionen rasch neu zu besetzen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich behandle meine Mitarbeiter gut, menschlich und fair, und sie wissen, daß ich hinter ihnen stehe. Unser Arbeitsklima ist gut und nicht von Pessimismus und Angst geprägt, sondern von Vertrauen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Meine Mitarbeiter können mir ruhig ihre Meinung mitteilen, nach außen darf allerdings davon nichts dringen. Probleme werden unter vier Augen besprochen. Meine Philosophie ist, darauf zu achten, daß keiner sein Gesicht verliert. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Der Beruf geht vor, und meine Partnerin muß sich dem unterordnen. Daraus habe ich nie einen Hehl gemacht. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Hauptsächlich lese ich Fachzeitschriften und besuche andere Lokale, um zu sehen, wie dort gearbeitet wird. In Zukunft plane ich, einen Managerkurs zu belegen, den es in dieser Form allerdings nur in Amerika gibt. Weiterbildung im allgemeinen stehe ich positiv gegenüber. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate nur dazu, ein Ziel zu haben und dieses mit Konsequenz zu verfolgen. Im Gegensatz zu mir - ich hatte mit 15 schon eine Vorstellung, wohin ich möchte - haben heute Jugendliche oft keinen Plan für ihr Leben. Um weiterzukommen, muß man schon etwas dazu beitragen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Wunsch ist es, irgendwann in die Fußstapfen meines Vaters zu treten, die Lokale zu übernehmen und zu expandieren. Schon immer wollte ich mein eigener Chef sein. Vielleicht kann ich es mir eines Tages leisten, an der Universität Politik und Geschichte zu studieren, was mich sehr interessiert. Es muß allerdings die wirtschaftliche Basis stimmen, bevor ich an geistige Nahrung denken kann.

✶ Husslein Peter o.Univ. Prof. Dr.med.

● Zur Person

Beruf: Arzt für Geburtshilfe und Gynäkologie. Funktion: Vorstand. Tätig bei: AKH-Universitätsklinik für Frauenheilkunde; Ordination., 1090 Wien, Währinger Gürtel 18-20; 1090 Wien, Spitalgasse 27. Geboren - Datum, Ort: 27. Mai 1952, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Agnes, geb. Gräfin Arco. Kinder: Heinrich (1982) und Katharina (1984). Eltern: Univ. Prof. Hugo und Dr. Adelina. Schöpferische Akte: Mitwirkung an Lehrbüchern und bei der Herausgabe internationaler Fachzeitschriften, zahlreiche Fachpublikationen zum Schwerpunkt „Geburtshilfe". Mitgliedschaften: Mitgliedschaften zahlreicher nationaler und internationaler wissenschaftliche Gesellschaften. Hobbies: Tennis, Fischen, Theater, Oper.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Prägend war für mich mein Elternhaus. Mein Vater hatte eine ähnliche Position wie ich heute. Meine Mutter war auch Ärztin und bei uns hat die Wissenschaft eine zentrale Rolle gespielt. Prägend war auch die Schule, in der Volksschule war es das Lycée Francais, wo die Kinder aus verschiedenen Kulturkreisen zusammen waren. Nach der Matura begann ich das Studium der Medizin an der Universität Wien, wo mein Vater damals Dekan war und ich immer, sozusagen im Rampenlicht stand. Ich konnte mir keine Mißerfolge leisten, und habe mir den Spaß gemacht, unvorbereitet zu Prüfungen an der Hochschule für Welthandel, wo ich parallel studierte, zu gehen. Nach der Promotion zum Dr.med. und der Diplomprüfung an der Hochschule für Welthandel, die ich 1975 ablegte, war mir wichtig, meine Facharztausbildung nicht nur in Wien, sondern primär in Innsbruck und

Salzburg zu machen. Sehr bedeutend war für mich der sechsmonatige Aufenthalt in Westafrika (Lome/Togo), wo ich geburtshilflich-gynäkologisch tätig war. Daraufhin folgte eine Forschungstätigkeit an der Cornell Medical School in New York. Beide Auslandsaufenthalte habe ich mir selbst organisiert und nicht am Tablett serviert bekommen. Meine Frau war mit mir mit und hat ihre Stelle beim Dorotheum aufgegeben, was sich später lohnte. Als wir zurückkamen wurde sie nach kurzer Zeit mit der Leitung von „Sotheby´s" Österreich betraut. Die Ergebnisse meiner Forschungstätigkeit lagen meiner Habilitation zugrunde. Meine Karriere entwickelte sich positiv, sowohl in der Forschung, als auch im administrativen Bereich. Derzeit bin ich Vorstand der Universitätsklinik für Frauenheilkunde. Ich bin bestrebt meinen Mitarbeitern zu ermöglichen, was für mich selbst ein Anliegen war, eine Tätigkeit im Ausland auszuüben. Wir haben ein Cooperationsprojekt in Indien und tauschen für ein halbes Jahr einige unserer Fachkräfte aus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Innere Ausgeglichenheit und Zufriedenheit mit sich selbst. Zufriedenheit beinhaltet für mich, etwas Positives für andere geschaffen zu haben. Anerkennung in der Öffentlichkeit ist auch angenehm, aber für mich weniger wichtig, als die obenerwähnten Faktoren. **Wie kommt man zum Erfolg?** Wichtig ist es eine gefestigte Persönlichkeit zu sein, was auf das Elternhaus zurückzuführen ist. Man sollte die Wertvorstellung und Prinzipien bewußt empfinden. Man muß sich treu bleiben und doch ein gewisses Maß an Flexibilität in Bezug auf das Umfeld aufweisen. Zwei Gefahren können den Weg zum Erfolg versperren - Neid und Mißgunst, die zu Minderwertigkeitskomplexen führen können. Von Bedeutung ist es, ein realistisches Bild von eigenen Stärken und Schwächen zu haben, sowie selbstkritisch zu sein. Wenn die Kritik, die ich z.B. von meinen Kindern oder von meinen Mitarbeitern höre, berechtigt ist, bin ich bereit, meine Meinung zu überdenken oder meine Handlungsweise zu ändern. **Was ist bei den verschiedenen Bereichen, die Sie ausüben, das wichtigste?** Als Arzt ist mir wichtig, den Patienten als ein Ganzes zu sehen. Heutzutage tendiert die Medizin zur Subspezialisierung und das finde ich nicht richtig. Ich sehe in meinen Patienten als Partner und bemühe mich mit seiner Welt, seinen Lebensprioritäten auseinanderzusetzen. Bei der Forschung ist natürlich die Entwicklung der Wissenschaft das Ausschlaggebende und die Organisation ist eine Gratwanderung. Ich versuche bei den Mitarbeitern die Arbeitsbereiche so zu teilen, daß es ihren Interessen entspricht. Manchmal ist es nötig, einen dosierten Druck auszuüben. Die Zusammenarbeit ist auf einer kooperativen Basis aufgebaut, die bei Bedarf evaluiert wird. **Welche Rolle spielt die Familie für Sie?** Mir ist bewußt, daß die Frau heutzutage ihr Recht auf einen eigenen Lebensbereich hat und nicht wie früher dem Leben des Mannes nachgeht. Biologisch ist eine Frau durch die Reproduktion (Kinder) und die Karriere viel mehr belastet. Das Zusammenleben in der Familie kann man sich durch zwei Kreise vorstellen, die einen gemeinsamen Teil haben. Diese gemeinsame Fläche muß man pflegen, um ein glückliches Familienleben zu führen. Das wichtigste für mich sind meine Kinder und das wertvollste ist die Zeit, die ich mit meiner Familie und meinen Freunden verbringen kann. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Zufriedenheit. Wenn ich meine Ziele zu 90 Prozent erreicht habe, denke ich nicht an die zehn Prozent die noch offen bleiben. Meine Kraft schöpfe ich auch aus einer gesunden Lebensweise und Sport. Man ist leichter zufrieden wenn man körperlich gesund ist. **Ihre Lebensphilosophie?** Maßvoll zu leben mit einer gewissen Demut.

✱ Hutter Richard

● Zur Person

Beruf: Kfz-Metalltechniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: „EPS Soltec" Solartechnik GmbH., 6912 Hörbranz, Lochauerstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 11. November 1961, Bregenz. Familienstand: Verheiratet mit Heidemarie. Kinder: Sebastian (2003). Eltern: Johann und Margarethe. Hobbies: Wandern, Schifahren, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meiner Ausbildung zum Kfz-Metalltechniker in Lindau im Jahre 1979 war ich bis 1989 bei den AKO Werken in Wangen, Deutschland, beschäftigt. Aufgrund meiner ehrenamtlichen Mitarbeit beim Roten Kreuz ergriff ich die Chance, eine Ausbildung zum Operationspfleger im Landeskrankenhaus Salzburg zu absolvieren, und arbeitete anschließend bis 2001 im technischen Bereich im Landeskrankenhaus Bregenz. Da ich mich sehr für erneuerbare Energie und das Aufkommen der Photovoltaik interessierte, faßte ich im selben Jahr den Entschluß, mich selbständig zu machen, und gründete ein Einzelunternehmen im Bereich Photovoltaik und in weiterer Folge die „EPS Soltec" Solartechnik GmbH in Hörbranz. Der Hauptsitz unseres Unternehmens befindet sich in Hörbranz, Österreich, und eine weitere Produktionsstätte liegt in Thüringen, Deutschland, die technische Leitung wird von Herrn Walter Zöhling ausgeführt. Für die erste AEG Außenleuchte erhielt Herr Zöhling 1990 den Erfinder- und Entwicklerpreis. In unserem Unternehmen werden zum Großteil Solar Kleinmodule und Solar Consumerprodukte produziert und entwickelt. Unsere aktuellen Projekte sind beispielsweise das Solar Microlicht, Powerlicht, Comfortleuchten und Solar Handy Akkulader. Wir möchten den Menschen die Bedeutung und Realität von erneuerbarer und freier Energie für unseren Planeten näherbringen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mit einer Tätigkeit, die ich mit Freude ausübe, etwas zu bewegen und zu bewirken, bedeutet für mich Erfolg. Ebenso definiere ich die ausreichende Zeit für meine Familie und meine Hobbys als Erfolg, wobei die Gesundheit als Fundament zu betrachten ist. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich nicht täglich erfolgreich, da Projekte oft nur schwer umgesetzt werden können und mir zahlreiche schlaflose Nächte bereiten. Rückblickend auf meine bisherigen Karrierestationen sehe ich mich im Sinne meiner Definition durchaus als erfolgreich, da ich reichlich Erfahrungen sammelte, die sich heute als sehr

wertvoll erweisen. Ein wesentlicher Aspekt des Erfolgs unseres Unternehmens sehe ich in der Produktion, die wir entgegen diverser Angebote von Investoren, die in China oder Polen produzieren wollten, in Vorarlberg beziehungsweise Deutschland beibehielten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Jeder Mensch durchlebt Zeiten, in denen er nicht weiß, wie es weitergehen soll. So gab es auch in meinem Leben einige solcher Phasen. Aber auch in diesen schwierigen Situationen habe ich nicht aufgegeben, sondern suchte nach einem anderen Weg, um meine Ziele zu erreichen. Die Zeit, um jene zu realisieren, verlängerte sich dadurch oftmals, schlußendlich konnte ich meine Ziele allerdings umsetzen, worin ich einen wesentlichen Aspekt des Erfolgs sehe. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Aufgrund des erhöhten Arbeitsdruckes als Operationspfleger beschloß ich, ein eigenes Unternehmen zu gründen. Dieser Schritt vom Krankenhausangestellten in die Selbständigkeit der Solartechnik ist für mich eine der erfolgreichsten Entscheidungen, die ich in meinem Leben traf. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** In Herrn Direktor Müller, dem damaligen Betriebsleiter der AKO Werke in Deutschland, sehe ich eine besonders prägende Persönlichkeit. Er war für mich ein vorbildlicher Geschäftsführer, da er seine Aufgaben stets ernst nahm und nach der bestmöglichen Lösung suchte. Morgens betrat er immer als erster den Betrieb, um ihn stets als letzter zu verlassen. Unüblich für eine Firma dieser Art, ließ er alle Mitarbeiter, vom Produktionsarbeiter bis zum leitenden Angestellten, einen Teil des Erfolges miterleben, indem er Provisionen zusätzlich zum normalen Gehalt ausbezahlte. Eine weitere prägende Person war der verstorbene Herr Günter Köchle, der mit seiner Firma Stromaufwärts als erstes Vorarlberger Unternehmen die Photovoltaik einsetzte. Er hat mein Interesse an der alternativen Energiegewinnung geweckt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Eine unserer größten Stärken sehe ich in der Geschwindigkeit. Nach der Realisierung eines Projektes ist das nächste bereits so weit fortgeschritten, daß wir damit in die Produktion übergehen können. Leider sind die Betriebe aus Billiglohnländern innerhalb kürzester Zeit imstande, unsere Erzeugnisse zu kopieren, weswegen wir zu dieser rapiden Vorgangsweise gezwungen werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir wollen die Menschen davon überzeugen, daß herkömmliche Batterien mit dem Kauf unserer Solar Consumerprodukte obsolet sind. Im Schweizer Unternehmen IDEAnova fanden wir eine Vertriebsfirma, die unsere Vision lebt und dadurch die Produkte authentisch vermarktet, sodaß unsere Zielvorstellung immer greifbarer wird.

✱ Hüttner Andreas

● Zur Person

Beruf: Großhandelskaufmann. Funktion: Vertriebs- und Verkaufsleiter Österreich. Tätig bei: CB Chemie und Biotechnologie GesmbH., 4810 Gmunden, Krottenseestraße 45. Geboren - Datum, Ort: 19. Oktober 1973, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Gerlinde. Kinder: Timna (1999) und Valerian (2001). Eltern: Franziska und Helmut. Hobbies: Fußball, Schifahren, Tennis, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Mitorganisator des Kurses „Vereinsmanagement" an der Universität Linz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich eine Lehre zum Großhandelskaufmann. Ich war zwei Jahre im Außendienst einer Chemiefirma und später auch als Autoverkäufer tätig. 1998 stieg ich als erster Vertriebsmitarbeiter bei der CB Chemie und Biotechnologie GesmbH ein, mittlerweile bin ich Vertriebs- und Verkaufsleiter für ganz Österreich und fungiere zudem als Gesellschafter und Prokurist. Hauptsitz des Unternehmens ist Gütersloh, Deutschland, als international tätiges Unternehmen besitzt CB Chemie und Biotechnologie GesmbH Niederlassungen in Österreich, der Schweiz, Polen, Tschechien, der Türkei und Indien. Anfang 2002 wurden neue Produktionsstandorte in Montreal, Kanada, und Sao Paulo, Brasilien, in Betrieb genommen. Unsere Produkte haben sich unter dem Markennamen bio-chem im In- und Ausland etabliert. CB Chemie und Biotechnologie GesmbH steht für Entwicklung, Produktion und Vertrieb chemisch-technischer Spezialprodukte für Industrie, Handwerk und Handel (z.B. Reinigungsprodukte, Produkte zur Oberflächenbehandlung bzw. zum Oberflächenschutz und umweltverträgliche Schweißtrenn- und Schmiermittel). Mit einer internen Entwicklungsabteilung und in Kooperation mit verschiedenen Universitäten arbeiten wir an zukunftsorientierten Projekten und Aufgabenstellungen in den Bereichen Umweltschutz, Grundlagenforschung und Oberflächentechnik. Der Produktionsstandort Gütersloh sowie die Niederlassung in Österreich sind nach ISO 14000 Umweltmanagement zertifiziert.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich hauptsächlich, meine Ziele zu erreichen - sowohl im beruflichen als auch im privaten Bereich. Meiner Tochter oder meinem Sohn in einer schwierigen Situation zu helfen, werte ich ebenso als persönlichen Erfolg wie einen erfolgreichen Geschäftsabschluß. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Grundsätzlich bin ich bemüht, Frust zu vermeiden. Ich setze meine Ziele in kleinen Schritten, so lassen sich mehr Erfolgserlebnisse verbuchen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erfolg empfand ich erst später im Berufsleben. Von Kindesbeinen an konnte ich Erfolge als Sportler erzielen, meine Profi-Fußballkarriere wurde jedoch durch zwei schwere Verletzungen abrupt gestoppt. Danach stellte ich meine berufliche Laufbahn vor den Sport. Doch von meinem Ehrgeiz und meiner Zielstrebigkeit, die ich schon davor im Sport entwickelt hatte, konnte ich bei meinen beruflichen Tätigkeiten sehr profitieren. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine erfolgreiche Entscheidung traf ich, als ich in mein jetziges Unternehmen eintrat - eine gewagte Entscheidung, da ich hier sozusagen bei Null anfangen mußte. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Meines Erachtens sollte man eigene Ideen haben und diese verwirklichen, da dies immer einen gewissen Vorsprung mit sich bringt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erachte die Tatsache, daß mir Gesellschaftsanteile angeboten wurden, als eine Form der Anerkennung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es ist schwierig, gute Vertriebsmitarbeiter zu finden. Wichtig sind die persönliche Einstellung und die Risikobereitschaft, sich auf etwas Neues einzulassen. Die Bereitschaft, etwas aufzubauen, fehlt bei vielen Personen, obwohl das ein wesentlicher Teil des Erfolges ist. **Nach welchen Kriterien wählen**

Sie Mitarbeiter aus? Ich habe mir ein bestimmtes Anforderungsprofil zurechtgelegt. Vieles wird dennoch aus dem Bauch entschieden. Natürlich ist auch Glück ein wesentlicher Bestandteil bei der Entscheidung für den besten Mitarbeiter. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Unterschiedliche Persönlichkeiten benötigen unterschiedliche Motivationsmethoden, es liegt an mir, zum richtigen Zeitpunkt die richtige Vorgehensweise zu wählen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Meine Mitarbeiter sehen mich als konsequenten, aber weniger als strengen Chef. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Unternehmen ist sehr innovativ und sehr flexibel, wir stellen uns stark auf unsere Kunden ein. Auch die gute Umweltverträglichkeit der Produkte und unser hervorragend geschultes Personal sind wichtige Stärken. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Bei zehn bis 15 Arbeitsstunden pro Tag nur schwer. Die Balance zwischen Beruflichem und Privatem sollte jedoch gegeben sein, nur so kann man in beiden Bereichen das Beste geben. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Zweimal pro Jahr mehrere Tage. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir möchten vom Standort Österreich ausgehend in Kroatien, Slowenien und Ungarn Fuß fassen. Außerdem ist es ein berufliches Vorhaben, weitere Außendienstmitarbeiter für Österreich einzustellen, um in Österreich flächendeckend agieren zu können.

✱ Hye Heinz

● Zur Person

Beruf: Friseurmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Cut care by Hye Intercoiffeur Heinz Hye., 1010 Wien, Tuchlauben 22; 1070 Wien, Burggasse 122. Geboren - Datum, Ort: 14. September 1948, Wien. Kinder: Nathalie (1974), Domenik (1984) und Janine (1985). Eltern: Gabriele und Heinz. Schöpferische Akte: Artikel in Fachzeitschriften wie z.B. „Beauty". Ehrungen: Ordensträger 1. Klasse des Chevaliers-Orden der Intercoiffeure. Mitgliedschaften: Österreichische Friseurakademie, Intercoiffeure Österreichs, Biosthetiker Österreichs. Hobbies: Beruf, Sportfliegen, Segeln.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Friseurlehre beim Europameister Helmut Batisovszky im neunten Wiener Gemeindebezirk und bestand 1966 die Gesellenprüfung mit Auszeichnung. Während der Lehrzeit begann ich mit dem Preisfrisieren und blieb noch zweieinhalb Jahre als Geselle in meiner ehemaligen Lehrfirma. 1970 reizte mich ein Angebot im 20. Bezirk, in einem neuen Salon den Kundenstock mitaufzubauen, aber nur für ein halbes Jahr, denn ich wollte unbedingt in die Innenstadt. Beim Preisfrisieren 1970 wurde ich Bundesmeister im Damenfach. Ab Herbst 1970 arbeitete ich drei Jahre für den Weltmeister Gernot Schauer in der Führichgasse im ersten Bezirk. Beim internationalen Preisfrisieren in London 1971 nahm ich im österreichischen Team erfolgreich teil. Von 1971 bis 1974 war ich Jugendtrainer der Österreichischen Friseurakademie, parallel dazu nahm ich auch bis 1974 bei vielen internationalen Frisurwettbewerben teil. Von 1973 bis 1974 war ich Mitglied des Weltmeisterschaftsteams, im Frühjahr 1974 dreifacher Grand Prix-Sieg in Mailand. Von meinem Ersparten konnte ich im September 1974 das Friseurgeschäft in der Burggasse 122 übernehmen. Nach der Neuadaptierung begann ich mit zwei Stylistinnen und einer Auszubildenden, und 1975 konnte ich bereits zwei weitere Stylistinnen einstellen. Am 1. April 1976 konnte ich in Bad Gastein, im Kongreßzentrum, einen neuen Salon eröffnen. Bis 1984 hatte ich dieses Geschäft, zu meinen Kunden zählten z.B. Liza Minelli, Shirley Bassey, u.a. Ich war acht Jahre jeweils von Freitag bis Montag in Bad Gastein, unter der Woche hatte ich eine Geschäftsführerin und frisierte selbst in Wien. 1983 erfolgte die Übernahme durch Ankauf des elterlichen Friseurbetriebes im 20. Bezirk, außerdem eröffnete ich im Herbst 1983 auf der Schönheitsfarm im Hoteldorf „Grüner Baum" in Bad Gastein einen neuen Salon, den ich bis 1994 führte. 1983 führte ich also insgesamt vier Geschäfte, das war recht strapaziös, aber sehr interessant. Von 1988 bis 1993 war ich Modedirektor der Intercoiffeure und Leiter der Jugendgruppe der Intercoiffeure Österreichs. Im November 1995 verkaufte ich das Friseurgeschäft im 20. Bezirk. Bis 1998 konzentrierte ich mich auf den Salon in der Burggasse, und im Mai 1998 eröffnete ich dann den Salon in der Tuchlauben. In der Burggasse setzte ich eine Mitarbeiterin, die schon 17 Jahre bei mir ist, als Geschäftsführerin ein, sie führt vier Mitarbeiterinnen. Im Salon in der Tuchlauben frisiere ich mit vier Stylistinnen und drei Lehrlingen. In all den Jahren und auch heute noch war und bin ich sehr aktiv bei Modeschauen als Friseur tätig. Diesen Job mache ich besonders gern, denn da ist Kreativität auf schnellstem Wege gefordert. Laufend werden von mir und meinen Mitarbeitern internationale Frisurmessen und Seminare besucht, außerdem gibt es für meine zwölf Mitarbeiterinnen einen eigenen Seminarplan, der auf die Bedürfnisse der einzelnen Mitarbeiter abgestimmt wird. Ich verwende und verkaufe für Haar und Haut (eine Mitarbeiterin ist Kosmetikerin und schminkt auch) in meinen Salons nur die besonders pflegenden Qualitätsprodukte der Firma Biosthetique aus Frankreich.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich glaube es geschafft zu haben, die Bedürfnisse der Kundinnen und auch der Mitarbeiter zu erfüllen. Es gab aber auch Rückschläge auch, doch die muß es geben, weil man aus ihnen lernen kann und dadurch stärker wird. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich wollte immer dazulernen, immer nach Neuem streben. Der Beruf, verbunden mit dem Erfolg, macht mir Freude, und daraus schöpfe ich meine Kraft. Es macht mich stolz, daß so viele Kunden in meine Salons kommen und mit einem glücklichen Lächeln wieder gehen, ich bin sehr stolz auf mein aktuell, bestgeschultes Team. Das Entree und eine ordentliche Kopfwäsche sind enorm wichtig, das wird oft unterschätzt. Mit ganzem Herzen und viel Ausdauer dabei zu sein, war der Schlüssel zu meinem Erfolg. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Vidal Sassoon, der vom Messer abkam und den Scherenhaarschnitt lancierte. Heute führt er weltweit rund 200 Salons. Prägend war auch mein Lehrherr, der uns Lehrlinge damals besonders positiv trainierte. Die Form der Mitarbeiterführung habe ich von ihm übernommen. **Welche Art der Anerkennung haben Sie erfahren?** Das glückliche Lächeln meiner Kundinnen, mit dem sie sich für die Frisur bedanken, ist für mich sehr wichtig, denn es bestätigt mich, auf dem richtigen Weg zu sein. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In unserer Branche gibt es kein Problem, das man nicht gemeinsam mit dem Kunden lösen könnte. **Wie werden Sie von Ihrem**

Umfeld gesehen? Freunde sehen mich als erfolgreich, zuvorkommend, kommunikativ und lustig. In der Firma gibt es von meiner Seite her kein lautes Wort, denn Kreativität braucht Atmosphäre. Meine Familie sieht mich generell als erfolgreich. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich arbeite zirka 12 Stunden pro Tag, daher befinde ich mich im Jahr zirka elf Monate auf Urlaub und vier Wochen in der Arbeit - denn mein Beruf ist mein Hobby, und vier Wochen Segeln sind Schwerstarbeit dagegen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Dieser Beruf muß Spaß machen, denn er hat vor allem mit Menschen zu tun. Ich weiß, wovon ich spreche, weil ich 364 Lehrlinge in insgesamt 17 Unternehmen ausgebildet habe. Man sollte unbedingt Freude und Motivation für diesen Beruf mitbringen, sonst wird man darin nicht erfolgreich sein können. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe meine Ziel, die ich mir bis jetzt gesteckt habe, weitestgehend erreicht, nicht zuletzt durch meine zielgerichtete Vorgangsweise. Meine weiteren Ziele bestehen darin, meine Kunden noch mehr als bisher zufrieden und glücklich zu machen und weiterhin mit der Qualität meiner Dienstleistung zu punkten. Auch möchte ich als Vizepräsident der ICP weiterhin meine Aufgaben im Interesse der Branche bestens erfüllen.

✱ Imlinger Rupert

● Zur Person

Beruf: Landwirt. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeinde Oberndorf bei Schwanenstadt., 4690 Oberndorf bei Schwanenstadt, Atzbacher Straße 23. Geboren - Datum, Ort: 12. Mai 1956, Oberndorf bei Schwanenstadt. Familienstand: Verheiratet mit Maria, geb. Schausberger. Kinder: Birgit (1983), Christine (1984), Gerhard (1987) und Katharina (1990). Eltern: Maria und Johann. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Landwirtschaftlicher Betrieb mit Rinderzucht und Ferkelproduktion Mitgliedschaften: ÖVP, Bauernbund, Maschinenring, Meisterklub der Landwirtschaftsmeisterschule.

● Karriere

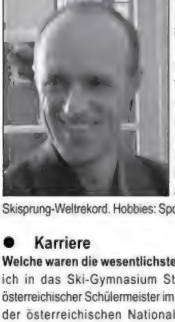
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule absolvierte ich den Polytechnischen Lehrgang, um anschließend, beschäftigt am elterlichen Bauernhof, den Weg zum Landwirtschaftsmeister zu beschreiten. Mit ersten Jänner 1982 übernahm ich den landwirtschaftlichen Betrieb meiner Eltern. Im Oktober 1996 wurde ich zum ersten Mal in das Amt des Bürgermeisters gewählt, und ein Jahr darauf in einer erneuten Wahl in dieser Funktion bestätigt. Als Bürgermeister wurde ich natürlich nicht von heute auf morgen gewählt; dieser Funktion ging langjähriges Engagement in verschiedensten Gruppierungen innerhalb der Gemeinde voran. So war ich bereits in den siebziger Jahren Obmann der hiesigen Landjugend, in den achtziger Jahren dann Ortsbauernobmann und Obmann des Bauernbundes und anschließend Gemeindevorstand und Obmann des Bauausschusses. Auch im Rahmen des Pfarrgemeinde- und Pfarrkirchenrates engagierte ich mich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, etappenweise sein Ziel zu erreichen und dabei die Kraft zu haben, den Forderungen aus verschiedensten Seiten nachzukommen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Die Grundstimmung in der Bevölkerung meine Arbeit betreffend ist positiv, deshalb darf ich mich wohl im großen und ganzen als erfolgreich betrachten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Familie genoß immer schon Ansehen in der Gemeinde. Ich habe mich durch die Tatsache, Bürgermeister geworden zu sein, persönlich nicht verändert, dies gilt auch für meine Frau. Wir sind beide die geblieben, die wir auch zuvor waren. Um mit der Funktion des Bürgermeister betraut zu werden, war sicher mein jahrzehntelanges Engagement innerhalb der Gemeinde wichtig, durch das ich zeigte, daß mir mein Heimatort am Herzen liegt und das Vertrauen der Bevölkerung erwarb. Meine Herkunft aus einer bäuerlichen Großfamilie, in der jeder seinen Beitrag an Arbeit zu leisten hatte, hat mich wesentlich geprägt. Dort lernte ich mich durchzusetzen und meine Arbeit auch dann zu leisten, wenn ich vielleicht lieber schwimmen gegangen wäre. Ich übe mein Amt nicht aus, um Macht zu besitzen oder Geld zu verdienen, sondern weil es mir ein Anliegen ist, etwas zu bewegen. Geprägt durch ein christliches Elternhaus sehe ich mich verpflichtet, meine Talente zu nützen und meine Ziele zu verfolgen, um das Leben anderer positiv zu beeinflussen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Nur reagieren ist zuwenig, man muß auch agieren. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Erfolgreich entschieden habe ich, als ich einige Projekte innerhalb der Gemeinde verwirklichen konnte. Ein erfolgreiches Projekt war sicher die Benennung unseres Straßennetzes mit Straßennamen anstelle der vorher verwirrenden Hausnummern. Trotz anfänglichen Widerstandes in der Gemeinde konnten wir dies zur letztlichen Zufriedenheit aller umsetzen. Mein Ziel war zudem eine Halbierung der Schulden der Gemeinde, die heute völlig schuldenfrei ist. Die Gründung einer Verwaltungsgemeinschaft mit vier Gemeinden erwies sich als erfolgreiche Entscheidung. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich wurde durch die Strukturen eines bäuerlichen Elternhauses geprägt. Dies betrifft sowohl meine Haltung dem Glauben gegenüber als auch meine politische Prägung. Da bereits mein Vater Vizebürgermeister in Oberndorf war, haben meine sieben Geschwister und ich schon früh die Bedeutung von Politik im Leben erfahren. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die schönste Anerkennung war bisher meine Wiederwahl zum Bürgermeister - mit 72 Prozent der Stimmen, bei einem Gegenkandidaten -, weil sie mir zeigt, daß ich in meinen Entscheidungen überwiegend richtig gehandelt habe. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als Mensch mit klaren Überzeugungen und einer klaren Linie, außerdem als Person, die den Konsens sucht. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich entscheide niemals gegen den Widerstand der Belegschaft, sondern suche eine Lösung, mit der alle einverstanden sind. Dasselbe gilt auch für politische Entscheidungen in der Gemeinde. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wir haben am Hof viel Arbeit, und meine Tätigkeit als Bürgermeister bringt es natürlich mit sich, daß ich viele Termine wahrnehmen muß, doch meine Frau und ich haben einen Weg gefunden, mit unserer kostbaren Zeit umzugehen. Vor allem meiner Frau bin ich sehr dankbar für die Unterstützung, die sie mir in all den Jahren gewährt hat. Nur durch ihre Mithilfe war es mir möglich, Zeit für meine Aufgabe in der Gemeinde zu haben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jeder Mensch ist auch ein Produkt seiner

Sozialisierung; nicht nur dessen, was er sich in seinem Leben selbst erarbeiten kann. Das sollte man nie vergessen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Zur Zeit stehen meine Frau und ich jetzt vor wichtigen Weichenstellungen, was die Zukunft des Hofes betrifft. Uns war und ist eine gute Ausbildung unserer Kinder sehr wichtig, und nun ist die Frage zu lösen, in welcher Form der landwirtschaftliche Betrieb künftig geführt werden wird. Für die Zukunft würde ich mir außerdem mehr Zeit für meine Familie wünschen. **Ihr Lebensmotto?** Man muß anderen zuhören und versuchen, die Dinge mit deren Augen zu betrachten, bevor man ein Urteil fällt.

✱ Innauer Anton Mag.



● Zur Person

Beruf: Sport-Manager. Funktion: ÖSV-Direktor für den Nordischen Skisport. Tätig bei: ÖSV., 6020 Innsbruck, Olympiastraße 10. Geboren - Datum, Ort: 01. April 1958, Bezau (Vorarlberg). Familienstand: Verheiratet mit Mag. Mariene. Schöpferische Akte: Biographie: Mein Weg zum Erfolg, Edition Tau; Der kritische Punkt, Heine-Verlag (Bestseller in Österreich). Ehrungen: Goldenes Ehrenzeichen der Republik Österreich, Goldene Medaillen bei Weltmeisterschaften und Olympiaden, Skisprung-Weltrekord. Hobbies: Sport, Lesen, Musizieren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1972 trat ich in das Ski-Gymnasium Stams als Skispringer ein. Ich war österreichischer Schülermeister im Skispringen und ab 1973/1974 Mitglied der österreichischen Nationalmannschaft. Ich startete bei den Weltmeisterschaften in Schweden und war 1975 als 16-jähriger erster österreichischer Sieger bei der Schweizer Springer-Tournee und jüngster Sieger am Holmenkollen. 1976 gewann ich die Silbermedaille bei den Olympischen Spielen in Innsbruck. Noch meinen Skiflugweltrekorden in Oberstdorf (174 und 176 Meter) wurde ich 1977 Vize-Weltmeister im Skifliegen sowie 1980 Olympiasieger in Lake Placid. Ich beendete danach meine aktiven Sport-Karriere und studierte von 1981 bis 1987 in Innsbruck und Graz Philosophie, Pädagogik, Psychologie und Sport. Anschließend trat ich das Lehramt im Stamser Ski-Gymnasium an und fungierte als Trainer der Junioren sowie als Lehrer für Psychologie. Von 1989 bis 1992 arbeitete ich als Trainer der österreichischen Nationalmannschaft der Skispringer. Unsere größten Erfolge waren Doppelsiege bei Weltmeisterschaften, der dreimalige Gewinn des Team World Cups, ein Olympiasieg und fünf von sieben möglichen Medaillen bei den Olympischen Spielen in Albertville. Darüber hinaus schrieb ich das Buch „Der kritische Punkt", das ein Bestseller in Österreich mit insgesamt vier Auflagen wurde. Ab 1993 fungierte ich als Nordischer Direktor für den Österreichischen Ski-Verband mit dem Ziel, den Langlauf an die Weltspitze zu bringen. Bei den Olympischen Spielen 1998 konnten wir erste Medaillen für Österreich im Ski-Langlauf gewinnen. 1999 konnte ich meine Tätigkeit als Nodischer Schisportdirektor bei den Weltmeisterschaften in der Ramsau mit dem Sieg unserer Langlauf-Staffel sowie einigen weiteren Medaillen krönen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, ein spannendes und friedvolles Leben zu führen. Erfolg hat aber auch sehr viel mit der Zufriedenheit mit sich selbst und dem Einbringen von Leistungen sowie dem Lösen von gesetzten Aufgaben zu tun. Erfolg ist auch die Fähigkeit, sich eines Tages die Aufgaben selbst aussuchen zu können und zu der Erkenntnis zu gelangen, daß Erfolg nicht immer mit Leistungen gleichzusetzen ist, sondern auch mit Konstellationen von Zufall und Glück. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich erachte meinen bisherigen beruflichen Weg als erfolgreich. Das ist aber nach meinen Zielsetzungen nicht alles, was ich im Leben erwarte. Wenn man Talente mitbekommen hat und sich selbst zum Workaholic erklärt, ist es gar nicht so schwierig, mit dieser Ausgangssituation kommerziellen und gesellschaftlichen Erfolg zu erzielen, jedoch soll der Mensch nicht auf der Strecke bleiben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich verfüge über Veränderungsbereitschaft und Neugier. Es ist auch ein Kennzeichen meines Lebens, daß ich völlig anders begonnen habe, erfolgreich zu sein, als ich es von meinem 30. bis zum 40. Lebensjahr war. Früher war ich ein egozentrischer Einzelkämpfer mit außergewöhnlicher Konzentrationsfähigkeit, Ehrgeiz, Beharrlichkeit und Zielstrebigkeit. Jetzt zählen andere Instrumentarien, um Menschen führen zu können: Selbst- und Fachkompetenz, soziales Geschick, die Fähigkeit, mit Leuten umzugehen und sie zu motivieren. Man probiert als ehrgeiziges Kind einige Sportarten aus und bleibt dort hängen, wo großes Interesse, Anerkennung und Talent vorhanden sind. Im Sport lernt man, daß es ohne Niederlagen nicht geht. Deshalb muß man ein Instrumentarium und eine Arbeitssystematik entwickeln. Aus psychologischer Sicht unterscheiden sich erfolgreiche Leute von den weniger erfolgreichen dadurch, daß sie nicht versuchen, Mißerfolge zu vermeiden, zu verhindern und abzusichern, sondern einfach nicht daran denken, stärker motiviert sind, sich viel mehr darauf freuen, wie schön es ist, wenn etwas gelingt und dadurch Motivation, Leistungsbereitschaft, Selbstverständlichkeit und Entschlossenheit für die jeweilige Tätigkeit aufbringen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Jeder lernt, wenn er längerfristig in einem brisanten Geschäft tätig ist, daß man sich nicht nur von den Erwartungen anderer abhängig machen sollte, um Anerkennung zu erhalten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die meisten Aufgaben, die eine entsprechende Außenwirkung zeigen, sind so komplex geworden, daß man sie als einzelner nicht erreichen kann. Auch wenn ein einzelner Mensch eine spezielle Leistung erbringt, steckt dahinter eine sehr vielschichtige Gemeinschaft, die Aufgaben verteilt und nach unterschiedlichen Neigungen und Fähigkeiten bearbeitet. Diese Leute bieten dem Talent die Rahmenbedingungen, das Milieu und die Atmosphäre, daß es sich soweit veredeln kann, um tatsächlich eine Spitzenleistung zu erbringen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Fachkenntnis und eine gute Ausbildung sind notwendig, um Probleme analytisch lösen zu können, darüber hinaus sind Kommunikationsfähigkeit, soziale Kompetenz und Konfliktfähigkeit wichtig. Betreuer müssen über Aufopferungsbereitschaft verfügen, weil einem ein verantwortungsvoller Job im Spitzensport - wie Cheftrainer - sehr viel abverlangt. Diese Leute findet man nicht so leicht! **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivation ist in unserem Geschäft eine Voraussetzung und zumeist gegeben. Nachdem die Athleten nach oben kommen wollen, sind sie stark selbstverantwortlich gesteuert und selbstmotiviert. Eigenmotivation und die Begeisterung für eine Sache sind die beste Motivation. Freude und innere Neugier sind eine Voraussetzung, die ich als Verantwortlicher schüren kann, indem ich attraktive Trainingsinhalte und Aufgaben stelle. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** In früheren Jahren mußte ich die Familie sehr oft zurückstellen,

um der Nationalmannschaft das Gefühl zu geben, daß sie im Mittelpunkt meiner Interessen steht. Mittlerweile kann ich aufgrund der Freiräume und der selbst disponierbaren Zeit mehr meinen eigenen Neigungen nachgehen: da steht an vorderster Stelle meine Familie. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein großer Wunsch in allen Dingen (Politik, Wirtschaft, Sport) wäre, daß die Bewertung von Leistungen und Erfolg nicht so weit auseinander gehen würden. Leider werden viele Scheinleistungen verkauft, und es gibt bei echten Leistungen Legionen von Trittbrettfahrern.

✱ Iraneck Erwin

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Iraneck - Mein persönlicher Schuh., 4050 Traun, Schloßstraße 10. Geboren - Datum, Ort: 12. September 1943, Wels. Familienstand: Verheiratet mit Linda. Kinder: Robert und Stefanie (1985) und Julia (1988). Eltern: Stefanie und Karl. Mitgliedschaften: Kassier beim Stockschützenverein Traun. Hobbies: Stocksport, Laufen, Bergsteigen, Schifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Handelsschule, um mich auf meine künftige Tätigkeit als Kaufmann im elterlichen Betrieb vorzubereiten. Anschließend absolvierte ich die Lehre zum Einzelhandelskaufmann, um auch in der Praxis über fundiertes Wissen zu verfügen. 1985 begann ich an der Seite meiner Eltern im Schuhhaus Iraneck zu arbeiten, das von meinem Großvater Josef Iraneck im Jahr 1904 gegründet worden war. 1987, nach dem Rückzug meiner Mutter ins Privatleben, übernahm ich den Betrieb endgültig. Seither haben meine Frau und ich einige wesentliche Änderungen im Betrieb vorgenommen, vor allem waren umfangreiche Renovierungsarbeiten sowohl im Innenbereich des Geschäftes als auch an der Fassade des Hauses nötig. Damit gaben wir unserem Geschäft auch einen zeitgemäßen Auftritt, was für unsere Produkte sehr wichtig ist. Wir haben uns auf hochwertige Produkte und in weiterer Folge auf orthopädische Schuhe und Schuheinlagen spezialisiert. Durch diese Spezialisierung konnten wir ganz bestimmte Kunden ansprechen, die dadurch auch zu treuen Stammkunden wurden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Natürlich bedeutet Erfolg nicht nur, viel Geld zu verdienen, sondern mit sich selbst und seiner Tätigkeit zufrieden zu sein. Sehr wichtig ist für mich, meine Arbeit selbstbestimmt durchführen zu können, was sich eben am besten in der beruflichen Selbständigkeit verwirklichen läßt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, wir können mit der Entwicklung sehr zufrieden sein. Viele Geschäfte wie das unsere sind im Laufe der Zeit von der Bildfläche verschwunden, wir haben es jedoch geschafft zu expandieren. In den letzten 20 Jahren gelang es immer, Gewinne zu erwirtschaften. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Für den Erfolg ist es grundsätzlich wichtig, nach Nischen zu suchen, in denen man etwas Besonderes anbieten kann. Ansonsten wird man in der Menge an Mitbewerbern untergehen. In unserer Branche ist dies besonders wichtig, da es eine Unzahl an Billigprodukten gibt, die man durch Preiskampf ohnehin nicht mehr schlagen könnte. Deshalb erfolgte auch unsere Ausrichtung auf eine andere Kundengruppe, nämlich jene, die Qualität sucht und zu schätzen weiß. Vor allem der persönliche Kontakt und nette Gespräche während des Einkaufs sind eine große Stärke unseres Hauses. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Bewundert habe ich immer den ehemaligen Chef des Schuhherstellers Humanic, Herrn Jörg Mayr. Sein Umgang mit Geschäftspartnern und sein persönliches Engagement sind mir in allerbester Erinnerung. Obwohl er einen großen Betrieb aufgebaut hatte und dementsprechend viel Arbeit und Verantwortung auf seine Person fiel, besuchte er in regelmäßigen Abständen uns Händler, um den Kontakt zu uns nicht zu verlieren und zu sehen, wie sich die Arbeit mit dem Endverbraucher entwickelt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Da wir im Moment in einer Umbauphase unseres Geschäftes stehen, wird es ein schönes Gefühl sein, wenn alles fertiggestellt ist und das Ergebnis zur Zufriedenheit aller ausfällt. Ansonsten bin ich nicht unbedingt auf Anerkennung von außen angewiesen. Es ist mir persönlich wesentlich wichtiger zu wissen, daß ich meine eigenen Ziele erreiche. Mir war es immer wichtig, selbst die Verantwortung für meinen Erfolg übernehmen zu können und dabei nicht von den Entscheidungen anderer abhängig sein zu müssen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ausgezeichnete Mitarbeiter sind ein wesentlicher Faktor, da unser Einzelhandelsbetrieb nur dann gut gedeihen kann, wenn sich die Kunden beim Einkauf wohl fühlen. Und Kunden fühlen sich nur dann wohl, wenn sie entgegenkommend empfangen werden. Wir verfügen über eine erfahrene und loyale Belegschaft. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Unser Personal ist zum überwiegenden Teil schon viele Jahre in unserem Haus beschäftigt. Das schätzen natürlich wir als Arbeitgeber, da wir wissen, auf wen wir uns verlassen können, das schätzen aber auch unsere Kunden, die den Ansprechpartner während des Einkaufes schon gut kennen und um dessen Kompetenz Bescheid wissen. Ein guter Mitarbeiter muß Menschen mögen und keine Scheu davor haben, sich um die Kunden zu bemühen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wenn das Geschäft gut geht, ist auch ein sicherer Arbeitsplatz für meine Mitarbeiter garantiert. Vieles im Umgang zwischen Vorgesetzten und Mitarbeitern beruht auf Gegenseitigkeit. Wir bemühen uns, auf die Bedürfnisse aller Rücksicht zu nehmen, und können dann auch auf das Entgegenkommen der Mitarbeiter zählen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Durch die baulichen Veränderungen an unserem Haus haben wir es jetzt geschafft, Wohn- und Geschäftsräume besser voneinander zu trennen. Dies hat uns mehr Privatsphäre verschafft, und unsere Lebensqualität ist dadurch sehr gestiegen. Als Selbständiger gibt es natürlich oft Monate, in denen man kaum auf einen freien Tag kommt, und man muß lernen, mit wenig Urlaub sein Auslangen zu finden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es sollte jedem gelingen, einen Beruf zu finden, der wirklich Freude bereitet. Wie wichtig das ist, sehen wir an unseren eigenen Kindern. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ziel ist, die baulichen Maßnahmen zufriedenstellend abzuschließen und somit den modernen Auftritt unseres Schuhhauses zu garantieren. Ansonsten ist mir wichtig, weiterhin meine Ziele erfolgreich zu verfolgen.

✱ Islinger Michael

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Verkaufsleiter Österreich und Südosteuropa, Niederlassungsleiter. Tätig bei: Ball Packaging Europe HandelsgmbH., 1110 Wien Simmeringer Hauptstraße 24. Geboren - Datum, Ort: 22. Mai 1960 Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth, geb. Janka. Kinder: Claudia (1990) und Thomas (1998). Eltern: Rudolf und Josefine. Hobbies: Reisen, Geschichte.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura suchte ich eine Beschäftigung, da es mir aus verschiedenen Gründen nicht möglich war, ein Studium zu beginnen. So kam ich mittels eines Inserates, das ich aufgegeben hatte, zur Firma Schmalbach-Lubeca, wo ich verschiedene Tätigkeiten ausübte und mein Metier gewissermaßen von der Pike auf erlernte. Im Laufe der Jahre stieg ich die verschiedenen Stufen vom Verkäufer bis zu meiner derzeitigen Tätigkeit als Verkaufsleiter Österreich auf. 1989, nach der Öffnung des Ostens, war ich auch für den Vertrieb unserer Produkte in den Ländern des ehemaligen Ostblocks zuständig, was für mich besonders spannend war. 1992 kauften wir zwei Fabriken in Ungarn, die ich als Geschäftsführer bis 1995 leitete. Danach kehrte ich als Verantwortlicher für eine Produktgruppe nach Wien zurück und wechselte im Jahr 2000 zur Getränkeverpackungsgruppe innerhalb des Konzerns. Als mein Chef 2003 in Pension ging, übernahm ich seine Funktion. Das Interessante an meinem Metier ist nicht die Verpackung an sich, sondern vielmehr das, was der Kunde damit macht; die verschiedenen Prozesse, die dahinterstehen und schließlich das Marketing. Der Kunde macht uns einen Vorschlag und wir beraten ihn. 2002 wurde die Firma Schmalbach-Lubeca von Ball Packaging übernommen, doch änderte sich nichts an unserer inneren Struktur. Wir sind heute weltweit Marktführer bzw. Nummer zwei, je nachdem, ob wir oder unser irisch-schwedischer Konkurrent gerade wieder eine neue Investition getätigt haben.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist persönliche Zufriedenheit und Freiheit. Wenn man vernünftige Lösungen anbieten kann, gewinnt man persönliche Freiheit und kann Dinge beeinflussen und gestalten - das ist es, was mir Spaß macht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In meinem Sinne sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Vielleicht kann man sagen, daß Konzilianz gepaart mit Hartnäckigkeit ausschlaggebend für meinen Erfolg war. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Meine Erfahrungen in Ungarn waren sicher die interessanten und prägendsten. Ich war 30 Jahre alt und nicht wirklich darauf vorbereitet, eine solche Verantwortung zu tragen. Ich stand im Schnittpunkt zwischen zwei Vorständen, die nicht unbedingt gut kooperierten, und es war oft meine Aufgabe, zu vermitteln. Das war sicher der größte Lernprozeß für mich, und damals fühlte ich mich erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Rückblickend war es sicher eine richtige Entscheidung, das Angebot der Firma Schmalbach-Lubeca anzunehmen und in dieses Unternehmen einzutreten. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität führt eher zum Erfolg, weil man nichts wirklich gut imitieren kann. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Das Schreiben eines amerikanischen Vorgesetzten empfand ich als große Anerkennung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein Problem unserer Branche ist die Austauschbarkeit, sodaß wir ein Identitätsproblem haben, über das wir schwer hinauskommen. Kein Mensch kennt die Firmen, die die Verpackungen erzeugen, die er tagtäglich verwendet. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Internationalität und Größe des Unternehmens, erleichtern uns Investitionen und ermöglichen es uns, internationale Kunden zu bedienen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir versuchen unsere Marktanteile, je nachdem in welche Richtung wir schauen, zu halten bzw. auszubauen, wobei unser Schwerpunkt derzeit auf Zentral- und Südosteuropa liegt. In Deutschland, England und Frankreich, wo wir schon eine gute Position haben, geht es vor allem darum, diese zu stabilisieren. Darüber hinaus beobachten wir natürlich die Konkurrenz. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich denke, es gelingt mir ganz gut, die beiden Bereiche zu vereinbaren. Zuweilen können Geschäftsreisen auch familiär genutzt werden, und darüber hinaus versuche ich, das Wochenende möglichst frei zu halten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte dieses kleine Unternehmen im Rahmen der großen Gruppe im Wettbewerb gut positionieren und unseren Status als Mittel- und Osteuropazentrale halten und ausbauen.

✱ Ivanova Joana

● Zur Person

Beruf: Selbständige Unternehmerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Printshop More OEG., 1020 Wien, Taborstraße 20. Geboren - Datum, Ort: 7. September 1969, Sofia/Bulgarien. Kinder: Kristina (1990) und Miriam (1998). Hobbies: Lesen, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura begann ich 1988 ein Sprachenstudium an der Universität Sofia und arbeitete nebenbei am Institut für Soziologie. 1993 nahm ich die Möglichkeit wahr, für das österreichische Teleshoppingunternehmen Teleshop International Handels-GmbH zu arbeiten. Mein berufliches Engagement führte letztlich dazu, daß ich mein Studium abbrach. 1997/98 leitete ich in der Zentrale des Unternehmens in Wiener Neudorf die Exportabteilung. Nach der Geburt meines zweiten Kindes folgte eine Babypause. 1999 gründete ich mit meinem Mann den Printshop in der Taborstraße im zweiten Wiener Gemeindebezirk, kurze Zeit später eine Filiale in der Wiener City. Ende 2001 kündigte ich meine Tätigkeit bei der Teleshop International Handels-GmbH und konzentrierte mich auf unsere beiden Printshops. Das intensive Berufsleben wirkte sich nachteilig auf unsere Ehe aus. Nach der Scheidung verkaufte ich die Filiale im ersten Bezirk und entwickle seither das verbliebene Geschäft weiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meinen Beruf in Ausgeglichenheit und Harmonie ausüben zu können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Basis meines Erfolges sind

Ehrgeiz, Einsatzbereitschaft und Verläßlichkeit. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich begegne diesen Herausforderungen mit positiver Offenheit und einer gewissen Spannung. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Frauen müssen mit einer Doppelbelastung zurechtkommen, wofür die Ursachen auch in unserer Gesellschaft zu suchen sind. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich versuche, kreativ zu arbeiten und Originalität ins Spiel zu bringen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Ex-Mann legte einen sehr engagierten Arbeitsstil an den Tag, der sich in unserer gemeinsamen Berufszeit prägend auf mich auswirkte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Mir wird Anerkennung in Form von Wertschätzung zuteil. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Problem unserer Branche ist, daß die gewohnten Dienstleistungen immer weniger gefragt sind. Deshalb stehe ich jetzt vor der Herausforderung, zukunftsträchtige Alternativen einfließen zu lassen. Ein weiteres Problem stellt der rasche Technologiewechsel dar. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärken meines Unternehmens sind die Fachkompetenz im grafischen Bereich und flexible, kundenorientierte, verläßliche Betreuung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das Geschäft ist die existentielle Basis. Wenn die Voraussetzungen stimmen, werde ich Betriebswirtschaft studieren und danach nach neuen Tätigkeiten Ausschau halten.

✱ Jägersberger Johann

● Zur Person

Beruf: Bilanzbuchhalter. Funktion: IT und kaufmännische Verwaltung. Tätig bei: Mercedes Benz M. Partsch Kraftfahrzeugwerkstättenbetriebe GmbH & Co KG., 2700 Wiener Neustadt, Trostgasse 10. Geboren - Datum, Ort: 24. April 1957. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Anita. Kinder: Manuel (2000). Eltern: Maria und Johann. Hobbies: Reisen, Schwimmen, Schifahren, Familie, Gemeindepolitik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: geschäftsführender Gemeinderat Gemeinde Hohe Wand.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Volks- und Hauptschule absolvierte ich die Handelsakademie. Von 1978 bis 1980 war ich im Verkauf und Rechnungswesen bei der Firma Bauda GmbH (Baustoffhandel und Dachdeckerei) tätig. 1981 trat ich in die Steuerberatungskanzlei Dögl in Wiener Neustadt und übernahm den Bereich Buchhaltung und Bilanzierung. 1982 legte ich erfolgreich die Bilanzbuchhalterprüfung ab. Nachdem mir jedoch bald bewußt wurde, daß Steuerberatung und Buchhaltung eine zu trockene Materie für mich ist, wechselte ich 1982 in die Firma Partsch, die aus mehreren Betrieben, nämlich der M. Partsch GmbH, einem Autobusunternehmen mit 34 Autobussen und 41 Beschäftigten sowie der M. Partsch GmbH & Co. KG (Kfz-Reparaturwerkstätten in Wiener Neustadt und Neunkirchen und autorisierter Servicepartner für Mercedes Benz, Smart, EVO Bus, Chrysler und Jeep) mit 70 Beschäftigten besteht. Der Umsatz im Busbetrieb beläuft sich auf 3,5 Millionen Euro und im Werkstättenbetrieb auf 7 Millionen. Weiters gibt es noch eine Liegenschaftsverwaltungs GmbH und eine Stiftung. Mein Aufgabenbereich im Betrieb umfaßt die Verantwortung für das Rechnungswesen (inkl. Bilanzen) und die IT, die Vertretung der Firma in den Verkehrsverbünden, die Mitarbeit im Gremium für EDV bei Mercedes Benz Österreich als Händlervertreter und die Koordinierung von betrieblichen Abläufen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich persönlich Sicherheit sowie Zufriedenheit mit meiner Tätigkeit und meinem Umfeld. Auch die menschliche Komponente muß stimmen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gibt eigentlich keine spezielle Person, die meinen Lebensweg besonders geprägt hätte, am ehesten vielleicht mein Chef, der in gewisser Weise immer ein Vorbild für mich gewesen ist. Er hat den Betrieb selbst aufgebaut und sehr weit ausgebaut und ist noch heute trotz seines fortgeschrittenen Alters im Unternehmen aktiv und extrem innovativ. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Im Prinzip gibt es in unserem Betrieb ein Prämiensystem bei den produktiven Mitarbeitern, das im Jahr 1983 eingeführt wurde. Mitte der neunziger Jahre stellte sich das bestehende System jedoch als nicht sehr motivierend heraus, da es für die Mitarbeiter nicht transparent genug war. Wir nahmen daher 1996 eine Umstellung vor, indem wir die Mitarbeiter direkt am Umsatz beteiligten. Am Monatsende weiß jeder Mitarbeiter, welche Prämie ihm zusteht. Das wirkt sich sehr motivierend aus. Zudem arbeiten unsere verschiedenen Abteilungen sehr autonom und können ihre Personalerfordernisse, Urlaube, etc. selbst steuern. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärke unseres Unternehmens ist, daß wir zumindest im Werkstättenbetrieb doch schon zu einem relativ großen Unternehmen gehören, aber trotzdem noch eine gewisse persönliche Ansprache für den Kunden gewährleisten. Die Kunden werden vom Meister begrüßt, sie haben einen direkten Kontakt zur Werkstätte und zum Auto. Der Kunde kann seine Probleme direkt an den zuständigen Mechaniker herantragen und die Reparatur am Auto mitverfolgen. Auch von der Ausrüstung her ist unsere Werkstätte am letzten Stand der Entwicklung. Das ganze Zusammenspiel funktioniert klaglos. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beruf und Privatleben lassen sich verhältnismäßig gut vereinbaren. Mein Hobby ist die Gemeindepolitik. Ich war 15 Jahre Vizebürgermeister der Gemeinde Hohe Wand mit ca. 1.500 Einwohnern und bin derzeit geschäftsführender Gemeinderat. Organisation ist meine Stärke, und ich kommuniziere sehr gerne mit Menschen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bilde mich täglich in meiner Tätigkeit fort. Weiterbildung ist ein Prozeß, der laufend stattfindet und stattfinden muß. Stillstand bedeutet Rückschritt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein gravierendes Problem für die Zukunft sehe ich darin, daß heute nur noch die Zahlen sprechen und die menschliche Komponente immer kürzer kommt. Es wird immer spürbarer, daß für Arbeitslose, Kranke und Alte in der Gesellschaft kein Platz mehr ist. Wohin das führt, können wir sehen, wenn wir nach Amerika blicken, das uns vielleicht zehn Jahre voraus ist. Leider sind auch wir auf dem besten Weg zu amerikanischen Verhältnissen. Dieser Trend ist sehr beunruhigend. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Beruflich gibt es für mich in der Firma keine Aufstiegsmöglichkeiten mehr. Ich möchte jedoch auch zukünftig meine

ganze Arbeitskraft und Erfahrung in das Unternehmen einbringen, um auch weiterhin erfolgreich zu sein. Ich bin zwar offiziell für das Rechnungswesen und die gesamte EDV verantwortlich, bin jedoch auch sehr stark in die gesamten Arbeitsabläufe der Organisation eingebunden. So leite ich auch bei unserem Zweitbetrieb, einem Verkehrsbetrieb mit 41 Beschäftigten und 34 Autobussen, das Rechnungswesen und den IT-Bereich.

✱ Jagnjic Waltraud Maria Dr. med.

● Zur Person

Beruf: Ärztin für Allgemeinmedizin. Geboren - Datum, Ort: 21. Dezember 1962. Kinder: Stefanie (1990) und Lukas (1992). Eltern: Susanne und Paul. Mitgliedschaften: Burgenländische Gesellschaft für Allgemeinmedizin, Schularztreferentin in der Burgenländischen Ärztekammer. Hobbies: Walken, Radfahren, Schifahren, Lesen, Theater. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Schulärztin am Gymnasium Eisenstadt.

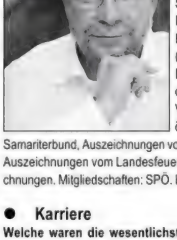
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura am Theresianum Eisenstadt arbeitete ich ein halbes Jahr bei einer deutsch-ungarischen Familie in London. Dort konnte ich meine Englischkenntnisse perfektionieren. Anschließend absolvierte ich das Studium der Medizin, das ich im Jahre 1991 abschloß. Eine wesentliche Station meiner Karriere war die Lehrpraxis bei Dr. Kornfeind in Trausdorf, wo ich mit der Organisation einer Praxis und dem Umgang mit Patienten vertraut wurde. 1997 schloß ich meine Turnusausbildung ab, und da es stets mein Wunsch war, als Niederlassungsärztin für Allgemeinmedizin zu praktizieren, war ich vorerst in verschiedenen Arztpraxen als Vertretung tätig. So arbeitete ich z.B. über ein halbes Jahr alleinverantwortlich in der Arztpraxis in Wulkaprodersdorf. Durch diese Vertretungen konnte ich viele Erfahrungen sammeln. Inzwischen erhielt ich auch die Schularztstelle am Gymnasium in Eisenstadt. Auf dieser Basis eröffnete ich dann meine erste Praxis als Allgemeinmedizinerin in Zagersdorf. Im Jahre 2004 verlegte ich die Praxis nach Klingenbach. Da ich auch in diesem Ort wohne, entfällt das tägliche Pendeln zur Arbeitsstätte, was mir den Alltag sehr erleichtert. Im Laufe der Zeit erhielt ich Kassenverträge von den sogenannten kleinen Krankenkassen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß ich alle Ebenen, wie Beruf, Familie, persönliches Umfeld und Fortbildung, gut miteinander verbinden kann. Wenn ich zufrieden leben kann und die Motivation habe, mich weiterzuentwickeln, dann fühle ich mich erfolgreich. Auch die Zufriedenheit meiner Patienten mit meiner Arbeit werte ich als Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als erfolgreich. Die Tatsache, daß meine Arbeit dem Wohle meiner Patienten dient, bereitet mir Freude. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Sicherlich haben meine Eltern sehr viel dazu beigetragen, daß ich meine Ziele verwirklichen konnte. Sie haben mich bei meinem Studium, vor allem bei meiner Spitalsausbildung, als meine Kinder noch sehr klein waren, sehr unterstützt. In weitere Folge war dann meine Zielstrebigkeit für meinen Erfolg ausschlaggebend. **Ist es für Sie als Frau schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich glaube, daß Frauen mehr leisten und investieren müssen als Männer, um die gleiche Anerkennung zu erhalten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein damaliger Hausherr in London war überhaupt ausschlaggebend dafür, daß ich das Medizinstudium begonnen habe. Er hat mein damaliges Interesse für Medizin gesteigert und ist dadurch auch für meinen weiteren Lebensweg in hohem Maße verantwortlich. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde von meiner Umgebung sicherlich als eine ruhige, freundliche, den Anliegen meiner Patienten aufgeschlossene Person gesehen. Auch als Schulärztin hege ich einen guten Kontakt zu den Schülern, die mit all ihren Problemen zu mir kommen können. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es gibt keine strenge Trennung zwischen Beruflichem und Privatem, diese beiden Bereiche sind stark miteinander verflochten. Meine Patienten haben keine Scheu, auch außerhalb der Ordinationszeiten bei mir vorzusprechen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Derzeit absolviere ich die Ausbildung zur Umweltmedizinerin, was einen Zeitaufwand von sechs Wochenenden bedeutet. Die Umweltmedizin beschäftigt sich mit den Auswirkungen von Umweltfaktoren auf die Gesundheit des Menschen. Darüber hinaus besuche ich Fachvorträge und Seminare zu diversen Themen. Die Lektüre von Fachliteratur und die Auseinandersetzung mit Neuigkeiten auf dem Pharmasektor gehören zur täglichen Fortbildung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wenn meine Kinder einmal selbständig sind, möchte ich mich verstärkt jenen Dingen widmen, die mir besonders Freude bereiten. Ich möchte dann alles aufarbeiten, was ich mir im Laufe der Jahre an Wissen bei diversen Fortbildungen angeeignet habe.

✱ Jahrmann Josef Reg.-Rat.



● Zur Person

Beruf: Politiker. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Marktgemeinde Loosdorf., 3382 Loosdorf, Europaplatz 11. Geboren - Datum, Ort: 26. September 1947, Spitz an der Donau. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Rainer (1971) und Christina (1973). Eltern: Alois und Maria. Ehrungen: Ehrenring und Ehrenzeichen der Marktgemeinde Loosdorf, Goldenes Verdienstzeichen des Landes Niederösterreich, Auszeichnungen vom Samariterbund, Auszeichnungen vom Blasmusikverband Niederösterreich, Auszeichnungen vom Landesfeuerwehrverband; diverse Vereinsauszeichnungen. Mitgliedschaften: SPÖ. Hobbies: Musik, Sammeln alter Bücher.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Bildungsweg führte mich nach abgeschlossenem Präsenzdienst an die Lehrerbildungsanstalt und anschließend für ein Jahr als Aushilfslehrer in den Bezirk Melk. Ab 1968 unterrichtete ich an der Hauptschule Loosdorf

und wurde schließlich zum Bezirksschulinspektor für den Bezirk Melk berufen. Auch mein politischer Weg, der als Gemeinderat in Loosdorf seine Anfänge nahm, verlief erfolgreich: Zunächst wurde ich Gemeinderat für kulturelle Angelegenheiten, dann Vizebürgermeister und schließlich 1986 Bürgermeister; 1998 wurde ich zudem Abgeordneter im Niederösterreichischen Landtags.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg bedeutet für mich, eine gute Idee in die Tat umzusetzen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In vielen Dingen, aber nicht immer. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Als maßgebend für meinen Erfolg in der Politik erachte ich die harmonische Zusammenarbeit mit allen Ansprechpartnern meines Umfeldes, und daß ich Ideen nicht nach deren (parteilicher) Herkunft, sondern nach ihrer Qualität beurteile. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wir analysieren gescheiterte Projekte, um die Fehlerquelle bei der nächsten Unternehmung zu vermeiden. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Es gibt für mich keinen speziellen Tag, an dem ich mich plötzlich erfolgreich fühlte, es wurde mir vielmehr irgendwann bewußt, daß meine Erfolge kontinuierlich mehr werden. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war eine erfolgreiche Entscheidung, den Schritt in die Politik zu tun. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich persönlich bevorzuge Originalität. Man sollte seine persönlichen Vorzüge einsetzen und seiner Lebenseinstellung treu bleiben. Allerdings ist es auch gelegentlich sinnvoll, einen bereits erfolgreich verlaufenen Weg eines anderen nachzuvollziehen. Man braucht nicht jedes Mal das Rad neu zu erfinden! **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern sind mir große Vorbilder. Meiner Mutter verdanke ich meinen ausgeprägten Gerechtigkeitssinn, und von meinem Vater, der selbst Vizebürgermeister war, konnte ich lernen, wie man in einer Gemeinde erfolgreich agiert. Durch meine fürsorgliche Frau, die mir den Rücken freihält, kann ich mich unbeschwert auf meine Karriere konzentrieren. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In meiner Gemeinde wird mir durch das freundliche Entgegenkommen der Mitbürger die Anerkennung auf eine angenehme und besondere Weise zuteil. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich arbeite in der Gemeinde mit fünf bestens ausgebildeten Mitarbeitern zusammen. Wir bringen zusammen gute Ergebnisse. Ich bin der Überzeugung, daß ein gutes Team eine wichtige Rolle spielt, um erfolgreich zu arbeiten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach der Erstellung des Leistungsprofiles wird die zu vergebene Stelle öffentlich ausgeschrieben und schließlich über ein Personalberatungsbüro besetzt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter motiviere ich durch ehrlich ausgesprochenes Lob und eine harmonische Atmosphäre im Rathaus. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Gemeinde ist durch die Anbindung an die Autobahn ein interessanter Standort für Betriebe. Wir haben genug verfügbare Grundstücke, eine hervorragende Verkehrssituation und bieten in vielerlei Hinsicht ausgezeichnete Lebensqualität. Unsere Finanzverwaltung arbeitet sehr effizient und kalkuliert unsere Ressourcen genau. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Im Amt des Bürgermeisters bleibt mir leider nur sehr wenig Zeit für meine Familie, aber meine Frau ist sehr verständnisvoll und richtet sich nach meiner Freizeit. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Um immer über die aktuelle Gesetzeslage informiert zu sein, investiere ich viele Stunden in Weiterbildung und lese mich in die jeweilige Thematik ein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein junger Mensch sollte seine Tätigkeit mit Freude erfüllen und auch die Meinung seines Umfeldes berücksichtigen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele liegen darin, ein harmonisches Familienleben zu bewahren und in meinen Berufen dazu beizutragen, daß unser Lebensraum positiv für die Menschen gestaltet wird. **Ihr Lebensmotto?** Was du nicht willst, das man Dir tut, das füge auch keinem anderen zu.

✱ Jakob Ronald

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Fort Knox Sicherheits GmbH., 1100 Wien, Gudrunstraße 187/2. Geboren - Datum, Ort: 4. Oktober 1961, Wels. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Maria Kimayr. Eltern: Ottilie und Alois. Schöpferische Akte: Fachartikel in Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: Schlagzeuger beim Oberösterreichischen Blasmusikverband. Hobbies: Schiffe, Jagd, Schlagzeugspielen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der dreijährigen Handelsschule trat ich 1967 in die Landeshypothekenbank Linz ein, leistete den Präsenzdienst ab und kündigte 1984 nach reiflicher Überlegung meine sichere Stellung, um in die Privatwirtschaft zu wechseln. Ich begann als Außendienstmitarbeiter in der Firma Hinz Organisation, wo ich mich mit dem Vertrieb von Produkten im Bereich Sicherheitsschutz, z.B. feuersichere Daten- und Dokumentenschränke mit und ohne Einbruchschutz, beschäftigte und acht verschiedene Generalvertretungen inne hatte. Gemeinsam mit dem Geschäftsführer schied ich in der Folge aus dem Unternehmen aus, da wir uns entschlossen hatten, uns mit einem schwedischen Erzeuger im Bereich Sicherheitsschutz zusammenzuschließen. Mein Partner und ich brachten je 25 Prozent der Mittel für die Gründung eines Tochterunternehmens des schwedischen Unternehmens Rosengrens in Form einer GmbH ein, das Mutterunternehmen 50 Prozent. 1998 kündigte ich meine Partnerschaft auf, behielt aber meine Firmenanteile. Ich übernahm die Filiale Rosengrens in Wien inklusive der Mitarbeiter und der vorhandenen Infrastruktur und führte diesen Betrieb bis 2000. Als Rosengrens aus der in GmbH eine Ost- und Mitteleuropa-Zentrale machen wollte, übernahm ich aufgrund dieses Vorhabens die Vertretung der Firma in ganz Österreich und leitete auch die Rosengrens-Niederlassung in Linz weiter. Ich verkaufte allerdings meine Firmenanteile an Rosengrens. 2001 stellte sich heraus, daß die von Rosengrens installierte Europa-Zentrale nicht den erwarteten Erfolg verzeichnete, was zum Schließen der Zentrale führte. Unter meiner Geschäftsführung bietet Fort Knox eine breite Palette an feuersicheren Datenschränken der Sicherheitsschutzfirmen Lampentz und GSS-Distelrath, etc. Wir betreuen mit unseren Produkten und Diensten den Fachhandel und sind auf Basis des Direktvertriebes Ansprechpartner für KMUs, Ministerien und andere große Institutionen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als Kaufmann möchte ich mit wenig Aufwand viel Geld verdienen, und das ohne großen Ärger

Copyrighted material

oder Reibereien, so daß ich abends gut einschlafen kann. Das bedeutet für mich Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Von dem einst großen Netzwerk Rosengrens blieb nicht viel übrig. Dennoch betreuen wir heute von Wien aus Unternehmen in vielen Ländern wie zum Beispiel in der Schweiz, Slowenien, Rußland, Ungarn, Tschechien, Deutschland, Italien und Spanien. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren Verstand, Herz und Fleiß. Die Arbeit kann nicht jeden Tag Spaß machen, aber im großen und ganzen macht sie mir Spaß. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Der höhere Arbeitseinsatz wirkte sich im Beamtentum leider nicht auf die Höhe des Verdienstes aus. Mein Erfolg begann nach meinem Austritt aus der Bank, und ich meine, daß ich meine Erfolgschancen mit der Gründung der Rosengrens GmbH erkannte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Gebhard Scheucher stellte für mich als 24-jährigen den beruflichen Mentor schlechthin dar. Er trug mit Rat und Tat dazu bei, daß ich der wurde, der ich heute bin. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Solange man über mich spricht, weiß ich, daß ich im Geschäft noch existiere. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wir bieten ein Produkt an, das zwar im Prinzip jeder brauchen kann, aber es ist dennoch schwierig, unseren Marktwert zu rechtfertigen und uns durchzusetzen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Alle Mitarbeiter sind am Erfolg beteiligt. Der Außendienst ist so gut wie der Innendienst, der hinter ihm steht. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich schaue nicht nur auf das Fachwissen. Ein gutes Auftreten ist alles in allem entscheidend. Ob jemand wirklich für einen Job geeignet ist, zeigt sich im Laufe des Arbeitseinsatzes. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Lob ist wichtig. Anerkennung drückt sich auch durch gemeinsame Veranstaltungen und Ausflüge aus. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich versuche grundsätzlich als Teamleader aufzutreten, aber manchmal muß ich die Richtung vorgeben. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Viele Anfragen werden über das Internet an uns herangetragen. Darauf reagieren wir innerhalb einer Stunde, indem wir den Interessenten verläßlich zurückrufen. Unser Außendienst ist rasch, zuverlässig und diskret; schließlich vertrauen uns unsere Kunden das Allerheiligste bzw. Persönlichste an, wenn sie uns mitteilen, was im Tresor untergebracht werden soll. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Der Mitbewerb belebt den Markt, und der Stärkste schließt den Vertrag mit dem Kunden ab. So ist das nun einmal. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es ist schwierig, völlig abzuschalten und eine Trennung beider Bereiche zu leben. Ich kann mich nur völlig entspannen, wenn ich mit meinem Schiff unterwegs bin. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Es gibt verschiedene Fachmessen, die ich gerne besuche. Durch die Zertifizierung der Produkte im Tresorbereich gibt es aber nur mäßige Änderungen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Schulabsolventen leben heutzutage oft nach dem Motto „Der Papa wird's schon richten", wer aber kein Ziel verfolgt und kein Pflichtbewußtsein an den Tag legt, kommt auch nicht voran. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das Wachstum der Firma ist das Wichtigste. Ich möchte ab 55 etwas ruhiger treten und einen Teil der Verantwortung an einen Nachfolger aus der Reihe meiner Mitarbeiter abgeben.

✱ Janda Petra

● Zur Person

Beruf: Hotelfachfrau. Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Gasthof Janda & Wanasek Fremdenzimmer GmbH., 2513 Möllersdorf, Guntramsdorferstraße 10. Geboren - Datum, Ort: 1. August 1968, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Hermann Neidhardt. Kinder: Alexandra (1991). Eltern: Peter und Helga. Hobbies: Computer, Schifahren, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Volks- und Hauptschule besuchte ich von 1983 bis 1985 die Hotelfachschule Krems und sammelte im Zuge der zu absolvierenden Praktika in Saalbach-Hinterglemm und Pörtschach Praxiserfahrung. Nach erfolgreichem Abschluß der Hotelfachschule und zweijähriger Praxis legte ich die Konzessionsprüfung ab und trat in den Familienbetrieb, den Gasthof Janda und Wanasek, ein. Im Jahr 2000 trat mein Vater in den Ruhestand und mein Bruder Robert und ich übernahmen den Betrieb, wobei meine Eltern noch einige Geschäftsanteile besitzen und verwalten. Der Gasthof besteht schon seit 1897. Im Jahre 1906 wurde er durch meinen Urgroßvater und Urgroßmutter übernommen und schließlich an meine Großeltern weitergegeben. Nächstes Jahr feiern wir unser 100jähriges Jubiläum. Mein Großvater Walter Wanasek war in der Region als Wirt und Mensch bestens bekannt, hatte aber wenige Investitionen für den Betrieb getätigt. Mit diesen begannen meine Eltern. Mein Bruder und ich führen diese wichtigen Maßnahmen nun fort, wobei es gilt, behutsam vorzugehen, um das alte und traditionsreiche Ambiente nicht zu zerstören.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die kleinen Erfolge und Anerkennungen seitens unserer Gäste bedeutet mir sehr viel, sie sind letztendlich gleichbedeutend für persönlichen Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für den Zuspruch unserer Gäste ist, das sie sich bei uns rundum wohl fühlen, dies beinhaltet natürlich neben unserer ausgezeichneten Betreuung psychologisches Feingefühl. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Einführung des Euro war durchaus ein Problem, konnte aber durch noch bessere Erfüllung der Gästewünsche kompensiert werden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere langjährigen Mitarbeiter sind überaus wichtig, und jeder ist motiviert, mit uns am gleichen Strang zu ziehen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken sind ein ausgezeichnetes Preis-/Leistungsverhältnis und die Betreuung, wobei wir sehr flexibel auf die Wünsche unserer Gäste eingehen, besonders im Rahmen von Veranstaltungen und Festen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir haben mit den Mitbewerbern kein Problem, da wir eine spezielle Klientel ansprechen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate jedem jungen Menschen darauf zu achten, daß der gewählte Beruf auch wirklich Freude und Spaß bereitet, ansonsten wird der

beschrittene Weg mühsam. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In nächster Zeit sind wieder einige Investitionen für den Betrieb durchzuführen. Weiters möchten wir unsere Marketingmaßnahmen ausweiten und dazu auch das Internet nutzen. **Ihr Lebensmotto?** Positiv denken, positiv leben.

✱ Jandl Dieter Mag.

● Zur Person

Beruf: Betriebsinformatiker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Together Internet Services GmbH., 1030 Wien, Dietrichgasse 27-29. Geboren - Datum, Ort: 5. Februar 1969, Klagenfurt. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Barbara, geb. Bernegg. Kinder: Christian (1993) und Alexander (1996). Eltern: Dr. Dieter und Christine. Hobbies: Fußball, Schifahren, Lesen.

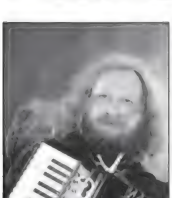
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1987 leistete ich das Einjährig-Freiwilligen-Jahr beim Österreichischen Bundesheer ab und absolvierte anschließend von 1988 bis 1993 das Studium der Betriebs- und Wirtschaftsinformatik. Im Sommer 1993 begann ich bereits bei Coca Cola als Consultant im Internationalen Support zu arbeiten. 1994 wechselte ich zu IBM, wo ich bis 1997 im Bereich Banking, Finance & Securities tätig war. 1998 wurde ich innerhalb von IBM mit der Aufgabe des Engagement Manager CE&R im Bereich Professional Services Banking, Finance & Securities für Zentral-, Osteuropa und Rußland betraut. Dabei war ich für den Aufbau der Serviceabteilungen in Ungarn, Tschechien, der Slowakei, Slowenien und Kroatien und die Ausschreibung von Großprojekten zuständig. 1999 kehrte ich - immer noch innerhalb von IBM - als Banking Services Manager nach Österreich zurück. Ende 1999 wechselte ich für drei Monate als Sales & Marketing Manager für Kunden aus dem Finanzbereich zur YLine-Internet Business Services AG. Gemeinsam mit YLine gründete ich eine Firma, die FirstInEx Internet Services AG, in der ich bis August 2001 als Vorstand und CEO fungierte. Im September 2001 wurde ich zum Geschäftsführer der Together Internet Services GmbH, einer hundertprozentigen Tochter der Siemens Business Services, berufen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mein Ziel war, mit 30 Jahren erfolgreich zu sein, was für mich damals bedeutete, eine Managementposition in einer Firma zu bekleiden und Entscheidungen eigenverantwortlich fällen zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich fühle mich bei dem, was ich mache, wohl und bin mit dem bisher Erreichten zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zunächst waren sicherlich Disziplin und Fleiß wesentlich - ich arbeitete sicherlich mehr als acht Stunden pro Tag und manchmal auch am Wochenende. Weiters sind Kontakte und ein Netzwerk notwendig, und schließlich gehören auch Glück und Zufall dazu, um zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zu sein. Zusätzlich bezeichnet man mich auch als kommunikativ, was vielleicht auch nicht ganz unwichtig ist, vor allem im Vertriebsbereich, in dem ich meine besonderen Stärken sehe. Ich hatte auch immer einen guten Kontakt zu meinen Vorgesetzten, mit denen ich teilweise auch heute noch in Verbindung stehe. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich Vorstand von FirstInEx wurde, fühlte ich mich schon recht erfolgreich, obwohl ich in dieser Position auch die negativen Seiten des Erfolges kennenlernen mußte bzw. durfte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich hoffe wohl, daß ich in vielen Situationen erfolgreiche Entscheidungen traf. Wichtig ist, mehr gute als schlechte Entscheidungen zu treffen. Wir haben ja einige große Kunden (beispielsweise Wiener Städtische, Generali, UNIQA, ÖAMTC), und dazu habe ich schon meinen Beitrag geleistet. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich pflege noch gute Kontakte zu einigen meiner ehemaligen Vorgesetzten bei IBM, doch ich habe kein Vorbild im eigentlichen Sinne. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In Bewertungsgesprächen erhielt ich schon die eine oder andere verbale Anerkennung, natürlich auch durch meine diversen Beförderungen, und dann gibt es auch die Anerkennung finanzieller Natur. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In der IT-Branche gibt es ja noch sehr viel zu tun. Besonders fehlt mir heute eine große Idee, eine Vision; die Frage, in welche Richtung wir uns entwickeln, ist noch nicht geklärt. Man kann das beispielsweise an den Kongressen ablesen: es gibt nur mehr Branchen-Kongresse, keine Themen-Kongresse mehr. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere ausgezeichneten und sehr engagierten Mitarbeiter sind sehr wichtig. Ich sehe mich als Teamplayer, und ich versuche mich auch mit sehr guten Mitarbeitern zu umgeben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In erster Linie gehe ich hier nach Gefühl vor, auch betrachte ich den bisherigen Werdegang des Bewerbers im Detail. Doch vor allem zählt meine Intuition, und damit bin ich bisher auch recht gut gefahren. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Vor allem durch ein gutes, freundschaftliches Arbeitsklima und durch flexibles Reagieren auf ihre Wünsche. Ich räume meinen Mitarbeitern Verantwortung ein, doch in schwierigen Situationen stehe ich hinter ihnen und lasse sie nicht hängen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich hoffe, daß sie mich positiv wahrnehmen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind sehr flexibel, eine relativ kleine Einheit mit einem überzeugenden Business-Konzept, und in unserem Bereich in Europa führend. Schließlich zählt unser sehr starkes und kreatives Team zu unseren wesentlichsten Stärken. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mein Verhalten der Konkurrenz gegenüber ist hoffentlich als fair und korrekt zu bezeichnen, obwohl ich natürlich jedes Projekt gewinnen möchte. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Manchmal gibt es Zeiten, in denen ich wenig zu Hause bin, aber im großen und ganzen funktioniert die Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben recht gut. Ein harmonisches Familienleben ist dem Berufsleben nur zuträglich. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Mein Alltag ist Fortbildung. Zusätzlich halte ich mich durch den Besuch von Kongressen und Seminaren auf dem laufenden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte weiterhin erfolgreich agieren und schauen, was die Zukunft bringt. Wir können unsere Position noch ausbauen, es gibt noch eine Menge Potential bei den Vertriebspartnern, aber auch in Osteuropa. **Ihr Lebensmotto?** Ich versuche, das Leben zu genießen und es zu nehmen, wie es kommt.

✱ Janiba Silvester



● Zur Person

Beruf: Musiker. Funktion: Organisator. Geboren - Datum, Ort: 31. Dezember 1970, Mödling. Eltern: Renate und Heinrich. Besondere Vorfahren: Josef Kaspar (Volksschauspieler), Friedrich Janiba (Kulissenmaler am Rosenhügel). Mitgliedschaften: Musikergilde. Hobbies: Pfeife rauchen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Musikhauptschule Am Schöpfwerk, nahm aber schon zuvor in der Musikschule Yamaha Privatunterricht, Hauptfach: Elektronische Heimorgel. Nach der Hauptschule besuchte ich das Musikgymnasium Neustiftgasse in Wien und maturierte 1990. Anschließend studierte ich Akkordeon am Prayner Konservatorium unter Professor Burda. In dieser Zeit hatte ich parallel zu meiner Ausbildung schon verschiedenste Engagements und wirkte bei unterschiedlichsten Projekten, beispielsweise am Akademietheater, an der Tschauner Stegreifbühne und in einigen Musikformationen mit, außerdem begann ich selbst Musikunterricht zu geben. 1994 gründete ich die Wienerliedgruppe „Liener Wieder", seit 1996 arbeite ich hauptberuflich als Musiker. Neben der Künstlerischen Leitung des Wienermusik-Ensembles „Liener Wieder" arbeite ich als ständiger Musiker der Senioren Residenz Bad Vöslau und leite den PatientInnenchor, eine Musiktherapieeinrichtung, im Haus der Barmherzigkeit. Zudem nehme ich als aktiver Künstler immer wieder an namhaften Veranstaltungen im In- und Ausland teil, wie z.B. in der Live-Band von DJ Ötzi. 2003 gründete ich das „Wiener Kabinett Orchester", und 2005 war ich an der Gründung von „Narish", einem Projekt, das sich mit der Verschmelzung von irischer und österreichischer Volksmusik beschäftigt, beteiligt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, genau das zu tun, was mir Spaß macht, ohne daran denken zu müssen, woher das Geld kommt. Weiters bedeutet Erfolg für mich, ohne Management zu arbeiten und trotzdem nach Hong Kong zu einem Konzertauftritt eingeladen worden zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In erster Linie meine Mutter: Sie übte in den ersten Jahren täglich mit mir und ermöglichte mir auch meine schulische Laufbahn. Meine Beständigkeit war sicherlich auch mit ausschlaggebend, denn ohne die hat man keine Basis, um in dieser Branche zu überleben und Geld zu verdienen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich es geschafft habe, als Musiker überleben zu können, war für mich dieser Moment gegeben. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** In meinem Fall war es ein kontinuierlicher Prozeß, der sich stetig fortsetzte. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** In der Musik kann man das Rad gar nicht neu erfinden, denn alles Grundlegende ist schon da. Der Schlüssel zum Erfolg in der Musik ist Authentizität, in meinem Fall ist es die Live-Veranstaltung, die jedesmal ein Original ist, passiert und zu Ende geht. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Nein, aber ich schätze einige spannende Persönlichkeiten und ihre Arbeit. Darunter befinden sich Roland Neuwirth und Hubert von Goisern. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein großes Problem ist, daß manche Menschen der Meinung sind, daß Musik nichts kostet. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich verhalte mich MitbewerberInnen gegenüber sehr kollegial und korrekt. Ich vermittle und informiere gern zum Beispiel KollegInnen, wenn ich aus Zeitgründen einmal einen Auftrag nicht annehmen kann. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Dies funktioniert in meinem Fall sehr gut, aber es gehört natürlich auch die richtige Partnerin dazu. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate jungen MusikerInnen, soviel Auftrittserfahrungen als möglich zu sammeln, denn das Üben allein kann diese Erfahrung nicht ersetzen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein nächstes Ziel ist es, nach Japan eingeladen zu werden.

✱ Janicek Karoline Mag.

● Zur Person

Beruf: Germanistin. Funktion: Geschäftsleiterin. Tätig bei: Österreichisches Sprachdiplom Deutsch (gemeinnütziger Verein des Bildungsministeriums)., 1090 Wien, Althanstraße 7-9. Geboren - Datum, Ort: 27. Oktober 1967 Wien. Eltern: Anna Woldrich und Helmut Janicek. Schöpferische Akte: Übungsmaterialien des ÖSD. Mitgliedschaften: ÖDAF (Österreichischer Deutsch-als-Fremdsprache-Verband). Hobbies: Lesen, Theater, Reisen, Kochen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Freiberufliche Kritikerin für die Internetplattform Klein&Kunst.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich maturiert hatte, wurde mir bewußt, daß die HAK nicht unbedingt der ideale Schultyp für mich gewesen war. Allerdings hatte ich dort ganz hervorragenden Sprachunterricht genossen und beschloß daher, mich in dieser Richtung weiterzubilden und absolvierte das Studium der Germanistik mit dem Zweitfach Theaterwissenschaft, das ich 1993 abschloß. Schon während des Studiums erkannte ich, daß mir die Tätigkeit des Unterrichtens liegt. 1993 erreichte mich der Ruf an die Matej Bel-Universität in Banska Bystrica (Slowakei), wo ich mein erstes Auslandslektorat übernahm. Von 1995 bis 1996 war ich als Lektorin an privaten Sprachschulen sowie als Kursleiterin an diversen Volkshochschulen tätig. 1996 bis 1998 folgte ich dem zweiten Auslandsruf, und zwar nach Portugal an die Faculdade Letras in Coimbra, wieder mit einem Lektorat für Deutsch als Fremdsprache. Nach meiner Rückkehr nach Österreich absolvierte ich ein Praktikum beim Passagenverlag, bevor ich als wissenschaftliche Mitarbeiterin in das Österreichische Sprachdiplom eintrat. Von 2003 bis 2005 absolvierte ich ein Zusatzstudium am Lateinamerika-Institut, das ich im Jänner 2006 als „akademisch geprüfte Lateinamerikanistin" abschloß.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, zufrieden zur Arbeit gehen zu können und abends einen entsprechenden

Output zu sehen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Die Tatsache, daß ich hier gemeinsam mit einem hochmotivierten Team arbeiten kann, ist für mich ein großer Erfolg und ein großes Glück. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich wußte schon seit langem, daß ich unterrichten möchte, weil ich gern mit Menschen arbeite. Ich wußte früh, was ich wollte und brachte die besten Voraussetzungen für meine derzeitige Tätigkeit mit. Ich arbeite immer mit Überzeugung und Begeisterung und konnte mich flexibel auf die Möglichkeiten einstellen, die sich mir boten. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich hatte ich schon als Auslandslektorin das Gefühl, erfolgreich zu sein. Der große Schritt war dann natürlich der Eintritt ins ÖSD, das ich schon zuvor aus einiger Entfernung beobachtet hatte und das dann eigentlich zu meiner logischen Heimstatt wurde. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Rückkehr nach Wien war zum gegebenen Zeitpunkt sicher eine richtige Entscheidung. In der Folge ergab es sich, daß ich mich für das ÖSD bewerben konnte, ein Jahr später wäre es wohl schon zu spät gewesen. Diese Entscheidung war sicher eine Mischung aus Intuition und rationaler Überlegung. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ganz sicher meine Deutschlehrerin, die mich bis zur Matura begleitete. Ihre Persönlichkeit und ihr Fachwissen waren für mich prägend, und ich habe heute noch ein freundschaftliches Verhältnis zu ihr. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wir führen Schulungen und Prüferausbildungen durch, und es ist für mich ein sehr schönes Gefühl, wenn ich danach positives Feedback erhalte. Menschen, die schon jahrelange Berufspraxis haben, sagen uns, daß sie mit unserem Modell sehr gut arbeiten können, und das ist für mich auch eine sehr wichtige Anerkennung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Derzeit ist Deutsch für Migranten ein sehr heikles Thema, das zwar sehr engagiert und kompetent diskutiert wird, aber ein noch vollkommen ungelöstes Problem darstellt. Da gibt es noch keinen befriedigenden Dialog mit der Politik. Die Politik verfolgt einfach andere Ziele als wir. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wir sind ein reines Frauenteam, und es ist sehr wichtig, daß wir zusammenarbeiten und wesentliche Entscheidungen gemeinsam treffen. Alle Entscheidungen, die nach außen wirken, werden zuerst im Team geklärt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir laden Bewerberinnen für vakante Stellen immer zu gemeinsamen Gesprächen mit dem ganzen Team ein, bei denen der Lebenslauf der Kandidatin einerseits und unsere Arbeitsbereiche andererseits vorgestellt und besprochen werden. Dadurch läßt sich dann vor allem auch die Eignung zur Einfügung in das bestehende Team erkennen. Diese Methode hat sich bisher sehr bewährt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Die Tatsache, daß sie im Rahmen ihrer Tätigkeit in die Erstellung unserer Prüfungspläne und die Planung der Prüferschulungen eingebunden sind, ist sicher ebenso motivierend wie die recht große Anzahl von Dienstreisen. Wir haben eine flache Hierarchie, und die Mitarbeiterinnen genießen zudem große Autonomie. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich hoffe, als kooperative und kommunikative Kollegin gesehen zu werden. Ich bin jemand, der gut zuhören und viel aufnehmen kann und denke, daß sie gerne mit mir zusammenarbeiten. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind sehr flexibel und haben keine langen bürokratischen Wege. Wir sind dafür bekannt, daß wir rasch, kompetent und freundlich auf die uns gestellten Anfragen eingehen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir suchen Kooperationen mit unseren internationalen Mitbewerbern, zum Beispiel mit dem deutschen Goethe-Institut, mit dem wir beispielsweise eine Prüfung gemeinsam anbieten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde ihr raten, so offen und so flexibel wie möglich zu bleiben, das ist der beste Weg. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte unbedingt in diesem Bereich bleiben und mich auch noch im Bereich der Fremdsprachen weiter fortbilden, aber trotzdem für andere Möglichkeiten offen bleiben.

✱ Janisch Cornelia

● Zur Person

Beruf: Hotelkauffrau, Reisebürokauffrau. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: C&C Agency Cornelia Janisch., 1170 Wien, Sautergasse 20. Geboren - Datum, Ort: 16. Juni 1973, Baden bei Wien. Eltern: Waltraud und Johann. Schöpferische Akte: Diverse Fachpublikationen. Mitgliedschaften: OMC-Club, WDF, Open BC. Hobbies: Lesen, Beruf, Schifahren, Eislaufen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Es war eigentlich nie mein Vorhaben, mich beruflich selbständig zu machen, das ergab sich durch verschiedene Umstände und Aspekte. Ich war nach dem Abschluß der Hotelfachschule mehrere Jahre in unterschiedlichen Führungspositionen in Fünf-Sterne-Hotels tätig, von der Rezeption über den Restaurantbereich bis hin zu Marketing und PR. Anschließend wollte ich noch ein bißchen von der Welt sehen und arbeitete ein Jahr in der Bar eines Kreuzfahrtschiffes. Danach stand ich erneut vor der Entscheidung, wie es mit meiner beruflichen Karriere weitergehen soll. Da ich sehr gerne reise und Kontakt mit Menschen habe, lag es nahe, mich in einem Reisebüro zu bewerben. Ich führte ein Bewerbungsgespräch, aber der Filialleiter des Reisebüros meinte, ich sei viel zu quirlig und hätte trotz meines jugendlichen Alters schon sehr viel gesehen und erlebt. Ich würde im Reisebüro eingehen wie eine Sumpfdotterblume, ich gehörte in die Event-Abteilung. Dort war gerade eine Stelle frei, und so kam ich 1993 durch Zufall in diese Branche. Ich war dann dreieinhalb Jahre bei American Express und anschließend bei zwei weiteren Agenturen beschäftigt, die mich abgeworben hatten. Schließlich gab es wieder Gespräche mit einer Agentur, wo man mich zuerst als Partner in die Firma holen wollte, dann aber doch auf einem Angestelltenverhältnis bestand. Das konnte ich mir aber nicht mehr vorstellen, weil ich inzwischen ein beträchtliches Know-how im Eventbereich erworben hatte und außerdem über sehr gute Kundenkontakte verfügte. Nach reiflicher Überlegung und Aufstellung einer Kosten-Nutzen-Rechnung entschied ich mich schließlich, die Sicherheit eines Angestelltenverhältnisses hinter mir zu lassen. Im Herbst 2001 machte ich mich selbständig und gründete die Eventagentur C&C Agency. Ich startete im Alleingang, unterstützt von einer 20-Stunden-Kraft, in einem Wohnbüro. Die Auftragslage entwickelte sich äußerst zufriedenstellend, und die Firma ist kontinuierlich gewachsen. Unsere Kernkompetenzen liegen in der emotionalisierenden, erlebnisbetonten Event- und Incentive-Organisation. Dabei bieten wir ein sehr großes Spektrum - von

Preisverleihungen und Galas über Outdooradventures und Produktpräsentationen bis hin zu Reisen, Showkonzeption und Filmproduktion. Im Bereich der klassischen Werbung und PR arbeiten wir mit spezialisierten Partnern zusammen, um unseren Kunden ein Gesamtkonzept anbieten zu können.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich nicht gleichbedeutend mit Geld. Geld ist dazu da, um mir beruflich und privat gewisse Dinge leisten zu können. Mein persönlicher Erfolg ist es, einen Beruf auszuüben, der mir großen Spaß macht, und dabei meine innere Balance zu bewahren. Selbstverwirklichung ist mir wesentlich wichtiger als ein noch dickeres Bankkonto. Es ist eine lebenslange Aufgabe, sich selbst und seine Wünsche zu erkennen. Wer mit sich selbst im reinen ist, ist es auch mit der Umwelt - und der Rest kommt dann von alleine. Selbstverständlich gehört auch ein glückliches, harmonisches Familienleben zum Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, wenn ich noch alle geplanten Projekte in die Tat umsetzen kann und mit 50 Jahren noch gesund bin, um meinen Erfolg zu genießen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zwei Drittel sind knallharte Arbeit, genau zu wissen, was man will, und es auch mit dem eigenen Wertesystem durchzuziehen. Ein Drittel ist einfach Glück. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Eine Frau kann im Umgang mit Männern manchmal ihre Weiblichkeit geziellt einsetzen. Leider gibt es aber noch immer Männer, die der Meinung sind, eine Frau habe in der Wirtschaft oder in einer Führungsposition nichts verloren. Mit diesem Problem hatte ich aber eher als Angestellte zu kämpfen. Als Geschäftsführerin oder Firmeninhaberin wird man doch eher als gleichwertig akzeptiert. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Imitationen sind interessant, um herauszufinden, ob mir etwas liegt oder nicht. Aber ich würde nicht permanent eine Kopie von jemandem sein wollen. Authentizität ist mir wichtig. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern haben mir sehr viel in punkto Ehrgeiz und Beharrlichkeit vorgelebt, meine Großmutter Cäcilia war in menschlicher Hinsicht ein Vorbild. Von ihr habe ich meine soziale Kompetenz. Aber es gibt auch Persönlichkeiten und Konzernchefs aus meinem Kundenkreis, die mich aufgrund ihrer Führungsqualitäten beeindrucken. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich habe einen Partner, der voll hinter mir steht und mein Leben und meine Arbeit als Unternehmerin akzeptiert. Er freut sich über jeden meiner Erfolge und schenkt mir sehr viel Anerkennung. Ohne seine Unterstützung hätte ich nicht die Kraft, den beruflichen Alltag zu bewältigen. Außerdem erhalten mein Team und ich große Anerkennung von den Kunden, die unsere Kompetenz, unseren Einsatz und Herzblut sehr zu schätzen wissen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Das Gehalt ist ein altes, aber bewährtes Modell der Motivation. Aber natürlich motiviere ich auch durch positives Feedback und versuche, auf jeden Mitarbeiter und seine Bedürfnisse individuell einzugehen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich habe einen Personal Coach, der mich rund um das Thema Erfolg betreut. Wir sehen uns etwa zwei Mal im Monat persönlich, führen zwischendurch aber auch Telefonate. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich empfehle jedem jungen Menschen, der in dieser Branche Fuß fassen will, hart und selbstkritisch an sich zu arbeiten. Es wird auch zuviel Zeit damit verschwendet, vorhandene Schwächen zu vertuschen. Man sollte zu sich stehen und immer authentisch bleiben, mit allen Ecken und Kanten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Agentur hat nun eine Größe erreicht, wo ich eigentlich nicht mehr wachsen möchte. Das wäre ein zu großer logistischer Aufwand. Dennoch habe ich noch zwei Visionen, die ich in die Tat umsetzen möchte. 2010 soll eine zweite Firma, fünf Jahre später eine dritte Firma gegründet werden, um unseren Kunden ein Gesamtkommunikationstool anzubieten. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✶ Janistyn Wolfgang Dr. med.

● Zur Person

Beruf: Facharzt für Lungenkrankheiten. Tätig bei: Praxis Dr. med. Wolfgang Janistyn., 2700 Wiener Neustadt, Kesslergasse 1/1. Geboren - Datum, Ort: 5. Oktober 1952, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Helga. Kinder: Michael (1982), Alexandra (1984) und Florian (1988). Mitgliedschaften: Österreichische Gesellschaft für Lungenerkrankungen und Tuberkulose (ÖGP bzw. ASP), Verband der Allgemein beeideten und gerichtlich zertifizierten Sachverständigen, NÖLUF (Niederösterreichische Lungenfachärzte). Hobbies: Kakteenzucht, Imkerei, Fischen (Forellen), Gartenarbeit. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seit September 1992 gerichtlich beeideter Sachverständiger am Landesgericht Wiener Neustadt und Eisenstadt.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Der Bereich der Medizin hat mich schon von klein auf fasziniert. Da ich als Kind leider sehr oft krank war und längere Zeit im Krankenhaus verbringen mußte, lernte ich schon dort die Diagnosen der anderen Kinder im 20-Betten-Saal sowohl auf lateinisch als auch auf deutsch kennen. Als es mir besser ging, durfte ich aufstehen und mit der Nachtschwester im Labor, das unmittelbar neben meinem Zimmer lag, Harnzucker messen, Nadeln und Spritzen reinigen, etc. Mit einer Pipette nahm ich Bodenproben aus dem Fischaquarium im Tagraum und entdeckte diverse Aquariumkuriosa wie Schneckeneier und Kleinlebewesen, die ich fasziniert unter dem Mikroskop untersuchte. In der Mittelschule kristallisierte sich immer mehr heraus, daß ich Arzt werden wollte. Nach der Matura am BG Stubenbastei in Wien im Jahr 1972 absolvierte ich von 1972 bis 1980 erfolgreich das Studium der Medizin an der Medizinischen Fakultät der Universität Wien. Es folgten ein Jahr als wissenschaftlicher Assistent am Histologischen Institut in Wien und vier Jahre als freiwilliger Demonstrator am Histologisch-Embryologischen Institut. Nach meiner Ausbildung zum praktischen Arzt an der Internen, der Gynäkologischen und der Chirurgischen Abteilung des Aö. KH Klosterneuburg von November 1980 bis Dezember 1983 absolvierte ich von Jänner 1984 bis November 1988 eine Fachausbildung zum Lungenfacharzt am LKH Grimmenstein. Im Jänner 1986 wurde ich zum Assistenzarzt, und im November 1988 zum Oberarzt ernannt. Von Jänner 1989 bis zu meinem Ausscheiden im September 1991 war ich als erster Oberarzt auch mit der Chefarztvertretung betraut (Kompetenzen: Krankenhaushygieniker, Allergologie, Betriebsarzt, Bakteriologische und

Zytologische Grundkenntnisse). Zudem fungierte ich auch als Strahlenschutzbeauftragter und erwarb ein Diplom als Umweltschutzarzt der ÖÄK. Im Jänner 1991 eröffnete ich meine eigene Lungenfacharztpraxis in Wiener Neustadt. Von 1991 bis 1992 war ich zusätzlich auch als Heimarzt im Landespflegeheim in Wiener Neustadt tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich in erster Linie die Zufriedenheit meiner Patienten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Dem positiven Feedback nach zu urteilen denke ich schon, erfolgreich zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für den Erfolg als Arzt ist, mit den Patienten zu reden, ihnen zuzuhören und ihnen in verständlicher Weise durchdachte und ausführliche Antworten zu geben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Sicherlich haben mich in meiner Kindheit meine Erlebnisse im Krankenhaus geprägt. Mein größter Lehrer war Dr. Michael Neumann, Primarius des Krankenhauses und der Lungenheilstätte Grimmenstein, der nicht nur ein ausgezeichneter und über alle Patientenbefunde bestens informierter Arzt, sondern auch ein besonderer Mensch war. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter suche ich in einem persönlichen Gespräch nach Gefühl und Sympathie aus. Bei einer Mitarbeiterin ist es wichtig, daß sie ihre Familienplanung bereits abgeschlossen hat. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter vorwiegend durch Lob. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau hat sich daran gewöhnt, daß ich mehrmals in der Woche erst am späteren Abend nach Hause komme. Unsere Kinder sind mittlerweile schon groß und gänzlich selbständig. Trotzdem freue ich mich, wenn sie immer wieder gerne meinen Rat einholen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde der nächsten Generation raten, weniger zu rauchen und mehr auf die Gesundheit und die Umwelt zu achten - als Lungenfacharzt fühle ich mich der Umwelt sehr verbunden. Alles, was sich in der Luft befindet, atmen wir ein. Die Luft wird immer schlechter, schon alleine dadurch, daß man jede Menge Erdöl aus der Tiefe herauspumpt und durch Verbrennen wieder in der Luft verteilt, ob durch das Heizen, den Verkehr, die Industrie oder durch das Anzünden der Ölquellen im Krieg, wie es im Irak geschehen ist. Durch das Abholzen der Regenwälder - die jede Menge Sauerstoff produzieren und im Gegenzug jede Menge Kohlendioxid verbrauchen, das sie in Holz umwandeln und dort binden - schafft man ein gewisses Ungleichgewicht in der Natur und zerstört so die „grüne Lunge" der Erde. Letztendlich nimmt durch die starke Luftverschmutzung die Erderwärmung zu und bewirkt einen gefährlichen Klimawandel. Der nächsten Generation muß bewußt gemacht werden, wie wichtig es ist, mit den vorhandenen biologischen Ressourcen sorgsamer und sparsamer umzugehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele sind, bald in Pension zu gehen, meinen Hobbies nachzugehen und zu entspannen.

✱ Jankech Gerd Ing.

● Zur Person

Beruf: Bauingenieur. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ing. Jankech Gerd, maschinelle Erdbewegungen., 3500 Krems, Schießstattgasse 18. Geboren - Datum, Ort: 29. Oktober 1953, Krems. Kinder: Deborah (1974) und Gerrit (1979). Eltern: Josef und Hilde. Hobbies: Rennradfahren, Garten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Realgymnasium Krems verpflichtete ich mich für zweieinhalb Jahre beim Österreichischen Bundesheer. Anschließend studierte ich fünf Semester lang Tiefbau. Meine berufliche Laufbahn führte mich durch ganz Österreich, wo ich insgesamt 21 Jahre bei einer Baufirma beschäftigt war, die für Wibeba, Stuag und Porr tätig war. 1998 wagte ich schließlich den Schritt in die berufliche Selbständigkeit und gründete meine eigene Firma im Bereich Erdbewegung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist schwer greifbar. Auf jeden Fall bedeutet Erfolg für mich, jene Ziele, die ich mir gesetzt habe, zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In allen Bereichen bin ich sicherlich nicht erfolgreich. Was mein Fachwissen und meine Erfahrung anbelangt, so wage ich zu behaupten, schon erfolgreich zu sein. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Meinem Naturell entspricht es eher, die Lösung von Problemen nicht sofort anzugehen, sondern lieber etwas Zeit verstreichen zu lassen. Ich treffe keine vorschnellen Entscheidungen, sondern lasse eine Lösung heranreifen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität setzt vielleicht etwas mehr Köpfchen voraus, doch mit einer Imitation kann man genauso viel und auch einfacher Erfolg haben. Unter Umständen kann eine Imitation, versetzt mit den eigenen Ideen, sogar erfolgreicher als das Original sein, wie Beispiele aus Asien zeigen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** In jener Firma, in der ich viele Jahre tätig war, gab es einige Personen, die mir in jungen Jahren als Vorbilder dienten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das betrifft jetzt nicht nur meine Branche im speziellen, doch ein großes Problem ist die Sichtweise der Regierung und der Wirtschaftsgremien, welche die berufliche Selbständigkeit an sich als Allheilmittel ansehen und daher fördern. Für die Jugend und die Kleinunternehmer, wie ich es ja auch bin, ist die finanzielle Seite die größte Herausforderung. Dies ist der Aspekt, der von übergeordneter Stelle vermehrt angegangen werden sollte, wenn man schon Selbständigkeit fordert. Daran scheitert vieles, und dieser Punkt ist für mich äußerst unbefriedigend gelöst. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Daß ich keine Mitarbeiter habe, betrachte ich als Risikominimierung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die herausragende Stärke meiner Firma ist meine große Flexibilität. Für meine Firma und meine jetzige Tätigkeit wurden von mir über Jahrzehnte gewisse Grundlagen geschaffen, auf die ich heute aufbauen kann. Dies erleichtert die Sache erheblich. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Auf meinem Sektor gibt es sehr wenig Mitbewerb. Zu den Großen der Branche brauche ich den Kontakt nicht. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Diese beiden Bereiche konnte ich immer nur schwer vereinbaren, woran wohl der immer größer werdende Zeitaufwand schuld ist. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Derzeit habe ich relativ wenig Zeit für meine Weiterbildung

zur Verfügung, viele Seminare sind auch zu zeitaufwendig. Meines Erachtens verfüge ich auf meinem Gebiet über genug Wissen, wobei ich natürlich täglich dazulerne. Die Projektbetreuung vor Ort steht bei mir im Vordergrund. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein junger Mensch sollte schon relativ bald wissen, welche Richtung er einschlagen möchte. Ich habe mich für die ausführende Seite entschieden und somit immer Verantwortung übernommen. Wichtig ist auch, einige Jahre in einer Großfirma Erfahrungen zu sammeln. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das, was ich begonnen habe, möchte ich zu Ende führen. Mit spätestens 60 Jahren möchte ich mich nur mehr meinen Hobbys widmen: Sport, Garten und Haus. **Ihr Lebensmotto?** Aktiv in die Zukunft.

✶ Jankowitsch Peter Dr. jur.

● Zur Person

Beruf: Diplomat. Funktion: Generalsekretär. Tätig bei: Österreichisch-Französisches Zentrum für wirtschaftliche Annäherung in Europa., 1010 Wien, Salzgries 19/16. Geboren - Datum, Ort: 10. Juli 1933, Wien. Hobbies: Ich sammle Reiseführer.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Studium der Rechts- und Staatswissenschaften und der Dolmetschausbildung (Englisch) erfolgte 1957 mein Eintritt in das damalige Bundeskanzleramt, wo ich u.a. bis 1962 dem Kabinett von Außenminister Dr. Kreisky angehörte. Nach meiner Tätigkeit an der Österreichischen Botschaft in London (1964) war ich als Geschäftsträger a.i. (später ständiger Geschäftsträger) mit der Errichtung der ersten österreichischen Botschaft im frankophonen Afrika (Dakar) beauftragt. 1967 wurde ich Chef des Büros des SPÖ-Vorsitzenden Kreisky und 1970 dessen Kabinettschef. 1972 war ich als ständiger Vertreter Österreichs bei den Vereinten Nationen in New York und bei der Wahl zum Vorsitzenden des UN-Weltraumkomitees. 1973/74 wurde ich erster Vertreter Österreichs im UN-Sicherheitsrat und 1978 ständiger Vertreter bei der OECD in Paris. 1983 wurde ich in den Nationalrat gewählt und zum Internationalen Sekretär der SPÖ bestellt. In den Jahren 1986/87 war ich Bundesminister für auswärtige Angelegenheiten. 1987 kehrte ich in den Nationalrat zurück und wurde zum Vorsitzenden des Außenpolitischen Ausschusses gewählt. 1987 wurde ich zum ersten Vorsitzenden des neuen Menschenrechtskomitees der Sozialistischen Internationalen gewählt. 1988 war ich Beobachter des SPÖ-Parlamentsklubs und 1990 Staatssekretär für Integration und Entwicklungszusammenarbeit. 1992 kehrte ich neuerlich in den Nationalrat zurück und wurde zum Vorsitzenden des gemeinsamen Ausschusses zwischen dem Österreichischen und dem Europäischen Parlament gewählt. 1993 wurde ich ständiger Vertreter Österreichs bei der OECD und der ESA in Paris. Zwei Jahre später wurde ich Vorsitzender des Beirates des Entwicklungszentrums der OECD. 1988 wurde ich schließlich Generalsekretär des österreichisch-französischen Zentrums für wirtschaftliche Annäherung in Europa und zum Vorsitzenden des Aufsichtsrates der österreichischen Weltraumagentur ASA gewählt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die Stufen diverser außenpolitischer Tätigkeiten erklommen zu haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe das Maximum erreicht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In der Diplomatie und Politik braucht man Überzeugungsfähigkeit, Kommunikationsvermögen, Glaubwürdigkeit und fachliche Kompetenz. Diese Faktoren gilt es auch zu vermitteln. **Gab es Niederlagen?** Dies ist eine Frage der Einstellung, besonders, wenn man einen Job bekommt und diesen wieder abgibt. Man muß lernen, mit Mißerfolgen umzugehen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Identifikation mit meiner Tätigkeit. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, Bruno Kreisky. Ich war viele Jahre sein engster Mitarbeiter. Seine Persönlichkeit hat mich geprägt. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Auch der größte Politiker schafft seine Arbeit nicht allein. Dazu gehört ein gutes Team, das keine Fehler machen sollte. Wenn man vom Vertrauen der Mitarbeiter getragen wird, sich auf sie verlassen kann und alles mit ihnen teilt, dann motiviert dies. Motivation ist die Basis hoher Leistungen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Diese Bereiche kann man nicht trennen. Viele Politiker ziehen auch den Partner bzw. die Familie in die Tätigkeit hinein. Wichtig ist auch, daß man im familiären Kreis „gehört" wird. **Ist Ihnen die Position oder die Tätigkeit wichtiger?** Rein protokollarische Funktionen haben mich nie interessiert. Die Tätigkeit ist wichtiger, weil man etwas bewegen kann.

✶ Jankowitsch Regina Maria Dr. MA.

● Zur Person

Beruf: Coach und Moderatorin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Coaching und Moderation Dr. Regina M. Jankowitsch, MA., 1010 Wien, Rudolfsplatz 6/6a. Geboren - Datum, Ort: 22. Jänner 1965, Wien. Schöpferische Akte: K&K Eitelkeiten - Mode und Modeformen unter Kaiser Franz Joseph, Ueberreuter 1997; Im Rampenlicht der Börse - Mit Charisma zum Erfolg, FAZ 2001; Ich trete an - 10 Erfolgsfaktoren für angehende Politiker und Funktionäre, Ueberreuter 2005. Ehrungen: Walter-Nettig-Preis 2002 als erste Frau für das erfolgreichste Jungunternehmen in Wien. Mitgliedschaften: PRVA Austria, Schiedskommission der Medizinischen Universität Wien. Hobbies: Singen, Kochen, Kino, Oper, Geschichte, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrauftrag an der Universität Wien.

● Karriere

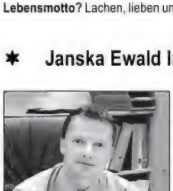
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Studium der Geschichte und Politwissenschaften war ich fünf Jahre lang journalistisch tätig, anschließend erwarb ich zehnjährige, umfassende Erfahrung als PR-Beraterin in einer internationalen Agentur, davon fünf Jahre als geschäftsführende Gesellschafterin, nachdem ich die Gewerbeprüfung für Werbung und Werbemittler an der Wirtschaftskammer abgelegt hatte. Seit 1996 bin ich Lektorin am Institut für Publizistik- und

Kommunikationswissenschaft der Universität Wien (Universitätslehrgang für Öffentlichkeitsarbeit). Nach der internationalen Ausbildung zum Top-Management-Coach und zur Moderatorin entschied ich mich im Mai 1999 für die berufliche Selbständigkeit im Bereich Coaching & Moderation und halte seither Vorträge in der Wirtschaft. 2003/04 absolvierte ich das Leadership-Studium an der Graduate School of Political Management der George Washington University in den USA. Zu meinen Kunden zählen Manager aus Österreich, Deutschland und der Schweiz, aber auch aus dem osteuropäischen Raum, Großbritannien und den USA.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die Freiheit zu haben, Dinge zu tun, die mich glücklich machen, definiere ich als Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Gemäß meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zu mir als Coach kommen Menschen, weil ich selbst glaubwürdig und authentisch für die Inhalte stehe, die ich vermittle, und in jenen Bereichen, auf die ich mich einlasse, über 20 Jahre persönliche Berufserfahrung verfüge. Im Coaching geht es um Persönlichkeitsbildung, und viele Männer erkennen die Vorteile, die das Coaching-Gespräch mit einer modernen, kompetenten Frau aus der Management- und Medienwelt bietet. Meine persönlichen Stärken sind die Energie, die ich ausstrahle, und meine Kraft, die ich anderen Menschen geben kann. Kommunikation ist mein Handwerk. Ich habe keine Scheu davor, mich auf eine Bühne zu stellen und vor 1.000 Menschen zu sprechen. Insofern bin ich mein lebendes Beispiel. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Erst muß mir klar werden, was ich erreichen will und wie die Lösung aussehen soll, dann werde ich mir des Zeitrahmens bewußt und überlege, wen eine Herausforderung betrifft. Nachdem mir das Ziel bewußt ist, gilt es nur mehr zu handeln. Dabei ist das Vorgehen genauer zu konkretisieren, zu überlegen, wer in welcher Form einzubeziehen ist, wer informiert oder motiviert werden kann und soll. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich sah im Frausein immer einen Vorteil. Der Kommunikationsbereich ist allerdings eine Frauendomäne, und wenn ich als Frau in eine solche Domäne eintrete, dann gilt es, bewußt eine Strategie zu wählen, wie man sich darin bewegt. Bankwelt wie Technik sind männerdominiert, und es wäre naiv, als Frau von diesen Berufssphären zu erwarten, sie würden sich an Frauenanforderungen anpassen. Dennoch halte ich es für wichtig, daß Frauen, die innere Leidenschaften für einen Bank- oder technischen Beruf hegen, ihren beruflichen Weg verwirklichen. Nur eben nicht mit dem Verhalten des „kleinen, häßlichen Entleins", sondern mit bewußtem Fokus. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Vom reinen Kopieren von Dingen halte ich nichts. Ein Merkmal glücklicher Menschen ist ihre Authentizität. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Teilaspekte von verschiedenen Persönlichkeiten sind mir Vorbild: auf dem Gebiet der Moderation Thomas Gottschalk, im Bereich des politischen Charismas John F. Kennedy, und Helmut Pechlaner imponiert mir hinsichtlich seines Engagements und seiner Glaubwürdigkeit. Es bedarf jedoch einer gefestigten Persönlichkeit, um Vorbilder differenziert wahrzunehmen. Die Schritte des Bewunderns, Nacheiferns und letztlich des Kopierens liegen sehr nahe beieinander - es bedarf also der persönlichen Reife, seinen Blick auf Teilaspekte von Vorbildern zu richten, ansonsten ist es riskant und gefährlich, Vorbilder zu haben und diesen bedingungslos nachzueifern. In einem solchen Fall ist die eigene Identität zu überprüfen - mit Hilfe externer Hilfe. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich schätze mich glücklich, sowohl im persönlichen, privaten Bereich als auch im Berufsleben Anerkennung zu erhalten. Anerkennung bedeutet für mich Wertschätzung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Meine Philosophie lautet, Menschen zu ermutigen, Profil und Persönlichkeit zu erzeugen und die Dinge, die sie tun, gut und mit Begeisterung zu unternehmen. Ich beschäftige mich mit den Fachgebieten Authentic Leadership, Führungskräfte-Klausuren, Public/Key Speaking, Umgang mit Medien und Infotainment-Events. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Kaum jemand in der Coaching-Branche hat wie ich Managementerfahrung mit Geschäftsleitungskompetenzen plus Erfahrung im Umgang mit Journalisten. Die meisten Coaches kommen aus dem psychologischen oder psychosozialen Bereich. Mein Hintergrund bietet hohe Einfühlung in die Thematik der Managementwelten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich trenne insofern, als ich grundsätzlich geschäftlich keine Abendtermine annehme. Businesstermine vereinbare ich morgens oder mittags. Aufbau, Pflege und soziale Gestaltung von privaten Kontakten haben hohe Priorität für mich, und der Verlust eines privaten Kontaktes trifft mich besonders. Aus diesem Grund gebe ich dem Privatbereich Vorzug, denn er ist die Kraftquelle für den beruflichen Bereich. Neben Beruf und Privatleben gibt es noch einen dritten, wichtigen Bereich als Kraftfeld: den persönlichen Bereich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Suchen und finden, was von Interesse ist, und tun, was gefällt! Neben fachlicher Kompetenz ist die lebensbejahende, persönliche Ausstrahlung Goldes Wert. Bei einer Entscheidung ist das Herz der beste Maßstab, auch wenn rationales Abwägen erkennen läßt, wo sich Marktchancen auftun könnten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich setzte mir im Laufe meines Lebens immer Zwei- bis Fünfjahresziele. Ich möchte meine Position als Leadership-Expertin ausbauen und mich beruflich über die österreichischen Grenzen hinausbewegen. **Ihr Lebensmotto?** Lachen, lieben und lernen!

✱ Janska Ewald Ing.



● Zur Person

Beruf: Installateur. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Heizung & Sanitär Ing. Ewald Janska., 7201 Neudörfl, Hauptstraße 66. Geboren - Datum, Ort: 18. April 1971. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Corinna (2004). Eltern: Ing. Helmut und Christine. Mitgliedschaften: ÖVP. Hobbies: Musik, Lesen, Familie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1990 an der HTL Wiener Neustadt, Abteilung Maschinenbau. Anschließend absolvierte ich das HAK-Kolleg in Wiener Neustadt, das ich 1992 ebenfalls mit der Matura abschloß. Nachdem ich meinen Präsenzdienst abgeleistet hatte, trat ich 1993 als technischer Angestellter in den Installationsbetrieb Zeiner in Wiener Neustadt ein und war bis 2003 in diesem Betrieb tätig. Während meiner beruflichen Tätigkeit legte ich

2001 die Konzessionsprüfung für Technische Büros, Abteilung Maschinenbau, ab. 2003 gründete ich meine eigene Installationsfirma. Mein Unternehmen ist hauptsächlich im Ein- und Mehrfamilienhausbau tätig, unsere Tätigkeitsbereiche umfassen Heizungsinstallation, Sanitärinstallation, Staubsauger anlagen, Beregnungsanlagen, alternative Energie, Bäderplanung, Regenwassernutzung und kontrollierte Wohnraumlüftung. Als besonderes Verkaufsservice liefern wir unseren Kunden auch das Material zur Selbstmontage und stehen ihnen mit Rat und Tat hilfreich zur Seite. Zur Zeit beschäftigt mein Unternehmen fünf Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die Ziele, die ich mir gesetzt habe, zu erreichen. Ich stecke mir auch langfristige Ziele, die ich in kleine Schritte zerlege, welche ich dann zu erreichen versuche. Das Erfolgserlebnis motiviert mich, an der Verwirklichung des großen Zieles weiterzuarbeiten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich erachte mich als erfolgreich, da es mir bisher gelungen ist, meine Ziele zu erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ein erhebliches Kriterium für meinen Erfolg ist meine hohe Einsatzbereitschaft. Es gehörte auch Glück dazu, zum richtigen Zeitpunkt die richtige Idee zu haben. Auch ließ ich mich nie von Rückschlägen vom Erreichen meiner Ziele abhalten. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich stelle mich den Problemen, analysiere sie genau und versuche, den bestmöglichen Lösungsweg zu finden. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, den Schritt in die berufliche Selbständigkeit zu wagen, erachte ich im nachhinein als eine sehr erfolgreiche. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich sehe mir sehr wohl die vorhandenen Modelle an und übernehme daraus Aspekte, die in mein Konzept passen, doch im wesentlichen arbeite ich mit meinen eigenen Arbeitsmodellen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Geprägt haben mich sicherlich meine Eltern, die mich zu Fleiß und Sorgfalt erzogen haben. Beeinflußt wurde ich auch durch meine langjährige Tätigkeit im Installationsbetrieb, wo ich verschiedene Erfahrungen machen konnte, die mir später bei der Führung meiner eigenen Firma zugute kamen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die wichtigste Anerkennung, die mir immer wieder zuteil wird, ist die positive Rückmeldung meiner zufriedenen Kunden. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Wenn ich dies genau wüßte, würden meine Entscheidungen vielleicht manchmal anders aussehen. Ich hoffe, ich werde als ambitionierter, flexibler, innovativer Mensch gesehen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** In meinem Dienstleistungsbetrieb spielen meine Mitarbeiter natürlich eine bedeutende Rolle für den Erfolg des Unternehmens. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die fachliche Kompetenz vorausgesetzt, muß der Bewerber vor allem Einsatzbereitschaft und Loyalität zeigen und auch in mein Team passen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich gebe meinen Mitarbeitern Ziele vor und zeige ihnen den ungefähren Weg dahin. Wie meine Mitarbeiter dann das Ziel erreichen, liegt in ihrer Hand. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir zeichnen uns durch individuelles Eingehen auf Kundenwünsche und Flexibilität aus. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich pflege einen kollegialen Umgang mit meinen Mitbewerbern. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Als Unternehmer kann ich nicht gänzlich abschalten. Aber trotzdem gelingt es mir, die Wochenenden für mein Privatleben, für meine Familie freizuhalten. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Meine Fortbildung besteht im wesentlichen aus der Lektüre von Fachzeitschriften, zudem hole ich mir laufend notwendige Informationen aus dem Internet. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein nächstes Ziel ist, einen Online-Shop für Heizung und Sanitär zu errichten, flächendeckend für ganz Österreich. In Zukunft plane ich auch, einen größeren Standort für meine Firma zu finden und dort auch einen Abholmarkt zu etablieren. **Ihr Lebensmotto?** Take it or leave it.

✶ Jansky Herbert

● Zur Person

Beruf: Elektromeister, Meister für Denkmal- und Gebäudereinigung. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Stadt Wien - Wiener Wohnen Hausbetreuungs GmbH., 1030 Wien, Landstraßer Hauptstraße 99/1/3A. Geboren - Datum, Ort: 15. Juli 1962, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Jutta. Kinder: Katharina (1985) und Christoph (1989). Eltern: Margarethe und Norbert. Mitgliedschaften: Wirtschaftskammer Wien, Freier Wirtschaftsverband, SPÖ. Hobbies: Wandern, Motorradfahren, Radfahren, Weiterbildung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Lehre zum Elektrotechniker bei den Österreichischen Bundesbahnen. Da ich kurz nach meinem Lehrabschluß unzufrieden mit den weiteren Berufsperspektiven bei der Bahn war, leistete ich zunächst meinen Präsenzdienst ab und begann danach als Elektriker in einem Fachbetrieb im ersten Wiener Bezirk im Servicebereich zu arbeiten. Parallel zu meiner beruflichen Tätigkeit absolvierte ich abends die zweijährige Werkmeisterschule für Elektronik und legte in weiterer Folge auch die Gewerbeberechtigungsprüfung für mein Fachgebiet ab. Diese Zeit war sehr anstrengend, da ich Beruf, Familie und Fortbildung unter einen Hut bringen mußte. Ab 1990 war ich als selbständiger Elektromeister tätig, wobei ich anfangs als selbständiger Subunternehmer für Unternehmen wie Philips beschäftigt war. Im Laufe der Zeit nahm ich Personal auf und war einige Jahre mit Arbeiten im Bereich Sicherheits- und Mobilfunktechnik ausgelastet. Ich bin nicht dem Alten verhaftet, sondern lasse mich gerne vom Ruf des Neuen leiten, auch war ich immer daran interessiert, meinen Kunden Gesamtleistungen anzubieten. Eine neue Herausforderung tat sich auf, als mich ein Freund eines Tages darauf hinwies, daß bei Haussanierungen der von der Gemeinde Wien verwalteten Häuser schwierige Arbeiten anstehen würden. Auf diesen Hinweis hin bot ich meine Dienste dem Fonds der Stadt Wien an. Nach ersten Kontakten zum Wiener Bodenbereitstellungs- und Stadterneuerungsfonds (heute Wohnfonds Wien) wurde mir eine Anstellung angeboten, wobei ich der Bedingung, nebenher keiner selbständigen Tätigkeit nachzukommen, zustimmte. Als im Jahr 2000 das Hausbesorgergesetz geändert wurde, betraf diese Änderung 4.800 Hausbesorger alleine im Bereich der Stadt Wien. Verschiedene Modelle wurden angedacht, um Reinigungs- und Reparaturarbeiten für Gemeindebauten weiterhin zu erledigen: die

Beschäftigung von privaten Reinigungsfirmen, eine eigene Firmengründung für diesen Zweck oder die Delegation der Dienste eines Hauses an eine Person. Schließlich wurde im Jahr 2002 die vom Gemeinderat bewilligte Stadt Wien - Wiener Wohnen Hausbetreuungs GmbH gegründet, als deren Geschäftsführer ich fungiere. Diese GmbH betreut derzeit in den rund 2.100 Gemeindebauten mit 222.000 Wohnungen ca. 30 Prozent im Sinne des Hausbesorgergesetzes und ist zusätzlich damit betraut, kleinere Reparaturen selbst durchzuführen. Das Unternehmen verfügte zu Beginn über geringe Ressourcen, anfangs standen mir fünf Mitarbeiter zur Seite. Wir erarbeiteten ein Leitsystem für unsere Verfahrensweise. Wir wußten, daß es zu einer sukzessiven Übernahme von Wohnhausanlagen und einer damit verbundenen Aufstockung der Mitarbeiteranzahl kommen würde. Im Team erstellten wir eine genaue Minutenberechnung für unsere Dienste, vermaßen Stiegenhäuser, Dachböden, Keller, Waschküchen und sonstige Flächen, zählten Fenster und Türen und legten Faktoren für eine effiziente Methode fest. Es liegen nun genaue Zeit- und Arbeitspläne für alle Mitarbeiter vor, und eigens erstellte EDV-Programme erfassen die Mitarbeitereinsätze. Das Tochterunternehmen, Wiener Wohnen Außenbetreuungs GmbH, im Jänner 2005 gegründet, betreut Verkehrs- und Grünflächen. Die Gründung dieser Firma ermöglicht größere Flexibilität, auch für die Mitarbeiter. Ich legte zusätzlich die Meisterprüfung für Denkmal-, Fassaden- und Gebäudereinigung ab, ein sehr vielfältiges Gewerbe, das von Chemie über Mineralkunde bis hin zu Oberflächenherstellungsverfahren viele verschiedene Bereiche umfaßt. Ich belegte viele zusätzliche Seminare, zum Beispiel im Bereich Controlling, und bin nun dabei, eine Schlosserteilgewerbeberechtigung zu erwerben.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, ein gestecktes Ziel, so hoch es auch angesetzt ist, zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, gemäß meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Frau, die mich immer hundertprozentig unterstützt, sowie meine Grundhaltung, die lautet: Ich arbeite nicht, um zu leben, ich lebe, um zu arbeiten. Ich stehe zu meiner Meinung, habe einen ausgeprägten Gerechtigkeitssinn und bin Auftraggebern gegenüber loyal - was nicht mit Untertänigkeit zu verwechseln ist. Ich arbeite täglich zwölf bis 14 Stunden und bin über alles im Unternehmen informiert, obwohl ich kein Kontrollfreak bin. Ich fordere von Mitarbeitern sehr viel Einsatz und 100 Prozent Loyalität, bin aber auch meinem Team gegenüber loyal. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich bin ein Sonntagskind und weiß, daß nach jedem Rückschlag immer etwas Besseres, Positiveres kommt. Sieger nehmen ein Problem einmal öfter in Angriff als Verlierer. Diese Einstellung führte zu meiner Anschauung zum Thema Erfolg. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Niemanden speziellen, ich bewundere Personen, die sich großes Wissen angeeignet haben und Engagement zeigen. Erst als ich im Umfeld von Politikern arbeitete, erkannte ich, was sie wirklich zu leisten vermögen. Auch vielseitige Menschen beeindrucken mich. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unser Erfolg kommt nur durch das Engagement unserer Mitarbeiter zustande. Sie sind also wesentlich am Erfolg beteiligt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich schaue mir zuerst die Bewerbungsunterlagen an und kläre die fachlichen Kompetenzen ab. Im persönlichen Gespräch achte ich auf die Wirkung, die der Bewerber hinterläßt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich lebe meinen Mitarbeitern berufliches Engagement vor. Schulungen, Prämien und Incentives stellen weitere Motivationsfaktoren dar. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Privatleben beschränkt sich auf das Wochenende. In meiner derzeitigen Position war ich in den letzten vier Jahren nur eineinhalb Wochen auf Urlaub. Mein beruflicher Einsatz ist sehr intensiv, doch die Wochenenden gehören meiner Familie. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich bin der Meinung, daß nach wie vor jedem alle Möglichkeiten offen stehen, man muß sich nur motivieren können. Niemand ist zu dumm, höchstens zu faul. Man darf sich in punkto Erfolg nicht auf andere verlassen, sondern muß sich seine Starthilfe selbst geben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das Motto unsere Firma lautet. Wir wollen nicht das größte Unternehmen sein, sondern das beste! Und wie schon erwähnt: Ich arbeite nicht, um zu leben, ich lebe, um zu arbeiten.

✱ Jansky Wolfgang

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: AHVV Verlags-GmbH., 1190 Wien, Heiligenstädter Straße 52. Geboren - Datum, Ort: 12. Juli 1960, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Doris Bures. Kinder: Bettina (1986). Eltern: Norbert und Margarethe. Hobbies: Sport, Politik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura begann ich mit dem Jus-Studium, betreute parallel dazu aber bereits Jugend- und Kulturprojekte. Über das Wr. Landesjugendreferat kam ich 1988 zur Mietervereinigung. Dort arbeitete ich zunächst als Organisationssekretär und schließlich als Generalsekretär. Diese Tätigkeit war für meine Persönlichkeitsentwicklung sehr entscheidend, da ich hier einen sehr intensiven Kontakt zu den Kunden bzw. Mitgliedern der Mietervereinigung hatte, was auch meiner sozialen Neigung und meiner Freude am Umgang mit Menschen sehr entgegenkam. Ich lernte dabei, daß Arbeit und Problemlösung nicht nur von tatsächlichen Fakten, sondern auch von weichen Kriterien, also subjektiven Wahrnehmungsformen der Kunden abhängt: Wer schnell hilft, hilft doppelt. Von der Mietervereinigung wechselte ich 1994 für zehn Jahre als Pressesprecher in das Büro des Wiener Stadtrats Werner Faymann. Diese Zeit war für mich besonders prägend. Natürlich überlegte ich mir während dieser Zeit auch, welche anderen Funktionen im Bereich der Medien für mich noch attraktiv wären. 2004 begann ich also mit einigen Mitarbeitern das Projekt der Gratis-Zeitung HEUTE aufzubauen, wobei ich von den dreijährigen Erfahrungen des „U-Bahn-Expreß" in vielfacher Hinsicht profitieren konnte. Schließlich war - auch durch das Verschwinden dieser Zeitung - ein Vakuum entstanden, das wir auch gut nützen konnten. Wir verfolgten das Konzept einer kompletten Tageszeitung, die keinen Bereich ausschließt und damit zu einer vollwertigen, qualitativ anspruchsvollen Informationsquelle für die morgendlichen Öffi-Benützer wird, die großteils überdurchschnittlich jung sind. Wir wollten alles vermeiden, was nach einer billigen, vorausbezahlten

Gratiszeitung riechen könnte, und ich denke, daß uns das aufgrund unserer hervorragenden Redaktion ganz gut gelungen ist. Nach eineinhalb Jahren stehen wir bei einer Auflage von 200.000, eine Zahl, die sich durchaus sehen lassen kann. Ergänzend dazu betreiben wir auch eine Internet-Plattform, die sich großer Beliebtheit erfreut.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hängt für mich mit innerer Zufriedenheit zusammen, wobei ich mich nicht leicht mit etwas zufrieden gebe. Erfolg darf nicht bedeuten, daß man stillsteht, sondern soll auch ein Ansporn zu immer neuen und besseren Leistungen sein. Der Beginn des Mißerfolges ist meistens der Stillstand. Das Gefühl des Erfolges verspüre ich auch, wenn ich abends sagen kann, daß ich die Dinge, die mich morgens noch mit Unruhe erfüllten, erledigt habe. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich durchaus als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war mein Arbeitsstil, womit ich vor allem sagen möchte, daß ich ein ausgesprochener Teamarbeiter bin. Erfolg hängt nie an einer einzigen Person, sondern meistens an der richtigen Mischung eines Teams. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich denke, sowohl als auch. Es wäre sicher falsch, mit verschlossenen Augen durch die Welt zu gehen und andere Erfolge nicht wahrzunehmen. Auf diesen Erfahrungen anderer sollte man jedoch dann persönlich und mit dem eigenen Stil aufbauen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich bin ein Teamarbeiter, und so sind die Mitarbeiter natürlich ausschlaggebend für meinen Erfolg. Wir stehen ja noch am Anfang unseres Projektes, und daß wir dies mit einem so kleinen Team schaffen, ist auf die sehr hohe Motivation unserer Mitarbeiter zurückzuführen. Jeder Mensch hat Stärken und Schwächen, und ich denke, für den Erfolg des Teams ist es entscheidend, daß jeder nach seiner Qualifikation eingesetzt wird und Schlüsselpositionen mit den richtigen Leuten besetzt werden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich entscheide hauptsächlich aus dem Bauch. Referenzen und bisherige Erfahrungen spielen für mich eine eher untergeordnete Rolle. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich arbeite mit den Stärken meiner Mitarbeiter und übertrage ihnen daher immer sehr viel Mitverantwortung. Ich versuche, ihre Stärken zu fördern und etwaige Schwächen, die es immer gibt, zu akzeptieren. Jeder Mitarbeiter muß wissen, daß er ein Teil des Puzzles ist, das den Erfolg ausmacht. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich denke, als kompetenter und kooperativer Partner gesehen zu werden. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die größte Stärke ist sicher die Tatsache, daß wir die Schlüsselpositionen bestmöglich besetzt haben, das betrifft vor allem die Chefredaktion, die Anzeigenabteilung sowie die im September 2005 erweiterte Geschäftsführung. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich halte Medienvielfalt prinzipiell für wichtig, daher ist für mich jedes erfolgreiche Produkt eine Bereicherung. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Sehr gut. Meine Lebensgefährtin geht selbst einer sehr erfüllenden, aber zeitaufwendigen Tätigkeit nach und meine Tochter ist auch schon selbständig, wodurch vieles leichter ist. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Am wichtigsten ist es, aus Erfahrungen zu lernen, und diese Erfahrungen selbst zu machen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das Ziel, auflagenstärkste Tageszeitung in Wien zu werden, wurde bereits erreicht. In der Folge möchten wir unsere Auflage natürlich noch steigern und den Inhalt der Zeitung noch ansprechender gestalten.

✱ Jantscher Barbara Dr.

● Zur Person

Beruf: Rechtsanwältin. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Rechtsanwalt Dr. Barbara Jantscher, Verteidiger in Strafsachen., 8330 Feldbach, Hauptplatz 7/2. Geboren - Datum, Ort: 9. August 1959, Leoben. Familienstand: Verheiratet mit Maximilian. Kinder: Philipp (1991). Eltern: Erna und Ing. Rudolf. Mitgliedschaften: Yachtclub Thermenland (im Vorstand). Hobbies: Familie, Reiten. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Management des Ehemannes (Künstler).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Gymnasium in Leoben, wo ich 1977 maturierte. Anschließend studierte ich an der Karl-Franzens-Universität in Graz Rechtswissenschaften. Obwohl ich mir vor Studienbeginn meiner Sache gar nicht so sicher war, entdeckte ich binnen kürzester Zeit meine Leidenschaft für dieses Fach. Daher gelang es mir auch, bereits die erste Staatsprüfung mit Auszeichnung abzulegen und dieses Studium im Schnellgang zu absolvieren. Nach nur acht Semestern promovierte ich 1981 - kaum 22 Jahre alt - zum Doktor der Rechtswissenschaften. Ich heiratete und zog mit meinem Mann nach Feldbach. Im Anschluß an das Gerichtspraktikum fand ich meine erste Stelle als Rechtsanwaltsanwärterin in Jennersdorf bei Dr. Miksch, was sich für meine spätere Karriere sicher als vorteilhaft erwies, da ich in dieser Anwaltspraxis im ländlichen Raum umfassende Erfahrungen in den verschiedensten juristischen Fachbereichen sammeln konnte. 1985 legte ich die Rechtsanwaltsprüfung mit ausgezeichnetem Erfolg ab. Anschließend wechselte ich zu den Rechtsanwälten Dr. Rudolf und Dr. Gunter Griss nach Graz. Dieser Schritt war von mir bewußt geplant, denn ich hatte die Absicht, noch einige Jahre praktische Erfahrungen zu sammeln und dann eine Babypause einzulegen, bevor ich mich als Anwältin selbständig machte. Das erwartete Kind wollte sich jedoch über einige Jahre nicht einstellen. Erst als ich den Vertrag für meine eigene Kanzlei hier in Feldbach in der Tasche hatte, wurde ich plötzlich schwanger. Trotzdem gelang es mir, meine Selbständigkeit noch etwas aufzuschieben, und nach der gewünschten Babypause eröffnete ich im Jänner 1993 meine Anwaltspraxis. Von 1982 bis 1992 betrieben mein Mann und ich neben all unserer Tätigkeiten auch ein Geschäft für Geschenkartikel in Feldbach, das wir jedoch mit Eröffnung meiner Kanzlei verkauften. Ich begann hier bei Null, übernahm also keine bestehende Kanzlei, doch mein Büro entwickelte sich schon sehr bald sehr erfolgreich. Die Schwerpunkte meiner Tätigkeit liegen in den Bereichen Eherecht, Familienrecht, Schadenersatz- und Gewährleistungsrecht, Verkehrs- und Vertragsrecht, Verwaltungsrecht sowie Fremden- und Asylrecht.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, das umzusetzen und zu erreichen, was ich mir vorstelle, und mich dabei gut zu fühlen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe erreicht, was ich wollte, und gehe einer spannenden Tätigkeit nach, weil kein Fall dem anderen gleicht, daher sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Als Jugendliche war ich nicht so zielstrebig, doch ich hatte wohl eine Veranlagung in diesem Bereich, und die Entscheidung, mit Fleiß und Engagement meinen Stärken zu folgen, hat mir meinen heutigen Erfolg eingebracht. Ausschlaggebend für meinen

Copyrighted material

Erfolg war auch die Partnerschaft mit meinem Mann, da auch er ein sehr karrierebewußter Mensch ist und wir uns gegenseitig anspornen konnten. Mein Vater war anfangs skeptisch ob meiner ehrgeizigen Studienpläne und gab mir zu Beginn meines Studiums ein Jahr Zeit, um mich zu beweisen. Es gelang mir, legte ich doch die erste Staatsprüfung mit Auszeichnung ab. Wenige Tage später jedoch verunglückte mein Vater tödlich, und meine Mutter stand mir drei unversorgten Töchtern alleine da. Das war natürlich mit ein Grund, einen gewissen Studienerfolg zu haben, damit auch das Stipendium gewährleistet war. Auch diese äußeren Umstände waren sicher mit ausschlaggebend für meinen Erfolg. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich die Rechtsanwaltsprüfung mit ausgezeichnetem Erfolg bestand, empfand ich mich schon als erfolgreich, und diese Bestätigung gab auch den Ausschlag für mich, in diesem Beruf zu bleiben. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung für das Studium der Rechtswissenschaften war genauso richtig wie jene, nach Abschluß des Studiums in diesem Beruf zu bleiben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein erster Chef, Herr Dr. Miksch, hat meinen beruflichen Lebensweg dadurch geprägt, daß er mich selbständig arbeiten ließ. Herr Dr. Rudolf Griss war ein Mann von Welt. Von ihm habe ich einiges in Sachen Charakter und Auftreten gelernt. Sowohl Herr Dr. Rudolf als auch Herr Dr. Gunter Griss waren mir aufgrund ihrer fundierten juristischen Kenntnisse Vorbilder. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Menschen, die mich nicht so gut kennen, meinen, daß ich sehr ernst und streng sei. Das liegt daran, daß ich von Berufs wegen entsprechend auftreten und Respekt vermitteln muß. Privat bin ich jedoch ein sehr lustiger und lebensfroher Mensch. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter spielen eine sehr wichtige Rolle bei meinem Erfolg, denn ich bin als Juristin allein und muß alle juristischen Arbeiten selbst erledigen. Die gesamte Umsetzung, Verwaltung und Organisation obliegt meinen Damen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Das wichtigste sind einmal gute Deutschkenntnisse sowie eine gewisse Berufserfahrung in Bürotätigkeiten. Von der Persönlichkeitsstruktur habe ich hier verschiedene Charaktere beschäftigt, die unterschiedliche Aufgaben wahrnehmen können. Auch soziale Überlegungen, wenn es zum Beispiel um die Förderung einer Wiedereinsteigerin in den Beruf geht, spielen bei der Entscheidung eine gewisse Rolle. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich bin fair und freundlich im Umgang mit meinen Mitarbeitern, und es herrscht ein gutes Arbeits- und Gesprächsklima. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll zuerst abklären, was man gerne macht, und sich dann um eine gute Ausbildung auf diesem Gebiet kümmern. Wichtig ist vor allem, daß einem der gewählte Beruf Freude macht. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel war es, meine eigene Kanzlei zu gründen, und dieses Ziel habe ich erreicht. Ich möchte zufrieden sein, aber nicht auf der Stelle treten, mich also weiterentwickeln, aber auch dankbar für das Erreichte sein.

✱ Jausner-Zotter Renate

● Zur Person

Beruf: Kinesiologin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Kinesiologie Renate Jausner-Zotter., 8010 Graz, Merangasse 41/2. Geboren - Datum, Ort: 24. Mai 1967, Weiz. Familienstand: Verheiratet mit Josef. Kinder: Marlene (1994), Anna (1995) und Bernhard (1997). Hobbies: Lesen, Blumen, Garten, Wellness. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführerin des Landesblumenschmuckbewerbes, Geschäftsführerin der Werbegemeinschaft Blumenschmuck Gärtner.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Als ältestes von drei Kindern wuchs ich in Pischelsdorf auf, wo ich die Volksschule und die Hauptschule besuchte. Anschließend war ich ein Jahr lang Schülerin der HBLA in Graz. Von 1983 bis 1986 absolvierte ich die Lehre zum Einzelhandelskaufmann für Textilien bei der Firma Stricklesel in Graz. Ich schloß die Lehre vorzeitig ab, denn in mir reifte der Entschluß, die Abendschule mit Matura nachzuholen. Um mir dafür eine finanzielle Basis zu schaffen, ging ich drei Monate lang auf Saison nach Tannheim in Tirol und arbeitete dort im Service. Im Herbst desselben Jahres begann ich mit der vierjährigen Abendschule am Akademischen Gymnasium in Graz. Während der Jahre des Schulbesuches ging ich verschiedenen Beschäftigungen nach: Ich war Sportartikelverkäuferin, Haushaltshilfe, und ein Jahr lang war ich auch wieder in der Firma Stricklesel als Verkäuferin tätig. 1990 absolvierte ich die Reifeprüfung. Ein schwerer Verkehrsunfall, der mich ein Jahr lang arbeitsunfähig machte, veranlaßte mich, mein geplantes Architekturstudium zu verwerfen. Vom AMS erhielt ich eine einjährige geförderte BWL-Ausbildung im PROWI (projektgesteuerten Wirtschaftstraining), eine hochqualitative Seminarreihe mit namhaften Vortragenden, darunter Günter Sator, der sich später einen Namen im Feng Shui-Bereich gemacht hat. Bei der anschließenden Abschlußveranstaltung, zu der verschiedene Firmen geladen waren, erhielt ich zwei Angebote, eines als Leiterin der Controlling-Abteilung bei AVL List und eines vom Gynäkologen Dr. Zierler. Ich entschied mich für letzteres und war dort von 1992 bis 1994 beschäftigt. Die Geburt meiner drei Kinder im Ein-Jahres-Abstand brachte es mit sich, daß ich mich einige Jahre ausschließlich der Kindererziehung und -betreuung widmete. Meine Tochter Anna war ein sehr kränkelndes Kind, und auf der Suche nach der richtigen Behandlungsmethode stieß ich erstmals auf die Kinesiologie. Nachdem meine Tochter erfolgreich behandelt worden war, machte ich selbst eine zweijährige Kinesiologie-Ausbildung bei Eva Eder. Seit 2002 übe ich meinen Beruf als Kinesiologin in der Gemeinschaftspraxis in der Merangasse aus. Die Tätigkeit erfüllt mich, und die Zahl meiner Klienten steigt ständig. Seit 2000 leite ich außerdem die Organisation für den Landesblumenschmuck, wo ich durch Änderung verschiedener Details die Attraktivität steigern und die mediale Aufmerksamkeit besser auf den Bewerb lenken konnte. Schließlich leite ich auch noch die Werbegemeinschaft Blumenschmuck Gärtner.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Dinge zu erreichen, die ich mir zum Ziel gesetzt habe und von außen positive Resonanz zu erfahren. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine kommunikativen Fähigkeiten, also die Fähigkeit, mich mitzuteilen und mit Menschen umzugehen, waren sicher wesentlich ausschlaggebend für meinen Erfolg. Hinzu kommt, daß ich mich selbst gut verkaufen kann und sehr zielstrebig bin. Ich weiß sehr gut, wo meine Stärken liegen. Wenn

man das tut, was man gut kann, dann kann man leicht erfolgreich sein. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Vor allem junge Frauen, die noch keine Kinder haben, werden von Unternehmen sicherlich benachteiligt, da man damit rechnet, daß sie Kinder bekommen und die Berufstätigkeit unterbrechen könnten. Als Frau mit Kindern hat man eine Doppelbelastung, mit der man zumeist alleingelassen wird. Außerdem wird befürchtet, daß Frauen mit Kindern öfter ausfallen, zum Beispiel wenn ihre Kinder erkranken oder ähnliches. Ich sehe allerdings, daß Frauen in manchen Bereichen mehr geschätzt werden als Männer, zum Beispiel immer dann, wenn Organisationstalent und soziale Kompetenz gefragt sind. Mir kommt die selbständige Tätigkeit sehr zugute, weil ich mir meine Zeit frei einteilen und Termine, die ich mit meinen Kindern wahrnehmen will, entsprechend organisieren kann. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Besonders geprägt hat mich Frau Dr. Offenbach, meine Deutschprofessorin an der Abendschule. Sie war für mich eine Mentorin, von der ich das Bewußtsein, anecken und mich artikulieren zu dürfen, mitnahm. Ein weiteres Vorbild war mir meine Tante, Maria Schneider. Sie war Österreichs beste Verkäuferin bei Tupper-Ware, und es gelang ihr, diese Tätigkeit und die Erziehung ihrer vier Kinder unter einen Hut zu bringen. Meine Tante war immer zufrieden, auch, wenn sie viel zu arbeiten hatte. An ihr sah ich, daß man das tun soll, was einen Freude macht, und daß man dann auch die Kraft hat, erfolgreich zu sein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Am wichtigsten ist es, für sich selbst herauszufinden, was man kann und worin man gut ist und diese Fähigkeiten und Stärken als Grundlage für die berufliche Entwicklung zu nehmen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe vor, mich im Bereich Kinesiologie weiterzubilden und möchte in den nächsten Monaten in der Schweiz die Ausbildung zum Practitioner absolvieren.

✶ Jeannée Christoph Mag. Dr. LL.M.

● Zur Person

Beruf: Rechtsanwalt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: JEANNÉE Rechtsanwalt GmbH., 1010 Wien, Bösendorferstraße 5/8. Geboren - Datum, Ort: 7. Oktober 1973, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. med. Nikola Lucia. Kinder: Lukas (2004) und Philipp (2006). Eltern: Dr. Wolfgang und Petra. Hobbies: Schifahren, Radfahren, Fitneß, Schach, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Kleine eigene Immobilienfirma.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Entschluß, Rechtswissenschaften zu studieren, ist familiär bedingt, denn einige Generationen meiner Vorfahren waren als Anwälte tätig. Doch war dies nicht alleine ausschlaggebend, vielmehr entwickelte ich sehr früh Freude und Interesse am juristischen Denken und Arbeiten. Das Jusstudium machte mir großen Spaß, so daß ich es in der Mindestzeit von vier Jahren absolvierte. Im Jahr 1996, unmittelbar nach dem Studium, begann ich mit dem Gerichtsjahr. Im Sommer 1997 stieg ich als Konzipient in der Kanzlei meines Vaters richtig ins Berufsleben ein und erlebte dort den Übergang zu einer geregelten, intensiven Arbeitszeit. Im Jänner 1998 ging ich auf Anregung meiner Eltern in die USA für ein postgraduales Studium an der McGeorge School of Law im Bereich Transnational Business Transactions. An diese sechsmonatige theoretische Ausbildung schlossen praktische Intensivkurse in Salzburg mit prominenten Vortragenden an, und im Herbst kam das für mich Reizvollste an dem Programm: da durfte ich das Erlernte in Form eines „Internship" in der Praxis anwenden. Dieses Internship fand in New York, in der Kanzlei Walter, Conston, Alexander & Green (heute: Alston & Bird), statt. Die Ausbildung endete im Dezember 1998 mit der Verleihung des Titels Master of Laws. Im Jänner 1999 gab es in meiner Familie einige Turbulenzen, weshalb ich nach Österreich zurückkehrte, um mich den familiären Angelegenheiten zu widmen. Im März stieg ich dann als Konzipient bei Rechtsanwalt Dr. Manfred Boyer-Telmer ein. Im Jahr 2001 wechselte ich in die Wirtschaftskanzlei Dr. Werner Masser & Partner, wo ich als Konzipient von Dr. Klingsbigl tätig war. Im Juli 2002 legte ich die Anwaltsprüfung mit einstimmiger Auszeichnung ab - was eher selten vorkommt. Im Jänner 2003 trennte ich mich in aller Freundschaft von dieser Kanzlei, um den Sprung ins kalte Wasser zu wagen und mein Lebensziel einer eigenen Kanzlei zu verwirklichen. Im Februar 2003 wurde ich zum Rechtsanwalt angelobt und begann im März mit der Gründung der Kanzlei. Obwohl ich keine Klienten aus früheren Kanzleien mitgenommen hatte, hatte ich sehr schnell Erfolg. Da mich das Urheberrecht besonders interessiert, promovierte ich in der Folge in diesem Bereich. Die Kanzlei hatte ich ursprünglich mit mehreren Partnern eröffnet, mittlerweile gibt es hier eine räumliche Trennung, aber immer noch eine Zusammenarbeit.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg läßt sich im beruflichen Bereich natürlich zunächst finanziell messen. Wenn jemand viel verdient, dann meint man, er sei erfolgreich. Ich möchte aber betonen, daß dies für mich nicht im Vordergrund steht. Ich habe Mitarbeiter, die ihre Energie auch im sozialen Bereich einsetzen, auch wenn diese damit vermutlich nicht reich werden, können sie dennoch auf diesem Gebiet erfolgreich sein. Erfolg ist also auch eine Frage der eigenen Zielsetzung und der eigenen Erwartungen. Für einen Anwalt bedeutet Erfolg natürlich, Causen zu gewinnen und prestigeträchtige Mandanten zu haben. Erfolg kann auch das Erreichen von Zielen im politischen Bereich sein. Das würde mich übrigens reizen, weil ich denke, daß man hier wirklich etwas ändern und verbessern könnte. Zum Erfolg gehört schließlich eine allgemeine Zufriedenheit im privaten und persönlichen Leben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich halte nichts davon zu jammern, ich bin mit dem Erreichten zufrieden, was aber nicht heißt, daß ich nicht noch höhere Ziele habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es war sicher wichtig für mich, daß ich unter glücklichen Umständen aufwuchs, das heißt eine intakte Familie, gute Erziehung und eine gute Schule genoß, ausreichende finanzielle Möglichkeiten und gute Freunde hatte. Darauf aufbauend konnte ich in kürzester Zeit intensiv studieren, eine wesentliche Auslandserfahrung machen und meinen Beruf mit Begeisterung und Konsequenz angehen. Natürlich muß man mit all diesen Umständen, auch den schwierigeren, gut umgehen können. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich ruhe mich nicht gerne auf Lorbeeren aus, obwohl es natürlich wichtig ist, Erfolge auch feiern zu können. Sicher hatte ich schon während meiner Studienzeit das Gefühl, erfolgreich zu sein. Meine mir bisher gesteckten wesentlichen Etappen habe ich gemeistert, und ich freue mich über diese

Teilerfolge. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Fairerweise muß ich trotz aller Widrigkeiten sagen, daß dies mein Vater war. Er war sehr lange ein erfolgreicher Anwalt, und ich konnte aus seinen Stärken lernen, sicher aber auch aus den Fehlern, die er unbestreitbar machte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich denke, daß meine Mandanten mit meiner Arbeit größtenteils sehr zufrieden sind. Besonders freut es mich, wenn ich von Dritten höre, daß meine Arbeit lobend erwähnt wird und ich als Anwalt empfohlen werde. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die immer noch vorhandene mangelnde Rechtssicherheit und -vorhersehbarkeit. Ich würde meinen Mandanten gerne öfter eindeutige Antworten geben können, was leider nicht immer möglich ist. **Welche sind die Stärken Ihrer Kanzlei?** Unsere Spezialgebiete sind das Gesellschafts- und Immobilienrecht, zwei Gebiete, auf denen wir über solide Erfahrung und Kompetenz verfügen. Darüber hinaus bemühen wir uns darum, jede Causa mit der notwendigen Gründlichkeit zu bearbeiten und jeden Fall mit der notwendigen Nüchternheit zu beurteilen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Derzeit gelingt mir das nicht so schlecht. Ich beginne zwar sehr früh am Tag zu arbeiten, aber abends versuche ich rechtzeitig nach Hause zu kommen, damit ich meine Kinder sehe. Am Wochenende wird dann wirklich nur das Notwendigste erledigt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Innerhalb der nächsten zehn Jahre möchte ich die Kanzlei auf drei bis vier Partner ausbauen, um mich mehr auf meine unternehmerischen Tätigkeiten zu konzentrieren.

✱ Jelinek Peter

● Zur Person

Beruf: Lehrer, Unternehmensberater, Coach, Business Trainer. Funktion: Eigentümer, Geschäftsführer. Tätig bei: Jelinek & Partner GmbH., 1010 Wien, Rudolfsplatz 3. Geboren - Datum, Ort: 1. März 1956, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Johanna. Schöpferische Akte: Zahlreiche Fachartikel in Fachpublikationen. Hobbies: Natur, Wandern, Bergsteigen, Radfahren, Handwerk, Kunst und Kultur, Bogenschießen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Inhaber der Wiener Trainerakademie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der AHS-Matura studierte ich an der Pädagogischen Akademie, war anschließend zwei Jahre als Lehrer tätig und verbrachte danach viel Zeit im Ausland, wo ich mich intensiv mit Persönlichkeitsbildung beschäftigte. 1986 kehrte ich nach Österreich zurück, gründete die Jelinek & Partner GmbH und begann gleichzeitig das Studium der Psychologie. Mein Unternehmen umfaßt drei Marken: Jelinek & Partner Consult, eine Unternehmensberatung, die Wiener Trainerakademie, ein öffentliches Seminarinstitut für Aus- und Weiterbildung, und das Coaching Competence Center. Wir sind branchenunabhängig und im öffentlichen Sektor tätig und beschäftigen uns vorwiegend mit Beratung, Entwicklung und Bildung. Zu unserem Kundenkreis zählen kleine, mittlere und große Unternehmen vorwiegend in Österreich, aber auch in Südtirol. Ein Partner unseres Unternehmens ist in München ansässig, betreut jedoch vorwiegend Westösterreich. Ich beschäftige heute insgesamt fünf fixe und rund 75 freie Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich messe Erfolg nicht in erster Linie an finanziellen Aspekten, sondern an der Erfüllung, die ich in meiner Tätigkeit finde. Finanzieller Erfolg spielt natürlich eine Rolle, weil ich für das Geleistete auch entsprechend honoriert werden möchte, ist aber eben nur eine Begleiterscheinung meines persönlichen Erfolges. Erfolg bedeutet für mich, eine Idee oder Vision zu entwickeln und zu realisieren, um damit einer größeren Anzahl von Menschen zu nützen, die davon profitieren können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich heute als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin innovativ, risikobereit und zielstrebig, wobei ich meinen Weg sehr konsequent und nachhaltig verfolge. Ein ungemein wichtiger Faktor ist die Freunde an meiner Tätigkeit. Ich glaube kaum, daß ich erfolgreich sein könnte, wenn mir meine Arbeit nicht so viel Spaß machen würde. Neben meiner Arbeit studiere ich nun Psychologie, lege den Schwerpunkt auf Wirtschaftspsychologie und stehe kurz vor der Diplomarbeit. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin ausschließlich an der Lösung interessiert. Von einem Problem interessiert mich nicht, wie es zustande gekommen ist, sondern was zu tun ist, um es zu eliminieren. Wenn ein Problem auftritt, gilt es ein Ziel zu definieren und festzulegen, das dann gemeinsam verfolgt wird. In den Prozeß der Lösungsfindung sind meine Partner involviert, weil wir gemeinsam wirkungsvolle Ideen entwickeln können, um einen Maßnahmenkatalog daraus abzuleiten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wir sind in einem Bereich tätig, wo Menschen sich unmittelbar einbringen können. Seminare bieten die Möglichkeit an, persönliche Rückmeldungen sofort abzugeben. Oft erfahre ich in Coachings, was Klienten sofort für sich nützen können. Anders ist die Rückkoppelung in Industriebetrieben, wo Feedback erst über den Markt zurückkommt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwarte von meinen Mitarbeitern, mitzudenken, die Initiative zu ergreifen, Eigenverantwortung zu übernehmen und sich überdurchschnittlich zu engagieren. Wichtig ist neben fachlicher Qualifikation, die ich selbstverständlich voraussetze, unternehmerisches Denken und die Fähigkeit, den jeweiligen Bereich von sich aus permanent weiterzuentwickeln. Ich gewähre meinen Mitarbeitern ein sehr hohes Maß an Freiheit und kontrolliere sie kaum, was zu einem sehr guten Betriebsklima führt, in dem sich alle wohl fühlen und somit wiederum höhere Leistung erbringen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivation kommt aus dem Inneren. Ich kann nur die Rahmenbedingungen dafür schaffen, daß die Motivation der Mitarbeiter erhalten bleibt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Wiener Trainerakademie ist sehr bekannt und vor allem in der Ausbildung von Wirtschaftstrainern bestens eingeführt. Auch mit unseren beiden neuen Ausbildungsformen bieten wir umfassende Schulung. Während unsere Kunden in der Trainerakademie auf uns zukommen, gehen wir mit der Unternehmensberatung aktiv auf unsere Kunden zu. Geschäftsschwerpunkte sind Führung und Team, Persönlichkeitsentwicklung, Unternehmensführung im Sinne von Kommunikation, Entwicklungsstrategien sowie Verkauf. Die wichtigsten Werte in unserem Unternehmensleitbild sind Qualität, Aktualität, Praxisnähe und Seriosität. Im Umgang mit unseren Kunden legen wir größten Wert auf Ehrlichkeit und Fairneß. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Es liegt in der Natur des Marktes, daß es den Wettbewerb gibt, und ich sehe ihn als eine gesunde Herausforderung, denn er führt zur Qualitätssteigerung, zu Innovationen und Neuentwicklungen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich veranschlage ca. vier Wochen im Jahr für Weiterbildung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Einem jungen Menschen würde ich raten, Erfolgsgurus, die ihre primitiven Rezepte

Copyrighted material

auf 5.000 Zuhörer streuen, keinen Glauben zu schenken, sondern ihre eigenen Vorstellungen zu entwickeln, eine Vision zu haben und sich sehr genau zu überlegen, wie er diese erreichen kann. Hartnäckigkeit, Ausdauer und Konsequenz sind auf dem Weg zum Erfolg ebenso wichtig wie die Erkenntnis, daß der scheinbar kürzeste, weil schnellste Weg nicht immer der beste ist. Mut zur Veränderung beziehungsweise ein hohes Maß an Flexibilität sind immens wichtig, ebenso eine solide Allgemeinbildung. Zu einer sehr guten Fachausbildung würde ich nicht unbedingt raten, weil man leider nicht abschätzen kann, ob sie für die Wirtschaft noch wertvoll und brauchbar ist, wenn man sie abgeschlossen hat. Ein unabdingbarer Erfolgsfaktor ist die Bereitschaft, sich permanent weiterzubilden, um nicht stehen zu bleiben. Breitgestreutes Interesse, Neugier und die Fähigkeit, über den Tellerrand hinauszuschauen, halte ich für ebenso erfolgsrelevante Faktoren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mein Unternehmen weiterhin langsam aber stetig wachsen sehen und auch in Zukunft damit erfolgreich sein. Ein wichtiges Ziel besteht darin, jährlich neue Inhalte zu entwickeln - so bieten wir einen neu konzipierten Lehrgang für Führungskräfte an und auch im Rahmen der Coachingausbildung gibt es Neuheiten für Coaches, die bereits systemische Vorerfahrungen mitbringen. Oberste Prämisse ist selbstverständlich, bestehende und neue Kunden zufriedenzustellen.

✱ Jerabek Wilhelm

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Komplementär. Tätig bei: Textilhaus Wittner KG., 2490 Bruck an der Leitha, Kirchengasse 26. Geboren - Datum, Ort: 3. Februar 1947. Familienstand: Verheiratet mit Hermine. Hobbies: Technik, Geschichte, Berge.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1968 schloß ich meine Fachausbildung an der Deutschen Lehranstalt für Textileinzelhandel in Baden Württemberg ab. 1969 trat ich dem Familienunternehmen Wittner OHG bei, an dem meine Mutter Michaela zu zwei Drittel beteiligt war. 1971 wurde ich Gesellschafter mit 51 Prozent Anteil, meine Schwester hielt 16 Prozent Anteil. 1973 wurde ich geschäftsführender Gesellschafter, 1976 übernahm ich die Anteile meiner Schwester, 1983 schied Herr Ernst Vager als Gesellschafter aus und die OHG wurde in eine KG umgewandelt - mit mir als Komplementär und Hermine Jerabek, meine Ehefrau, als Kommanditistin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, all jene Ziele zu erreichen, die man sich gesetzt hat. All das erfordert viel Planungsarbeit. Man muß sich viel Zeit nehmen, um eine Zielsetzung und den geeigneten Weg dorthin zu finden. Dies erfordert eine visionäre Zielvorstellung sowie die genaue Überlegung der Umsetzbarkeit. Wirtschaftliche, soziologische und finanzielle Aspekte spielen dabei eine große Rolle. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Anpassung der Marktverhältnisse im Produktbereich einerseits, andererseits der besseren Vermarktung unserer ursprünglichen Produkte. Der streng traditionell geführte Betrieb mit seinen hierarchischen Ebenen kam mit seiner Produktvielfalt gut an, und ein altes englisches Sprichwort sagt, daß Bewährtes erhalten bleibt und nicht Bewährtes zu erneuern ist. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Indem ich das Warenbild sowie die Produktions- und Sortimentsgestaltung änderte. Ich entschied mich aber, das Bild eines traditionellen zu behalten und die Entwicklung vom Warenhaus zum Modehaus zu vollziehen. Aufgrund der Umstellungen im bestehenden Unternehmen mußte ich altgediente Mitarbeiter entlassen, was mir nicht sonderlich leicht gefallen ist, und stellte ein eigenes Team auf. Durch die gute Einschulung entwickelten wir uns im Mode- und Textilbereich zu einem gewinnorientierten Einzelhandelsunternehmen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist entscheidend für den Fortbestand eines Unternehmens, der Unternehmer muß Ideen, Innovationen und Kontrolle ins Spiel bringen. Der Unternehmer muß sich mit seinem Kapital, Anlage- und Umlaufvermögen identifizieren, um sein gestecktes Ziel zu erreichen. Die Gedanken und Überlegungen müssen aus eigener Quelle entspringen, man muß als Person authentisch sein, um so zum Ergebnis zu kommen. Wichtig ist es, die Kunst zu erlangen, nicht auf Kundenwünsche einzugehen, sondern durch Eigenkollektionen Kundenreize zu wecken. Der Markt- bzw. Produktauftritt muß ebenfalls verbessert werden, um ein breiteres Kundensegment anzusprechen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die sehr schlanke Administration ermöglicht Bewegungsfreiheit im Entscheidungsraum aufgrund des hohen Deckungsbeitrages und der geringen Kosten. Zu erwähnen ist das mit dem Unternehmen großgewordene Mitarbeiterteam, das Aufgaben schnell und effizient löst. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Aufgrund meiner Tätigkeit in einer Personengesellschaft sind Privat- und Berufsleben eng miteinander verbunden. Das wird durch den Einsatz meiner Frau verstärkt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, das Unternehmen, das schon seit 105 Jahren besteht, bis zu meiner Pensionierung erfolgreich weiterzuführen und das Sortiment weiter auszubauen.

✱ Jilka Brigitte Dipl.-Ing. MBA

● Zur Person

Beruf: Managerin. Funktion: Direktorin. Tätig bei: Wien Holding Gesellschaft mbH., 1010 Wien, Universitätsstraße 11. Kinder: Melike (1987). Eltern: Margit und Mag. Ludwig. Schöpferische Akte: Publikationen zu Vorträgen als Stadtplanerin und im Zuge der Aufgaben als europäische Regionalentwicklerin (wissenschaftlicher Beirat). Hobbies: Radfahren, Kochen, Lesen, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Mitglied in diversen Aufsichtsräten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte eine kaufmännische und naturwissenschaftliche Grundausbildung in Lienz und Wien und maturierte 1976. Danach studierte

ich Raumplanung und Regionalwissenschaften an der Technischen Universität Wien und war von 1982 bis 1983 als wissenschaftliche Mitarbeiterin in der Geologischen Bundesanstalt tätig. Von 1983 bis 1991 war ich als Sachbearbeiterin im Magistrat Wien, Abteilung für Flächenwidmungs- und Bebauungsplanung im Dienst, und 1987 erblickte meine Tochter das Licht der Welt. 1991 wurde ich Leiterin eines interdisziplinären Projektteams aus Zivilingenieuren und Beamten im Bereich Stadterweiterung, ehe ich von 1993 bis 1996 die Position der stellvertretenden Leiterin der Abteilung für Stadtteilplanung und Flächennutzung einnahm. Von 1996 bis 1997 fungierte ich als Gleichbehandlungsbeauftragte für den technischen Wirkungsbereich. Von 1997 bis 2004 leitete ich die Abteilung für Stadtplanung und Stadtentwicklung. 2004 wurde ich Geschäftsführerin der Wien Holding GmbH, ein Unternehmen mit einem Beteiligungsportfolio von 60 Firmen. Von 2003 bis 2005 absolvierte ich zusätzlich die postgraduale Ausbildung zum MBA. Zu meinen Arbeitsschwerpunkten zählen die Geschäftsfelder Immobilienmanagement, Medien und Bildung sowie Umweltmanagement. Intern verantworte ich die Bereiche Personal, Organisationsentwicklung, Strategie, Recht und EDV-Management. Folgende Projektentwicklungen fielen in meinen Verantwortungsbereich: Wien Oberlaa (Freizeit, Gesundheit, Ausbildung) entlang der U2 und rund um die Messe (Arbeiten, Freizeit, Einkaufen, Wohnen), Missindorfstraße (Creative Work, Wohnen), Stadlau (Wohnen, Arbeiten, Umwelttechnologie, Wellness, Einkaufen) und die Entwicklung von PPP in den Geschäftsfeldern der Wien Holding GmbH.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg verbinde ich damit, Dinge so zu erledigen, daß ich etwas bewirke und anderen Menschen Zufriedenheit bringe. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Gemäß meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Entgegenkommen anderen Menschen gegenüber, Systematik und Vernetzung sind die wichtigsten Parameter. Ohne Fröhlichkeit ging es auch nie. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Man muß als Frau schon eine gewisse Robustheit an den Tag legen und Konditionierungen zu durchschauen lernen. Wie man das Berufsleben als Frau empfindet, hat immer damit zu tun, wie man aufwächst. Ich entzog mich jedenfalls früh jeglicher Behütung. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Immer dann, wenn ich nach einer beruflichen Umbruchsituation das Gefühl hatte, mich etabliert zu haben, und wenn ich Ergebnisse meiner Arbeit sehe. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gab einzelne Personen bei der Stadt Wien, die mich auf berufliche Herausforderungen ansprachen und mich anregten, diese anzunehmen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Mein unmittelbares professionelles und privates Umfeld spricht mir Wertschätzung und Anerkennung aus. Mit Neidern habe ich wenig zu tun. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter sind ein Kriterium meines Erfolges, und ich begegne ihnen daher mit einem hohen Grundvertrauen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Anforderungen hängen grundsätzlich vom Kontext der Arbeit ab. Ich lege auch Wert auf gegenseitige Sympathie. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere mit Schwung und Vorbildwirkung. Man muß als Führungskraft loslassen und Aufgaben an Mitarbeiter delegieren können. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beruf und Privatleben verschmelzen auch aufgrund der Tatsache, daß ich viele Personen aus meinem Berufsumfeld noch aus der Studienzeit kenne. Dies bietet aber auch Vorteile. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Eine exzellente Ausbildung ist die Basis des Erfolges. Die Bilder, die im Kopf entstehen, wenn es um Berufsvorstellungen geht, darf man nicht zerreden. Sie sind zu nützen und umzusetzen, und dabei lohnt sich die Vernetzung mit unterschiedlichen Menschen. Leider gilt immer noch, daß man Männern mehr zutraut als Frauen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Wiener Holding GmbH befindet sich in einer Konsolidierungsphase, und mein Ziel ist es, diese Gesellschaft für die Zukunft fit zu halten. Es ist Klarheit zu schaffen, wofür die Holding steht und was sie für die Eigentümer und die jeweiligen Beteiligungsfirmen leistet.

✱ Jöbstl Margarethe

● Zur Person

Beruf: Friseurin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Mobil - Friseur Margarethe Jöbstl., 8522 Groß St. Florian, Unterbergla 70. Geboren - Datum, Ort: 17. Februar 1962, Groß St. Florian. Familienstand: Verheiratet mit Ing. Franz. Kinder: Dipl.-Ing.(FH) Martina (1982) und Roman (1988). Eltern: Johann und Margarethe. Hobbies: Radfahren, Gymnastik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich von 1976 bis 1979 die Friseurlehre. Nach der Geburt meiner Tochter widmete ich mich 15 Jahre lang der Familie und arbeitete danach einige Jahre in Teilzeit als Friseurin. Im Jahr 2002 legte ich die Meisterprüfung ab und machte mich 2003 als mobile Friseurin selbständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg heißt für mich, Zeit für die Familie zu haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Nachdem die Kinder erwachsen waren, hatte ich das Bedürfnis, mich beruflich wieder zu engagieren und habe mich entschlossen, die Meisterprüfung zu machen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich hatte während der Unternehmerschule öfters schlechtes Gewissen meiner Familie gegenüber, da ich wenig Zeit für sie hatte. Ein Problem besteht sicher darin, daß es für Frauen sehr schwierig ist, nach längerer Familienpause in die Wirtschaft zurückzukehren. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Meine Stärke ist, daß ich individuell auf jeden Kunden eingehen kann. Weiters zeichne ich mich durch sehr hohe Flexibilität aus, da ich nicht an die gängigen Arbeitszeiten gebunden bin und den Wünschen meiner Kunden daher in jeder Form entsprechen kann. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da ich mir meine Termine selbst einteile, kann ich Beruf und Privatleben sehr gut vereinbaren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich möchte an die jungen Frauen appellieren, sich wieder Zeit für Familie und Kinder zu nehmen. Sie sollten

ihre Kinder selbst erziehen und nicht irgendwo unterbringen. Wenn die Kinder erwachsen sind, sollen sie dann den Mut haben, wieder ins Berufsleben zurückzukehren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, daß es meiner Familie gut geht, der Zusammenhalt weiterhin gegeben ist und meine Kunden weiterhin zufrieden sind. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✱ John Siegfried

● Zur Person

Beruf: Gastronom. Funktion: Miteigentümer. Tätig bei: John's Cumberland-Parkcafé., 4810 Gmunden, Cumberlandpark 11b. Geboren - Datum, Ort: 12. April 1965, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Claudia. Kinder: Julia (1985), Johanna (1989) und Jakob (1991). Eltern: Elfriede und Horst. Hobbies: Thermen, Fußball schauen, Musik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Betreiber der Lokale John's Tante Ju und John's Café in Gmunden.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich erlernte im Österreichischen Hof in Salzburg (jetzt Hotel Sacher) den Beruf des Kochs. Meine Lehrzeit war hart, und von anfänglich acht Lehrlingen habe ich als einziger bis zum Lehrabschluß durchgehalten. Nachdem ich den Zivildienst in der Landespflegeanstalt Schloß Cumberland abgeleistet hatte, arbeitete ich eine Woche lang im Schlachthof und half in Gasthäusern aus. Schließlich ging ich für ein Jahr in die Schweiz auf Saison. Ich fing im Mövenpick Restaurant am Paradeplatz Zürich an und arbeitete dann bei der Autobahnraststätte Kemptal. Nach der Geburt meiner älteren Tochter begann ich als Koch im Linzer Tourotel. Nach fünf Monaten wechselte ich in ein Hotel in Gmunden, blieb dort eineinhalb Jahre und absolvierte nebenbei abends den Vorbereitungskurs zur Konzessionsprüfung. Um Geld zu verdienen, verkaufte ich ein halbes Jahr lang Holzbearbeitungsmaschinen. Anschließend war ich als Küchenchef im Haus am Kogl in Gmunden und im Hotel Post in Traunkirchen tätig. 1990 übernahm ich das renommierte Hotel Austria in Gmunden als handels- und gewerberechtlicher Geschäftsführer. In den nächsten zwei Jahren managte ich das Hotel und war für die komplette Abwicklung des Hotelumbaus zuständig. Als der erste Golfkrieg ausbrach, erhielt das Hotel auf einen Schlag 27.000 Stornos von langfristigen Buchungen englischer, amerikanischer und israelischer Veranstalter. Das waren mehr als zwei Drittel der Jahresbelegung, eine Katastrophe. In weiterer Folge war ich in Europa unterwegs, um auf Messen Werbung für das Hotel zu machen und Ersatzbuchungen abzuschließen. In dieser Zeit zog ich auch als erster grüner Stadtrat für Verkehr, Bauen und Raumordnung in den Gemeinderat von Gmunden ein. Nach der Geburt meines dritten Kindes hätte ich zwar auch Lokale in Wien, Seefeld und Zell am See übernehmen können, entschied mich aber 1992 dann doch für die berufliche Selbständigkeit. Obwohl ich zwischenzeitlich mit einem Lokal scheiterte, betreibe ich gemeinsam mit meiner Frau mittlerweile drei Lokale unterschiedlicher Ausprägung, die alle sehr gut laufen: John's Cumberland-Parkcafe, John's Tante Ju und John's Café. Ein Lokal allein ist zu krisenanfällig, mit drei Lokalen stehen wir auf sicheren Beinen. Weil das Tourismusgeschäft in Gmunden zu unsicher sind, sind unsere Lokale auf Einheimische ausgerichtet. So verzeichnen wir rund 80 Prozent Stammgäste.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, mit seiner beruflichen Tätigkeit zufrieden zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin eigentlich Legastheniker, dafür habe ich die Gabe, Dinge anders zu sehen. Der Motor für meinen Werdegang und meine Entwicklung war die Tatsache, daß ich aus bescheidenen Verhältnissen stamme. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Jeder Gast spürt, wie man ihm als Wirt entgegentritt, insofern ist Originalität in dieser Hinsicht besser. In einem Lokal muß sich der Gast wie zuhause fühlen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Geprägt hat mein Leben meine erste Tochter, da mit ihrer Geburt leider Schluß mit einer möglichen internationalen Kochkarriere war. **Welche Probleme scheinen Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die unmenschlichen Arbeitsbedingungen in unserer Branche stoßen viele gelernte Arbeitskräfte ab. Meiner Ansicht nach gehörten auch die Lohnnebenkosten gesenkt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich stelle vorwiegend weibliche Mitarbeiter ein, da diese meiner Meinung nach genauer arbeiten. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir versuchen in jedem Lokal, ein Teil des Lebens unserer Gäste zu sein und ihnen das Gefühl zu vermitteln, daß sie sich wie zuhause fühlen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Junge Leute sollen sich viele Berufssparten intensiv anschauen, einen Beruf wählen, der ihnen Spaß macht, und nicht nur daran denken, Geld zu verdienen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Beruf soll mir möglichst lange Spaß machen. Auch freue ich mich auf unsere geplanten Events, so unsere nächste Fußballübertragung mit einer Großbildleinwand, und demnächst veranstalten wir auch unser Oktoberfest.

✱ Jost Werner

● Zur Person

Beruf: Friseur. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Hair Style W. Jost., 1080 Wien, Josefstädter Straße 54. Geboren - Datum, Ort: 5. Mai 1939, München. Familienstand: Verheiratet mit Prim. Dr. Brigitta. Kinder: Nikolaus(1983), Alexander (1986). Eltern: Elisabeth und Irmfried. Schöpferische Akte: Diverse Artikel in Zeitschriften (VOGUE, Brigitte, Madame) und Tageszeitungen (Kronenzeitung, Kurier). Ehrungen: Oskar der Friseure Österreichs 1986, Zahlreiche nationale und internationale Anerkennungen. Mitgliedschaften: Akademie der Friseure. Hobbies: Theater, Musik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Hairstyling bei Modeschauen.

Copyrighted material

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Lehre in Salzburg (1955) war ich ein Jahr in Paris und anschließend sieben Jahre bei der dreifachen Friseurweltmeisterin Louise Rick beschäftigt. 1967 eröffnete ich mein erstes eigenes Geschäft auf der Lerchenfelderstraße und frisierte bereits zu dieser Zeit sehr viele Personen vom Theater und Fernsehen. 1970 übernahm ich diesen Salon und gab das andere Geschäft ab. Im Laufe meiner Karriere war ich nicht nur für Schaufrisieren für Wella und L'Oréal auf der ganzen Welt tätig, sondern frisiere auch häufig fürs Fernsehen (Seitenblicke, ProSieben, etc.) und für Mode- und Frisurenfotos (u.a. für Vogue, Madame, Kurier, Kronen Zeitung, etc.)

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Der Weg zum Erfolg besteht aus viel Arbeit, persönlichem Einsatz, etwas Glück und einiges an Beziehungen, die man sich im Laufe der Zeit aufbaut. Da Mundpropaganda eine wichtige Rolle spielt, ist es hilfreich, wenn man für bekannte Persönlichkeiten tätig ist. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Darüber denke ich nicht nach - ich glaube, daß man natürlich bleiben muß und sich vom Erfolg nicht vereinnahmen lassen darf. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In dieser Branche muß man in der Lage sein, mit Personen aus allen Schichten und Berufen umgehen zu können und ein gutes Fingerspitzengefühl haben, um zu wissen, wie man wen behandeln soll, muß immer flott unterwegs sein und stets Neues präsentieren. Das hängt sehr stark mit der eigenen Persönlichkeit zusammen. Man darf nie vergessen, daß es eine Dienstleistung ist; Starallüren sind dabei fehl am Platz. Der Beruf ist sehr schwierig und die Anforderungen sind in letzter Zeit sehr viel höher geworden. Man muß sehr viel mehr können als nur Haare zu schneiden. Wenn man es in diesem Beruf zu etwas bringen will ist viel persönlicher Einsatz erforderlich. Zu denken, wenn man sonst nichts kann, kann man Friseur werden, ist ein Irrglaube. Darüber muß man die Jugend aufklären. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Wenn man einen Weg beschreitet, ergibt sich vieles von selbst oder durch Zufall. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Originalität mit einer Spur Imitation halte ich für richtig. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Louise Rick, die dreifache Friseurweltmeisterin, bei der ich sieben Jahre tätig war. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung spüre ich, wenn meine Kunden mit meiner Arbeit zufrieden sind. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Von meinem Umfeld werde ich sicher als erfolgreich gesehen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mit ihnen steht und fällt der ganze Betrieb. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich sehe mir erst eine Woche lang an, was jemand kann, lasse ihn arbeiten, ohne mich einzumischen und sehe zu, wie sich ein Bewerber entwickelt, sobald sich seine erste Nervosität gelegt hat. Von einem Vorfrisieren halte ich nicht sehr viel. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Die Motivation sollte vom Chef ausgehen, indem er selbst auch etwas tut. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Sobald ich aus dem Geschäft gehe, bin ich privat. Da meine Gattin in einem gänzlich anderem Beruf tätig ist, trenne ich Job und Privatleben gänzlich. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Wöchentlich verwende ich zehn bis fünfzehn Stunden dafür, neue Trends zu beobachten und Mitarbeiter zu schulen. Damit hat man ständig zu tun und das ist auch nötig. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Entscheidend ist es, Ehrgeiz zu entwickeln und sich laufend über das rein Schulische hinaus für sich selbst weiterzubilden. Das Berufsbild des Friseurs hat sich in der letzten Zeit gründlich geändert. Den Kundenkreis, der fast täglich zum Friseur ging, gibt es heute nicht mehr. Das hängt einerseits mit der Mode zusammen, andererseits ist auch das Geld knapper geworden und es fällt den Menschen schwerer, sich alles leisten zu können, was an Urlaub und Freizeitmöglichkeiten angeboten wird. Als Friseur muß man heute auch betriebswirtschaftliche Zusammenhänge kennen und Geschäftsmann und Manager sein. Auch für ältere Fachkräfte oder nach Kinderpausen ist die Fortbildung - die Kammer bietet dazu Kurse an - ein wichtiges Thema. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein gut gehendes Geschäft mit zufriedenen Kunden und Mitarbeitern **Ihr Lebensmotto?** Sich nie unterkriegen lassen und immer nach vorne sehen.

★ Jovic Verica

„Ich brauche das Chaos, um arbeiten zu können. Reibungslose Tagesabläufe sind mir ein Greuel."

● Zur Person

Funktion: Betriebsleiterin. Tätig bei: Charterline Autovermietung GmbH., 6850 Dornbirn, Färbergasse 15. Geboren - Datum, Ort: 29. August 1980, Banja Luka/ Serbische Republik. Eltern: Zorka und Duro. Hobbies: Lesen, Schifahren, Schwimmen, Volleyball, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß meiner Lehre zur Hotel- und Gastgewerbeassistentin im Jahre 1998 war ich ein weiteres Jahr als Rezeptionsmitarbeiterin im Salzburger Hotel Kamml tätig. Anschließend wechselte ich als Rezeptionistin in ein Wiener Hotel der Hotelkette Arcotel. Da die meisten meiner Freunde in anderen Berufen tätig waren und an den Wochenenden frei hatten, entschied ich mich im Jahre 2001 für einen Berufswechsel und stieg im Unternehmen Charterline Autovermietung GmbH in den Bereich Verwaltung ein. Obwohl mir dieses Metier anfangs fremd war, lebte ich mich schnell ein und wurde nach kurzer Zeit mit der Betriebsleitung einer Wiener Filiale betraut. Im Oktober 2004 erhielt ich die Chance, die Betriebsleitung einer neu übernommenen Filiale in Dornbirn zu übernehmen. Da ich von klein auf oft den Wohnort wechseln mußte, war ich noch nie ein seßhafter Mensch und nahm deshalb die Herausforderung gerne an. Mit der Firma Charterline im Rücken konnten wir in den letzten eineinhalb Jahren mit gezielter Werbung viele Neukunden auch aus der Schweiz und dem Fürstentum Liechtenstein gewinnen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich verbinde Erfolg nicht mit einem bestimmten Bekanntheitsgrad, sondern eher mit dem Erreichen von einem besonderen Ziel, das ich mir gesteckt habe. Diese Zufriedenheit erfahren zu dürfen und eventuell eine dementsprechende Be- oder Entlohnung zu bekommen, werte ich als Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe mir über meinen Erfolg in diesem beruflichen Bereich nie wirklich Gedanken gemacht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Da mir von Anfang an bewußt war, daß meine Qualifikation und Ausbildung für diese Position nicht ideal waren, legte ich großes Engagement an den Tag und bildete mich freiwillig weiter. Diese Faktoren sind für meinen Erfolg ausschlaggebend. Ich

Copyrighted material

habe mir die Stelle der Betriebsleiterin hart erkämpft. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich brauche das Chaos, um arbeiten zu können. Reibungslose Tagesabläufe sind mir ein Greuel. Ich bin offen für alle Probleme, die sich mir im Alltag stellen, und treffe vor allem in prekären Situationen die besten Entscheidungen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ja. Vor allem zu Beginn meiner Tätigkeit hier in Vorarlberg machte ich einige schlechte Erfahrungen mit männlichen Kunden. Manche verließen das Geschäft auf direktem Weg, sobald sie erfuhren, daß eine Frau den Betrieb leitet. Anfangs stellte das für mich eine große Belastung dar, doch ich habe durch meine Fachkompetenz bewiesen, daß ich meinen männlichen Kollegen in nichts nachstehe. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Einschaltung eines Werbespots in „Ländle TV" war eine sehr erfolgreiche Entscheidung. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Es ist unvermeidbar, nicht ständig etwas auf irgendeine Art nachzuahmen. Eine originelle Idee ist einer Imitation allerdings vorzuziehen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Die Prokuristin der Firma Charterline, Frau Resetar, stellt für mich ein großes Vorbild dar. Sie ist beruflich sehr erfolgreich und gleichzeitig ein sehr freundlicher und umgänglicher Mensch, der für jeden ein offenes Ohr hat. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Durch das Unternehmen erfahre ich Anerkennung in Form von Betriebsreisen und -feiern. Weiters darf ich einen Firmenwagen fahren, und für meine Wohnsituation wird ebenfalls gesorgt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Keines - Probleme sind da, um gelöst zu werden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Eine große, denn ich kann mich darauf verlassen, daß die Arbeit während meiner Abwesenheit gut und zuverlässig gemacht wird. Ich unterstütze meine Mitarbeiter so, wie sie mich unterstützen. Wir sind ein junges, verläßliches Team und können uns gegenseitig vertrauen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Da in unserer Branche Freundlichkeit, Genauigkeit, Zuverlässigkeit und Menschenkenntnis an oberster Stelle stehen, lege ich bei der Auswahl meiner Mitarbeiter besonders auf diese Eigenschaften großen Wert. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir überzeugen vor allem durch unsere Flexibilität, denn wir bieten einen 24-Stunden-Service, auf den sich der Kunde verlassen kann. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Obwohl unsere Mitbewerber teilweise günstigere Tarife anbieten, überzeugen wir durch unser besonderes Angebot und unsere Zuverlässigkeit. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Im vergangenen Jahr war mein Privatleben sehr eingeschränkt, da ich mich hauptsächlich auf den Beruf konzentrierte. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In diesem Unternehmen ist es für mich vorerst nicht möglich, noch einen Schritt auf der Karriereleiter nach oben zu klettern. Da ich kein seßhafter Mensch bin, weiß ich nicht, wo ich welche Tätigkeit in ein bis zwei Jahren ausüben werde.

✱ Kaba Franz Ing.

● Zur Person

Beruf: Maschinen- und Kfz-Techniker. Funktion: Vorsitzender des Angestelltenbetriebsrates, Stellvertretender Konzernbetriebsratsvorsitzender. Tätig bei: OMV Refining & Marketing GmbH., 1090 Wien, Otto-Wagner-Platz 5. Geboren - Datum, Ort: 20. Juli 1953. Familienstand: Verheiratet mit Regina. Kinder: Martin (1978). Eltern: Maria und Franz. Hobbies: Musik, Bowling, Tennis. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Aufsichtsrat OMV AG.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich 1972 an der HTL maturiert hatte, absolvierte ich zunächst eine Technikerlaufbahn vom Konstrukteur zum Projektanten. Im Anschluß an meinen Präsenzdienst arbeitete ich von 1973 bis 1974 bei Gräf & Stift und danach sieben Jahre bei der Voest Alpine im Industrieanlagen- und Rohrleitungsbau in Wien. 1981 trat ich in die OMV ein, wo ich zunächst in der Schweißtechnik beschäftigt war. Es war die Zeit der großen Umstrukturierungen in der OMV, wodurch sich für mich der Sprung in die Materialwirtschaft ergab, in der ich 15 Jahre lang tätig war. Ich war an der Einführung des SAP-Systems im Bereich Materialwirtschaft und Einkauf beteiligt und schulte viele Mitarbeiter ein. Mitte der neunziger Jahre begann mein Engagement als Betriebsrat, wobei mir meine bisherigen Erfahrungen sehr zugute kamen. 1999 stand ich dann plötzlich gewissermaßen in der ersten Reihe und trug die Verantwortung für 1.100 Mitarbeiter, die ich als Betriebsratsvorsitzender zu betreuen hatte. Natürlich stellte dies eine große Herausforderung für mich dar, ich setzte mich mit dem Arbeitsrecht auseinander und befand mich plötzlich auch in psychologisch zuweilen heiklen Situationen, da man in dieser Funktion auch ein bißchen zur Klagemauer wird. Ich sehe mich im Betriebsrat aber als Teil eines Teams, das auch sehr erfolgreich agiert. Ich engagiere mich sehr stark dafür, daß Kündigungen vermeidbar bleiben und vorzeitige Beendigungen von Dienstverhältnissen sozial verträglich ablaufen. Unsere Mitarbeiter sollen sich im Betrieb sicher fühlen können, denn angesichts der großen Umsätze und Gewinne des Unternehmens wäre es schwer verständlich, daß diese auf dem Rücken der Mitarbeiter erzielt werden. Dabei bemühen wir uns aber immer, auch realistisch zu bleiben und nicht Unmögliches zu verlangen. Wir haben die Betriebsvereinbarungen sehr stark vereinfacht, was zu einem besseren Verhandlungsklima führte, da wir nun viel besser mit offenen Karten spielen können.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, für eine erbrachte Leistung honoriert zu werden und Ziele erreicht zu haben. Dabei genügt es mir zu wissen, daß ich meinen Beitrag geleistet habe, ich muß dafür nicht unbedingt namentlich genannt oder ausgezeichnet werden. Wenn ich meine Bemühungen umgesetzt sehe und merke, daß die Mitarbeiter davon profitieren, dann empfinde ich das als Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, im großen und ganzen sehe ich mich als erfolgreich. Dabei ist es mir wichtig zu betonen, daß es sich bei diesem Erfolg natürlich um das Ergebnis von Teamarbeit handelt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß meine Ausdauer wesentlich war - ich gebe nicht so leicht auf. Ich ordne alles einem Ziel unter - wenn es notwendig ist, auch mein Privatleben. Mir geht es um die Sache, nicht um mich. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Etwa ab meinem 40. Lebensjahr. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als es mir vor kurzem gelang, in zwei entscheidenden Fällen Gerechtigkeit für zwei Arbeitnehmer zu erreichen, traf ich eine erfolgreiche Entscheidung. **Gibt es jemanden, der Ihren**

beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ohne mein politisches Engagement hätte ich diese Position nicht inne. Von dem einen oder anderen Sozialminister, insbesondere Minister Alfred Dallinger, konnte ich mir einiges abschauen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt bei der Pensionsreform jenes Problem, daß Überbrückungszahlungen nicht als Erwerbseinkommen anerkannt werden und daher als Bemessungsgrundlage am Ende des Arbeitslebens fehlen. Das Problem ist natürlich nicht nur branchenspezifisch, doch wir setzen uns bei Regierungsstellen dafür ein, daß es gelöst wird, und fangen dabei auch durchaus positive Signale, beispielsweise seitens des Sozialministeriums, auf. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Natürlich verfügen wir über eine große wirtschaftliche Potenz. Wir investieren zwar sehr stark im Ausland, doch sind auch bereit, in Österreich zu investieren. Das Unternehmen bildet auch wieder zunehmend Lehrlinge aus, was meines Erachtens zur Verantwortung eines Unternehmens dieser Größenordnung gehört. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Derzeit funktioniert die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche sehr gut. Ich habe eine sehr verständnisvolle Frau, die das Unternehmen auch von innen kennt und daher nachvollziehen kann, wenn es einmal unter der Woche später wird oder eine Dienstreise erforderlich ist. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich erachte als wichtig, fleißig zu sein, eine fundierte Ausbildung zu absolvieren und Sprachen zu erlernen. Ich denke, mit diesen drei Dingen kommt man gut durchs Berufsleben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich denke nun schon vor allem an die Zeit nach dem Berufsleben, denn im Betrieb habe ich keine Ziele mehr. Ich möchte das bisher Erreichte halten und in der Pension all das verwirklichen, wozu ich bisher nicht gekommen bin. **Ihr Lebensmotto?** Hier und jetzt leben, gesund bleiben und das Leben genießen.

✱ Kabas Ernst Mag.

● Zur Person

Funktion: Geschäftsfeldleiter des Filialnetzes der Post AG von Österreich. Tätig bei: Österreichische Post AG., 1020 Wien, Untere Donaustraße 13-15. Geboren - Datum, Ort: 23. März 1960, Scheifling. Familienstand: Verheiratet mit Karin. Kinder: Clemens und Melanie. Eltern: Romana. Hobbies: Schifahren, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte das Studium der Handelswissenschaft an der Wirtschaftsuniversität Wien. 1990 folgte eine wichtige Karrierestation, die Reorganisation des Großhandelsbereiches der Firma Nordsee in Westösterreich für das Unternehmen Unilever Österreich. 1994 wechselte ich zur Firma Heinrich Weihs, wo ich das zukünftige EU-Sortiment mitaufbauen durfte. Diese interessante Zeit war von vielen Auslandsaufenthalten geprägt. Danach arbeitete ich als erfolgreicher Geschäftsführer und Vertriebsleiter für die Firma Wilkinson Sword Österreich. 1999 wechselte ich als Gesamtvertriebschef zur Firma Mautner Markhof. Im Jahr 2000 wurde ich Regionalleiter der Post AG für Wien mit damals 126 Postfilialen und insgesamt 1655 VZK. Heute bin ich Geschäftsfeldleiter des gesamten Filialnetzes von Österreich mit 5.300 VZK und 1.330 Filialen. Der Beginn meiner Tätigkeit für die Post AG als erster Quereinsteiger auf dieser Ebene war durchaus fordernd, doch durch intensive Auseinandersetzung mit der Organisation gelang es mir sehr schnell, die nötigen Veränderungen umzusetzen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mit Freude am Morgen an die Arbeit gehen zu können und diese Freude auch auf meine Mitarbeiter zu übertragen, bedeutet für mich persönlich Erfolg. Wenn dies nicht der Fall ist, macht mir die Arbeit keinen Spaß. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Vor allem aktives Lernen und meine Fähigkeit, mich in eine bestehende Organisation hineinzudenken und in weiterer Folge Möglichkeiten zu entdecken, um Verbesserungen, deren Sinn auch die Mitarbeiter verstehen, umzusetzen, waren ausschlaggebend für meinen Erfolg. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich versuche Herausforderungen geplant und überlegt optimal zu meistern, ohne den Gesamtauftrag des Unternehmens außer Acht zu lassen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine Entscheidungen waren fast immer von Erfolg geprägt, besonders in der Bereichen Reorganisation. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich habe eine große Anzahl von Vorbildern, doch die offene und ehrliche Haltung von Herrn Heinrich Weihs hat mich sehr beeindruckt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die bevorstehende gänzliche Öffnung des Marktes und die daraus resultierende Konsequenzen sind große Herausforderungen, die auf dieses Unternehmen zukommen werden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne meine Mitarbeiter wäre ich nicht erfolgreich, darum investiere ich sehr viel Energie und Zeit, um das richtige Team für den jeweiligen Bereich aufzubauen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich brauche für meinen unmittelbaren Bereich Mitarbeiter mit hoher fachlicher Qualifikation, die zukunftsorientiert und vorausschauend denken und handeln. Weiters müssen sie wertschätzend mit ihren eigenen Mitarbeitern umgehen können. Teamgeist und eine ehrliche, offene und zielstrebige Haltung sind wesentliche Kriterien. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Positive Rückmeldungen sollten motivierend wirken und sie erkennen lassen, daß ich ihre Arbeit schätze und als Erfolg des gesamten Teams bewerte. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bin ersetzbar und habe gelernt, mir meine Freiräume zu schaffen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Derzeit fast keine, aber diese Situation wird sich wieder verändern. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich denke, eine umfassende Ausbildung, die humanistische Züge tragen sollte, ist wichtig. In weiterer Folge sollte man sich genau überlegen, in welche Richtung die eigenen Neigungen weisen. Anschließend sollte man den gewählten Weg konsequent, mit allen Höhen und Tiefen, verfolgen. Über allem sollte aber eine positive Lebenseinstellung stehen, die auch bei Schwierigkeiten bestehen sollte. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bin mit den erreichten Zielen derzeit zufrieden.

✱ Kabicher Norbert Ing.

„Geld allein ist nicht das Wesentliche im Leben, Gesundheit und Zufriedenheit sind bei weitem wichtiger."

● Zur Person

Beruf: Ingenieur für Maschinenbau und Schlossermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ing. N. Kabicher, Spenglerei - Blitzschutzbau - Lüftungstechnik., 2823 Pitten, Fabriksstraße 595; 2620 Neunkirchen, Wiener Straße 79. Geboren - Datum, Ort: 13. Juni 1966, Pitten. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Mag. Sonja Weissenböck. Kinder: Luca (2005). Eltern: Elfriede und Norbert. Hobbies: Hund, Schifahren, Radfahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Design & Manufaktur, 2824 Seebenstein.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volks- und Hauptschule in Pitten sowie den einjährigen Polytechnischen Lehrgang. Danach absolvierte ich die HTL für Maschinenbau in Wiener Neustadt und arbeitete anschließend eineinhalb Jahre im elterlichen Betrieb, wo ich mich auch auf die Meisterprüfung vorbereitete. Nachdem ich diese erfolgreich abgelegt hatte, wechselte ich in ein technisches Büro, wo ich zwei Jahre weitere berufliche Erfahrungen sammelte. Vor nunmehr elf Jahren übernahm ich den elterlichen Betrieb in Pitten, Ing. N. Kabicher, Spenglerei - Blitzschutzbau - Lüftungstechnik; in Neunkirchen gibt es eine Filiale.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich persönlich, mit dem, was ich in meinem Leben erreicht habe, zufrieden zu sein, wobei nicht der materielle Erfolg ausschlaggebend ist. Sicher ist es angenehm, ruhig schlafen zu können. Aber Geld allein ist nicht das Wesentliche im Leben, Gesundheit und Zufriedenheit sind bei weitem wichtiger. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist der starke Rückhalt von zuhause, von meinem Elternhaus sowie von meiner Partnerin. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Sowohl mein Vater als auch meine Lebensgefährtin haben meinen beruflichen Lebensweg durch ihre Sorgfalt, Genauigkeit und Zielstrebigkeit wesentlich geprägt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine wesentliche Rolle für meinen Erfolg. Ohne gute Mitarbeiter ist der beste Chef nichts wert. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Einen Teil der Mitarbeiter haben wir übernommen. Die alte Riege geht nun jedoch langsam in Pension. Was den Nachwuchs angeht, so muß man heute froh sein, ausgelernte Spengler zu bekommen. Ein Schulzeugnis sagt nicht sehr viel aus. Man kann sich erst nach einigen Wochen ein Bild davon machen, wie gut jemand arbeitet. Wir haben auch zwei Lehrlinge in Ausbildung und nehmen nächstes Jahr wieder zwei auf. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir haben ein eher freundschaftliches Verhältnis zu unseren Mitarbeitern. Zum einen wirken Prämien bei Erreichung eines gewissen Zieles oder einer gewissen Leistung motivierend, zum anderen sind die Mitarbeiter von sich selber aus motiviert und auch bereit - wenn erforderlich - an Wochenenden zur Arbeit zu kommen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind kein großes Unternehmen und können daher sehr flexibel arbeiten und Aufträge auch kurzfristig übernehmen. Nebenbei fertige ich auch Gebrauchsartikel oder Einrichtungsgegenstände, wie Designermöbel. Das war immer schon mein Hobby und entwickelt sich nun zu einem zweiten Standbein. Zusätzlich stellt es für mich einen gewissen Ausgleich zu meinem Hauptberuf dar. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mit den angrenzenden Mitbewerbern in unserer Region haben wir eine vernünftige Basis gefunden, sodaß keiner den anderen preislich zu stark unterbietet. Es finden keine Absprachen statt, aber jeder hat ein gewisses Limit, das er nicht unterschreitet. Dies kann man leider von den Konkurrenten in anderen Bundesländern nicht unbedingt sagen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das ist ziemlich einfach bei uns. Meine Lebenspartnerin ist Steuerberaterin und hat so wie ich lange Dienstzeiten, sodaß praktisch nie einer alleine zuhause ist und auf den anderen wartet. Vor kurzer Zeit haben wir Nachwuchs bekommen, meine Partnerin arbeitet jedoch nachmittags weiterhin meist in der Kanzlei. Wenn möglich, schaue ich untertags manchmal zuhause vorbei, und die Wochenenden gehören der Familie. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Derzeit geht sich Fortbildung zeitlich nicht aus, aber in Zukunft habe ich vor, mich in Architektur und Design weiterzubilden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, daß es privat und wirtschaftlich ähnlich gut weitergeht wie bisher. Es kann natürlich auch besser werden, nur schlechter sollte es nicht werden, denn der Konkurrenzdruck ist hoch. **Ihr Lebensmotto?** Teils einfach in den Tag hinein das Leben genießen.

✱ Käferböck Peter

● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Tauchsport Adria, Erste Österreichische PADI-Tauchschule Action Diving Austria., 1040 Wien, Favoritenstraße 48. Geboren - Datum, Ort: 19. Februar 1952, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Natalia Najder. Eltern: Stefanie und Franz. Hobbies: Tauchen, Segeln, Unterwasserfotografie, Tanzen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich erlernte zunächst den Beruf des Elektrotechnikers bei Siemens, stieg jedoch aufgrund eines Unfalles auf den Beruf des technischen Zeichners um. Beruflich lag mein Schwerpunkt in der Qualitätssicherung sowie in der Planung und Konzeption von Prüfungsgeräten. Die Liebe zum Tauchsport begleitet mich schon seit meiner Kindheit. Ich ließ mich schon früh in Tauchclubs ausbilden und befaßte mich mit diesem Hobby weiterhin sehr intensiv. Es gab damals in Österreich keine Tauchschule, was ich zu ändern beschloß. Ich gründete 1971 die Erste Österreichische PADI-Tauchschule, die 1980 Action Diving Austria getauft wurde. Zu Beginn wurde mein Vorhaben noch belächelt, doch heute gibt es hierzulande etwa 400 Tauchschulen und -geschäfte. Leider wird der im Tauchsport sehr wichtige Sicherheitsaspekt von vielen Tauchsportlern vernachlässigt, was immer wieder zu tödlichen Unfällen führt, die vermeidbar wären. In meiner PADI-Schule sind hingegen die Sicherheitsstandards und die Ausbildungsqualität sehr hoch angesetzt, unsere PADI-Zertifikate werden auch weltweit

Copyrighted material

anerkannt. Zu den Stärken des Unternehmens gehören weiters unsere hauptberuflich tätigen Tauchlehrer, modern ausgestattete Unterrichtsräumlichkeiten, ein eigenes 1.000 m² großes Grundstück inklusive Tauchbasis am Neufeldersee und viermal wöchentlich Ausbildungskurse im wärmsten Schwimmbad Wiens. Seit 1995 bin ich Inhaber des Geschäftes Tauchsport Adria, das ich vom vorigen Besitzer übernahm, als dieser in Pension ging. Jetzt beschäftige ich mich nur mit dem Tauchsport, widme mich der Unterwasserfotografie und nahm in diesem Zusammenhang auch bei den Aufnahmen der Fernsehserie „Kommissar Rex" teil. Darüber hinaus bin ich Gründungsmitglied des Verbandes der Österreichischen Tauchschulen und war weiters langjähriger Ausbildungsleiter der Tauchclubs TCA (Tauchclub Austria), CHV (Club Hygronaut Vienna) und Aqua Star of Sea. Der Tauchsport ist ein für alle Altersklassen interessanter Sport: mein ältester Schüler war 82 (er schrieb mir nun mit 91 Jahren eine Karte von den Bahamas), meine älteste Schülerin 79 Jahre alt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, aus der jeweiligen Situation das Beste zu machen. Erfolg bedeutet Spaß an der Arbeit und Anerkennung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin nach wie vor glücklich darüber, aus meinem Hobby einen Beruf gemacht zu haben, der mir große Freude bereitet. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Da in meiner Familie nicht viel Geld vorhanden war, blieb mir eine höhere Schulbildung verwehrt, und doch ist es mir gelungen, zwei erfolgreiche Betriebe aufzubauen. Eigenverantwortung, Qualitätssinn, Engagement und die Bereitschaft, an mich zu glauben und unbeirrt meinen Weg zu gehen, waren wesentliche Erfolgsfaktoren. Als ich 1964 mit dem Tauchsport begann, dachte ich nicht, daß das Tauchen einmal Mode wird, und auch in meinen Anfängen als Inhaber einer Tauchschule waren viele skeptisch, ob ich es mit diesem Unternehmen schaffen werde. Die Zweifel meiner Umgebung spornten mich aber nur noch mehr an. Ich erstellte aus Tonbandaufnahmen Kursmaterial, wobei ich großen Wert auf Professionalität legte. Das Projekt wurde ein Erfolg, und man beauftragte mich schließlich, diesen Kurs in mehreren Sprachen anzubieten. Jetzt gibt es meine Kursunterlagen in fast allen europäischen Sprachen, auch werden sie bei großen Messen präsentiert. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Neben der Zufriedenheit meiner Tauchschüler war die wichtigste Anerkennung für mich die Auszeichnung der Jacques Cousteau Fédération. Cousteau sah meinen Kurs bei einer Messe und lud mich ein, ohne vorher zwei Worte mit mir gewechselt zu haben. Ich habe bis zu seinem Tode einen intensiven Kontakt mit ihm gepflegt. Meine Zusammenarbeit mit Hans Hass, für den ich die Ausrüstung angefertigt habe, empfinde ich ebenfalls als schöne Anerkennung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Eine gute Ausbildung ist für einen Taucher von enormer Bedeutung, daher liegt das Augenmerk meiner Tauchschule darauf. Wir geben unsere umfangreiche, jahrzehntelange Erfahrung an alle unsere Tauchschüler weiter. Das hohe Niveau unserer Tauchausbildung entsprechend der PADI-Richtlinien genießt ausgezeichneten Ruf weit über die Landesgrenzen hinaus. Als PADI 5-Star-IDC-Center, was der höchsten von PADI vergebenen Bewertung von Tauchschulen entspricht, können unsere Schüler bei uns sämtliche PADI-Tauchausbildungen absolvieren. Wir bieten Kurse vom Beginner bis zum Tauchlehrer nach individueller Gestaltung, und die zahlreichen Weiterempfehlungen unser Schüler sprechen für sich. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Anfangs war das Tauchen eine Art Nebenbeschäftigung, doch nach und nach engagierte ich mich mehr und mehr für den Tauchsport. Das Engagement für meine Leidenschaft ist sehr zeitintensiv, gerade an den Wochenenden finden Kurse statt, und auch die Abende unter der Woche sind gut ausgebucht. Bei all diesen Aktivitäten werde ich von meiner Frau, die auch berufstätig ist, voll unterstützt. Der Tauchsport ermöglicht mir auch, in viele schöne Länder der Welt zu reisen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich halte es für wichtig, mit offenen Augen durch die Welt zu gehen und sich für seine Anliegen einzusetzen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Zufriedenheit der Kunden liegt mir weiterhin sehr am Herzen.

✱ Kaindl Claudia Dr. LL.M

● Zur Person

Beruf: Rechtsanwältin. Funktion: Selbständige Juniorpartnerin. Tätig bei: Fellner Wratzfeld & Partner Rechtsanwälte GmbH., 1010 Wien, Schottenring 12. Geboren - Datum, Ort: 30. April 1974. Schöpferische Akte: Das neue Amtlöschungsrecht, GesRZ 2000, 151-160; Das Pflichtangebot im Übernahmegesetz, Linde Verlag 2001 (Dissertation); Analoge Anwendung von § 2 Abs 2 Satz 2 und § 2 Abs 5 Kapitalberichtigungsgesetz auf die GmbH, GesRZ 2002, 128-135; Zulässigkeit des Erwerbs eigener Aktien zur Erbringung in eine Management-Privatstiftung, GeS 2003, 259-264 zur Bankbestätigung gemäß § 29 Abs 1 AktG und § 10 Abs 3 GmbHG, ÖBA 2006, 103-116; Mitherausgeberin der Handelsrechtlichen Sammlung (HS), Band XXVIII. Ehrungen: Auszeichnung der Dissertation mit dem Walther Kastner-Preis, dem Richard Bueche-Preis und dem Walter Haslinger-Preis, 2001. Mitgliedschaften: Österreichischer Juristenverband. Hobbies: Lesen (Krimis), Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte das Studium der Rechtswissenschaften an der Johannes-Kepler-Universität Linz und arbeitete neben dem Studium im Service eines Restaurants, was mir sehr viel Spaß machte. 1998 schloß ich das Studium nach neun Semestern ab. Nach meiner Sponsion begann ich als Studienassistentin am Institut für Handels- und Wertpapierrecht jeweils an der Johannes-Kepler-Universität Linz zu arbeiten. Parallel zu dieser Tätigkeit absolvierte ich das Doktoratsstudium. 2001 erwarb ich den Doktortitel, und meine Dissertation zum Thema Übernahmerecht wurde mehrfach ausgezeichnet. 2001/02 absolvierte ich die Gerichtspraxis am Bezirks- und Landesgericht Linz. Von 2002 bis 2003 war ich als Konzipientin bei der Wietrzyk Dullinger Rechtsanwälte GmbH tätig, danach wechselte ich als Konzipientin zur Fellner Wratzfeld & Partner Rechtsanwälte GmbH in Wien. 2004/2005 belegte ich ein Postgraduate-Studium an der London School of Economics and Political Science, meine Graduation erfolgte im Dezember 2005. Seit Jänner 2006 bin ich als Juniorpartnerin auf selbständiger Basis in der Kanzlei Fellner Wratzfeld & Partner Rechtsanwälte GmbH in den Spezialgebieten Gesellschafts- und

Übernahmerecht, Mergers & Acquisitions, Finanzierungen, Handelsrecht, allgemeines Vertragsrecht sowie Bankrecht tätig. Unsere Kanzlei berät große nationale wie auch internationale Unternehmen. Wir streben pragmatische Lösungen für unsere Klienten an und werden für unsere kurzen Responsezeiten sehr geschätzt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich ein Gefühl, das sich einstellt, wenn ich durch meine Tätigkeit etwas Positives bewirke oder etwas bewegen kann und auch für meine Leistungen Anerkennung finde. Es ist realistisch, das nicht täglich zu erfahren. Erfolg verbinde ich jedenfalls nicht mit einer hohen Summe Geld auf dem Konto, auch wenn dies kein unangenehmer Aspekt ist. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe bisher viel erreicht und bin mit dem Verlauf meiner Karriere zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ein guter Hausverstand und eine gute Kombinationsgabe, gepaart mit Kontaktfreude im Umgang mit Menschen, machen meine Hauptqualitäten aus. Mein Motto lautet, die Dinge nicht zu errennen, sondern zu erwarten. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich lasse mir zuerst den Sachverhalt schildern, um sodann die rechtlich relevanten Komponenten herauszuarbeiten und nach dieser Selektion eine Lösung zu erarbeiten. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich hatte bisher nie den Eindruck, weniger Wertschätzung als ein männlicher Kollege zu erfahren. Von Kollegen- wie auch von Mandantenseite wurde mir bisher positives Echo entgegengebracht. Auch bei Gehaltsvergleichen bemerkte ich bis jetzt keinen Unterschied. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Von früheren Vorgesetzten hörte ich: „Die Ausbildung, die man macht, schnitzt man sich selbst zu." Ich bin jedoch schon der Meinung, daß die Qualität der Ausbildung vom Ausbildner abhängt. Ich hatte nie ein Vorbild, mit dem ich gern getauscht hätte, doch manche Eigenschaften verschiedener Personen haben mich inspiriert. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bin verheiratet, und da mein Mann in Linz lebt, kann ich unter der Woche meine Zeit beruflich nutzen, ohne ein schlechtes Gewissen aufgrund längerer Arbeitszeiten haben zu müssen. Überstunden gehören am Berufsanfang dazu, doch man arbeitet ja auch deshalb, weil die Arbeit Spaß macht. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll sich jener Verantwortung bewußt werden, die man mit seiner beruflichen Tätigkeit übernimmt. Manchmal kann man eben nicht am Freitag um 17 Uhr den Bleistift fallen lassen, sondern muß zuerst seine Aufgaben erledigen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Im Vordergrund steht das Ziel, wirklich gute Arbeit zu leisten. Der Rest kommt von selbst.

✱ Kaindl Ernst

● Zur Person

Beruf: Immobilienmakler, Bauträger. Funktion: Gesellschafter. Tätig bei: Kaindl-Boenisch Realitäten GmbH., 4810 Gmunden, Gartengasse 18. Geboren - Datum, Ort: 15. Jänner 1939, Gmunden. Kinder: Thomas (1965) und Roman (1976). Eltern: Andreas und Anna. Mitgliedschaften: Präsident des Tennisclubs Gmunden (seit 23 Jahren), Präsident des Golfclubs Gmunden. Hobbies: Bridge, Golf, Segeln, Motorboot. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gesellschafter mehrerer Firmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich die Matura an einer landwirtschaftlichen Fachschule abgelegt hatte, arbeitete ich zwölf Jahre lang in einer Molkerei. Bei dieser Tätigkeit hatte ich viel mit Kunden und Lieferanten zu tun. Ich konnte damals viel von den Landwirten lernen, und vor allem konnte ich eine gute Menschenkenntnis erwerben. Als sich ein Freund, Herr Hufnagl, beruflich selbständig machte, konnte ich mich an seinem Unternehmen Asamer & Hufnagl GmbH (ein Schotter- und Betonwerk in Ohlsdorf bei Gmunden) beteiligen. Ich war nicht nur Gesellschafter, sondern fungierte auch als Direktor. Ich kaufte etliche Immobilien und Firmen und verwertete sie. Schließlich gründete ich eine eigene Firma und wurde auch Bauträger. In meinem Unternehmen bieten wir neben der Immobilienvermittlung auch die Vermittlung von Hypotheken-Darlehen, die Beteiligungen an Immobilienfonds, Liegenschaftsbewertungen, Aus-, Um- oder Neubau des gewünschten Objektes mit der eigenen Baufirma, Beratung zu Finanzierungsmöglichkeiten und Wohnbauförderung an.

„Erfolg bedeutet, daß ich meine Ideen verwirklichen kann."

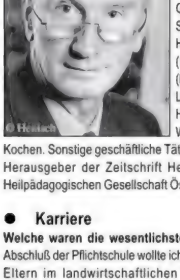
● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, daß ich meine Ideen verwirklichen kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe mir im Laufe der Zeit eine sehr gute Menschenkenntnis angeeignet und habe viel Gefühl im Umgang mit Kunden und Mitbewerbern. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich gehe sehr überlegt vor, da man meines Erachtens alles sehr genau abschätzen muß. Es ist wichtig, auch abschalten zu können. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erfolgreich sah ich mich schon im Alter von 25 Jahren, als ich merkte, daß ich im Umgang mit anderen sehr überzeugend wirkte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Bereits vor 30 Jahren setzte ich einen Dispositionscomputer ein. Wir waren der erste Betrieb in Oberösterreich, bei dem der ganze Bestellvorgang, von der Buchung über Lieferschein und Rechnung, über EDV lief. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist meines Erachtens in dieser Hinsicht besser. Man muß schon seinen eigenen Weg gehen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Herr Asamer lehrte mich, daß man auch bereit sein muß, ein Risiko einzugehen, wenn man Erfolg haben will. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erhielt viel Anerkennung für meine Arbeit, aber das bedeutet mir nichts. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt leider immer wieder unseriöse Anbieter, die ihre Kunden übervorteilen wollen oder ihnen nicht reinen Wein einschenken, was die Marktlage und den Marktpreis ihrer Immobilien betrifft. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich führe ein ausführliches Gespräch mit den Bewerbern. Ich lege großen Wert auf ehrliche und zuverlässige Mitarbeiter. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich behandle meine Mitarbeiter wie Familienmitglieder und schicke sie immer wieder zu den neuesten Schulungen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärken meines Unternehmens sind meine Ehrlichkeit und die Tatsache, daß ich rund um die Uhr für meine Kunden erreichbar bin und mich sehr für sie einsetze. **Wie verhalten Sie**

Copyrighted material

sich der Konkurrenz gegenüber? Zwischen meinen Mitbewerbern und mir herrscht ein gutes Einvernehmen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich trenne die beiden Bereiche ganz strikt und bin der Ansicht, daß das Privatleben nicht zu kurz kommen darf. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich wende durchschnittlich zehn Prozent meiner Zeit für Weiterbildung auf, meine Mitarbeiter mehr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Junge Leute sollen nur einen Beruf ergreifen, der ihnen Freude bereitet, denn nur dann werden sie gute Arbeit leisten. Jungunternehmer sollen auch eingehend prüfen, ob sie dazu geeignet sind, einen Betrieb zu führen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Große Ziele habe ich mir keine mehr gesteckt. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✱ Kaiser Johann Ing.



● Zur Person

Beruf: Konstrukteur. Funktion: Direktor der Landesstelle. Tätig bei: AUVA Allgemeine Unfallversicherungsanstalt - Landesstelle Wien., 1203 Wien, Webergasse 4. Geboren - Datum, Ort: 27. August 1946, Stockerau. Familienstand: Verheiratet mit Helene. Kinder: Dipl.-Ing. Johannes (1970), Mag. Christian (1971) und Mag. (FH) Renate (1972). Eltern: Theresia und Leopold. Mitgliedschaften: MKV, ÖAAB. Hobbies: Radfahren, Schifahren, Wandern, Kultur, Reisen, Musik, Kochen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Inhaber des Verlages Kaiser, Herausgeber der Zeitschrift Heilpädagogik - Fachzeitschrift der Heilpädagogischen Gesellschaft Österreich.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule wollte ich eigentlich Konditor werden. Da meine Eltern im landwirtschaftlichen Bereich tätig waren, stieß mein Berufswunsch nicht auf große Zustimmung. Weil ich aber auch der Technik zugetan war, absolvierte ich schließlich die Höhere Bundeslehranstalt Francisco-Josephinum in Wieselburg, Fachrichtung Landtechnik, welche ein breites Ausbildungsspektrum umfaßte. Mein Vater, dem ich sehr verbunden war, verstarb, als ich 18 Jahre alt war. Ich bestand die Matura als einer der Besten. Unmittelbar nach Abschluß meiner Schulausbildung stieg ich in die Konstruktionsentwicklung der Firma Heid AG in Stockerau ein, ein Unternehmen, das führend in drei Bereichen war: auf dem Gebiet der Kupplungstechnik, im Bau von Werkzeugmaschinen und im Entwurf von Silobautenanlagen. Ich wurde mit dem Bau einer neuartigen Maschine betraut - ein Trockensteinausleser, der in Persien eingesetzt werden sollte. Meine Konstruktion wurde zehn Jahre lang hergestellt. Im Laufe der Zeit mißfiel mir, Konstruktionen zu entwerfen, die zwar beweisen, was die Technik alles leisten kann, jedoch nur mehr der Gewinnmaximierung dienen. So wechselte ich als technischer Redakteur zum Österreichischen Agrarverlag, wo ich drei Jahre lang beschäftigt war. Diese Zeit prägte mich sehr, und die Möglichkeit, mehrere Fachgebiete zu kombinieren, war sehr reizvoll für mich. 1971 suchte die Allgemeine Unfallversicherungsanstalt (AUVA) einen technischen Redakteur für das Magazin „Betriebssicherheit". Eine der Anforderungen an den Redakteur war die Fähigkeit, technische Sachverhalte einfach darzustellen. Ich erhielt die Stelle und war bis 1979 im Bereich Unfallverhütungsdienst tätig. Ich wurde auch Betriebsrat, da mir Gerechtigkeit und Fairneß in der Arbeitswelt immer schon am Herzen lagen. Für die Sache einzutreten war mir wichtiger als politisches Engagement. Der damalige Generaldirektorstellvertreter der AUVA betraute mich schließlich mit der Organisation eines bedeutenden Kongresses, und bald wurde ich zum Leiter des Kongreßwesens berufen. Von 1979 bis 1992 leitete ich das Büro für Internationale Beziehungen und Kongreßwesen. Ich gründete damals auch den kleinen Verlag Kaiser, den ich heute noch neben meinem Hauptberuf betreibe. Die nächsten zehn Jahre war ich als Verwaltungsleiter des Rehabilitationszentrums Weißer Hof in Klosterneuburg (200 stationäre Betten) tätig und widmete mich der Modernisierung der Einrichtungen und der Effizienz interner Abläufe. Wichtige zukunftsweisende Projekte - zum Beispiel zur Kostenkontrolle oder zur Einführung eines Facility-Managements - fußen auf meiner Initiative. Per 1. Juli 2002 wurde ich zum Leiter der Landesstelle Wien bestellt. Ich betreue die Agenden der Bundesländer Wien, Niederösterreich und Burgenland und konnte schon viele Verbesserungen erzielen. Zu den wichtigsten Aufgaben zählen unter anderem der Ausbau des Präventivbereiches, vor allem mit dem Ziel einer deutlichen Senkung der Unfallzahlen, und in Zusammenarbeit mit anderen Instituten und Organisationen die Förderung des Sicherheitsbewußtseins bei jugendlichen Arbeitnehmern. Auch die beiden Wiener Unfallkrankenhäuser (Lorenz Böhler und Meidling) fallen in meinen Organisationsbereich. Die beiden Unfallkrankenhäuser versorgen mit hoher Qualität mehr als 50 Prozent aller Unfallopfer Wiens. Ein adäquater Kostenersatz für diese unverzichtbare Leistung im Gesundheitswesen ist eines meiner Ziele.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg verbinde ich einerseits mit persönlichem Wohlbefinden, andererseits auch mit dem Wohlbefinden der Menschen in meinem Umfeld. Als Erfolg sehe ich, sich auch an den kleinen Dingen des Lebens erfreuen zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Gemäß meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wenn ich mir Ziele stecke, dann verfolge ich sie sehr konsequent. Ich bin hinsichtlich der Umsetzung meiner Ziele auf das optimale Ergebnis ausgerichtet, beziehe jedoch immer die Sicht aller Beteiligten mit ein. Ich bin zwar einerseits ein Bewahrer des guten Alten, fühle mich andererseits aber auch dem Neuen verbunden. Neuerungen müssen jedoch Sinn machen, und wenn ich davon überzeugt bin, dann trete ich auch vehement für sie ein. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon als Schüler empfand ich mich als erfolgreich. Es gehört jedoch zum Leben dazu, gelegentlich Niederlagen hinzunehmen und aus ihnen zu lernen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich verschreibe mich der Originalität, und Pilotprojekte stellen eine Herausforderung für mich dar. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater prägte mich sehr mit seiner Haltung: „Hilf jedem, der nicht kann, aber sei zurückhaltend bei jenen, die nicht wollen." **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Offenheit und Ehrlichkeit sind für mich äußerst wichtig. Als Vorgesetzter vertrage ich durchaus Kritik seitens meiner Mitarbeiter, denn Kritik trägt zu meiner Weiterentwicklung bei. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich fordere von meinen Mitarbeitern

viel, doch ich fördere sie gleichzeitig auch sehr. Kommunikation und Transparenz sind mir sehr wichtig. Die Rückmeldungen meiner Mitarbeiter sind von großer Bedeutung. Bezüglich der Motivation bleibt zu sagen, daß Mitarbeiter beides brauchen: Lob und Kritik. Bei regelmäßig abgehaltenen Mitarbeitergesprächen gehen wir genau auf die Ziele der Mitarbeiter ein, regeln Aufgabenstellungen neu und befassen uns mit Stärken und Schwächen. Die Weiterentwicklung des einzelnen Mitarbeiters steht im Vordergrund. Meines Erachtens nimmt man vieles als zu selbstverständlich hin und lobt seine Mitarbeiter oft viel zu wenig. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Da ich viel von meinen Mitarbeitern verlange, werde ich wohl hin und wieder als autoritär erlebt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die AUVA erfüllt nicht nur einen Gesetzesauftrag. Das Unternehmen ist hinsichtlich seiner Innovationen auf dem Gebiet der Gesundheitsprävention bekannt. „Vorbeugen ist besser als Heilen" - diese Position ist wesentlich für uns. Unser Augenmerk liegt auf der Verhinderung von Arbeitsunfällen, und diesem Beispiel folgen mittlerweile viele Einrichtungen. Derzeit beschäftigen wir uns zum Beispiel mit der Frage, wie die Unfallversicherung der selbständig Erwerbstätigen vorteilhafter gehandhabt werden kann. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche, so wenig Berufliches wie möglich mit nach Hause zu nehmen. Meine Frau zeigt großes Verständnis für meinen Berufseinsatz. Als unsere Kinder klein waren, war ich oft auf Geschäftsreisen im Ausland, und zu jener Zeit gestaltete sich die Vereinbarkeit aller Lebensbereiche nicht immer sehr einfach. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich habe meine Kinder zur Selbständigkeit hin erzogen, etwas, was heute nicht selbstverständlich ist. Ich sehe, daß viele Kinder von ihren Eltern, die es nur gut meinen, allzu oft an der langen Leine gehalten werden. Auch sollten junge Menschen dazu ermutigt werden, in ihrem Beruf ihre Talente zu verwirklichen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte dazu beitragen, die Landesstelle der AUVA vom Behördencharakter zu befreien und ihr das Flair eines serviceorientierten Dienstleistungsunternehmens zu verleihen.

✱ Kaiser Michael

● Zur Person

Beruf: Großhandelskaufmann. Funktion: Area Manager. Tätig bei: Kies-Union GmbH., 2700 Wiener Neustadt, Weikersdorferstraße. Geboren - Datum, Ort: 18. Oktober 1963, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Manuela Riegler. Kinder: Bettina und Stefan (1989). Besondere Vorfahren: Vater Bill Grah (Fatty George Band). Hobbies: Motorradfahren, Golf, Schifahren, Familie.

● Karriere

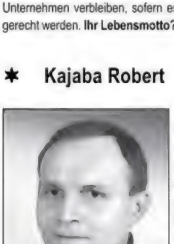
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Volksschule in Spital am Semmering und dem Bundesrealgymnasium in Mürzzuschlag absolvierte ich von 1979 bis 1982 eine dreijährige Ausbildung mit erfolgreicher Lehrabschlußprüfung zum Großhandelskaufmann bei der Quester GmbH in Krieglach. Von 1982 bis 1984 war ich im Verkaufsinnendienst bei Köck Baustoffhandel in Neukirchen tätig. Vor meiner Rückkehr zu Quester im Jahr 1985 war ich ein Jahr als Leiter der Sportabteilung im Kaufhaus Forum in Mürzzuschlag beschäftigt. Während meiner neuerlichen Tätigkeit für die Firma Quester während eines Zeitraums von nahezu 20 Jahren war ich als Filialleiter-Stellvertreter in Kapfenberg, Filialleiter in Wien 23, im Außendienst mit Mitarbeiterverantwortlichkeit im Proficenter Leoben, in der Vertriebskoordination, im Einkauf, in der Liquiditätskontrolle, in der Baustellenbetreuung im Bereich Gewerbe und in der Materialwirtschaft tätig. Ein weiterer wesentlicher Einschnitt in mein Berufsleben war mein anschließender Wechsel zur Firma Cemex Austria. Ich schied 2004 auf eigenen Wunsch aus der Firma Quester aus und trat im September 2004 in die Firma Cemex Austria, der Kies-Union GmbH, ein, wo ich als Gebietsleiter Wiener Neustadt für Kundenbetreuung, Qualitätssicherung und Mitarbeiterführung zuständig bin. Zudem bin ich für die Geschäftsführung der eigenen Gruben sowie der verpachteten Werke verantwortlich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich persönlich bedeutet Erfolg, im Beruf weiterzukommen und ertragsorientierte Leistung zu erbringen, ausgeglichen zu sein und einen guten Umgang mit meinen Mitmenschen zu pflegen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich, weil ich bis jetzt alle meine kleinen Ziele, die ich mir in meinem beruflichen und privaten Leben gesteckt habe, sehr gut umsetzen konnte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es ist sehr schwierig, sich selbst einzuschätzen. Ich habe ganz unten begonnen, und in meinem Umgang mit Mitarbeitern und Kollegen habe ich das nie vergessen. Mir waren deshalb in den vergangenen Jahren immer Erfolge beschieden, weil meine Bodenständigkeit und mein Engagement von meinem Umfeld auch entsprechend gewürdigt wurde. Meine persönlichen Stärken sind Verläßlichkeit, Genauigkeit, Teamfähigkeit, Loyalität und Kreativität. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, das war mein ehemaliger Lehrherr, der mich in die Verkaufsorganisation Quester aufgenommen hat. Er hat meinen beruflichen Lebensweg sehr geprägt. Ich verdanke ihm sehr viel, und wir pflegen auch heute noch einen sehr guten Kontakt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter sind am Erfolg wesentlich beteiligt. Das fängt beim Lehrling an und geht bis zur Chefetage. Ein gut funktionierender Motor braucht viele Zahnräder, die klaglos ineinandergreifen. Wenn eines aussetzt, steht das ganze Werk still. Das ist auch im privaten Bereich meine Lebenseinstellung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich wähle die Mitarbeiter in Zusammenarbeit mit meinem Team aus, weil es für mich ganz wichtig ist, daß sich alle Mitarbeiter im Team wohlfühlen und daß die gegenseitige Chemie stimmt. Der erste Eindruck sagt schon sehr viel aus, und ich habe mich in meinem Leben in anderen sehr selten getäuscht. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter, indem ich ihnen vorlebe, wie man sich in puncto Arbeitsaufteilung, Einsatz, etc. verhält. Ich motiviere sie auch mit aufmunternden Worten, wenn alles gut läuft, und hin und wieder mit Kritik, wenn es sich als notwendig erweist. Ich bin sehr lernbereit und auch meinerseits jederzeit für konstruktive Kritik zugänglich. Grundsätzlich habe ich das Team so zu führen, daß jeder mit seinem Anliegen zu mir kommen kann, daß aber trotzdem klar am Tisch liegt, was Sache ist und was zu geschehen hat. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind ein weltweit agierendes Unternehmen, das mehr als 60.000 Mitarbeiter beschäftigt und auf vier Kontinenten tätig

ist. Wir produzieren einen jährlichen Umsatz von ca. 15 Milliarden Dollar, wobei die Betriebsergebnisse jeweils bei ca. dreieinhalb bis vier Milliarden Dollar liegen. Das eröffnet uns weltweit sehr große Möglichkeiten. Die Firma Cemex ist ein Unternehmen, das sehr leistungsorientiert denkt, was mir persönlich sehr zusagt, denn auch ich habe eine leistungs- und ertragsorientierte Einstellung. Das Hauptziel unseres Unternehmens ist: „think global and act local," und ich glaube, wir befinden uns auf dem richtigen Weg. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mein Verhalten zum vorhandenen Mitbewerbermarkt ist ein professionelles. Ich bin meiner Firma gegenüber hundertprozentig loyal, versuche aber trotzdem, mit den Mitbewerbern eine Gesprächsbasis aufrechtzuerhalten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das ist etwas schwierig, denn meine Arbeit ist sehr zeitaufwendig. Ich habe mit meiner Lebensgefährtin zwei Kinder, die sich gerade in einer pubertären Phase befinden. Ich versuche mich zumindest von Samstagmittag bis Sonntagabend wirklich der Familie zu widmen oder meine Hobbys mit der Familie gemeinsam auszuleben. Dadurch wird das Familienleben auch gefördert. Außerdem sagt man nicht umsonst, hinter jedem erfolgreichen Mann steht eine starke Frau. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Man lernt nie aus, und ständige Fortbildung ist sehr wichtig. Daher nehme ich selbstverständlich an Weiterbildungsmaßnahmen teil, sofern meine Zeit dies zuläßt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Beruflich möchte ich sicher noch einiges in meinem Leben erreichen. Ich bin sehr flexibel, was den österreichischen Rahmen anbelangt. Ich habe keine Veränderungs- oder Berührungsängste. Was ein globales Umfeld betrifft, müßte dies mit der Familie abgestimmt werden. Ich möchte aber auf jeden Fall im Unternehmen verbleiben, sofern es Möglichkeiten gibt, die meinen Zielen gerecht werden. **Ihr Lebensmotto?** Mit mir selbst im Einklang sein.

✱ Kajaba Robert



● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: RKM Frästechnik GmbH., 4941 Mehrnbach, Sonnenhang 22b. Geboren - Datum, Ort: 1. Jänner 1960, Nowezamky/Slowakei. Familienstand: Verheiratet mit Michaela. Kinder: Robert Paul (2003). Eltern: Anna und Pawel. Hobbies: Fußball, Schach, Tennis, Laufen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: CNC-Metallverarbeitung, 3-D Formenbau, Frästechnik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich begann meine berufliche Laufbahn mit der Lehre zum Werkzeugmacher in Karlsbad/Tschechien. Dies tat ich nicht ganz freiwillig, denn da ich ein guter Schüler war, wäre es mein Wunsch gewesen, einen anderen Weg einzuschlagen. Ich liebte Geschichte und Sport und wäre gerne Sportredakteur geworden, doch da meine Eltern einfache Leute waren, mußte ich mir bald mein eigenes Geld verdienen. Das wichtigste war mir, aus der Arbeit in der Landwirtschaft wegzukommen, und so wählte ich meinen Beruf. Mit 19 Jahren, 1979, hatte ich meinen Berufsabschluß in der Tasche und wollte mich verändern. Ich ging in den Polizeidienst und verbrachte eineinhalb Jahre auf der Polizeischule. Nach drei weiteren Jahren im Staatsdienst kündigte ich, da ich damals eine deutsche Freundin hatte und deshalb Schwierigkeiten bekam. Das darauffolgende Jahr arbeitete ich als Portier in einem Kurhaus in Karlsbad, wo ich die Bekanntschaft mit einer Oberösterreicherin machte. 1987 zog ich schließlich nach Österreich. Bei Frau Kobleder in St. Martin im Innkreis fand ich meine erste Anstellung - als Mädchen für alles in einer Strickerei. Da ich dort wenig verdiente, wechselte ich zur Firma Fischer Ski nach Ried im Innkreis, wo ich die nächsten zwei Jahre tätig war. Ein erneuter Wechsel brachte mich zur Firma Höfer nach Aurolzmünster, wo ich bis zum Jahr 2002 blieb. Durch eigenes Engagement und hohen zeitlichen Einsatz erarbeitete ich mir nach und nach eine immer bessere Position und versuchte ständig, auf den Firmenchef einzuwirken, den Betrieb zu modernisieren, worauf dieser florierte. Als ich nachzurechnen begann, was ich durch meine Arbeitsleistung dem Betrieb an Umsätzen brachte und selbst verdiente, machte ich mich 2002 selbständig. Ich baute mein Unternehmen praktisch von Null weg auf und bin sehr stolz auf das bis jetzt Erreichte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet nicht, viel Geld zu haben, doch geht es mir und meiner Familie jetzt finanziell besser als zu der Zeit, als ich Dienstnehmer war. Erfolg bedeutet, gute Möglichkeiten zu haben, sich durch ehrliche Arbeit Wohlstand zu schaffen. Mein Ziel war es, selbst über meine Arbeitsbedingungen bestimmen zu können und nicht vom Wohlwollen eines anderen abhängig zu sein. Dies erreicht zu haben, ist für mich Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich arbeite viel, doch verdiene ich jetzt wenigstens entsprechend. Als ich Arbeitnehmer war, machte ich im Monat 150 Überstunden, arbeitete an den meisten Wochenenden und Abenden und war nicht zufrieden mit meinen Verdienst. Dies frustrierte mich zusehends. Ich bin stolz darauf, daß ich es gewagt habe, mich selbständig zu machen und heute einen zwar noch kleinen, aber durchaus feinen Betrieb besitze. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe Ziele, arbeite viel und habe Spaß an meiner Tätigkeit. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich mich selbständig machte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich bewundere den Weg, den Frank Stronach gemacht hat. Er war Werkzeugmacher, genau wie ich, und hat aus einfachsten Bedingungen heraus ein Imperium aufgebaut - obwohl ich mir persönlich nicht vorstellen kann, was man mit soviel Geld anzufangen weiß. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Es ist heute sehr schwer, überhaupt gute Mitarbeiter zu finden, obwohl ich schon zugebe, hohe Ansprüche zu stellen. Ich wünsche mir von einem Mitarbeiter dieselbe Leistungsmotivation, die auch ich habe, und die ist leider schwer zu finden. Daher bin ich unzufrieden, denn solange es mir an guten Mitarbeitern fehlt, kann ich meinen Betrieb nicht vergrößern; dies ist aber durchaus mein Plan. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Arbeit muß dem Mitarbeiter in erster Linie Spaß machen. Außerdem sind mir Zielstrebigkeit und Ehrgeiz wichtig. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wenn ich ehrlich bin, hätte ich gerne mehr Freizeit, um bewußter miterleben zu können, wie unser Sohn heranwächst. Ich bin glücklich, eine Frau an meiner Seite zu haben, die mir im Betrieb eine große Stütze ist und Verständnis für die viele Zeit hat, die ich in der Firma verbringe. Ohne ihre Toleranz hätten wir bestimmt

kein so harmonisches Familienleben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mein Rat lautet, ehrlich zu leben. Ich war mein Leben lang ehrlich und wurde dadurch geschätzt und letztlich erfolgreich. Ich lieferte immer gute Arbeit ab, und hatte auch keine Scheu, Verantwortung zu übernehmen. Heute fehlt es vielen am Mut, Verantwortung zu tragen, viele verstecken sich lieber hinter einem Team, doch das ist nicht immer erfolgversprechend. Die Menschen sollten engagierter sein und Aufgaben übernehmen, da sonst viel Kompetenz verloren geht. Die Bequemlichkeit der Menschen darf nicht zu groß werden, doch diese Gefahr sehe ich in Europa. Darunter leidet der Wille zum Erfolg. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele bestehen darin, meinen Betrieb erfolgreich weiterzuführen und, wenn möglich, zu vergrößern. **Ihr Lebensmotto?** Nütze deine Chancen!

✶ Kalchbrenner Andrea

● Zur Person

Beruf: Politikerin. Funktion: Bezirksvorsteherin. Tätig bei: Stadt Wien, Bezirksamt Penzing., 1130 Wien, Hietzinger Kai 1-3. Geboren - Datum, Ort: 19. August 1959, Wiener Neustadt. Eltern: Agnes und Karl. Mitgliedschaften: SPÖ, diverse Vereine. Hobbies: Lesen, Ausstellungen, Kino, Kabarett.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule und des Polytechnischen Lehrganges absolvierte ich von 1974 bis 1977 die Lehre zur Einzelhandelskauffrau und zur kaufmännischen Angestellten beim Juwelier Beier & Sohn in Wiener Neustadt. Nach der erfolgreichen Lehrabschlußprüfung zur Einzelhandelskauffrau übersiedelte ich nach Wien und absolvierte parallel zu meinen beruflichen Tätigkeiten die Ausbildung zur Buchhalterin, im Anschluß daran die Ausbildung zur Bilanzbuchhalterin, und ich durchlief erfolgreich einen Sozialmanagementkurs in Linz. Von 1977 bis 1986 war ich als Sekretariatsmitarbeiterin für die Bereiche Rote Falken und Bundesjugendring in der Bundesorganisation der Österreichischen Kinderfreunde tätig. 1987/88 war ich als Angestellte im Verein für Geschichte der Arbeiterbewegung beschäftigt, von 1988 bis 1990 als Sekretariatsmitarbeiterin und Buchhalterin der Sozialistischen Jugend Österreich, und von 1990 bis 1994 als Sekretariatsmitarbeiterin im Umweltbüro der SPÖ. Von 1994 bis 1998 war ich für die Bereiche Geschäftsführung, Bilanzbuchhaltung und Sekretariat der Österreichischen Kinderfreunde, Bezirksorganisation Rudolfsheim-Fünfhaus, zuständig, und von 1998 bis 2000 arbeitete ich als Projektmitarbeiterin und Trainerin für Buchhaltung im Verein zur Förderung von soziokultureller Stadtteilarbeit ZEIT!RAUM. Von 1998 bis 2001 fungierte ich als handelsrechtliche und gewerberechtliche Geschäftsführerin der Firma Sonnenland Beteiligungsverwaltung GmbH. Meine politische Laufbahn nahm ihren Anfang 1978, als ich als Sektionsmitarbeiterin der SPÖ Leopoldstadt tätig wurde. 1988 wechselte ich als Sektionsmitarbeiterin nach Hadersdorf-Weidlingau, ab 1998 fungierte ich als Bezirksrätin in Penzing und war Mitglied im Finanz- und Kulturausschuß. Seit 2001 habe ich die Position der Bezirksvorsteherin von Penzing inne.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das Erreichen realistisch gewählter und insbesondere kurz- bis mittelfristiger Ziele kommt meiner Definition von persönlichem Erfolg recht nahe. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Aufgrund der Position, die ich erlangt habe, kann ich diese Frage durchaus mit Ja beantworten. Prinzipiell sehe ich mich als erfolgreich, wobei es natürlich immer wieder Phasen gibt, die weniger erfolgversprechend sind. Dies liegt aber in der Natur meines Amtes. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein sehr offener und neugieriger Mensch und verfüge über hohe soziale Kompetenz. Neben diesen Vorzügen führte vor allem harte Arbeit schließlich zu meinem Erfolg. **Ist es für Sie als Frau in der Politik schwieriger, erfolgreich zu sein?** In den Anfängen meiner beruflichen Karriere hatte ich es schon schwerer, jetzt aber nicht mehr. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Auf jeden Fall ist Originalität der bessere Weg. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein erster Vorgesetzter hat mich menschlich und beruflich sehr geprägt und positiv beeinflußt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Im Rahmen meiner Tätigkeit als Bezirksvorsteherin erfahre ich Bestätigung von den Bürgern, aber auch Zustimmung von meinen Parteifreunden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt natürlich unzählige Probleme, die ihrer Lösung harren. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine ganz wichtige Rolle, ohne ein hervorragendes Team wäre unsere Arbeit nicht von Erfolg gekrönt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Diese Auswahl übernimmt in der ersten Phase die Stadt Wien, aber die letzte Entscheidung treffe ich gemeinsam mit meinem Team. Ein äußerst wichtiges Kriterium ist, daß sich ein neuer Mitarbeiter in das vorhandene Team integrieren kann. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich lasse meine Mitarbeiter wissen, daß die Erfolge das Resultat gemeinsamer Arbeit sind, und daß ich sie nicht nur beruflich, sondern auch menschlich schätze. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bin in der glücklichen Lage, daß mein Lebensgefährte schon immer Verständnis für meine beruflichen Tätigkeiten hatte, daher lassen sich diese beiden Bereiche auch sehr gut miteinander vereinbaren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich hätte gerne mehr Zeit für meine Weiterbildung, nütze aber zumindest die wenige, die ich habe. Denn man darf niemals aufhören zu lernen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate, im Leben auf das Miteinander zu achten und sich stets in Toleranz zu üben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein nächstes Ziel ist, die bevorstehende Wahl positiv abzuschließen und weiterhin mein Amt zum Wohle der Bürger auszuüben.

✶ Kalt Dieter Hofrat Dr.

● Zur Person

Funktion: Präsident des Österreichischen Eishockeyverbandes. Tätig bei: Bezirkshauptmannschaft., 9300 St. Veit, Hauptplatz 28. Geboren - Datum, Ort: 29. Juli 1941, Klagenfurt. Eltern: Hildegard und Karl. Ehrungen: Großes Goldenes Ehrenzeichen der Republik Österreich, alle goldenen Ehrenzeichen von Kärnten. Mitgliedschaften: KAC. Hobbies: Eishockey, Golf, Schifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer des Sozialhilfe- und Schulgemeindeverbandes, geschäftsführender Obmann der Verwaltungsgemeinschaft.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein beruflicher Werdegang ist untrennbar mit dem Sport verbunden, insbesondere mit dem Eishockey. Ich begann dieses sehr schnelle Mannschaftsspiel schon in meiner frühesten Jugend in einem Regionalclub auszuüben und kam 1951 zum KAC. Von 1961 an spielte ich in der österreichischen Eishockey-Nationalmannschaft und wurde später deren Kapitän. Ich erreichte mit dem KAC zehnmal den österreichischen Meistertitel. Anschließend erwarb ich als einer der ersten in Österreich die Eishockey-Trainerlizenz und legte die Schiedsrichterprüfung ab. 1975 wurde ich kurzfristig zum Coach des KAC ernannt, da es mit dem damaligen russischen Profitrainer Probleme gegeben hatte, und führte damals die Mannschaft vom sechsten Ligaplatz aus zum österreichischen Meistertitel. Ich führte die Mannschaft noch zwei weitere Jahre als alleinverantwortlicher Trainer und wurde im ersten Jahr Meister und im zweiten Jahr Vizemeister. Neben meinen Eishockeyaktivitäten habe ich das Studium der Rechtswissenschaften absolviert. 1976 wurde ich zum Verbandskapitän des österreichischen Eishockeyverbandes gewählt und 1996 zum Präsidenten des österreichischen Eishockeyverbandes. Seit zirka zehn Jahren bin ich Vertreter Österreichs in den Gremien des Internationalen Eishockeyverbandes. Im Zuge dessen bin ich an den sportlich relevanten Vorbereitungen von internationalen Bewerben wie der WM und den Olympischen Spielen beteiligt. Unter anderem bin ich auch in der Evaluierungskommission des internationalen Verbandes, die für das Ranking bei Weltmeisterschaften verantwortlich zeichnet und bestimmt, welches Land ein derartiges Turnier veranstalten soll. Weiters befinde ich mich bereits seit drei Perioden im österreichischen Olympischen Komitee, wurde zum Vorsitzenden des Wintersportausschusses gewählt und bin Mitglied des Vorstandes sowie des Präsidiums der Bundessportorganisationen. Neben meiner aktiven Zeit absolvierte ich nach dem Studium mein Gerichtsjahr und begann 1969 für die Kärntner Landesregierung innerhalb der Abteilung Kultur als Jurist tätig zu werden. Nach einem Monat wechselte ich in das Büro des Landeshauptmannes von Kärnten, Hans Sima. Mein beruflicher Weg setzte sich als Sekretär von Landeshauptmann Leopold Wagner fort. Ich leitete dieses Büro als Sekretär bis 1982 und wurde danach zum Bezirkshauptmann von St. Veit an der Glan ernannt. Diese Funktion bekleide ich bis heute. 2005 ließ ich mich erstmals für drei Monate karenzieren, um die Aufgaben des Präsidenten des Organisationskomitee der Eishockeyweltmeisterschaft 05 in Wien bewältigen zu können, obwohl ich mich bereits seit 2001 intensiv damit beschäftige. Einer der Höhepunkte meiner sportlichen Karriere neben meiner aktiven Beteiligung an zehn olympischen Winterspielen war das Eishockey Europacupfinale gegen ZSKA Moskau in Klagenfurt 1969, denn niemand glaubte damals daran, daß eine österreichische Mannschaft so weit kommen könnte. Ich trachte bis heute danach, dem österreichischen Eishockeysport als Funktionär das zurückzugeben, was mir von ihm während meiner langen aktiven Zeit, die von Höhen und Tiefen geprägt war, an Lebenserfahrung und Charakterbildung zuteil wurde.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg beginnt für mich bereits mit meiner eigenen Gesundheit - wenn ich dadurch in der Lage bin, meine vielfältigen Aufgaben bestens zu erfüllen, kann alles andere hinten anstehen. Aber natürlich bedeutet Erfolg auch, gesteckte Ziele zu erreichen, ohne aber das Umfeld und die Umwelt zu vergessen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Erkenntnis, daß Erfolg keine Einbahnstraße ist, war sicherlich eine wesentliche, denn man kann nicht erfolgreich sein, wenn man das eigene daran beteiligte Umfeld außer acht läßt. Weiters will eine gesunde Führungsposition ständig erarbeitet werden, ansonsten verliert man sie sehr schnell, und damit ist der Erfolg auch dahin. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine beiden Chefs, Landeshauptmann Hans Sima und Landeshauptmann Leopold Wagner, sowie Herr Walter Wasservogel, damaliger Präsident des österreichischen Eishockeyverbandes und Generalsekretär des internationalen Verbandes, haben mich neben anderen Persönlichkeiten wesentlich mit geprägt. Natürlich hat mir der Sport viele Türen geöffnet, durch die ich aber selbst gehen mußte, um danach zu bestehen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Eine besondere Anerkennung für mich neben vielen anderen ist die Tatsache, daß ich mittlerweile aufgrund meines sportlichen und beruflichen Werdeganges für viele Sportler und Fans ein beispielgebender Charakter geworden bin. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt leider selbsternannte Sportmanager, die gegenüber dem zu betreuenden Sportler keine Win-Win Situation anstreben, diese Tatsache stellt eines von vielen Problemen dar, obendrein besitzen sie oft keine fundierte Ausbildung in diesem Bereich. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich schätze meine Mitarbeiter in einem hohen Maße und sehe sie als wichtiges Mitglied eines Teams. Dies führt zu einem allgemein motivationsfördernden Klima. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich denke, als Chef recht positiv gesehen zu werden, doch meine Mitarbeiter wissen genau, wo etwaige Grenzen liegen, ab deren Überschreitung ich sehr unangenehm werden kann. Fehler allerdings können jedem passieren, außerdem werde ich umso ruhiger, je größer eine Streßsituation ist. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärke unserer Bezirksverwaltung liegt darin, daß ich in allen Fragen danach trachte, daß der Mensch im Mittelpunkt stehen muß, alles andere ist sekundär. Weiters fördere ich die Zusammenarbeit mit dem Kulturkreis Friaul, Julisch-Venetien, Slowenien und Kärnten, der untrennbar miteinander verbunden ist. Vor allem der Sport konnte in dieser Beziehung gute Brücken schlagen. Das Miteinander ist mir immer wichtig gewesen.

✱ Kaltseis Gerhard

Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: AnD Automation GmbH., 4910 Ried im Innkreis, Schärdinger Straße 22. Geboren - Datum, Ort: 13. April 1968, Grieskirchen. Familienstand: Verheiratet mit Carmen. Eltern: Maria und Ludwig.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte Volks- und Hauptschule in Peuerbach und absolvierte im Anschluß daran die HTL in Braunau, Abteilung Nachrichtentechnik und Elektronik. Nach deren erfolgreichen Abschluß leistete ich meinen Präsenzdienst in Hörsching ab und

machte mich auf die Suche nach einer Arbeitsstelle, was in Anbetracht der zahlreichen Mitbewerber und meiner fehlenden beruflichen Praxis kein so einfaches Unterfangen war. Doch schließlich gelang es mir, bei der Firma Gassmann in Linz für einen befristeten Zeitraum eine Anstellung als Telekommunikationstechniker zu erhalten. Danach war es schon wesentlich einfacher, eine Stelle zu finden, und so verbrachte ich die nächsten sieben Jahre in einem Linzer Unternehmen als Programmierer für PLC Steuerungssysteme, wo ich auch für die Inbetriebnahme von Industrieanlagen im internationalen Raum zuständig war. Diese Zeit war ungeheuer lehrreich und interessant, doch nachdem ich sieben Jahren lang durch die Weltgeschichte gereist war, wollte ich wieder in Österreich seßhaft werden. Ich arbeitete zunächst noch kurze Zeit als technischer Leiter in einem Betrieb in Peuerbach, bevor ich mich 1999 mit meinem eigenen Unternehmen selbständig machte. Mein Unternehmen ist seither sehr erfolgreich, und ich kann nicht über einen Mangel an Arbeit klagen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, jene Dinge zu erreichen, die ich mir zum Ziel gesetzt habe. Geld steht dabei heute nicht mehr an erster Stelle - zu Beginn meiner beruflichen Karriere war es für mich natürlich ein sehr großer Anreiz, mit meiner Arbeit auch viel Geld zu verdienen. Heute verfolge ich andere Ziele, die vor allem darin liegen, gemeinsam mit meinem Team zu unser aller Zufriedenheit die Aufgaben zu lösen, die seitens der Kunden an uns herangetragen werden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe vieles erreicht, weshalb ich mich auf jeden Fall als erfolgreich sehe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In seinem Beruf fachliche Kompetenz aufzuweisen ist eine Grundvoraussetzung. Eine Portion Mut und der Glaube an die eigenen Fähigkeiten sind ebenfalls unerläßlich. Als ich den Plan hatte, mich selbständig zu machen, rieten mir alle Menschen in meiner Umgebung von diesem Vorhaben ab, ich verfolgte meine Pläne trotzdem und wurde erfolgreich. Es war mir jedoch auch wichtig, nie ein unkalkulierbares Risiko einzugehen. Falls das Unternehmen sich nicht meinen Wünschen entsprechend entwickelt hätte, hätte ich mit meinen Qualifikationen ohne Schwierigkeiten eine gute Stelle in einem anderen Betrieb erhalten können. Mit diesem Wissen konnte ich mich den Herausforderungen des Unternehmertums stellen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin kein zaghafter Mensch, sondern packe alle Herausforderungen an, stets auf der Suche nach der besten Lösung. Bei meiner beruflichen Tätigkeit im Ausland mußte ich lernen, Entscheidungen eigenverantwortlich zu treffen und dabei Fehler zu vermeiden. Dies war eine sehr gute Schule für mich, auch was den Umgang mit anderen Kulturen betrifft. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich hatte immer schon das Gefühl, erfolgreich zu sein, das heißt, die mir übertragene Arbeit gut zu erledigen. Wenn ich für mich persönlich auch weniger von „Erfolg" spreche, sondern davon, einfach gut in meinem Job zu sein. Doch als ich das Gefühl hatte, daß der Betrieb gut läuft, bemerkte ich, von anderen als erfolgreich gesehen zu werden. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine erfolgreiche Entscheidung traf ich, als ich mich entgegen vieler Ratschläge selbständig machte. Mit dieser Situation bin ich heute sehr glücklich. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Eine gesunde Mischung aus beidem ist das beste Mittel, um dauerhaft Erfolg zu haben. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die beste Anerkennung ist, über viele Jahre hinweg eine stabile Zusammenarbeit mit einem Kunden aufweisen zu können, in der beide Seiten zufrieden mit dem Ergebnis sind. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde als korrekter und verläßlicher Partner gesehen, der viel Einsatz bringt und auch weiß, was er kann. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Selbstverständlich spielen die Mitarbeiter die größte Rolle für den Erfolg des Unternehmens. Ohne sie wäre das Unternehmen nicht, was es ist. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich möchte die besten Mitarbeiter haben, keine Frage. Die Auswahl treffe ich persönlich nach meinem eigenen Gespür, und dabei liege ich auch meist richtig. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Unser Umgang miteinander ist locker. Ich selbst sehe mich im Betrieb weniger als Chef, sondern eher als einen weiteren Kollegen. Mit den Kleinigkeiten des beruflichen Alltags will ich mich gar nicht konfrontieren, sprich es interessiert mich nicht, ob ein Mitarbeiter um acht Uhr oder um acht Uhr dreißig ins Büro kommt. Was stimmen muß, ist das Ergebnis eines Projektes oder eines Auftrages. Wenn es sein muß, erwarte ich jedoch auf der anderen Seite vollen Einsatz, sprich auch einmal abends länger zu arbeiten. Dies funktioniert in meinem Team sehr gut. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich möchte gerne weniger als Chef denn als Kollege gesehen werden, obwohl ich natürlich letztlich die Verantwortung übernehmen muß. Ich weiß nicht, ob mich meine Mitarbeiter auch so sehen, ich denke aber doch, daß wir insgesamt über ein gutes Betriebsklima verfügen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Früher war es lange Zeit sehr schwierig, ein Privatleben zu haben. Ich war oft wochenlang unterwegs, mit nur kurzen Stopps zu Hause, um vielleicht neue Kleidung in den Koffer zu packen. Für meine Frau war diese Situation irgendwann nicht mehr tragbar, obwohl sie selbst im Beruf auch stets sehr engagiert war. Durch die Änderung meiner Lebensführung habe ich heute zu einer weniger intensiven Arbeitsweise gefunden, wenn auch Freizeit immer noch eher rar ist. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Fortbildung bedeutet für mich die regelmäßige Lektüre von Fachliteratur, die sehr viel Zeit in Anspruch nimmt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In Zukunft möchte ich Arbeit mit Freizeit verknüpfen, etwa dienstliche Auslandsaufenthalte mit privater Erholung verbinden oder ähnliches. Ein berufliches Ziel ist es, den Namen meines Unternehmens noch stärker als Marke bekannt zu machen.

✱ Kandur Kordula

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Kandur GmbH., 4020 Linz, Bahnhofplatz 3-6, Tiefgeschoß. Geboren - Datum, Ort: 25. September 1980, Linz. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Harald. Eltern: Johann und Lydia. Ehrungen: Preise im Eiskunstlauf und im Tennis. Hobbies: Familie, Freude, Kulinarik, Eiskunstlauf, Wellness.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Eltern betreiben seit 1974 erfolgreich Bäckereien und Cafés an verschiedenen Standorten in Oberösterreich. Ich absolvierte das Wirtschaftskundliche Realgymnasium der Kreuzschwestern in Linz, an dem ich die Matura ablegte. 1999 begann ich das Studium der Rechts-

wissenschaften an der Universität Linz, 2001 das Studium der Wirtschaftswissenschaften. Ende 2004 gründeten meine jüngere Schwester Claudia und ich die Kandur GmbH, als deren geschäftsführende Gesellschafterin ich fungiere. Seit dem 1. Dezember 2004 betreiben wir unser Bäckereigeschäft mit angeschlossenem kleinen Stehcafé am neuen Linzer Hauptbahnhof. Bei unseren Produkten legen wir großen Wert auf Qualität.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die mir gesteckten Ziele zu erreichen und Anerkennung für meine Leistungen zu erhalten. Seinen unternehmerischen Erfolg kann - und soll man auch - täglich an seinen Kennzahlen ablesen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, der Start des Unternehmens erfolgte sehr rasch, auch habe ich meine Ziele bisher erreicht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich arbeitete schon immer freiwillig in den elterlichen Betrieben mit und konnte mir somit schon früh Know-how in dieser Branche aneignen. Zudem habe ich wohl Unternehmerblut in meinen Adern. Selbstverständlich hat mir der Rückhalt seitens meiner Familie stets Sicherheit gegeben, ich konnte jedoch inzwischen beweisen, daß ich mich als Frau in der Wirtschaft behaupten kann. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Anfangs wird man als Frau von Lieferanten und Kreditinstituten in einer doch männerdominierten Berufswelt kritisch betrachtet. Wenn man bewiesen hat, über das nötige Know-how zu verfügen, wird man jedoch als gleichwertiger Partner in der Wirtschaft anerkannt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich Lieferanten und Geldgeber von meinem Konzept überzeugen und als Partner gewinnen konnte, fühlte ich mich erfolgreich. Ich habe innerhalb von wenigen Wochen mit der Unterstützung der richtigen Berater das Konzept ausgearbeitet und umgesetzt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Von meinem Elternhaus habe ich ein stabiles Wertesystem mit auf meinen Lebensweg bekommen. Es freut mich besonders, daß meine Schwester Claudia, die auch Gesellschafterin im Unternehmen ist, engagiert mitarbeitet. Sie kümmert sich um die finanziellen Belange, und ich kann mich voll und ganz darauf verlassen, daß die Zahlen stimmen. Sie ist derzeit Schülerin an der Höheren Lehranstalt für wirtschaftliche Berufe der Kreuzschwestern in Linz, im Ausbildungszweig Kommunikations- und Mediendesign. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wir erhalten von unseren Kunden, den Lieferanten und dem Gebäudemanagement positives Feedback, das uns in unserer Arbeitsweise bestätigt. Auch unsere Eltern sind stolz darauf, daß sich alles wie geplant entwickelt. Es gehört auch Glück zum Erfolg, doch in einem gewissen Maße läßt er sich schon planen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Vielen Kunden erkennen nicht mehr den deutlichen Unterschied zwischen industriell gefertigten Backwaren und qualitativ hochwertigen Produkten wie den unseren. Hier ist auch viel Beratung und Aufklärung nötig. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich versuche, auf die Harmonie in unserem Team zu achten. Gute Umgangsformen setze ich voraus, Fachwissen läßt sich erlernen. Freundlichkeit den Kunden gegenüber ist mir äußerst wichtig. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Qualität unserer Handwerksbäckerei ist unsere größte Stärke, denn bei uns wird alles frisch zubereitet. Ich achte bei unseren Lieferanten, daß unsere Qualitätskriterien peinlichst genau eingehalten werden. Ich spreche mich mit meinen Eltern ab, welche Qualitätsprodukte wir für unsere Produkte verwenden. Freundliche und individuelle Bedienung zeichnet uns aus, ebenso unsere langen Öffnungszeiten. Wir haben sieben Tage die Woche geöffnet. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Kraft schöpfe ich aus meiner Familie, bei Wellness-Kurzurlauben und aus der Zeit, die ich mit meinem Lebenspartner verbringe. Er hat eine geregelte Arbeitszeit, was bei mir durch die langen Öffnungszeiten und die Tatsache, daß ich auch am Wochenende im Einsatz bin, nicht gegeben ist. Daher nehme ich mir manchmal unter der Woche frei. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Das Angebot, unser Geschäft am Linzer Hauptbahnhof eröffnen zu können, kam für mich überraschend, ich wollte jedoch die Chance unbedingt wahrnehmen. Daher werde ich durch meine berufliche Selbständigkeit mein Studium wohl nicht in der geplanten Zeit absolvieren können. Mein Studium hilft mir natürlich bei meiner Selbständigkeit, und ich kann das in der Theorie erworbene Wissen gleich in der Praxis umsetzen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll seinen Hausverstand benützen und die einfachen Benimmregeln einhalten. Auch ist es nicht unwichtig, wie man sich kleidet - bei Einstellungsgesprächen sind mir Bewerber in dieser Hinsicht schon des öfteren negativ aufgefallen. Ohne konservativ wirken zu wollen: in einer Gesellschaft sollte man den anderen Menschen doch mit Wertschätzung begegnen und sich daher an gewisse Regeln halten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Werbelinie unserer Bäckerei wird gerade neu ausgerichtet. Ich möchte den Standort am Linzer Hauptbahnhof weiter ausbauen und noch mehr Stammkunden gewinnen. Schon heute zählen wir Kunden aus den naheliegenden Geschäften zu unseren Stammkunden. Wenn sich in den nächsten Jahren weitere Standorte anbieten, werde ich diese gründlich prüfen und weitere Neueröffnungen anpeilen. **Ihr Lebensmotto?** Mit Freude an die Dinge herangehen.

✱ Kaplinger Hannes

● Zur Person

Beruf: Bauleiter. Funktion: Vizebürgermeister und Obmann der ÖVP Neuhofen. Tätig bei: Marktgemeinde Neuhofen an der Krems., 4501 Neuhofen an der Krems, Kirchenplatz 3. Familienstand: Verheiratet mit Erna. Kinder: Alexandra (1978), Andrea (1982) und Martina (1987). Eltern: Johann und Friederike. Mitgliedschaften: Örtliches Vereinswesen. Hobbies: Tennis, Schifahren, Fußball. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Bauleiter bei Energie AG, Linz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Maurerlehre und besuchte danach die Bauhandwerkerschule für Poliere und Zimmerer. Mein

beruflicher Weg führte mich in ein Architekturbüro, wo ich als Zeichner beschäftigt und auch als Bautechniker tätig war. Seit nunmehr 25 Jahren bin ich bei der heutigen Energie AG als Bauleiter im Einsatz, meine Dienststelle befindet sich in Linz. In der Marktgemeinde Neuhofen an der Krems fungiere ich schon seit Jahren als ÖVP-Obmann, und seit Dezember 2005 bekleide ich das Amt des Vizebürgermeisters meiner Heimatgemeinde.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? In politischer Hinsicht bedeutet Erfolg für mich, einen Konsens zu finden und so eine positive Entwicklung herbeiführen zu können. In privater Hinsicht bedeutet Erfolg für mich, Zufriedenheit aus meinem harmonischen Familienleben zu beziehen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich erachte mich als erfolgreich. Ich sehe mich in meiner Position als Vizebürgermeister in meiner Gemeinde anerkannt und in meinen Entscheidungen bestärkt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Einstellung zum Beruf, Fleiß und Durchhaltevermögen waren wesentliche Erfolgsfaktoren. Selbstverständlich gehört auch Glück dazu. Um erfolgreich zu sein, war es zudem wichtig, eine Familie im Hintergrund zu wissen, welche meine Aufgaben mitträgt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mit einem guten Zeitmanagement. Als Ausgleich für die Kopfarbeit treibe ich Sport, gehe gerne in die Sauna oder mache Spaziergänge in der Natur. Meines Erachtens ist körperliche Fitneß auch eine Grundvoraussetzung für geistige Gesundheit und Frische. Meine Familie dient mir als Ruhepol und Kraftquelle. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater, der auch im Baugewerbe tätig war, hat mich sehr geprägt. In politischer Hinsicht haben mich der Altbürgermeister von Neuhofen und unser Landeshauptmann ermutigt, der Projekte durchgeführt hat, welche unter seinen Vorgängern nicht realisiert worden wären. Die konsequente Haltung unseres Bundeskanzlers Schüssel, was den Schuldenabbau betrifft, gefällt mir. Durch den Schuldenabbau bekommen wir wieder mehr Handlungsspielraum. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Für mich ist die Tatsache, daß in der ÖVP Neuhofen alles auf sachlicher Ebene ausdiskutiert wird, eine große Anerkennung. Auch stellt es für mich eine Ehre dar, Vizebürgermeister meiner Heimatgemeinde zu sein. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, man sieht mich als friedfertigen Menschen mit Handschlagqualität. Die Arbeit in der Gemeinde macht mir Spaß und erfüllt mich. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Neuhofen, das auch das Tor zum Kremstal genannt wird, ist eine Zuzugsgemeinde und verfügt über eine gute Infrastruktur. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich habe Freunde auch in anderen Parteien, für mich steht der Mensch im Vordergrund. Seine Meinungen darf man ändern, so auch in der politischen Arbeit. Ich glaube, daß alle Parteien ihre Kräfte dazu verwenden sollten, etwas Sinnvolles für Neuhofen zu leisten, denn nur so werden wir die anstehenden Projekte verwirklichen können. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bin sehr dankbar, daß meine Familie meine politische Arbeit stets mitgetragen hat. Ohne diesen Rückhalt wäre vieles nicht möglich gewesen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wesentlich, die richtige Einstellung zum Beruf und zur Arbeit zu finden - wer feiern kann, kann auch arbeiten. Man soll sich etwas zutrauen, klar überlegen und auch handeln. Wir brauchen Macher und keine Theoretiker, von denen haben wir schon genug. Durchhaltevermögen, Fleiß und auch Glück gehören ebenfalls dazu, um Erfolg zu haben. Auch sollten wir uns wieder besinnen, daß wir in einem reichen Land leben, zu dessen Weiterbestand jeder etwas beizutragen hat. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Als Vizebürgermeister von Neuhofen möchte ich noch viele Dinge bewegen und umsetzen. Es liegen zahlreiche Projekte in der Schublade: der rasche Bau der Ballspielhalle und die Sanierung des Freizeitzentrums mit Fitneßcenter und Sauna, der Kauf und die Sanierung des Gerichtsgebäudes und die Belebung des Ortskernes sollen erfolgen. Der Hochwasserschutz ist ein wichtiges Thema, besonders aber auch die Schaffung von Arbeitsplätzen im Ort durch Betriebsansiedelungen und auch, Verkehrslösungen zu finden.

* Kapsch Georg Mag.

● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Vorsitzender des Vorstandes. Tätig bei: Kapsch Gruppe., 1120 Wien, Wagenseilgasse 1. Geboren - Datum, Ort: 10. Juni 1959, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid. Kinder: Samuel (1996) und Jakob (1998). Eltern: Johanna und Karl. Mitgliedschaften: Obmann der Fachhochschule Technikum Wien, Stellvertretender Vorsteher des Fachverbandes der Elektroindustrie, Vizepräsident des ÖVE, Mitglied des Vorstandes der IV. Hobbies: Jagd- und Forstwirtschaft, Segeln, Malerei. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführender Gesellschafter der Shoe & Shirt Beteiligungs GmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich denke, daß jede Karriere mit der Prägung im frühen Kindesalter beginnt und mit einem würdigen Abtreten endet, daher kann ich nur über einen Teil meiner bisherigen Karriere sprechen. In jedem Fall ist der Begriff „Karriere" sehr eng mit Anerkennung verbunden. Die einen wollen Anerkennung aufgrund ihrer materiellen Erfolge, die anderen aufgrund ihrer sozialen und wieder andere für ihre politischen oder künstlerischen Leistungen. Die Grundlagen für die Richtung, in die ein Mensch sich entwickelt, werden, davon bin ich überzeugt, in der frühen Kindheit gelegt. Auf mich persönlich bezogen glaube ich, daß von meinem Elternhaus, speziell von meiner Mutter, zwei wesentliche Faktoren in mir angelegt wurden, und das waren zum einen mein Verständnis von Leistung und zum anderen ein ethischer und moralischer Kodex. Die wichtigsten Werte sind für mich Respekt - Menschen und Entwicklungen gegenüber -, Disziplin - aber nicht in einem militärischen Sinn, den ich ablehne, sondern insofern, als ohne ein gewisses Maß an Disziplin ein Zusammenleben in einer Gesellschaft nicht möglich ist -, Loyalität zu Menschen, Unternehmern und Organisationen, die diese Grundwerte teilen, und schließlich Freiheit und Toleranz, wobei Freiheit auch bedeutet, daß jeder Mensch materiell soweit abgesichert werden muß, daß er überlebensfähig ist. Ich bin ein gesellschafts- und wirtschaftsliberaler Mensch, allerdings bin ich kein Verfechter eines völlig freien Welthandels, wo alles den Marktmechanismen unterliegt, denn ich bin überzeugt, daß der Markt zwar das meiste, aber nicht alles regeln

kann. Ich bin Gegner eines darwinistischen Systems, in dem Menschen, die nicht in der Lage sind, erfolgreich zu werden, völlig auf der Strecke bleiben. Von diesen Werten leite ich meine Handlungsweise ab, und innerhalb dieses Kodexes betrachte ich mich auch als erfolgreich. Ich besuchte ein humanistisches Gymnasium, wo meine Haltung ebenfalls eine Prägung erfuhr und wo ich sehr viel über den historischen Bereich lernte. Ich habe mich immer sehr für Geschichte interessiert und glaube, daß wir vieles aus unserer Vergangenheit ableiten können und müssen, ohne aber Traditionalist zu sein - so erwarte ich von der nächsten Generation auch nicht, daß sie mein Werk weiterführt, weil jeder seinen eigenen Weg gehen und in die Lage versetzt werden muß, seine eigenen Stärken zu nutzen, da er sonst sich selbst und seine Umwelt unglücklich machen würde. Ich studierte Betriebswirtschaftslehre und konzentrierte mich dabei eher auf die „weichen" Faktoren Soziologie und Unternehmens- bzw. Menschenführung. Ich mußte in meinem Leben in der Folge einige Rückschläge hinnehmen, da meine Werte, insbesondere Respekt und Loyalität, in der Realität nicht von allen geteilt werden. Diese Erfahrungen haben aber nicht dazu geführt, daß ich meine Werte geändert hätte, sondern ganz im Gegenteil zu einem noch genaueren Hinsehen, einer noch ausgeprägteren Wachsamkeit, wobei ich nach wie vor das Grundprinzip verfolge, besser zu vertrauen und enttäuscht zu werden, als in jedem Menschen, dem ich zum ersten Mal begegne, den potentiellen Gegner zu sehen. Daß die Methode, in einem fremden Gegenüber zuerst einmal den potentiellen Gegner oder aber auch das potentielle Opfer zu sehen, zum Erfolg führen kann, beweisen viele - ich lehne sie ab. Neben der Kapsch Gruppe, die ich leite, beteilige ich mich auch an der Führung des zweitgrößten europäischen Kinderschuhherstellers und bin Obmann der Fachhochschule Technikum Wien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich persönlich liegt Erfolg darin, von jenen Menschen, die mir viel bedeuten, geschätzt zu werden. Es ist mir wichtig, als fair und hilfsbereit betrachtet, nicht aber ausgenützt zu werden, denn auch diese Erfahrung habe ich als junger Mensch schon hinnehmen müssen. Ich bin natürlich im Laufe der Jahre in der Umsetzung härter geworden, weil ich lernen mußte, daß im zwischenmenschlichen Bereich nicht alles so selbstverständlich ist, wie ich es betrachte, und daß unterschiedliche Charaktere auch unterschiedlich gehandhabt werden müssen. Eines der wesentlichsten Erfolgskriterien ist für mich daher immer die Frage gewesen, wie ich es schaffe, auf unterschiedliche Menschen unterschiedlich zuzugehen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Im Endeffekt Konsequenz. Ich habe meine Ziele immer beharrlich verfolgt und auch Ziele zugunsten einer Alternative verworfen, wenn ich erkennen mußte, daß sie unerreichbar waren. Einer der Gründe, warum ich heute in dieser Position bin, liegt darin, daß ich so viele Mißerfolge hatte und dadurch nie in die Situation kam, überheblich zu werden. Es gibt genügend Beispiele von Menschen, die in ihrem Leben von einem finanziellen Erfolg zum nächsten getaumelt sind und heute glauben, daß alles geht und sie alles und jeden, das ihnen im Weg liegt oder der sich ihnen in den Weg stellt, mit sämtlichen verfügbaren Methoden zur Seite räumen können. Ich glaube, daß man durch Mißerfolge eine gewisse Demut annimmt und lernt, mit schwierigen Situationen leichter umzugehen. Die Unternehmensgruppe Kapsch war in den Jahren 2001/02 in einer extrem schwierigen Situation. Wir haben schließlich einen Management-Buy-Out durchgeführt, weil wir mit einer zweiten Eigentümergruppe jahrelang massive strategische und operative Auseinandersetzungen hatten. Ich war immer der Meinung, daß man dieses Unternehmen so nicht führen kann und übernahm im Herbst 2000 die Leitung, um sofort in eine riesige Verlustzone zu fahren: mit dem Telekom-Downturn war die ganze Branche kaputt und das Unternehmen ein einziger Sanierungsfall. Mir war schon zehn Jahre zuvor klar, daß die Zeiten schwieriger werden würden, und ich hätte die Maßnahmen gern früher gesetzt, was aber aufgrund der Eigentümerstrukturen unmöglich war. Nun war ich in der Situation, daß ich eigentlich mit dem Rücken zur Wand stand, ich bewahrte aber aufgrund einiger Mißerfolge in meiner Vergangenheit trotzdem die Ruhe. Kollegen, die bis dato nur Erfolge gehabt hatten und extrem nervös waren, fragten mich in dieser Zeit öfters, wieso ich so ruhig bleiben würde, und meine Antwort lautete, daß diese Situation zwar gravierend, aber nicht meine erste Sanierung sei. Ich wußte, daß es genau zwei Möglichkeiten gab - entweder mein Weg würde funktionieren, dann würde es uns wieder gut gehen, oder er würde nicht funktionieren, und das Unternehmen wäre pleite. Wäre dieser Fall eingetreten, hätte ich mich aber trotzdem hinstellen und sagen können: „Ich habe alles, was in meiner Macht steht, getan und mir daher nichts vorzuwerfen", weil ich niemals auf meine Grundwerte verzichtete, aber an den Rahmenbedingungen scheiterte; und das kann jedem Menschen passieren. Ich muß immer so handeln, daß ich mich dabei in den Spiegel schauen kann, das war immer eines meiner persönlichen Erfolgskriterien, und daher konnte ich in schwierigen Situationen ruhig bleiben und meine Mannschaft ruhig halten. Ein weiterer Faktor meines Erfolges ist meine Kommunikationsfähigkeit. Ich kann mit Mitarbeitern aller Unternehmensbereiche sprechen und Vertrauen aufbauen, indem ich auf ihre Probleme eingehe. Selbst wenn ich jemandem nicht helfen kann, habe ich wenigstens zugehört und kann erklären, warum ich nicht zur Lösung beitragen kann. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich versuche mutig zu sein und unkonventionelle Lösungen zu suchen, weil ich glaube, daß man durch Imitation nicht weiterkommt. Aus diesem simplen Grund habe ich auch kein Vorbild. Es gibt keinen Menschen, auch nicht in der Geschichte, von dem ich sagen würde, daß ich so sein will wie er, aber es gibt viele Menschen, deren Eigenschaften oder Fähigkeiten mir imponieren. Das bedeutet allerdings nicht, daß ich mich für besser als alle anderen halten würde: es gibt allein in diesem Land Tausendschaften von Leuten, die besser sind als ich. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich habe sehr viel Anerkennung von Mitarbeitern erfahren, und zwar auch von solchen, von denen wir uns trennen mußten. Ich habe - mit Ausnahme von zwei Fällen - zu allen ehemaligen Mitarbeitern aus meinem engeren Kreis bis dato Kontakt und führte mit jedem ein Austrittsgespräch. Das ist mir sehr wichtig und auch eine Art des Erfolges. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Problematik, die heute herrscht, betrifft alle Branchen. Es geht heute nicht mehr um das Prinzip „Leben und leben lassen", sondern darum, den anderen umzubringen, um selbst materiell noch erfolgreicher zu werden. Wir müssen in diesem Spiel mitspielen, denn würden wir als einziger sagen, daß wir uns da nobel heraushalten, wären wir tot - aber ich bezweifle, daß diese Entwicklung volkswirtschaftlich der richtige Weg ist. Die Welt hat sich für die Globalisierung, also zu einem darwinistischen Vorgehen, entschieden, aber das ist ein ungelöstes Problem der gesamten Wirtschaft, das sich einmal bitter rächen wird. Wenn wir alle kleinen und mittelständischen Strukturen zerschlagen, wird das massive Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt haben und als logische Konsequenz eine erhöhte Krisenanfälligkeit nach sich

Copyrighted material

ziehen. Ein ungelöstes Problem, speziell bezogen auf Österreich, sind die arbeitsrechtlichen Rahmenbedingungen: Wir sind, was die Gesetze betrifft, viel zu wenig flexibel, wobei ich sagen muß (wir betreiben Unternehmen in vielen Ländern dieser Erde), daß die Österreicher im Gegensatz zu anderen extrem willig, flexibel und einsatzfreudig sind. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Fachliche Kompetenz vorausgesetzt, interessieren mich die gesellschaftspolitischen Werte eines Menschen. Parteipolitische Einstellungen gehen mich nichts an, außer ich komme dahinter, daß jemand Nationalist ist, aber die gesellschaftspolitischen Grundeinstellungen, von denen sich Werte ableiten, spielen für mich eine große Rolle. Loyalität - primär mir und sekundär dem Unternehmen gegenüber - ist ein dritter essentieller Punkt, und natürlich fließt schließlich auch das Thema Sympathie in den Entscheidungsprozeß ein. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich glaube grundsätzlich, daß man in den allermeisten Fällen Menschen nicht motivieren kann, daher mache ich alles, um sie nicht zu demotivieren, gebe ihnen also die Basis, um ihre Motivation entfalten zu können. Kommunikation ist ein wesentlicher Faktor. Ich betreibe in diesem Unternehmen beispielsweise ein anonymes Chat-Forum, in dem jeder Mitarbeiter seine Meinung zu bestimmten Themen äußern kann, ohne seine Identität preiszugeben, um - ausschließlich von mir - eine Antwort zu erhalten. Gerade in der Krise war dieses Instrument essentiell. Wichtig war mir in dieser Zeit auch, mich gemeinsam mit Arbeitnehmervertretern vor die Leute hinzustellen und Erklärungen abzugeben. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Der sehr starke Kundenkontakt, die Flexibilität, der Wille, mit den neuesten Lösungen immer an vorderster Front zu kämpfen, die eingeschworene Mannschaft (wir sind eben nicht ein Unternehmen der Größenordnung von 300.000 Beschäftigten), der Wille zur Internationalisierung, die Einsatzfreude, die kurzen Entscheidungswege und nicht zuletzt die Risikofreude. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe grundsätzlich immer zu wenig Zeit für meine Familie, aber ich denke, eine Formel gefunden zu haben, mit der alle zufriedengestellt sind. Ich arbeite rund 350 Tage im Jahr, verbringe gleichzeitig aber das höchstmögliche Maß an Zeit mit meiner Familie; ob ich dabei als Person ins Hintertreffen gerate, sei dahingestellt. Auch wenn ich im Urlaub bin, arbeite ich, aber ich bin mit meiner Familie zusammen, und das hat meine Frau akzeptiert. Ich verwende meine Zeit im Büro, um zu kommunizieren, nicht, um mich im stillen Kämmerlein mit Verträgen zu beschäftigen; die administrativen Tätigkeiten verlege ich grundsätzlich auf die Nacht, das Wochenende und die Urlaube. Der einzige Nachteil besteht dabei darin, daß mir für mich selbst wenig Zeit bleibt, aber das kommt auch noch. Meine Familie ist mir wichtig, und ich habe mich bewußt dafür entschieden, eine zu gründen, daher verbringe ich möglichst viel Zeit mit ihr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn ich auch nicht daran glaube, daß es wichtig ist, Traditionen zu übermitteln, so bin ich der festen Überzeugung, daß wir als Eltern die Verpflichtung haben, unseren Kindern Werte zu vermitteln, von denen wir überzeugt sind, daß sie wichtig sind. Meinen eigenen Kindern möchte ich Offenheit für Anderes und Neues nahelegen und ihnen Wachsamkeit gegenüber hochschießenden Idolen oder Führungspersönlichkeiten mitgeben. Ich möchte, daß sie mutig werden und vieles ausprobieren, daß sie leistungsorientiert leben, sich dabei aber nicht umbringen. Ich wünsche mir, daß sie zutiefst empfinden, daß man hilfsbedürftigen Menschen auch Hilfe geben muß, und daß es nicht darum geht, seinen Besitz zu verteidigen. Ein Grundprinzip sollte lauten: Lerne viel und sei immer wißbegierig, denn Wissen ist tatsächlich das einzige, das Dir niemand wegnehmen kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe mir zum Ziel gesteckt, mich mehr mit den Themen Kunst, Kultur und auf der anderen Seite mit meiner zweiten Leidenschaft, dem Forst- und Waldbau, zu beschäftigen. Dies bedarf eines gewissen finanziellen Einkommens, sodaß es gleichzeitig mein Ziel ist, meinen Einkommensstatus beizubehalten, was allerdings nicht bedeutet, Reichtümer anzusammeln. Ein zweites Ziel besteht darin, meiner Frau ein guter Mann zu sein, unsere Ehe in der heutigen Form weiterzuführen und von meinen Kindern, wenn sie erwachsen sind, zu hören, daß sie mich lieben. Aus meinem beruflichen Umfeld möchte ich mich frühzeitig zurückziehen, und zwar nicht, weil ich nicht mehr berufstätig sein möchte, sondern weil ich mit zunehmendem Alter anderen nicht im Wege stehen will. Ich möchte rechtzeitig loslassen können, und ich denke, daß das die wahren Faktoren des Erfolges sind: Wenn man am Ende des Tages von der eigenen Familie geliebt und von den Mitarbeitern als Mensch geschätzt wird, wenn der Freundeskreis einen mag, ist man erfolgreich; nicht, weil man „Mann des Jahres" in den Medien ist. Materieller Gewinn oder Wachstum ist die Basis, kann aber niemals das Ziel sein. **Ihr Lebensmotto?** Bleib Dir und den Menschen, die Dir wichtig sind, treu.

✶ Karg Werner

● Zur Person

Beruf: Immobilienmakler. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Werner Karg Immobilien GmbH., 6900 Bregenz, Belruptstraße 22. Geboren - Datum, Ort: 16. März 1950, Bregenz. Familienstand: Verheiratet mit Heike, geb. Jäger. Kinder: Isabella (1994) und Thomas (2001). Hobbies: Laufen, Schifahren, Golf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Neben meiner sportlichen Tätigkeit in der Handball-Nationalmannschaft Voest Linz absolvierte ich meine Lehrausbildung, die ich im Jahre 1970 abschloß. Nachdem die Freistellung für meine sportliche Karriere in meinem damaligen Metier nicht mehr möglich war, wechselte ich zur Bausparkasse, bei der ich fünf Jahre tätig war. Auf der Suche nach einer neuen Herausforderung begann ich 1975 meine Beschäftigung bei einer Baufirma in der Immobilienbranche im Sektor Wohnungsverkauf, bis ich ein Angebot des Konzerns Rhomberg Bau erhielt, der einen Leiter für den Wohnungsverkauf suchte. Während der zehn Jahren in jenem Unternehmen lernte ich ungemein viel und sammelte wertvolle Erfahrungen für meine heutige Tätigkeit. 1990 beschloß ich, mich selbständig zu machen und gründete gemeinsam mit meinem damaligen Geschäftspartner die Werner Karg Immobilien GmbH. Der damalige Mitbegründer genießt mittlerweile seinen Ruhestand, weshalb ich den Betrieb heute alleine leite. In diesen 15 Jahren erlebte ich neben zahlreichen Erfolgen auch einige Rückschläge, dennoch habe ich mein Unternehmerdasein noch keine Minute bereut. In den Jahren von 1994 bis 1999 war ich zusätzlich als Landtagsabgeordneter tätig, und von 1998 bis ins Jahr 2005 fungierte

ich als Stadtrat in Bregenz. Auch aus meiner politischen Tätigkeit, einer aufregenden Beschäftigung, zog ich sehr viele wertvolle Erfahrungen und schuf mir ein enormes Netzwerk aus Kontakten, die in meiner Branche ausschlaggebend sind.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist ein Begriff mit vielen Facetten. Ich erlebte sportliche, berufliche, politische und private Erfolge, die oftmals auch unter Einfluß von Glück eintraten. Hinter Erfolg steckt aber generell viel Arbeit, die nicht jeden Tag Freude bereitet. Wurden Projekte den Vorstellungen entsprechend realisiert, sah ich darin den Erfolg. Meiner Meinung nach ist Erfolg nur dann möglich, wenn man die Bekanntschaft mit Niederlagen machte. So erlebte auch ich einige Rückschläge, wie beispielsweise Geschäfte, die mir von der Konkurrenz weggeschnappt wurden, oder solche, die doch nicht zustande kamen. Ich zerbrach mir immer den Kopf darüber, warum ein mißlungenes Geschäft nicht erfolgreich verlief und wußte dadurch stets, was ich das nächste Mal besser machen muß. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Rückblickend auf das in meinem bisherigen Leben Erreichte, vor allem das der letzten 15 Jahre, erachte ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zu sein, erachte ich als wesentlichen Faktor des Erfolges. Ein ausgeprägtes Netzwerk an Kontakten, das ich mir durch meine unterschiedlichen Tätigkeiten schon sehr früh aufbaute, ist in meiner Branche sehr wichtig. Ich gehe mit offenen Augen durch die Welt und sehe mich ständig nach kaufbaren oder zu verkaufenden Objekten um. Meine Kunden nehmen meine Dienste an, weil sie meine Kompetenz erkennen und den geregelten Ablauf schätzen, wodurch ich schon in den Anfangszeiten meiner Selbständigkeit lukrative Aufträge erhielt. Ein Großteil meines Kundenstocks bildet sich aus Großunternehmern. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich betreibe nach wie vor viel Sport, um einen freien Kopf zu bekommen. Zudem erstelle ich jeden Morgen einen Plan mit vorgegeben Tageszielen, die ich erreichen möchte. Grundsätzlich denke ich, daß meine positive Einstellung ausschlaggebend für meinen Erfolg ist. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Mein Entschluß im Jahre 1990, mich selbständig zu machen, ist eine der erfolgreichsten Entscheidungen, die ich traf. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich hatte immer wieder Vorbilder, die meinen Lebensweg prägten. Durch zahlreiche erfolgreiche Vorarlberger Großunternehmer wird ersichtlich, daß man mit Ehrgeiz sehr viel erreichen kann. An jenen Unternehmern nahm ich mir ein Beispiel, denn - genauso wie ich - erlitten auch diese Rückschläge und bekamen in ihrem Leben nichts geschenkt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In meiner Branche ist die Anerkennung ein eher selten gesehener Gefährte. Die größte Anerkennung erfahre ich von Kunden, die mir für die vollbrachte Dienstleistung danken. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Eine unserer erheblichsten Stärken sehe ich in der raschen, geregelten Abwicklung der Kundenaufträge sowie in unserer Produktpalette, da wir einzigartige Grundstücke anbieten. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** In der Immobilienbranche ist die Zusammenarbeit sehr bedeutend, weshalb ich teilweise einen sehr guten Kontakt zu meinen Mitbewerbern pflege. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das Geschäftsleben ist mit den Jahren hart geworden, weshalb ich mir heute gut überlegen würde, gerade in meiner Branche den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen.

✱ Karner Christoph

● Zur Person

Beruf: Koch. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Rathaus-Stuben Restaurant GmbH., 3002 Purkersdorf, Hauptplatz 13. Geboren - Datum, Ort: 16. November 1973, Wien. Eltern: Ursula und Walter. Hobbies: Bergsteigen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die dreijährige Kochlehre im Renaissance-Hotel in Wien. Bei verschiedenen Kochwettbewerben konnte ich während meiner Lehrzeit Silber- und Goldmedaillen gewinnen. Ein großer Vorteil war die Flexibilität meines Lehrbetriebes. Auch die Saison, die ich im Hotel-Restaurant Gartenauer in Anif tätig war, war sehr lehrreich für mich. Dabei war es mir immer besonders wichtig, gute Rahmenbedingungen vorzufinden und gute Leistung erbringen zu können, die gesellschaftlichen Nebeneffekte interessierten mich nicht. Ich hatte auch Glück, daß die Zusammenarbeit mit meinen Vorgesetzten immer sehr gut verlief. Diese Erfahrungen bestärkten mich auch in meinem Wunsch, mich selbständig zu machen, den ich im Jahr 2000 realisierte, ohne einen Kredit aufzunehmen oder Unterstützungen in Anspruch zu nehmen. Ich begann im Kika-Restaurant in der Sandleitengasse im 16. Wiener Gemeindebezirk, was mich vor den diversen üblichen Komplikationen wie Ablösezahlungen bewahrte. In der Folge bot mir Kika auch sein Restaurant in Eisenstadt an, wo ich dann zusätzlich auch das Domrestaurant übernahm. 2002 kam ich nach Purkersdorf, um das Restaurant Rathaus-Stuben zu übernehmen, das ich seither führe. Anfänglich profitierte ich hier von einer gewissen Neugier, die dann aber ein wenig nachließ. Der große Vorteil des Komplexes ist aber der Stadtsaal, der auch dazugehört. Besonders stolz bin ich darauf, daß ich meine Ziele stets ohne Unterstützung erreicht habe und auch heute noch biervertragsfrei bin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, in Ruhe und schuldenfrei von den Früchten meiner Arbeit leben zu können. Auch privat geht es mir gut - was will ich mehr? **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Gemäß meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wille, Zielstrebigkeit, meine Liebe zum Beruf und der freundliche Umgang mit meinen Gästen waren Erfolgsfaktoren. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Vor allem der Stadtsaal stellt für mich eine Herausforderung dar. Ich begegne den Herausforderungen mit Gelassenheit, aber auch mit Begeisterung. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Seitdem ich mich voll und ganz auf den Betrieb in Purkersdorf konzentrieren kann und die anderen Betriebe nicht mehr zusätzlich führe, fühle ich mich erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gab wohl viele Situationen, in denen ich die richtige Entscheidung traf. Der Entschluß, die anderen Betriebe abzugeben, war jedenfalls eine gute Entscheidung. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist in dieser Hinsicht besser. **Gibt es jemanden, der**

Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich lernte sicher so manches von meinen Vorgesetzten, aber letzten Endes ging ich immer meinen eigenen Weg. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In Eisenstadt spürte ich, daß meine Gäste sehr gerne zu mir kamen, und auch seitens der Gemeinde fand ich Anerkennung. In Purkersdorf ist die Situation ein bißchen anders, obwohl ich auch hier natürlich meine Stammgäste habe. Seitens der Familie war die Anerkennung nicht selbstverständlich, ich bin der erste Koch in unserer Familie. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich sehe keine größeren Probleme - außer gewisser gesetzlicher Bestimmungen, wie zum Beispiel jenes Gerichtsurteil in Tirol, wonach Wirte dafür haften sollen, wenn ihre Gäste betrunken ins Auto steigen und einen Unfall verursachen. Probleme ergeben sich auch auf dem Arbeitsmarkt durch Regelungen der EU. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke schon, daß man mich positiv sieht. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen natürlich eine sehr wichtige Rolle, ohne sie ginge gar nichts. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sehr viel hängt vom Vorstellungsgespräch ab. Wichtig ist vor allem der menschliche Aspekt, das Fachliche ergibt sich durch die Praxis. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter werden regelmäßig durch Lob motiviert. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Man sieht mich weniger als Chef denn als guten Kollegen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Flexibilität, Vielseitigkeit und eine angemessene Qualität. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mein Verhalten dem Mitbewerb gegenüber ist sehr fair. Für mich gilt: „Leben und leben lassen". **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche, diese beiden Bereiche nach Möglichkeit zu trennen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Es ist zwar nicht immer leicht, Zeit für Fortbildungsmaßnahmen zu finden, doch ich widme der Weiterbildung schon die angemessene Zeit. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate dazu, einen Betrieb nach Möglichkeit ohne Schulden aufzubauen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das Wichtigste habe ich wohl schon erreicht. Ich wünsche mir, daß es so weitergeht wie bisher. Eventuell könnte ich mir vorstellen, eines Tages eine Schihütte zu eröffnen. **Ihr Lebensmotto?** Carpe diem.

✱ Kasper Markus Dr. med. vet.

● Zur Person

Beruf: Praktischer Tierarzt und Fachtierarzt für Akupunktur und Neuraltherapie. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Tierklinik Aspern Dr. Markus Kasper & Team., 1220 Wien, Aspernstraße 130. Geboren - Datum, Ort: 4. Oktober 1958, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. med. vet. Elisabeth. Schöpferische Akte: Fachartikel und Fachbücher über Tierchirurgie und Tierkomplementärmedizin. Mitgliedschaften: IVAS, ÖGT (Österreichische Gesellschaft für Tierärzte). Hobbies: Zeichnen, Malen, Familie, Wintersport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Kursleiter für Tierakupunktur und Tierneuraltherapie an der Abteilung für Tierkomplementärmedizin der ÖGT, Lehrtätigkeit in Österreich, Deutschland, Italien, Holland und den USA, Grafiker und Karikaturist.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Gleich nach dem Pflichtdienst beim Bundesheer begann ich mit dem Studium der Veterinärmedizin. Da ich geringe finanzielle Mittel zur Verfügung hatte, fiel ein gewisser Druck im Studium weg. Später arbeitete ich als Grafiker und Karikaturist an einem langjährigen Buchprojekt mit und unterbrach das Studium für einige Jahre. Nach Abschluß meiner Ausbildung fand ich meine Berufung als Tierarzt nicht in der schulmedizinischen, sondern in der komplementären Tiermedizin. Gemeinsam mit meiner Frau setzte ich meine Vision einer kleinen Tierklinik mit 24-Stunden Notfallambulanzbetrieb im 22. Wiener Bezirk um, wo ich aufgewachsen bin. Unser Angebot an Komplementärmedizin ist ein sehr breites und umfaßte von Beginn an Behandlungen mit Bachblüten, Physiotherapie, Kinesiologie, Akupunktur, Neuraltherapie und Goldimplantation (eine spezielle Methode der Dauerakupunktur). Die Entwicklung bestätigt uns heute in der Auswahl der breitgefächerten Behandlungsmethoden. Wir haben unser Angebot außerdem um Bildungsangebote (Verhaltenstherapie, Vögel, Reptilien) ergänzt. Mittlerweile führen wir die Tierklinik speziell für Kleintiere seit 14 Jahren. Service und Freundlichkeit sind bei uns großgeschrieben. Die Notfallambulanz in der Klinik ist 24 Stunden besetzt, was nicht nur im unmittelbar regionalen Einzugsgebiet geschätzt wird. Die Schulmedizin stößt gerade bei chronischen Tierpatienten leicht an ihre Grenzen, und aus diesem Grund haben wir eine Schmerzambulanz - ähnlich dem Ambulanzmodell im AKH - errichtet, die somit die erste veterinärmedizinische Tierschmerzambulanz weltweit ist. Auch auf diesem Gebiet zeigt die Ganzheitsmedizin gute Behandlungserfolge.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Es ist mir ein Anliegen, neben meiner Arbeit auch noch ausreichend Zeit für mein Umfeld, vor allem für meine Kinder, zur Verfügung zu haben. Wenn mir das gelingt, sehe ich mich als erfolgreich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Noch bin ich zu stark in den Klinikbetrieb involviert, und daher in meinem spezifischen Sinn noch nicht ausreichend erfolgreich. Mein Leben hat aber bisher einen guten Verlauf genommen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Insgesamt arbeiten zehn Menschen in unserer Tierklinik. Ich sehe Ausbildung als ein Anlagegut, investiere in Mitarbeiter und gehe davon aus, daß Bildungsinvestitionen in die Klinik zurückfließen. Scheidet ein Mitarbeiter vor der fünfjährigen Anschaffungszeit aus der Klinik aus, hat er einen gewissen Bildungsinvestitionsanteil an die Klinik zu refundieren. Diese Regel wird goutiert, neue Kenntnisse werden rasch umgesetzt, der Mut zur Innovation forciert, und außerdem ersparen wir uns, da wir alle zur Weiterentwicklung motiviert sind, einen unfreundlichen Umgangston. Jeder fühlt sich in die Klinik integriert, der Teamgeist ist entsprechend ausgeprägt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich versuche an Herausforderungen so rasch wie möglich heran zu gehen, nachdem ich früher eher zum Aufschieben neigte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Man lernt das, was man selbst gemacht hat, immer am Besten, aber man braucht jemanden, der einem hilft, die Gedanken zu führen. Man braucht also gute Lehrer, allerdings sollte man nur solche als Autoritäten anerkennen, die keine Vorgesetzten sind. Vorbilder darf man nicht

nachahmen, es genügt, sich an ihnen zu orientieren. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Loyalität, Fortbildungswille und Offenheit sind für mich die wichtigsten Kriterien. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate einem jungen Menschen, sich so rasch als möglich selbständig zu machen und sich nicht allzu sehr anzupassen. Schüler brauchen heute mehr denn je gute Lehrer und weniger Prüfungen. Der Rückhalt in der Familie ist sehr wichtig, es kann aber auch ohne Sicherheitsnetz gut gehen. Berufliche Ziele ergeben sich aus persönlichen Talenten. Wer einen Beruf rein nach Zukunftschancen auswählt, verliert. Wichtig ist es auch, keine Scheu vor einer Korrektur des Berufsweges bei einer Fehlentscheidung zu haben - man lebt schließlich nur einmal. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In zehn Jahren möchte ich mich aus der Tiermedizin zurückziehen und mich auf die Malerei konzentrieren. Dieses persönliche Ziel muß natürlich von meiner Familie mitgetragen werden, und der Finanzplan muß stimmen. Dann kann ich meiner inneren Intuition nachgehen.

✱ Kastenhofer Hans

● Zur Person

Beruf: Senior Consultant. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: NTX-BackOffice Consulting Group GmbH., 1010 Wien, Sterngasse 11/5c. Geboren - Datum, Ort: 8. November 1961, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid. Kinder: Julia (1989) und Marion (1991). Eltern: Anneliese und Johann. Schöpferische Akte: Diverse IDC/IIR Vorträge: SAP in offenen Systemwelten, 1998; Argumentation von SLA's, 2001. Mitgliedschaften: Motorflugunion (MFV). Hobbies: Segeln, Sport, Familie. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrtätigkeit: Microsoft Certified Trainer (1996/1999), SAP Trainer (1999/2000), Fachhochschule Wiener Neustadt (seit 2003).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte im Anschluß an das Gymnasium die fünfjährige Handelsakademie, an der ich im Jahr 1980 die Matura ablegte. Ein Professor meiner Schule ermöglichte mir schon während der Schulzeit Zugang zur Privatwirtschaft, und so hatte ich bereits neben der Schule als Programmierer gearbeitet. Ich studierte einige Semester Informatik an der Technischen Universität Wien, entschied mich jedoch schließlich für den Weg der Praxis und begann 1982 bei Honeywell Information Systems (HIS). Als Programmierer für Regeltechnik konnte ich zunächst ein Produkttraining in Minneapolis, USA, absolvieren, und von 1982 bis 1984 arbeitete ich als Software Engineer und Assistant Project Manager in Minneapolis. Dort wechselte ich zu einem Gemeinschaftsprojekt von Honeywell mit den Firmen Flight Safety SSD und Boeing SSG, und ich wirkte bei der Entwicklung von Flugsimulatoren für die Boeing 757/767 mit. 1984 kehrte ich aus privaten Gründen nach Wien zurück und stieg in das elterliche Unternehmen Kuwopa (Herstellung und Vertrieb von Geschenkzubehör) ein, wo ich die Expansion in den Osten begleitete und die unternehmensweite EDV aufbaute. 1996 gründete ich mit Partnern die MKL Datentechnik GmbH, und als Geschäftsführer und Technischer Leiter war ich damit betraut, den Bereich Technik aufzubauen und das Unternehmen als Systemintegrator zu positionieren. 1999 wurde dieses Unternehmen an ein deutsches Unternehmen verkauft, und von 1999 bis 2001 war ich im Bereich Manager Systems Consulting bei Infomatec ASP beschäftigt. 2001 trat ich in das Unternehmen ICE Management GmbH ein und war als Senior Consultant in der EDV-Beratung tätig. Seit 2003 bin ich Gesellschafter der NTX, einer Kooperation von freien Mitarbeitern, wo ich auch als Geschäftsführer und Senior Consultant fungiere.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat mehrere Dimensionen. Zum wirtschaftlichen Erfolg gehört alles, was mein Auskommen sichert (und im Idealfall etwas mehr), und der gesellschaftliche Erfolg steht mit dem Erlangen einer gewissen Position in Zusammenhang. Letzteres ist mir jedoch nicht so wichtig. Ich nehme nur Projekte an, die ich durchführen möchte - ich mache nichts, was ich nicht ausüben will. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Mir ist es sehr wichtig, Einfluß auf meine Tätigkeit nehmen zu können, und dies ist mir auch stets gelungen. Deshalb sehe ich mich durchwegs als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe es nie angestrebt, mit jeder Menge Titel auf der Visitenkarte Eindruck zu schinden. Es geht mir darum, Aufgaben auszuführen, die ich mir zutraue. Die Möglichkeit, selbständig zu arbeiten, reizt mich. Ich bin daran interessiert, positive Arbeitsergebnisse zu liefern, und berate Großunternehmen gerne und gut. Für einen Consultant ist es wesentlich, gut zuhören und die Probleme der Kunden genau erfassen zu können. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Als Berater ist man ein Produkt seiner persönlichen Filter, denn man handelt auf der Basis seiner Erfahrungen. Deshalb achte ich darauf, möglichst unabhängig von Schemata und Konditionierungen zu arbeiten und vieles zu hinterfragen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Die Projektarbeit in den USA gab mir Aufwind. Es war ein faszinierendes Erlebnis, die Programmierarbeit für einen der größten amerikanischen Softwareproduzenten zu leisten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Schon mein Großvater war Techniker. Mein Vater ist immer noch ein erfolgreicher Kaufmann, und er prägte mich durch sein unternehmerisches Handeln in einem gewissen Ausmaß. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter sind das Kapital des Unternehmens. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben dem erforderlichen fachlichen Background ist soziale Intelligenz, vor allem didaktisches Vorgehen, in der Beratungsarbeit unerläßlich. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Bei NTX gibt es keine klassische Hierarchie - wir handeln auf der Grundlage einer Matrixorganisation, was projektbezogenes Teamwork bedeutet. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Unternehmen ist in der Planung und Implementierung von Netzwerken (Schwerpunkt Microsoft Back Office) äußerst kompetent. Unsere Flexibilität, die auch auf einer flachen Hierarchie beruht, ist eine weitere Stärke. Alle Mitarbeiter sind SAP-Trainer mit Projekterfahrung. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Am wichtigsten ist es, sich auf

seine eigenen Stärken und Möglichkeiten zu konzentrieren - ich halte wenig davon, andere auszustechen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau und ich gönnen uns den Freiraum, den jeder braucht. Aus diesem Grund gelingt es mir, diese beiden Bereiche gut miteinander zu vereinbaren, auch wenn ich beruflich sicher oft sehr stark engagiert bin. Als EDV-Troubleshooter habe ich auch gelernt, daß man sich selbst nicht so sehr unter Druck setzen darf. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jeder sollte zunächst eine für sich passende Erfolgsdefinition finden, und sich seine Ziele nach dieser Definition stecken. Dennoch sollte man nicht zum Sklaven seiner persönlichen Ziele werden, denn oft ergibt sich auf dem Weg Unerwartetes. Entscheidungen sind mit Umsicht zu treffen, trotzdem darf man nicht im nachhinein wegen einer möglichen Fehlentscheidung verbittern. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Eines meiner Ziele ist, beruflich etwas kürzer zu treten, wenn meine beiden Kinder älter sind und ihre eigenen Wege gehen.

✱ Kastenhofer Josef

● Zur Person

Beruf: Großhandelskaufmann. Funktion: Filialleiter. Tätig bei: Lagerhausgenossenschaft Grein an der Donau., 4363 Pabneukirchen, Markt 116. Geboren - Datum, Ort: 21. Juli 1966, Pabneukirchen. Familienstand: Verheiratet mit Rosmarie. Kinder: Renate (1994) und Sonja (1996). Eltern: Franz und Irmine. Mitgliedschaften: Freiwillige Feuerwehr (Kommandant-Stellvertreter), Turn- und Sportunion - Sektion Reiten und Fahren, Arbeitskreis Reitverband Mühlviertler Alm, Ortsverantwortlicher in der Gemeinde Pabneukirchen. Hobbies: Pferde, Multimedia-Computertechnologie, Schifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs in Pabneukirchen auf, wo meine Eltern eine Landwirtschaft betrieben, die einer meiner Brüder inzwischen übernommen hat, um diese im Nebenerwerb als Reiterhof zu betreiben. Nach Abschluß der Pflichtschule begann ich 1981 die Lehre zum Großhandelskaufmann in der Lagerhausgenossenschaft in Grein an der Donau. Dort durchlief ich einige Stationen vom Verkauf bis zum Disponenten und konnte dadurch vielseitige Erfahrungen sammeln. Schon 1989 bewarb ich mich aufgrund einer vakanten Stelle in meiner Heimatgemeinde Pabneukirchen als Filialleiter des hiesigen Lagerhauses, und als mein Vorgänger in Pension ging, kam ich nach einem Auswahlverfahren als Filialleiter zurück in meine Gemeinde. In all den Jahren im Raiffeisensektor konnte ich mir fundiertes und praktisches Fachwissen und Know-how aneignen, das notwendig ist, um die verschiedenen Anforderungen, die an mich und mein Team gestellt werden, zu bewältigen. Auch der Markt verlangt neue Strategien, und so geben wir unser Bestes, um diesem Trend gerecht zu werden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich hat nur etwas Nachhaltiges und auf ehrlicher Basis Entstandenes Erfolg. Ausschließlich durch schrittweises Vorgehen und Wertschätzung anderer Menschen kommt der Erfolg auf einen zu. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich konnte ein gutes Fundament für mich und meine Familie schaffen, blicke zuversichtlich in die Zukunft und genieße das Erreichte. Jede Zeitspanne hat ihre Herausforderungen, und ich sehe es als Aufgabe, diese anzunehmen, um nachhaltig erfolgreich zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Fleiß, Geduld, Mut, Verständnis und Durchsetzungsvermögen waren ausschlaggebend für meinen Erfolg. Es war auch notwendig, mir hin und wieder etwas gefallen zu lassen und dabei besonnen zu bleiben. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich traf in meinem Leben bisher zahlreiche berufliche und private Entscheidungen. Hervorzuheben ist ein EU-Leaderprojekt, das zusammen mit dem Arbeitskreis Reitverband Mühlviertler Alm entwickelt wurde. Dieses Projekt zur Förderung des Reittourismus im Mühlviertel wurde zunächst in dieser Region angewandt und später auf Teile Österreichs ausgedehnt. Ich bin sehr stolz darauf, dabei wesentlich mitgewirkt zu haben und agiere noch heute als Ortsverantwortlicher in meiner Heimatgemeinde Pabneukirchen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wenn es Schwierigkeiten gibt, muß man sofort darüber sprechen, damit nichts Chronisches dabei herauskommt. Durch Lob und Anerkennung motiviere ich mein Team, das ist mir sehr wichtig. Ich bin froh darüber, daß ich so kreative und fachlich kompetente Mitarbeiter um mich habe. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken liegen in der Kundennähe, der erstklassigen Beratung, dem Know-how, dem schnellen Eingehen auf den Kunden und der Erfüllung auch individueller Kundenwünsche. Meine bestens geschulten und motivierten Mitarbeiter sind ein wesentlicher Bestandteil des Erfolges. Außerdem sind wir auch ein kleines Kommunikationszentrum, wo sich viele Menschen zum Austausch treffen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich schöpfe beim Ausreiten mit meinem Pferd viel Kraft, vor allem aber erhalte ich von meiner Familie Energie für meine beruflichen Aufgaben. Auch achte ich darauf, daß ich meinen Hobbys und Verpflichtungen nachgehe, so zum Beispiel bei der Feuerwehr. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Im Bereich Lagerhaus können wir zahlreiche Bildungsangebote in Anspruch nehmen. Ich selbst habe von 1998 bis 2000 die Berufsreifeprüfung auf dem zweiten Bildungsweg in Deutsch, Mathematik, Englisch und dem Fachbereich EDV mit Wirtschafts- und Medieninformatik in Perg belegt. Buchhaltungskurse und Managementseminare sowie Persönlichkeitstrainings und die Lehrlingsausbilderprüfung runden meine Ausbildungen ab. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein junger Mensch muß die eigenen Fähigkeiten erkunden, denn die Arbeit muß Spaß machen. Ansonsten sehe ich Chancengleichheit wie beim Lottospiel: Jeder hat die gleichen Chancen, er muß sie nur nutzen - und etwas dafür tun. Auch hier gilt es, Durchhaltevermögen an den Tag zu legen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele liegen darin, weiterhin meine Arbeit gut zu machen, auf die Herausforderungen der Zeit zu reagieren und flexibel zu bleiben. Wir werden den Kundenwünschen und Bedürfnissen noch mehr Augenmerk schenken; neue Konzepte werden ständig zentral ausgearbeitet und regional umgesetzt. **Ihr Lebensmotto?** Sich realistische Ziele setzen - und den langen Atem haben, sie zu erreichen.

✱ Kastil Robert Mag.

● Zur Person

Beruf: Betriebswirtschafter. Funktion: Mitglied des Vorstandes, Leiter der Controllingabteilung. Tätig bei: Rosenbauer AG., 4060 Leonding, Paschinger Straße 90. Geboren - Datum, Ort: 15. April 1949, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Edith. Kinder: Ines (1979) und Nora (1984). Eltern: Georg und Stanislava. Besondere Vorfahren: Alfred Kastil (1880-1950), Philosoph. Schöpferische Akte: Fachartikel im Trend, PR-Artikel in verschiedenen Fachzeitschriften, Fachartikel in Industriefachzeitschriften. Mitgliedschaften: Lionsclub Linz-Kepler, Sportclub. Hobbies: Familie, Golf, Theater, Kunst und Kultur, Architektur, Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte von 1969 bis 1974 Handelswissenschaften an der Hochschule für Welthandel in Wien (heute Wirtschaftsuniversität Wien) und sammelte nach meinem Studium, das ich in Mindeststudienzeit absolviert hatte, von 1974 bis 1979 erste Berufserfahrung beim Unilever-Konzern. Danach war ich in der Voest-Gruppe im Bereich Konzernbilanzierung tätig, und von 1980 bis 1983 fungierte ich bei der Böhm-Gruppe als kaufmännischer Leiter mit Gesamtprokura. Zu dieser Zeit begann die Sanierungsphase der Gruppe. Ab 1983 war ich im Rosenbauer-Konzern als Assistent des Finanzdirektors tätig, 1986 wurde ich Direktor des Finanz- und Rechnungswesens, wobei Gesamtprokura und Aufsichtsratsfunktionen folgten. Seit 1993 bin ich Mitglied des Vorstandes der Rosenbauer International AG und zuständig für Finanzen, Controlling und Informationssysteme. Als Hauptverantwortlicher war ich im September 1994 für den Börsengang der Rosenbauer International AG zuständig. Seit 1995 beschäftige ich mich zusätzlich mit dem Wachstum des Unternehmens und der Akquisition bedeutender Gesellschaften.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, nicht stehenzubleiben, sondern mich ständig weiterzuentwickeln und damit verbunden Zufriedenheit zu verspüren. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich konnte viel bewegen, verspüre stets Freude bei der Arbeit und habe immer noch Visionen. Daher sehe ich mich als sehr erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wesentlich für meinen Erfolg waren eine klare Strategie und die Visualisierung meiner Ziele. Durchhaltevermögen, die Entwicklung von Leitbildern und meine ganzheitliche Sicht der Dinge trugen ebenfalls zu meinem Erfolg bei. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich sehe meine Rolle im beruflichen wie auch im privaten Bereich darin, Dinge zu verwirklichen und etwas zu bewegen. Stillstand wäre für mich Rückschritt. Ich möchte mich selbst, aber auch meine Umgebung weiterentwickeln. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich fühlte mich erfolgreich, als ich zum Beispiel mein Studium in kürzester Zeit absolviert hatte. Auch die Tatsache, daß ich in Krisensituationen stets mit einbezogen wurde, hat mich sehr stolz gemacht und mein Verantwortungsbewußtsein weiter gestärkt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Bei der Internationalisierung des Rosenbauer-Konzerns, vor allem bei der Erschließung des amerikanischen Marktes, traf ich erfolgreiche Entscheidungen. Auch die Umwandlung des Familienunternehmens Rosenbauer in eine Aktiengesellschaft stellte für mich und meine Mitarbeiter eine große Herausforderung dar, die wir erfolgreich meisterten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Hier möchte ich Herrn Dr. Potocnig nennen, den Vizechef der weltweiten Revision des Unilever-Konzerns, ein brillanter Kopf und großartiger Mensch. Auch Herr Mag. Norbert Zimmermann, Generaldirektor der Berndorf AG und Präsident der Industriellenvereinigung Niederösterreich, imponierte mir zur Zeit der Sanierung der Böhm-Gruppe sehr, und noch heute unterhalten wir ein freundschaftliches Verhältnis. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Eine wichtige Anerkennung meiner Leistungen war, als ich bei der Sanierung der Böhm-Gruppe von Herrn Mag. Zimmermann als der Mann angesehen wurde, der die Restrukturierungsmaßnahmen umsetzen und mittragen kann. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Es freut mich, wenn meine Mitarbeiter über mich sagen, daß sie mich noch nie übel gelaunt oder angespannt sahen. Ich sehe immer zuerst das Positive in jeder Situation und mache das Beste daraus. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich setze großes Vertrauen in meine Mitarbeiter, lasse ihnen viel Freiheit zur persönlichen Entfaltung und fördere sie, wo ich kann. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege großen Wert auf ein persönliches Gespräch. Es werden aber auch zum Beispiel externe Personalberater beauftragt, geeignete Mitarbeiter zu finden. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter, indem ich Optimismus an den Tag lege und ihre Talente fördere. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Unternehmen ist weltweit präsent, und unsere hervorragende Qualität und Technik werden auf der ganzen Welt geschätzt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich gehe gerne ins Theater und liebe die Musik. Diese Leidenschaft teile ich mit meiner Frau, und oft genießen wir einen kulturellen Abend. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll alles, was man macht, mit Begeisterung und Freude tun, und nicht vergessen, daß zum Erfolg auch Glück gehört. **Ihr Lebensmotto?** Carpe diem.

✱ Kastler Wolfgang Ing. Mag.

● Zur Person

Beruf: Unternehmensberater, SBH. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Wirtschaftstreuhänder S & K Team Treuhand GmbH Steuerberatungsgesellschaft., 4320 Perg, Schulrat-Stöckler-Straße 19. Geboren - Datum, Ort: 30. März 1970, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Katharina. Kinder: Viktoria (2002). Eltern: Wolfgang und Ingrid. Hobbies: Jagen, Sport (Tauchen, Schifahren Radfahren, Laufen).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die HBLA für landwirtschaftliche Berufe in St. Florian bei Linz, merkte jedoch im dritten Jahr, daß man mit Zahlen mehr bewegen kann als mit manueller Arbeit und beschloß, Betriebswirtschaftslehre in Linz zu

studieren. Ich unterbrach das Studium im zweiten Semester und begann in der Firma S & K Teamtreuhand als IT-Systemadministrator. Dieses Unternehmen ist bereits seit 1963 in Perg ansässig. IT und vor allem Führungsthemen waren immer schon meine Leidenschaft. Ich betreute rund 50 KMU-Kunden in der Region und entwickelte mich fachlich laufend weiter. Im Jahr 2000 schloß ich mein BWL-Studium erfolgreich ab, suchte danach um die Konzession als Unternehmensberater an und baute in der S & K Treuhand dieses Geschäftsfeld auf. Es war mir ein Anliegen, die Themen der Unternehmen nicht nur aus steuerlicher Sicht zu durchleuchten. Es war und ist vor allem die ganzheitliche Betrachtungsweise eines Unternehmens. Dadurch kann ich heute die Bereiche Steuerberatung und Unternehmensberatung mit starkem Know-how im IT-Bereich erfolgreich kombinieren. Demnächst werde ich die Prüfung zum Steuerberater abschließen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich biete unseren Klienten sogar eine Geld-Zurück-Garantie, das heißt, wenn der Klient im Laufe des Jahres nicht zufrieden mit unserer Arbeit ist, bekommt er verrechnete Honorare zurück. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wichtig war, zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein, also Glück zu haben. Außerdem denke ich, daß es ohne Risikobereitschaft keinen Erfolg geben kann. Das macht eben den Unternehmer aus. Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren auch mein Fortbildungsstreben und Weitblick, das Erkennen und Verknüpfen von Themen in Klein- und Mittelstandsbetrieben und schließlich mein Umgang mit Menschen, meine soziale Kompetenz. Ich habe mir außerdem immer ganz klare Ziele gesteckt und diese konsequent verfolgt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung zum Betriebswirtschaftsstudium sehe ich im Rückblick als sehr erfolgreich. Auch meine Entwicklung im IT-Bereich bzw. der Entschluß, mich dort zu etablieren, war wichtig. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist auch im Bereich Unternehmens- und Steuerberatung eine Pflicht. Nur zu machen, was andere zuvor gemacht haben, erscheint mir als zu wenig. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Elternhaus und der Gründer unserer Kanzlei, Herr Franz Steiner waren stets Vorbilder für mich. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Mangel an guten Fachkräften. Wir sehen uns als karriereförderndne Kanzlei und bilden deshalb unsere Mitarbeiter vorwiegend selbst aus. Ich weiß, daß Bilanzierung zum Beispiel ein schweres Thema darstellt, jedoch müßten viele Menschen darin eine Herausforderung sehen. Auch mehr Verantwortung am Arbeitsplatz zu übernehmen, sehe ich als Herausforderung und Chance zur Weiterentwicklung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärken liegen vor allem in unseren gut ausgebildeten Mitarbeitern, welche dem Unternehmen helfen, seine Stärken zu entwickeln. Das sind vor allem die Individualität und die Qualität von Problemlösungen, welche uns von der Konkurrenz abheben. Unsere Wirtschaftstreuhandkanzlei wurde im Jahre 1963 von Franz Steiner gegründet. Man avancierte von einem Unternehmen mit drei Mitarbeitern bald zu einem Betrieb mit über 20 Angestellten, was aus dem stetigen Zuwachs von Klienten resultierte. Nach dem Ableben von Franz Steiner im Jahre 1991 wurde die Kanzlei zur S & K Teamtreuhand GmbH umfirmiert, eine Steuerberatungsgesellschaft nach dem neuesten Stand der Technik und mit Mitarbeitern von hoher fachlicher Kompetenz. Heute erstreckt sich unser Tätigkeitsbereich auf ganz Österreich. Jeder Mitarbeiter ruft zuverlässig zurück, sofern er nicht anwesend ist, denn nichts ist lästiger, als Informationen zu benötigen und den dafür zuständigen Berater nicht zu erreichen. So ist der zuverlässige Rückruf ein wichtiger Baustein in der Qualität der Zusammenarbeit. Beginnend bei kleinen bis hin zu größeren Unternehmen, sind wir bemüht, auf individuelle Bedürfnisse einzugehen. Wir nehmen uns für unsere Klienten Zeit, um uns auf seine Wünsche einstellen zu können und analysieren sehr genau, ob seine Vorstellung realisierbar ist bzw. Alternativen anbieten. Im Laufe von über vierzig Jahren Beratung konnten wir sehr gute Kontakte zu Banken, Finanzämtern und der Öffentlichkeit aufbauen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Fortbildung ist in meinem Beruf Pflicht und bedeutet Verantwortung unseren Klienten gegenüber. Daher bilde ich mich wie alle unsere Mitarbeiter stets weiter und strebe zudem die Ausbildung zum Wirtschaftsprüfer an. Wenn man diese Fortbildung in eine Zahl fassen müßte, so würden ca. 200 Stunden nur an Seminaren zusammenkommen. Dazu kommt noch der tägliche Blick auf alle Neuerungen in der Gesetzeslandschaft. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll sich immer weiterentwickeln, ständig lernen, neugierig bleiben, viel ausprobieren und dabei ein gewisses Maß an Risiko akzeptieren. Den Bezug zum eigenen Leben darf man nicht durch fremde Einflüsse verwässern, und die Ziele, die man hat, nicht aus den Augen verlieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Innerbetrieblich möchte ich noch weitere Mitarbeitermaßnahmen einführen, um den Service an unseren Klienten noch optimaler abzurunden.

✱ Kasyan Franz

● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: KESS Power Solution GmbH., 1180 Wien, Gentzgasse 55. Geboren - Datum, Ort: 7. März 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Monika. Kinder: Maximilian (1992) und Nikolaus-Moritz (1998). Eltern: Franz und Rosa. Mitgliedschaften: Gourmet-Club. Hobbies: Kochen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich war zunächst in der Technik tätig, wechselte dann aufgrund meiner damaligen Freundin in den Textilbereich, wo ich sehr erfolgreich war, und kehrte schließlich wieder in die Technik zurück. Ich übernahm den Einkauf in einer Firma, die sich mit Spielautomaten beschäftigte, wechselte nach zwei Jahren in den Verkauf und wurde 1985 selbständiger Handelsvertreter für aktive Bauelemente, beispielsweise Speicherprozessoren und Stromversorgungselemente. Nach drei Jahren gründete ich mein Unternehmen KESS, das für Kompetenz, Erfahrung, Sicherheit und Service steht. Anfangs lagen meine Schwerpunkte in den Bereichen Stromversorgung bzw. USV-Anlagen (unterbrechungssichere Versorgungsanlagen), die ich österreichweit vertrieb. Heute beschäftigt sich KESS Power Solutions in erster Linie mit Sicherheitskonzepten für

Netzwerke, Prozeßleitsysteme und EDV sowie mit Stromversorgungslösungen für alle Bereiche und Anwendungen der Elektrotechnik. Ausgereifte, durchdachte Service-Programme sowie ein geschultes Service-Team stehen unseren Kunden 24 Stunden am Tag zur Verfügung. Neben einer umfassenden Produktpalette definieren und planen wir auch kundenspezifische Systeme in den Bereichen Stromversorgung und Überspannungsschutz. Seit einigen Jahren bieten wir zudem flexible Server-Management-Lösungen (KVM-Switching) führender Hersteller für verschiedenste Anwendungsfälle. Derzeit beschäftige ich zwischen zehn und zwölf Mitarbeiter. Meine Kunden stammen aus dem Banken- und Versicherungsbereich sowie der Pharmaindustrie.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich persönlich, mit Freude in die Firma zu kommen und zu sehen, daß auch meine Mitarbeiter gern hier arbeiten, weil das Arbeitsklima angenehm ist und wir alle gut verdienen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe unsere Firma als erfolgreich, weil wir eine kontinuierliche Aufwärtsentwicklung durchlaufen haben, die sich auch in Zahlen messen läßt: derzeit beliefern wir rund ein Drittel des österreichischen USV-Marktes. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren mehrere Faktoren. Vor allem meine Frau, die mich in der Zeit der Firmengründung unterstützte, spielte eine große Rolle bei meinem Erfolg. Unternehmerisch war mir langsames, strukturelles Wachstum immer sehr wichtig; ich begann mit einem Mitarbeiter und nahm im Laufe der Jahre jährlich einen weiteren auf, ohne darauf zu spekulieren, daß der Markt wachsen würde und mittels Krediten große Investitionen zu tätigen. Ich habe das Geld, das wir verdienten, wieder in die Firma investiert, darauf geachtet, daß die Kosten nicht zu hoch werden und das Firmenkapital sukzessive vermehrt. Mir persönlich war immer wichtig, mir erreichbare Ziele zu stecken und konsequent an deren Umsetzung zu arbeiten. Kontinuität spielt für mich eine große Rolle, so beschäftige ich keinen Mitarbeiter, der kürzer als vier Jahre im Unternehmen wäre, und unsere Kunden schätzen die Tatsache, daß sie es auch nach 13 Jahren immer noch mit den selben Personen zu tun haben. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich habe mich aus dem operativen Geschäft zurückgezogen und konzentriere mich heute auf Controlling und Finanzen, habe mir aber den Stromversorgungsbereich in Großprojekten als meinen fachlichen Part behalten. Wichtig sind mir im Alltag regelmäßige Besprechungen, in denen alles gemeinsam durchgegangen wird. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Sehr erfolgreiche Entscheidungen traf ich in der Auswahl meiner Mitarbeiter und ganz generell mit der Einstellung, langsames, dafür aber stabiles Wachstum aus eigener Kraft anzustreben und soviel Geld in der Firma zu lassen, daß wir auch ein wirtschaftlich schlechtes Jahr überleben können. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist sicher interessanter, aber ohne Imitation ist Erfolg in meiner Branche auch nicht möglich. Ich schäme mich nicht, Bestehendes zu übernehmen; so haben wir zu Beginn die gesamte Marketingstrategie der Firma Fiskas für unser Unternehmen verwendet, und zwar 1:1. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine damalige Freundin, die mich in die Textilbranche holte, prägte mich, weil sie mir bewußt machte, daß ich mehr erreichen konnte als in meinem damaligen Beruf. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die schönste Anerkennung war für mich das Kompliment unseres größten Mitbewerbers für unsere hohe Kompetenz. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich bin mittlerweile nicht mehr persönlich für den Erfolg der Firma verantwortlich - meine Mitarbeiter sind es, und das vermittle ich ihnen auch. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir verlassen uns bei der Auswahl unserer Mitarbeiter auf Empfehlungen. Unsere Firma ist wie eine erweiterte große Familie, da bestehende Mitarbeiter immer wieder neue Kollegen ins Team holten, die sie gut kennen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Der Erfolg ist unser gemeinsamer, und ich glaube, daß die wesentlichste Motivation der Teamgeist ist, den wir leben. Ich gebe meinen Mitarbeitern außerdem Ziele vor, die sie in Eigenverantwortung realisieren. Fehler werden sachlich besprochen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken sind Kontinuität, Service und Flexibilität, so sind wir 24 Stunden am Tag über eine eigene Hotline erreichbar und können bei Problemen sofort reagieren. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich pflege zum Mitbewerb sehr gute Kontakte, man trifft sich bei Messen und versteht sich untereinander sehr gut. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe die beiden Bereiche nicht immer getrennt, wohne aber seit einiger Zeit nicht mehr im selben Haus, in dem die Firma untergebracht ist, wobei ich aber via Internet auch von zuhause aus auf die Firmenserver zugreifen kann **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich selbst bilde mich seit ein paar Jahren nicht mehr weiter, investiere aber in meine Mitarbeiter, deren Fortbildung mir sehr wichtig ist. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wer eine gute Idee hat und den Gedanken hegt, sich selbständig zu machen, muß ehrlich zu sich selbst sein, alle Möglichkeiten durchgehen und darf sich, wenn er danach immer noch davon überzeugt ist, von nichts und niemandem aus dem Konzept bringen lassen. Ich erinnere mich nur zu gut, daß mir zu Beginn meiner Selbständigkeit von einer Beratungsstelle von meinem Vorhaben abgeraten wurde, was mich aber gottseidank nicht davon abhielt, die Sache durchzuziehen. Fest steht, daß man sich gerade zu Beginn der Selbständigkeit weit über dem Durchschnitt engagieren und bereit sein muß, ein paar Jahre keinen Urlaub zu machen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte das Unternehmen so erfolgreich weiterführen wie bisher und mit 60 Jahren in Pension gehen können. KESS hat bis jetzt eine schöne Größe erreicht, und die Wirtschaftslage läßt keine allzu hohen Wachstumsprognosen mehr zu. Wenn es sich ergibt, werden wir noch auf einen Stand von 15 Mitarbeitern expandieren, aber nicht um jeden Preis.

✱ Kath Janet

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Interio Möbel und Einrichtungen VertriebsgmbH., 2334 Vösendorf, Blaue Lagune bei der SCS. Geboren - Datum, Ort: 22. September 1964, Hainburg. Familienstand: Verheiratet mit Veit. Eltern: Gertrude und Erich. Ehrungen: Zwei Mal Goldener Werbehahn des ORF, vier Mal Effie Preis. Mitgliedschaften: Rotary Club. Hobbies: Reisen, Lesen (Biografien, Marketing, Geschichte). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: ORF-Stiftungsrat.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Schon in früher Kindheit stand ich immer wieder in der Trafik meiner Eltern, und schon damals hat sich mein Interesse für den Handel herausgebildet. Nachdem ich 1983 erfolgreich die Matura an der Handelsakademie in Bruck an der Leitha abgelegt hatte, trat ich als Einkaufsassistentin in das Unternehmen Merkur ein. Von 1986 bis 1987 absolvierte ich einen Lehrgang für Werbung und Verkauf an der Wirtschaftsuniversität Wien. Bei Merkur

Copyrighted material

stieg ich bis zur Ressortleiterin im Non Food- und Marketing-Bereich auf, und im Jahr 1990 wurde ich im Alter von 26 Jahren zur Prokuristin des Unternehmens ernannt. Von 1995 bis 2000 fungierte ich als Geschäftsführerin der BIPA Parfümerien GmbH, deren Neupositionierung ich erfolgreich durchführte. Binnen vier Jahren wurden 300 Filialen neu gestaltet, und Anfang 2000 eroberte BIPA den ersten Platz am österreichischen Drogeriemarkt. BIPA wurde zum profitabelsten Unternehmen des BML-Konzerns. Im Jahr 2000 machte ich mich selbständig und übernahm die österreichischen Filialen des Schweizer Möbelhauses Interio. Mittlerweile verfügt Interio bereits über neun Standorte in Österreich, weitere Möbelhäuser sind in Planung.

interio
Design zum besten Preis

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die Erwartungen meiner Kunden zu erfüllen. Erfolg ist für mich eine Meßlatte meiner Leistung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich. In meinem Leben ist mir bisher alles sehr gut gelungen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Ehrgeiz und meine Disziplin waren für meinen Erfolg entscheidend. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich fühlte mich als Frau in meiner Position männlichen Kollegen gegenüber noch nie benachteiligt. Es ist wesentlich, sich nicht immer auf Unterschiede zwischen Frauen und Männern zu berufen, sondern stattdessen in sich selber zu ruhen, zu wissen, was man erreichen will, und diese Ziele auch zu verwirklichen. Dann wird man unweigerlich respektiert, auch von den Männern. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Nein, ich bin eigentlich sehr unabhängig. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter sind zweifelsohne sehr am Erfolg des Unternehmens beteiligt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir haben ein klares Bewertungsschema für jeden Mitarbeiter. Ich nehme nur jene Mitarbeiter auf, die mir direkt unterstellt sind, während jede Führungskraft bei uns im Haus für die ihr untergeordnete Führungsebene zuständig ist. Ich halte mich strikt an dieses strategische Papier, um die Gefahr zu vermeiden, aufgrund von persönlicher Sympathie eine reine Bauchentscheidung zu treffen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine unmittelbaren Mitarbeiter arbeiten mit mir gemeinsam im Büro. Jeder hat seinen klar definierten Verantwortungsbereich und kann sich so an seinen eigenen Erfolgserlebnissen erfreuen, woraus sich eine gewisse Eigenmotivation ergibt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind sehr flexibel, agieren rasch und geben in unserem Bereich den Trend in Österreich vor. Eine straffe Organisation hinter dem Unternehmen ist unentbehrlich, um sich frei bewegen und sofortige Maßnahmen setzen zu können. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich versuche, meine eigenen Visionen umzusetzen, ohne nach links oder rechts zu schauen. Wir versuchen, mit den Mitbewerbern in einem guten Einvernehmen zu stehen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Für mich gibt es keine Trennung zwischen Beruf und Privatleben. Beide Bereiche müssen intakt und aufeinander abgestimmt sein, denn ohne funktionierendes Privatleben funktioniert auch das Berufsleben nicht. Ich habe glücklicherweise auch einen Ehemann, der großes Verständnis für mein berufliches Engagement zeigt, und der auch selber keinen Achtstundentag hat. Für ihn ist es selbstverständlich, daß ich einen Beruf ausübe, und er unterstützt mich mit allen Mitteln dabei. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir streben die psychologische Marktführerschaft im Bereich Möbel und Wohnaccessoires an. Für uns ist dieses Ziel das wichtigste, da wir mit unseren Produkten den Trend vorgeben und unsere eigene Firmenphilosophie verfolgen: „Design zum besten Preis" oder auch: „Nicht für alle etwas, sondern für einige vieles". Bei uns stehen die Produkte im Vordergrund. Meine Vision ist, daß der Kunde den Bereich der Wohnungseinrichtung unwillkürlich mit der Marke Interio verbindet. Ich möchte auf jeden Fall den österreichischen Markt für die von uns angesprochene Zielgruppe abdecken. Wir haben auch die Lizenzen für Osteuropa, und die Expansion in diese Länder wird unser nächster Schritt sein. **Ihr Lebensmotto?** Was Du heute kannst besorgen, das verschiebe nicht auf morgen.

✶ Kaufmann Gerd KommR.

● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: KSI Kontakt Systeme Inter GmbH., 1230 Wien, Richard-Strauss-Straße 39. Geboren - Datum, Ort: 9. Mai 1943, Bruck an der Mur. Familienstand: Verheiratet mit Eveline. Kinder: Doris (1971). Eltern: Helene und Kajetan. Schöpferische Akte: Gerd Kaufmann (Hrsg. KSI GmbH): Visualisiertes Metapher Marketing - Learning by laughing, Pro Literatur Verlag 2004. Ehrungen: Silbernes Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik Österreich. Mitgliedschaften: Wirtschaftsparlament, Generalversammlung der Wiener Gebietskrankenkasse. Hobbies: Handwerken, Planen, Gestalten. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der KSE, Kontakt-Systeme für die Elektronik GmbH, 2542 Kottingbrunn.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine früheste Kindheit war von den letzten Kriegsjahren und den Schwierigkeiten der Nachkriegszeit geprägt. Ich besuchte Volks- und Hauptschule, zeigte aber keine besonders großen Ambitionen zum Lernen. Auch zu Hause gab es immer wieder Probleme, und mit zwölf Jahren riß ich gemeinsam mit einem Freund von daheim aus. Ich plünderte mein Sparschwein, und wir fuhren von Bruck an der Mur nach Wien. Mein Freund wollte weiter nach Hainburg, wurde dann aber von der Polizei aufgegriffen, während ich freiwillig nach Hause zurückkehrte. Nach dieser Aktion kam ich in ein Internat in der Südsteiermark

und absolvierte eine Lehre zum Kfz-Mechaniker. Der Beruf des Elektrikers hätte mich zwar mehr interessiert, es gab aber in dieser Region keine freien Lehrstellen. Als ich die Lehre abgeschlossen und den Präsenzdienst abgeleistet hatte, ergab sich durch meinen Vater die Möglichkeit, bei der Firma Abiko in Schweden zu arbeiten. Mein Vater war Filialleiter eines Werkzeug- und Maschinenhandelsunternehmens und hatte gute Geschäftskontakte und Beziehungen zu diesem Betrieb in Mittelschweden, der sich mit der neuen Technologie der Kontaktpressung beschäftigte. Dies umfaßte ein breites Feld von kleinen Crimpkontakten bis zu hydraulischen Pressen mit dem entsprechenden Verarbeitungsmaterial. Ich brachte durch meine Mechanikerlehre handwerkliches Geschick und technisches Verständnis mit und wurde auch mit dem Aufstellen und der Inbetriebnahme von Produktionsmaschinen betraut. Es war eine tolle, aufregende Zeit, in der ich auch sehr viele interessante Menschen kennenlernte. Mit den Anekdoten aus dieser Zeit könnte man ein eigenes Buch füllen. Schließlich erhielt ich das Angebot, den Vertrieb dieser schwedischen Erzeugnisse in Deutschland zu übernehmen. Das war für mich völliges Neuland, aber ich wagte den Sprung ins kalte Wasser. Es war eine schwierige, aber auch lehrreiche Zeit in meinem Berufsleben. Als der Markt in Deutschland aufbereitet war, entschieden sich die Schweden zum Bau eines Werkes in Euskirchen/Düsseldorf. An diesem Projekt arbeitete ich von Stunde Null an mit und war in allen nur erdenklichen Bereichen tätig - von der Standortsuche über die Inbetriebnahme der Maschinen bis zur Auswahl des Personals. Ich war damals Anfang zwanzig, und eines Tages erschallte der Ruf meines Vaters, ich möge doch wieder nach Hause kommen. Obwohl ich in Düsseldorf recht glücklich war, ließ ich mich überreden und kehrte nach Österreich zurück. Ich begann in jener Firma zu arbeiten, in der mein Vater als Filialleiter tätig war. Leider funktionierte die Zusammenarbeit überhaupt nicht, und in weiterer Folge ließ auch mein Arbeitseifer zu wünschen übrig. In dieser beruflich schwierigen Phase konzentrierte ich mich mehr auf mein Privatleben, ich heiratete, und 1971 kam unsere Tochter Doris zur Welt. Eines Tages kam aber mein ehemaliger schwedischer Arbeitgeber wieder mit einem Angebot auf mich zu. Das Unternehmen verfügte inzwischen über eine österreichische Firma als Generalvertretung, bei der sich meine Kenntnisse gut einsetzen ließen. Aufgrund der angespannten Situation im Betrieb meines Vaters nahm ich diese Chance auf einen Wechsel wahr. Im Zuge dieser Tätigkeit kümmerte ich mich unter anderem auch um den Vertrieb von Maschinen des Schweizer Herstellers Kontakt Systeme, der sich auf die Produktionstechnik im Bereich Printplatten, Löten und Bauteilvorbereitung spezialisiert hatte. Ende 1976 gab es einen Wechsel in der Geschäftsführung, mit dem ich mich nicht anfreunden konnte, weshalb ich die Firma verlassen wollte. Kontakt Systeme in der Schweiz signalisierte jedoch Interesse, die Zusammenarbeit mit mir aufrechtzuerhalten, und ermutigte mich, gemeinsam ein Unternehmen zu gründen. So borgte ich mir von meinem Schwiegervater das nötige Startkapital und gründete am 1. Januar 1977 die Kontakt Systeme Inter GmbH. Die Firma entwickelte sich prächtig, das Vertriebsprogramm und die Produktlinien wurden ständig erweitert. Aufgrund des steigenden Platzbedarfs übersiedelten wir zweimal, und nach einem weiteren Zubau 1994 stehen uns heute über 2500 m² Nutzfläche zur Verfügung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich kann es mir leisten, ein Mensch zu sein und mich mit jenen Menschen zu umgeben, die ich achte und schätze. Ich muß mich nicht mit Personen einlassen, die mich womöglich ausnutzen wollen. Handschlagqualität hat für mich sehr viel mit Erfolg zu tun. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Zieht man die bescheidene Basis in Betracht, mit der ich in das Berufsleben gestartet bin, sehe ich mich doch als recht erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Sobald etwas nicht ganz rund läuft und Schwierigkeiten auftauchen, erwacht eine Art Kämpferinstinkt in mir. Dann laufe ich erst richtig zur Hochform auf. Ich lasse mich nicht unterkriegen und bin beim Verfolgen meiner Ziele sehr beharrlich. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Natürlich ist Kreativität ein wichtiger Bestandteil des Erfolges. Trotzdem gibt es viele Situationen im Leben, wo man sich von anderen Menschen etwas abschauen und lernen kann. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Abbe Mühlrad, mein Chef bei der schwedischen Firma Abiko, hat mich als sehr dynamischer, vielseitig begabter Geschäftsmann in beruflicher Hinsicht sehr beeindruckt. Mit ihm und für ihn zu arbeiten war ein wichtiger Abschnitt auf meinem Berufsweg. Geprägt haben mich aber auch das Buch „Die geheimen Verführer" von Vance Packard, in dem es um die Manipulation durch moderne Werbung geht, sowie die Werke des Motivforschers und Marktpsychologen Ernest Dichter. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die zunehmende und rasch voranschreitende Globalisierung ist ein Riesenproblem, nicht nur in unserer Branche. Es ist nicht abzusehen, wohin das führen wird. Seit vielen Jahren fließt Kapital aus Österreich beziehungsweise Mitteleuropa ab, speziell in den Osten bis nach China. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** In Bewegung bleiben! Das hat mich über all die Jahre jung gehalten. Es ist wie beim Bergsteigen: Manchmal geht dir zwar die Luft aus oder die Beine tun weh, aber der Blick wird immer weiter, die Übersicht größer. **Ihr Lebensmotto?** Genieße und schweige.

✱ Keglevic Ante

„Ein Problem unserer Branche ist sicher ihr schlechter Ruf."

● Zur Person

Beruf: Personalbereitsteller. Funktion: Abteilungsleiter. Tätig bei: Keglevic GmbH., 1100 Wien, Rieplstraße 6/17. Geboren - Datum, Ort: 7. Juni 1979, Wien. Eltern: Dipl.-Ing. Ivan und Maja Maria. Schöpferische Akte: Fotos in diversen EU-Publikationen, Beiträge zum Programmheft für „Arabella" der Wiener Staatsoper. Mitgliedschaften: Presseclub Concordia. Hobbies: Tennis, Schifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Da ich aufgrund einer Erkrankung keinen Maturaabschluß habe, startete ich sehr früh, 1998, in das Arbeitsleben. Ich trat in die Firma Triconsult, ein wirtschaftsanalytisches Forschungsinstitut, ein und kam dadurch auch mit den Bereichen Werbung und Direktmarketing in Berührung. Bei verschiedenen Unternehmen (Manpower Austria, Antenne Wien Privatradio Betriebs-GmbH, ATV) war ich in der Folge im Marketing-Bereich tätig. Ich konnte auch bei der Creditanstalt in Wien Erfahrungen sammeln und orientierte mich in der Folge ab 2000 mehr in Richtung des Kultur- und Veranstaltungssektors (ATV, Air Multimedia Communcations, Oswald Schellmann Kulturveranstaltungs-GmbH, Schlacher Event OEG). Von 2004 wechselte ich in die Gastronomie (Noodles & Co., Figlmüller GmbH), und seit Mai 2005 bin ich als Abteilungsleiter in der Firma meines Vaters tätig.

Copyrighted material

Zwischen Herbst 1997 und Frühjahr 2005 produzierte ich selbst 46 Veranstaltungen. Ich arbeite gerne und viel, wenn es notwendig ist, und habe bisher eigentlich immer mehrere Bereiche gleichzeitig abgedeckt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich einerseits, von finanziellen Sorgen frei zu sein, und andererseits, Freude an meiner Tätigkeit zu empfinden. Ich erinnere mich noch genau an den Tag, an dem ich mein erstes Geld verdient hatte. Abends traf ich mich damals mit Freunden und feierte dieses Ereignis. Ich werde mich immer an mein erstes Seidel erinnern, das ich mit meinem eigenen Geld bezahlt habe. Und jedesmal, wenn ich eine Produktion beendet habe und die Rechnung erstelle, erlebe ich dieses Gefühl wieder. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich denke, ich bin auf dem besten Weg dorthin - wenn ich auch noch nicht alles erreicht habe, was ich mir wünsche. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich war immer sehr kommunikativ und hatte einen großen Freundeskreis. Dieses Netzwerk war sicher auch eine wichtige Basis für eine erfolgreiche Tätigkeit. Ich versuche meine Energien zielführend einzusetzen. Ich werde keine Mühen in ein Projekt stecken, von dem ich nicht glaube, daß es erfolgreich sein kann. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich meine erste Internetseite erstellte, auf der ich meine Kunden, die ich in kürzester Zeit akquiriert hatte, anführen konnte, hatte ich das Gefühl, daß meine Tätigkeit erfolgreich ist. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gab Situationen, in denen ich gezwungen war, mich von Mitarbeitern einer Produktion zu trennen. Das waren zuweilen schwere, aber eben wichtige und schließlich erfolgreiche Entscheidungen. Ich habe nicht die Absicht, mir meine Effizienz durch die Ineffizienz von Mitarbeitern verderben zu lassen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Im Prinzip könnte ich hier jeden Job, den ich machte, und jede Person, mit der ich zusammenarbeitete, erwähnen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung ist für mich in erster Linie meine eigene Zufriedenheit, aber auch die Unterstützung seitens meiner Eltern und Geschwister. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein Problem unserer Branche ist sicher ihr schlechter Ruf. Es gab früher Firmen, die für die Bereitstellung ihres Personals sehr hohe Rechnungen ausstellten, den Leuten dann aber sehr geringe Löhne bezahlten. Viele Menschen haben auch keine Ahnung von dem, was wir als Personalbereitsteller machen, dadurch entstehen Vorurteile, gegen die man schwer ankämpfen kann. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Mein direktes Umfeld, meine Eltern und Geschwister, sind durchaus stolz auf mich. Ich hatte einige Zeit nach der Schule nach einer Reihe von Veranstaltungen, die ich organisiert hatte, sehr hohe Schulden, und es gelang mir, diese in kürzester Zeit abzuarbeiten. Ich weiß, daß ich dafür von einigen Freunden auch Bewunderung geerntet habe. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Vor allem Flexibilität. Mein Kunde sagt mir, was er genau braucht, und ich kann ihm sofort Bescheid geben, bis wann ich diesen Wunsch erfüllen kann. Ich biete unter anderem Komplettlösungen an und arbeite selbstverständlich auf allerhöchstem Qualitätsniveau. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Konkurrenz im eigentlichen Sinne sehe ich eigentlich keine. Natürlich gibt es auch andere Unternehmen im Event-Bereich. Ich sehe dann zu, daß diese Unternehmen auch zu meinen Kunden werden, indem sie zumindest das Personal bei mir buchen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Derzeit geht mein Beruf vor. Man kann mich als Kunde um vier Uhr früh aus dem Bett herausläuten, und ich werde so schnell wie möglich bereitstehen. Ich versuche allerdings auch, in meinem Privatleben nicht allzu sehr zurückzustecken, den Kontakt zu meinen Freunden aufrecht zu erhalten und das soziale Leben zu pflegen, doch sehr oft fließt auch eines ins andere. Einer meiner Kunden ist übrigens auch ein guter Freund. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Im Herbst 2005 begann ich mit einem berufsbegleitenden Kurs und anschließend mit dem Studium „Business Management", so daß ich da leicht auf 18 bis 19 Stunden pro Woche komme. Global würde ich sagen: so viel Zeit wie nötig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mittelfristig soll ich demnächst einen großen Kongreß ausrichten. Ich werde mich bemühen, ihn so durchzuführen, daß sich daraus ein alljährlicher Auftrag ergibt. Langfristige Ziele habe ich nicht unbedingt, ich würde da eher von Wünschen, Vorstellungen und Träumen sprechen. Ein solcher Traum besteht darin, in der Konzertproduktion erfolgreich zu sein.

✱ Keller Martin Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Bauingenieur/SIA und MBA. Funktion: Managing Director. Tätig bei: Holcim (Wien) GmbH., 1030 Wien, Franzosengraben 7. Geboren - Datum, Ort: 20. Februar 1965, Chur/Schweiz. Familienstand: Verheiratet mit Sabine. Kinder: Dominique (1991), Seraina (1993) und Annina (1999). Eltern: Rosemarie und Ing. Paul. Schöpferische Akte: Diverse Artikel in Schweizer Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: Schweizer Ingenieur- und Architektenverein (SIA). Hobbies: Fußball, Golf, Lesen, Baukunst.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule absolvierte ich eine Maurerlehre und die Berufsmittelschule. Von meinem Vater geprägt, der auch im Baugewerbe tätig war, absolvierte ich anschließend in der Schweiz das Bauingenieurstudium, das ich 1988 mit dem Diplom abschloß. Danach trat ich bei der Locher & Cie AG (Bauingenieure und Bauunternehmen) in Zürich meine erste Stelle an. Nach zwei Monaten im Ingenieurbüro wechselte ich innerhalb der Locher & Cie AG zur Bauausführung, wo ich auf Großbaustellen als Schicht- und später Projektleiter eingesetzt wurde. 1994 wechselte ich zur Firma Specogna & Co, einem Familienunternehmen mit 150 Mitarbeitern, das im Hoch-, Tief- und Untertagbau tätig ist. Mir oblag die Verantwortung für den Betonbelags- und Untertagbau. 1999 wechselte ich zur Holcim (Schweiz) AG, der Schweizer Tochtergesellschaft des weltweit tätigen Baustoffkonzerns Holcim Ltd. (Zement, Kies und Beton). Bei der Holcim Schweiz fungierte ich als Leiter des Produktmanagements des Wirtschaftsraums gesamte Schweiz, Vorarlberg und Baden-Württemberg, mit den folgenden Hauptaufgaben: technische Verkaufsunterstützung, Verbindungen zu den Hochschulen, Produktentwicklung, externe und interne Schulungen, Publikationen. Per Anfang 2006 wechselte ich als Managing Director in die Holcim (Wien) GmbH.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist das Grundelement der Motivation und spornt zur Leistung an. Erfolg in einem Team zu erleben ist schöner und emotionaler als einsamer Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren Ehrlichkeit, Offenheit, Unvoreingenommenheit und Sachlichkeit. Ich bin ein Mensch, der Versprechen unbedingt einhält, wofür ich sehr geschätzt werde. Dazu habe ich das Business von der Pike auf gelernt, scheute keine Arbeit und verzichtete als Student auf meine Ferien. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater, Ing. Paul Keller, leitete Großbaustellen mit 500 Mitarbeitern in Afrika und der Schweiz im Staumauern- und Tunnelbau, und es war keine Frage, daß ich in seine Fußstapfen trete. Mein ehemaliger Chef, Baumeister Alfred Specogna, ist ein Ebenbild meines Vaters, brachte mir größtes Vertrauen entgegen und ist ein Mensch, von dem ich im Geschäftsleben und menschlich sehr viel lernen konnte. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Familie übersiedelt von der Schweiz nach Wien, es wird Umstellungen geben, was die Schulen und den Freundeskreis betrifft. Ich muß mich in meiner neuen Position etablieren. Und trotzdem ist es mir sehr wichtig, Beruf und Familienleben gut zu vereinbaren. Da ich meinen Arbeitstag früh beginne, habe ich abends für meine Familie Zeit. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich empfehle Ehrlichkeit, Strebsamkeit und Fleiß im Beruf. Lernen ist für jeden Menschen wichtig, egal ob man Handwerker oder Student ist. Eine Ausbildung reicht heute sicher nicht für den ganzen beruflichen Lebensweg, jeder Handwerker und jeder Studierte muß sich permanent weiterbilden, denn es gibt in jeder Branche ständig Neuerungen auf dem Markt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein wesentliches Ziel ist, die Performance von Holcim Wien markant zu steigern und die Kernbereiche (Zement, Kies und Beton) weiterzuentwickeln. Dafür ist es wichtig, auch den Bekanntheitsgrad von Holcim zu erhöhen.

✱ Kerjaschki Dontscho o. Univ.-Prof. Dr.

● Zur Person

Beruf: Facharzt für Pathologie, Zytologie und Zytogenetik. Funktion: Vorstand. Tätig bei: Klinisches Institut für Pathologie der Medizinischen Universität Wien/Allgemeines Krankenhaus., 1090 Wien, Währinger Gürtel 18-20. Geboren - Datum, Ort: 8. Februar 1947, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Eva Maria, geb. Bolzau. Schöpferische Akte: Zahlreiche wissenschaftliche Publikationen und Fachbeiträge in diversen Fachjournalen, z. B. Journal of the American Society of Nephrology, Clinical Journal of the American Society of Nephrology, American Journal of Pathology, Proceedings of the National Academy of Sciences. Ehrungen: Eiselsberg-Preis, Gesellschaft der Ärzte, Wien 1985; Sandoz-Preis, 1986; Volhard-Preis, Deutsche Gesellschaft für Nephrologie, 1990; Fellow of the Royal College of Physicians, Edinburgh 1994. Mitgliedschaften: Zahlreiche Fachvereinigungen. Hobbies: Klassische Musik, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Ordination in 1160 Wien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich legte 1965 in Wien die Matura (summa cum laude) ab und absolvierte anschließend das Studium der Medizin. 1972 promovierte ich zum Doktor der gesamten Heilkunde, und 1978 beendete ich die Ausbildung zum Facharzt für Pathologie, Zytologie und Zytogenetik. Bereits von 1973 bis 1979 war ich als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Pathologischen Institut an der Allgemeinen Poliklinik tätig, und in den darauffolgenden Jahren fungierte ich als Dozent am Pathologisch-Anatomischen Institut der Universität Wien. Von 1980 bis 1983 vertiefte ich meine Ausbildung in den USA an der Yale University, New Haven, Connecticut (Department of Cell Biology). In den Jahren 1984 bis 1989 fungierte ich als außerordentlicher Professor am Pathologischen Institut der Universität Wien. Ebenfalls von 1984 bis 1989 war ich als Gastprofessor an der Yale University tätig. Seit 1990 bin ich Visiting Research Professor an der Universität von San Diego in Kalifornien (Department of Cellular and Molecular Medicine). 1986 wurde ich zum stellvertretenden Vorstand und Professor des Klinischen Instituts für Pathologie ernannt, diese Position bekleidete ich bis 1993. Seit 1993 bin ich Vorstand des Klinischen Instituts für Pathologie der Medizinischen Universität Wien/Allgemeines Krankenhaus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mit Erfolg verbinde ich das, was ich mit eigenen Händen erschaffen habe - unabhängig davon, ob es die Anerkennung anderer findet oder nicht. Manchmal schießt man über sein Ziel hinaus, dann wiederum pendelt sich alles auf das rechte Maß ein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Gemäß meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. Ich bin sehr gerne in der Wissenschaft tätig. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Schon früh interessierte ich mich für die Arbeit in einem Labor, so wäre auch das Studium der Chemie für mich interessant gewesen. Doch Chemie spielt auch in der Histologischen Pathologie, einer analytischen Wissenschaftsrichtung, eine große Rolle. Alles in allem ist für mich als Mediziner ein hoher Professionalisierungsgrad der wesentlichste Faktor. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Großvater besaß eine große Bibliothek, und Bücher über mikroskopische Themen weckten schon als Jugendlicher mein größtes Interesse. Die Infrastruktur an den amerikanischen Universitäten, welche die besten Voraussetzungen für optimale Forschungsarbeit bietet, war für meine Karriere ebenfalls sehr wichtig. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfahre immer wieder die eine oder andere Anerkennung und auch Wertschätzung aus meinem Umfeld. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** In der Pathologie trägt eine Reihe von Spezialisten zum Erreichen hochqualifizierter Ergebnisse bei. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da mir meine Arbeit Spaß macht, arbeite ich nicht nur zu fest definierten Zeiten. Diese beiden Lebensbereiche gehen fließend ineinander über, und meine freie Zeit verbringe ich vor allem mit meiner Familie. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich halte es für wichtig, sich einen Beruf zu suchen, der wirklich Spaß macht, denn nur, wenn man etwas gerne macht, macht man es auch gut. Nur nie aufgeben - oft sind mehrere Versuche nötig, bis der gewünschte Erfolg eintritt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meinen Aufgaben weiterhin mit Freude nachkommen. Immer wieder leiten mich neue Ideen und Einsichten in meiner wissenschaftlichen Arbeit.

✱ Kern Michael

„... es reicht zu wissen, wo man nachsehen muß, um die gewünschte Information zu finden."

● Zur Person

Beruf: Techniker und Kaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: KK - MED Kern & Klotz Medizintechnik OEG., 6020 Innsbruck, Feldstraße 1B. Geboren - Datum, Ort: 7. Dezember 1973, Innsbruck. Eltern: Lotte und Wilhelm. Hobbies: Schifahren, Golf, Billard. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Metallbauunternehmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Unterstufe am akademischen Gymnasium in Innsbruck, wo ich mir sehr viel Menschenkenntnis aneignete und lernte, Situationen richtig einzuschätzen, absolvierte ich die HTL für Elektrotechnik. In der Folge trat ich in die Firma meines Vaters ein und gründete nach 15 Jahren mein eigenes Unternehmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Vorstellungen umsetzen zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In gewissen Punkten ja, in gewissen nein. Im Geschäftsleben, vor allem in einem aktuellen Projekt im Bereich der Krebsbehandlung, empfinde ich unser Unternehmen als sehr erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist meine Fähigkeit, Strukturen zu erkennen und viele Aspekte zu einem Ganzen zusammenzuführen. **Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Grundsätzlich hinterfrage und durchleuchte ich jede Situation, um die richtige Entscheidung zu treffen und den genauen Arbeitsablauf zu finden. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Der Schritt in die Selbständigkeit war sehr wichtig für mich. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Das Original ist immer besser als ein Imitat. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wenn wir Projekte positiv abschließen, erhalten wir nicht nur von unseren Kunden Lob, sondern auch von Personen, mit denen wir zusammenarbeiten durften. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In der Medizintechnik kommt man vom Hundertsten ins Tausendste - angefangen beim Gesundheitssystem bis hin zum Geldmangel in den öffentlichen Krankenanstalten gibt es eine ganze Reihe ungelöster Probleme. Die Medizintechnik spezialisiert sich immer mehr, während Anstalten und Ärzte immer weniger die Möglichkeit haben, hochentwickelte Produkte anzuschaffen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, als sehr korrekter Mensch gesehen zu werden, der Begonnenes hundertprozentig fertigstellt. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne Mitarbeiter kann man nicht erfolgreich sein. Wir führen das Unternehmen als Familienbetrieb - sowohl meine Eltern als auch mein Bruder arbeiten mit mir im Team. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Freude an der Arbeit haben und vor allem Ehrlichkeit sind mir sehr wichtig. Es ist in unserer Branche sehr wichtig, mit Mitarbeitern zusammenzuarbeiten, die dementsprechende Kontakte knüpfen und pflegen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Unsere Mitarbeiter haben große Freiräume, und wir lassen sie am finanziellen Erfolg teilhaben. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich denke, daß ich von meinen Mitarbeitern als korrekt und zielorientiert gesehen werde. **Welches sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir arbeiten mit Ärzten für Ärzte und bemühen uns kostengünstige und praxisnahe Sonderlösungen zu erarbeiten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich kann kaum abzuschalten, deshalb fällt mich die Vereinbarung von Beruf und Privatleben nicht leicht. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich beziehe sehr viele Informationen aus dem Internet. Es gibt jeden Tag etwas Neues, und gerade auf dem Gebiet der Krebstherapie kann ich es mir nicht leisten, stehenzubleiben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein sehr guter Professor an der HTL hat mir einst gesagt, daß man nicht alles wissen kann - es reicht zu wissen, wo man nachsehen muß, um die gewünschte Information zu finden.

✱ Kerndler Martin

● Zur Person

Beruf: Wellness- und Fitneßtrainer. Funktion: Leiter. Tätig bei: Lifeline Sankt Pölten., 3100 St. Pölten, Schulring 21. Geboren - Datum, Ort: 4. Oktober 1983, St. Pölten. Eltern: Renate und Walter. Hobbies: Snowboarden, Sport allgemein.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Höhere Lehranstalt für wirtschaftliche Berufe mit Schwerpunkt Soziales in St. Pölten. Als sportbegeisterter Mensch widmete ich mich bereits in jungen Jahren meiner Karriere als Snowboardfahrer, die jedoch durch eine Knieverletzung unterbrochen wurde. Um weiterhin im sportlichen Bereich tätig zu sein, absolvierte ich am jetzigen Standort eine dreijährige Lehre zum Wellness- und Fitneßtrainer, die ich mit der staatlichen Prüfung abschloß. Zusätzlich legte ich die B- und A-Lizenz als Fitneßtrainer ab. Nach Ende meiner Lehrzeit wurde das Fitneßstudio von einem neuen Geschäftsführer übernommen, der das Unternehmen nach wenigen Monaten in den Konkurs führte. Ich nutzte die Zeit, um beim WIFI eine einjährige Ausbildung zum diplomierten Wellnesstrainer zu absolvieren und fand einen Geschäftspartner, der bereit war, das leerstehende Studio zu übernehmen. Anfang 2004 wurde es unter meiner Leitung neu eröffnet.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mich innerhalb dieser sehr schwierigen Branche behaupten zu können. Ich sehe, daß es mir im Gegensatz zu manchen anderen Personen gelingt, ein Studio zu führen und es innerhalb kurzer Zeit an die Spitze zu bringen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Aufgrund meiner in schon sehr jungen Jahren erzielten beruflichen Entwicklung sehe ich mich durchaus als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich verfüge über Menschenkenntnis sowie eine gute Teamführung. Da ich selbst noch jung bin, kann ich mich gut in ein junges Team hineinversetzen. Ich kenne die Ziele meiner Mitarbeiter und

weiß, wie man sie motiviert. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mittels Kommunikation und in Schulungen erlernter Strategien analysiere ich zunächst den Kernpunkt eines Fehlers und überlege anschließend, die Situation entsprechend zu verändern. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erfolgreich fühle ich mich seit dem Zeitpunkt, an dem mir unser Geschäftsführer Herr Lang mir das Vertrauen schenkte, dieses Fitneßstudio selbst zu führen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Wesentlich war für mich die Entscheidung, nach Ende meiner Lehrzeit und dem Konkurs des damaligen Fitneßstudios die Zeit für meine Zusatzausbildung am WIFI zu nutzen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Da man auf diesem Markt seinen Kunden immer wieder Neues bieten muß, ist Originalität unerläßlich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Besonders beeinflußten mich der Geschäftsführer dieses Studios sowie mein Trainer, der mich in meiner Lehrzeit ausbildete. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfahre ich vor allem von unseren Kunden, wenn sie sich positiv über unser Team äußern. Dies bedeutet mir mehr, als selbst Lob zu bekommen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Jeder Betreiber eines Fitneßstudios will sein eigenes Studio etablieren und versucht in Form von Verträgen, Kunden auf lange Zeit zu gewinnen. Da sich Kunden jedoch meist nicht gerne binden, leidet der Ruf dieser Branche etwas. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich bin ein Mensch, der selbst gerne kommuniziert und schätze diese Eigenschaft auch bei meinen Mitarbeitern. Es ist wichtig, daß sie mit unseren Kunden reden können. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich bin im Unternehmen sehr präsent, schenke meinen Mitarbeitern Beachtung, motiviere sie, Neues auszuprobieren und vermittle ihnen, daß das Unternehmen innerhalb der Branche eine hohen Stellenwert einnimmt. Anerkennung von Kunden gebe ich gern an mein Personal weiter. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Meine Lehrlinge und Mitarbeiter sehen in mir ein Beispiel. Ich bin ein Mensch, der es geschafft hat, so wie sie anzufangen und nun Erfolg verbuchen zu können. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir befinden uns in zentraler Lage, verfügen über eine stattliche Größe mit einem umfangreichen Wellnessbereich und bieten unseren Kunden ein ansehnliches Angebot mit speziellem Training für Senioren. Da wir sehr auf Hygiene achten, gelten wir als sauberstes Fitneßstudio in St. Pölten. Hinter mir steht ein ausgezeichnetes Team, das sich engagiert unserer Kunden annimmt. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Unser Studio eröffnete im Jänner 2004, wogegen die meisten anderen Studios schon länger bestehen. Wir achten darauf, uns nicht negativ über den Mitbewerb zu äußern, betreiben keine aggressive Werbung und gewinnen trotzdem Kunden, da wir vor allem auf hohe Qualität und ausgezeichnete Hygiene setzen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da mein Privatleben vorwiegend aus Sport besteht, fließen für mich Beruf und Privatleben ineinander über. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Mit der Teilnahme an jährlich 20 bis 30 Schulungen und Seminaren nutze ich das umfangreiche Weiterbildungsangebot sehr intensiv. Ich bin ein Mensch, der wißbegierig Neues lernt und versucht, das Gelernte umzusetzen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich halte es für wichtig, sich nie von Vorgesetzten unterdrücken zu lassen. Junge Menschen sollten jenen Beruf ergreifen, der sie auch wirklich persönlich interessiert. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte diesen Standort noch besser und weiter ausbauen, und vielleicht ein weiteres Studio eröffnen. **Ihr Lebensmotto?** Carpe diem - nutze den Tag!

✱ Kernmayer Johannes

● Zur Person

Beruf: Musikproduzent. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: delta Music Media GmbH., 1080 Wien, Alserstraße 55/25. Geboren - Datum, Ort: 5. Jänner 1969, Bruck an der Mur. Familienstand: Verheiratet mit Alexandra. Kinder: Philipp Emanuel (1995). Eltern: Adelgunde und Josef. Schöpferische Akte: Kirchenmusikwerke. Ehrungen: Deutscher Schallplattenpreis Echo Classic, Classical Award 2003. Hobbies: Musik, Komponieren, Wandern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Freier Komponist.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Eine fundierte, musikalische Ausbildung erfuhr ich schon als Kind bei den Wiener Sängerknaben, und zu jener Zeit lernte ich Größen in der Musikwelt wie die Dirigenten Nikolaus Harnoncourt und Leonard Bernstein kennen. Ab 1980 besuchte ich ein musisches Gymnasium und eine Zeitlang das Musikkonservatorium, wo ich mich in Gesang und in Komposition fortbildete. Bereits im Alter von 17 Jahren produzierte ich über Kontakte einer Gesangslehrerin meine erste CD, „Aria antique" für Rias Berlin. Es folgten weitere CD-Produktionen für Capriccio weltweit, und 1989 wechselte ich als Produktionsassistent zu Delta Capriccio Music in Deutschland. 2000 konnte ich das Label Capriccio im Rahmen der Delta Music Media GmbH als Geschäftsführer übernehmen. Wir produzierten im Jahr 2005 47 Aufnahmen, zum Beispiel von Reinhold Friedrich, den Wiener Sängerknaben, lyrische Symphonien mit Christine Schäfer und dem Dirigenten Christoph Eschenbach. Unser Schwerpunkt verlagerte sich mittlerweile in das Nischenrepertoire, wodurch wir uns von anderen Produktionsfirmen abheben. Delta Music ist in Deutschland, England und den USA vertreten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich nicht, in einer hohen Hierarchiestufe zu landen, sondern im Leben das zu unternehmen, was ich gerne machen will. Meine große Liebe galt immer der Musik, und da ganz besonders der Klassik. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich genieße das große Glück, in meinem Leben Tag und Nacht das zu machen, was mir viel bedeutet, und das ist die Musik. Natürlich gehören zu den angenehmen Seiten meines Berufes auch Tätigkeiten im administrativen Bereich, die ich weniger gerne mache. Doch erwirkt der emotionale Erfolg, den ich erlebe, unbeschreibliche Glücksgefühle. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die fundierte Musikausbildung als Sängerknabe prägte mich sehr. Das Kultur- und Musikmanagement bedingt mehr ein sogenanntes learning by doing als ein Studium. Man braucht gute Kontakte, Repertoirekenntnisse und neben Offenheit auch ein gewisses Handwerk; man muß beispielsweise Partituren lesen können. Auch Gefühl und Organisationsgeschick sind wesentlich. Ich habe immer noch größte Freude daran, morgens ins Büro zu fahren, und sehe jeder CD-Lieferung mit freudiger Spannung entgegen. Künstler sind nicht immer einfach, aber wenigstens ich bleibe bei Aufnahmen ruhig. Immerhin schwingen viele psychologische Faktoren mit, die Künstler bei

Studioaufnahmen in Lampenfieber versetzen. Am Ende jeder Produktion ist es eine Wohltat, wenn alles gut verlief und die Künstler rückmelden, daß sie sich wohl gefühlt haben. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach 16 Jahren Berufserfahrung als Musikproduzent erlebte ich im Juli die CD-Aufnahme von der Lyrischen Symphonie (Zemlinsky) mit einer Starbesetzung in Paris als ein absolutes Highlight. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Musik spielte in unserer Familie eine große Rolle. Mein Vater sammelte Schallplatten, und das Vorsingen bei den Wiener Sängerknaben veränderte mein Leben von einem Tag auf den anderen. Mein erstes Engagement bekam ich von Opemdirektor Prof. Horwath, und es wird mir unvergeßlich in Erinnerung bleiben. Er war jener Mensch, der mir die Tür in die Musikbranche öffnete. Herr Ammel von Capriccio holte mich als Produzent nach Deutschland, und ich bin bei ihm durch eine gute Schule gegangen. Nach und nach übertrug er mir mehr Verantwortung, so daß ich bald Projekte in Eigenverantwortung durchführen konnte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wenn man eine CD herausbringt, kommen zunächst einmal nur negative Reaktionen. Nach zwei Monaten erscheinen erste redaktionelle Besprechungen in Medien, und die Kritiken fallen oft ganz unterschiedlich aus. Während man in der einen Zeitschrift in den Himmel gelobt wird, beleuchtet eine andere Zeitschrift das Album sehr kritisch. Die Abgangszahlen geben schlußendlich Auskunft darüber, wie gut ein Produkt auf dem Markt angenommen wird. Mein emotionaler Erfolg wird nicht von den Zahlen bestimmt. Ganz persönlich gehaltene Rückmeldungen machen spürbar, daß sich jemand wirklich ernsthaft mit dem Produkt auseinandergesetzt hat, und dieses Echo ist dann wie Balsam. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wir sind ein junges Team, und es ist mir wichtig, eine gute zwischenmenschliche Harmonie im Unternehmen zu schaffen. Jeder ist ein Rad im Getriebe, und gemeinsam sorgen wir für ein gesundes Wachstum. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wenn man mit Musik zu tun hat, ist der emotionale Intelligenzquotient viel wichtiger als der herkömmliche. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe mein Hobby zum Beruf gemacht. Es ist Charaktersache, daß ich zu Hause noch über das eine oder andere reflektiere. Meine Frau hilft mir glücklicherweise im Büro. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Erfolg ergibt sich, wenn jemand das macht, was er wirklich machen möchte. Mein Vater wollte, daß ich Tischler werde, was für mich mit meinen „zwei linken Händen" nicht erfolgversprechend gewesen wäre. Künstlerische Berufe werden oft als abgehoben betrachtet, weil sie für völlig normale Menschen nicht so leicht zu begreifen und zu fassen sind. Erkennen kann man aber nur, was man selbst gemacht hat. Wer nichts macht, kann nichts erkennen. Wer von vornherein eine Abwehrposition einnimmt, hat es daher schwer. In der Musikbranche lernt man am meisten, wenn man ins sprichwörtliche kalte Wasser geworfen wird. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte gesund bleiben und hoffe, meinen Beruf noch lange ausüben zu können.

✱ Kessele Rainer Dipl.-Ing. (FH)

● Zur Person

Beruf: Dipl.-Ing. (FH) Produktionstechnik. Funktion: Vorstand. Tätig bei: Enzesfeld-Caro Metallwerke AG., 2551 Enzesfeld, Fabrikstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 15. März 1964, Giengen/Deutschland. Eltern: Theresia und Max. Hobbies: Segeln, Schwimmen, Radfahren, Schifahren, Jazz, klassische Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Grundschule besuchte ich ab 1974 das Gymnasium in Giengen (BRD). Dort legte ich 1983 das Abitur ab und absolvierte anschließend den Grundwehrdienst. 1984 begann ich das Studium der Produktionstechnik an der Fachhochschule in Ulm (BRD). Im Jahre 1988 wurde ich nach erfolgreichem Abschluß des Studiums für das Unternehmen Wieland-Werke AG in Ulm tätig. Zu Beginn war ich damit beschäftigt, ein rechnerunterstütztes Arbeitsplanungssystem für die Bereiche Zerspanung und Umformung aufzubauen. Ab 1994 übernahm ich die Verantwortung für die Bereiche Arbeitsvorbereitung und Disposition im dortigen Gleitlagerbereich und war maßgeblich an der Einführung eines eigenentwickelten Fertigungssteuerungssystems beteiligt. Ab 1995 leitete ich die Produktion für den Bereich Gleitlager und begleitete die Einführung von SAP R/3 in diesem Bereich. 1999/2000 erfolgte meine Mitarbeit in einem konzerninternen Restrukturierungsprojekt in Zusammenarbeit mit einem Beratungsinstitut. 2001 wechselte ich zu einer neu gegründeten innerbetrieblichen Beratungsgruppe und kam im Rahmen eines Pilotprojektes zur Enzesfeld-Caro Metallwerke AG nach Österreich. Im Jahre 2002 wurde ich Vorstand für Technik bei der Enzesfeld-Caro Metallwerke AG, die ich seit 2004 als Alleinvorstand leite. Dieses Unternehmen stellt im Verbund mit der Buntmetall Amstetten GmbH als Austria Buntmetall AG den führenden Buntmetallhersteller Österreichs dar und ist ein anerkannter Anbieter von Nischenprodukten wie Stangen, Rohren und Profilen aus Kupfer und Kupferlegierungen, Messing-Massiv-Wälzlagerkäfigen und einer patentierten Weichenrollvorrichtung. Seit 1999 ist die Enzesfeld-Caro ein Bestandteil der Wieland-Gruppe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mein persönlicher Erfolg mit diesem Unternehmen ist untrennbar mit den hier tätigen Mitarbeitern verbunden, die alle an einem Seil ziehen. Meine Philosophie auch als leitender Mitarbeiter war immer, daß man sich selbst weitestgehend ersetzbar machen muß. Denn nur so schafft man es, um sich herum Mitarbeiter aufzubauen, die ein hohes Maß an Eigenverantwortung übernehmen und selbständig im Sinne des Unternehmens handeln können. Alles auf eine Person zu fokussieren wäre kontraproduktiv. Wichtig ist es, Ziele zu setzen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ein Ziel vor Augen und der Wille, es zu erreichen, ist von großer Bedeutung, aber auch die Hartnäckigkeit, das nötige Durchhaltevermögen aufzubringen, um nicht nach Rückschlägen aufzugeben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Herr Günter Henkel, ein ehemaliger Betreuer während meines Praxissemesters, hatte meine Fähigkeiten erkannt und gefördert, die letzten Endes zu sehr guten Ergebnissen führten - unter anderem zu dem von mir entwickelten Arbeitsplanungssystem. Aber auch Dr. Manfred Hage, lange Jahre mein Vorgesetzter, hatte mich beeindruckt und stark mitgeprägt, vor allem habe ich von ihm sehr viel gelernt, und er hatte mich bis zu meinem Wechsel zur Enzesfeld-Caro AG begleitet. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken liegen in den sehr kurzen Lieferzeiten und

der Qualität der Produkte, die ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis besitzen und unter diesem Gesichtspunkt jederzeit mit Billiglohnländern mithalten können. Dies ist mit hochmoderner Technik, die wir besitzen, möglich. Der permanente Wille des gesamten Teams, innovativ zu sein, ist letztendlich das, was zu dieser Stärke führt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Um meine Akkus wieder aufzuladen, genieße ich Musik und treibe Sport. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich denke, daß es wichtig ist, nicht laufend nachzudenken, wie werde ich erfolgreich, sondern versuchen, gesetzte Ziele zu erreichen. Dies geschieht meist innerhalb eines Teams. Wenn man gemeinsam Ziele angeht, kann man sie schneller und umfassender erreichen. Weiters sollte man sich auf die Sache konzentrieren, auch unter Einbeziehung anderer Sichtweisen, und offen sein für Neues. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Unser Ziel ist, mit unserer Gießerei zu einem Zentrum für spezielle Legierungen innerhalb der Wieland-Gruppe zu werden. Weiters werden wir im Bereich der Zerspanung unsere moderne Technik noch weiter ausbauen. Im Bereich der patentierten Weichen-Rollvorrichtungen, die zur Bahntechnik gehören, wollen wir das Produkt weltweit noch besser vermarkten. **Ihr Lebensmotto?** Man darf umfallen, muß aber wieder aufstehen. Und immer das Unmögliche versuchen, um das Mögliche zu erreichen.

✱ Kessler Erich

● Zur Person

Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Marktgemeinde Arnoldstein., 9601 Arnoldstein, Gemeindeplatz 4. Geboren - Datum, Ort: 21. April 1955, Villach. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth, geb. Antolitsch. Kinder: Bernadette (1981) und David (1984). Eltern: Juliane und Franz. Mitgliedschaften: SPÖ. Hobbies: Laufen, Schifahren und Schifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: ÖBB-Verwaltungsangestellter.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Speditionskaufmann bei der Firma Treu in Arnoldstein. Im Jahr 1973, nach erfolgreichem Abschluß meiner Ausbildung, wurde ich von diesem Betrieb in ein Angestelltenverhältnis übernommen. Ich war bei der Firma Treu schließlich bis zum Jahr 1975 beschäftigt, wobei ich die Arbeit für ein Jahr unterbrechen mußte, um meinen Präsenzdienst beim Bundesheer abzuleisten. 1975 wechselte ich zu den ÖBB, wo ich bis heute als Verwaltungsangestellter tätig bin. Seit 1985 bin ich Mitglied des Gemeinderates in Arnoldstein. Im Jahr 1989 konnte ich in den Gemeindevorstand aufsteigen, und von 1997 bis 2003 war ich schließlich zweiter Vizebürgermeister der Marktgemeinde Arnoldstein, bevor ich im März 2003 zum Bürgermeister gewählt wurde.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich teile meinen Erfolg immer mit anderen, denn ich bin nicht zufrieden, wenn ich allein erfolgreich bin. Der gemeinsame Erfolg ist mir das wichtigste. Ich persönlich bin schon glücklich, wenn meine Familie und ich gesund und zufrieden sind. Ich bin kein Individualist oder Egoist, was den Erfolg anbelangt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Anscheinend gab es viele Entscheidungen, die nicht nur in meinen Augen, sondern auch in den Augen der Bevölkerung richtig waren. Eine bestimmte, herausragende Entscheidung kann ich allerdings nicht nennen. Der schönste Augenblick in meinem Leben war der Wahlerfolg im März 2003, weil dieser Erfolg das Ergebnis meiner bisherigen Handlungen und Entscheidungen war. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich kann keinen bestimmten Menschen nennen, doch ich suchte mir immer wieder Vorbilder. Es gab immer Persönlichkeiten, zu denen ich aufschauen konnte. Mir fällt zum Beispiel einer meiner Lehrer ein, an dem mir insbesondere die Kooperations- und Gesprächsbereitschaft gefielen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine immens wichtige Rolle. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich suche neue Mitarbeiter gemeinsam mit meinen Kollegen aus. Bisher trafen wir zum Glück immer gute Entscheidungen. Es ist mir wichtig, daß alle Gemeindebediensteten aus der Gemeinde Arnoldstein stammen, denn ein Gemeindebediensteter muß die Struktur der Gemeinde kennen. Ich denke außerdem, daß Menschen, die in der Gemeinde, für die sie arbeiten, auch wohnen, motivierter arbeiten. Natürlich ist mir eine entsprechende Ausbildung auch wichtig, sie muß dem Anforderungsprofil der jeweiligen Stelle angepaßt sein. Weiters lege ich großen Wert auf positive Charaktereigenschaften. Ich mag offene Menschen, die bereit sind, auf andere zuzugehen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter durch Gespräche, wobei ich viel und gern lobe. Ich versuche immer, meinen Mitarbeitern klarzumachen, daß das, was wir tun, wichtig für die Menschen der Gemeinde ist. Ich glaube, daß ich derzeit nur hochmotivierte Mitarbeiter habe. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich führe viele Gespräche mit meinen Mitarbeitern, sowohl mit jedem einzelnen als auch mit der Gruppe. Ich möchte, daß meine Mitarbeiter mir sagen, wenn sie ein Problem mit meiner Arbeit haben. Ich bin offen für Kritik. Bis jetzt erhielt ich nur positives Feedback, und da ich denke, daß meine Mitarbeiter mir gegenüber ehrlich und offen sind, kann ich wohl sagen, daß ich als angenehmer und kompetenter Chef gesehen werde. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Als ich zum Bürgermeister gewählt wurde, verkürzte ich meine Arbeitszeit bei den ÖBB, wo ich seit 2003 nur mehr 32 Stunden in der Woche tätig bin. Dieser Schritt war notwendig, damit ich meine Verantwortung der Gemeinde gegenüber optimal wahrnehmen kann. So verdiene ich zwar etwas weniger, aber Geld ist nicht das wichtigste im Leben. Mir war von Anfang an klar, daß das Amt des Bürgermeisters ein beinharter, zeitaufwendiger Job ist. Ansonsten nehme ich mir die Zeit, um zwei bis drei Mal in der Woche laufen zu gehen. Ich kann mein Leben natürlich nur in Abstimmung mit meiner Frau führen. Ich stehe der Familie heute nur wenig zur Verfügung, doch Gott sei Dank sind meine Kinder schon erwachsen. Meine Tochter arbeitet schon, und mein Sohn studiert zur Zeit. Ich denke, daß es mir gelungen ist, Beruf, Familie und Politik unter einen Hut zu bringen. Doch dafür mußte ich auf manche Freizeitbeschäftigungen verzichten, da ich nicht regelmäßig Zeit habe. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die jungen Menschen sollen sich in die Gesellschaft einbringen und sich zum Beispiel in Vereinen engagieren. Man soll nicht allzu individualistisch oder egoistisch werden. Ich sehe, daß viele Jugendliche sich heute nur um sich selbst und nicht um die Gemeinschaft kümmern, und das ist eine negative Entwicklung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mich weiterhin darum bemühen, alles zu tun, damit sich meine Kinder weiterhin

positiv entwickeln können. Im Jahr 2009 will ich noch einmal kandidieren, weil eine Amtsperiode zu kurz ist, um meine Ziele zu verwirklichen. Dann hoffe ich, an meinem Ziel angekommen zu sein. Ob ich dann noch einmal kandidiere, hängt von meinem gesundheitlichen Zustand ab. **Ihr Lebensmotto?** Nicht nur reden, sondern handeln!

✱ Ketting Michael Prof. Dr.

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: IBAF - Institut für Baumaschinen, Antriebs- und Fördertechnik GmbH., 44805 Bochum, Heinrichstraße 67. Geboren - Datum, Ort: 27. Februar 1950, Lengenfeld. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Kinder: Robert (1974) und Stephanie (1979). Eltern: Ursel und Siegfried. Schöpferische Akte: Rund 60 Patente und etwa 150 wissenschaftliche Arbeiten. Mitgliedschaften: Verein der Baumaschineningenieure und Meister (VDBUM), International Society for Terrain Vehicle Systems, Inc. (USA). Hobbies: Wissenschaftsphilosophie, Wissenschaftsgeschichte, Modelleisenbahn, Verfasser und Mitherausgeber von zwei Büchern über Baumaschinentechnik und je einem Buch über Meßtechnik bzw. Qualitätsmanagement. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Hauptgesellschafter der IAMT - Ingenieursgesellschaft für allgemeine Maschinentechnik, Honorarprofessor am Lehrstuhl für Maschinenelemente und Fördertechnik, Ruhr-Universität Bochum.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich war bereits vor meinem Abitur in der Industrie tätig und absolvierte eine Ausbildung zum Facharbeiter als Fernmeldebaumonteur. Von 1970 bis 1974 studierte ich Automatisierungstechnik im Fachbereich Regelungstechnik und Prozeßsteuerung an der Technischen Universität Dresden. Es folgten drei Jahre als Technischer Leiter in einem Fernmeldeamt, ehe ich 1977 ein externes Studium der Wissenschaftsphilosophie und -geschichte an der Humboldt-Universität in Berlin begann. 1982 promovierte ich mit einer Arbeit über Entwicklungsprobleme in der historischen Entwicklung der mechanischen Festkörpereigenschaften zum Dr. phil. Dieses Zweitstudium und die Beschäftigung mit philosophischen Fragen waren für meine Berufslaufbahn sehr hilfreich. Fragen, etwa danach, wie Menschen Technik reflektieren, haben mich stets interessiert. Nach dem Studium nahm ich eine Stelle als Hauptabteilungsleiter für Forschung und Entwicklung bei der Firma Baumechanisierung Lengenfeld an, 1988 wurde ich zum stellvertretenden Direktor für Wissenschaft und Technik bestellt. Parallel arbeitete ich an der Technischen Hochschule Zwickau an einer Habilitation zum Dr.sc.techn. Im Oktober 1989 floh ich jedoch mit meiner Familie über Ungarn aus der DDR in die Bundesrepublik Deutschland und konnte dieses Vorhaben nicht abschließen. Die Flucht in den Westen war mein zweiter Start ins Leben. Ich wußte, daß es in Gevelsberg ein Unternehmen gibt, das sich mit meinem Spezialgebiet, also Fahrwerken für Baumaschinen, beschäftigt. Ich stellte mich vor und wurde aufgrund meiner Qualifikation bei der Intertractor AG eingestellt. Innerhalb kurzer Zeit arbeitete ich mich vom Sachbearbeiter für Produktionstechnik über die Position des Hauptabteilungsleiters Konstruktion und Entwicklung bis zum Prokuristen und Chefkonstrukteur hoch. 1995 wurde ich Mitglied der Geschäftsleitung und Bevollmächtigter des Vorstandes für technisches Controlling. Im Juni 1996 wurde ich Vorstandsmitglied mit Managementverantwortung für alle Firmen der AG, sowie - in Personalunion - Leiter des Profitcenter Fahrwerke. Es ist mir wichtig, darauf hinzuweisen, daß ich diese Karriere keinen Seilschaften, Beziehungen oder Sponsoren zu verdanken habe, sondern einzig meiner eigenen Leistung und sicher auch der Qualität meiner Arbeit. Darauf bin ich stolz. 1999 übernahm die italienische Passini-Gruppe die Firma Intertractor, und ich wurde zum Geschäftsführer der Intertractor GmbH im selben Verantwortungsbereich bestellt. Von 2000 bis 2003 war ich Direktor für Forschung und Entwicklung im Vorstand der Passini-Gruppe, bis ich schließlich mit der italienischen Unternehmenspshilosophie nicht mehr zurechtkam. Als zweites Standbein hatte ich - gemeinsam mit Freunden - schon 1992 mein eigenes Unternehmen, die IAMT, gegründet und war neben meiner Arbeit in der Industrie auch stets wissenschaftlich tätig, unter anderem am Nevada Automotive Test Center sowie in Zusammenarbeit mit der Deutschen Gesellschaft für Qualität. An der Ruhr-Universität Bochum war ich ab 1993 Lehrbeauftragter für Fördertechnische Systeme und Baumaschinen, seit Ende 1999 bin ich Honorarprofessor am Lehrstuhl für Maschinenelemente und Fördertechnik. Da wir mit dem Lehrstuhl nur bedingt mit der Industrie zusammenarbeiten konnten, riefen wir im Jahr 2000 in Bochum das IBAF ins Leben, das Institut für Baumaschinen, Antriebs- und Fördertechnik. Seit Februar 2003 bin ich Geschäftsführer dieses Institutes, das mittlerweile auch in meine Firma IAMT integriert ist. Wir wollen mit dem IBAF eine Schnittstelle zwischen Universität und Industrie im Tagesgeschäft herstellen. Hier haben wir eine echte Vorreiterrolle eingenommen, da die beiden Bereiche Wissenschaft und angewandte, kommerzielle Technik ungeheuer voneinander profitieren.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Erfolg hat viele Väter und viele Ursachen. In meinem Fall war sicher die Neugier ein ausschlaggebendes Kriterium. Ich gebe mich nicht mit dem Erreichten zufrieden, sondern strebe immer weiter. Man darf sich nicht auf seinen Erfolgen ausruhen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich hatte ein sehr gutes Elternhaus, wo ich vieles über den richtigen Umgang mit Menschen mit auf den Weg bekommen habe. Auch meine Frau und meine Kinder waren und sind in vielen Dingen prägend für mein Leben. Im beruflichen Umfeld selbst gab es immer Vorgesetzte, die meine Leistungen schätzten und damit auch meine Karriere vorantrieben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter tragen ganz wesentlich zum Erfolg bei und entsprechend sorgfältig müssen sie ausgewählt werden. Ich habe in den langen Jahren meiner Tätigkeit ein gewisses „Bauchgefühl" entwickelt, das natürlich in einzelnen Fällen auch täuschen kann. Aber neben Ausbildung, Erfahrung und fachlichem Know-how sind auch Benehmen, Auftreten, intellektuelles Niveau und Teamfähigkeit wichtige Kriterien. Ich vereinbare mit allen Mitarbeitern zunächst eine halbjährige Probezeit, in der ich mir ein Urteil über Fachwissen und soziale Kompetenz bilde. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Auch wenn jemand eine Universitätslaufbahn einschlagen möchte, sollte er unbedingt berufliche Erfahrungen in der Industrie sammeln. Außerdem muß man sich Problemen bewußt stellen. Ich beobachte leider immer wieder, daß junge Menschen Probleme entweder scheuen und davor weglaufen oder in einer überheblichen Weise bagatellisieren. Beides ist der falsche Weg, denn nur durch Problemlösung gewinnt man Erfahrung.

✱ Khol Andreas Univ. Prof. Dr.

● Zur Person

Beruf: Politiker. Funktion: Erster Nationalratspräsident. Tätig bei: Österreichische Volkspartei (ÖVP)., 1010 Wien, Dr. Karl Renner Ring 3. Geboren - Datum, Ort: 14. Juli 1941, Bergen (Südtirol). Familienstand: Verheiratet mit Adelheid. Kinder: Andrea (1966), Veronika (1967), Hemma (1969), Florian (1971), Lorenz (1975) und Julian (1979). Eltern: Vater Dipl. Ing., Mutter Germanistin Dr. phil. Schöpferische Akte: Zahlreiche Publikationen auf den Gebieten der Außen-, Europa-, Verfassungs- und Rechtspolitik, Sicherheitsfragen, allgemeine politische Verfassungs- und Regierungspolitik, unter anderem: Mein politisches Credo - Aufbruch zur Bürgersolidarität, Durchbruch zur Bürgergesellschaft - Ein Manifest, seit 1975 Gründer und Mitherausgeber des Österreichischen Jahrbuches für Politik. Ehrungen: Großes Goldenes Ehrenzeichen mit Stern für Verdienste um die Republik Österreich; Großes Verdienstkreuz mit Stern des Verdienstordens der BRD: Offizierskreuz des Ordens der Französischen Ehrenlegion. Mitgliedschaften: ÖVP, CV (Cartellverband). Hobbies: Wandern, Schwammerlsuchen, Gartenarbeit, Biotop, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte das Jus-Studium in Innsbruck, Wien und Paris, promovierte 1963 und war anschließend Assistent an den Universitäten Innsbruck und Wien. 1966 war ich als Sekretär am Österreichischen Verfassungsgerichtshof tätig, habilitierte mich 1969 auf dem Fachgebiet Verfassungsrecht und Internationale Organisation) und war 1969 internationaler Beamter für Menschenrechte im Europarat. Zu diesem Zeitpunkt erfolgte der Wechsel in die österreichische Politik. Ein wesentlicher politischer Schritt war die Berufung zum Präsidenten der Personalvertretung des Europarates 1972. Weitere Stationen meiner Karriere waren 1974 Direktor der Politischen Akademie der ÖVP, 1978 Exekutivsekretär der EDU, 1980 außerordentlicher Universitätsprofessor und 1981 Mitglied des Rates für Auswärtige Angelegenheiten. 1983 wurde ich erstmals in den Nationalrat gewählt, als Vertreter des Wahlkreises Tirol (Wiederwahl 1986, 1990, 1994, 1995 und 1999). 1986 wurde ich zum Verfassungssprecher der ÖVP bestellt, 1990 zum außenpolitischen Sprecher der ÖVP, 1992 zum Vizepräsidenten der Politischen Akademie, 1992 zum Leiter des Internationalen Büros der ÖVP. Seit 1994 bin ich mit der Wahl zum Klubobmann des ÖVP-Parlamentsklubs Berufspolitiker. Von Oktober 1999 bis Februar 2003 war ich gewählter geschäftsführender Klubobmann des ÖVP Parlamentsklubs und Dritter Präsident des Nationalrates. Seit März 2003 bin ich Erster Nationalratspräsident.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, selbstgesteckte Ziele zu erreichen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Als ÖVP-Klubobmann und Erster Präsident des Nationalrates gehört man im politischen Establishment Österreichs zu den obersten Zwanzig. Das zu erreichen ist sicher Erfolg. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als Klubobmann kandidierte ich, weil ich glaubte, der beste Mann für diesen Job zu sein. Ich wußte, daß ich ein gutes Programm hatte, war davon überzeugt, die Wahl zu gewinnen und gute Arbeit zu leisten. Letztlich habe ich das auch erreicht. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Politik hat mich immer interessiert. Seit der Schulzeit strebte ich den Beruf eines Spitzenpolitikers an und auch meine Mitschüler waren der Meinung, daß ich einmal Politiker werden würde. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Eine generalistische Ausbildung (ich war Universitätsdozent, habe Sprachkenntnisse, konnte Auslandserfahrung sammeln und übte nebenbei immer ehrenamtliche Tätigkeiten aus, weil ich das für wesentlich hielt - daher kommt auch mein Organisationstalent), Leistungsbereitschaft und Lebenserfahrung. Mit diesem Rezept kann in einer Demokratie wie Österreich jeder sein Lebensziel erreichen. Zusätzlich benötigt man eine Portion Glück - das heißt, man muß Gelegenheiten, Chancen und gewisse Konstellationen nützen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In meiner Position bekomme ich fast zu viel davon. Die wichtigste Anerkennung ist die der Abgeordneten, die meist nonverbal vermittelt wird. Sichtbare Zeichen sind Orden, auch hier bin ich befriedigt. **Wie kamen Sie in diese Position?** Ich war bekannt, schätzte die Situation richtig ein und hatte das richtige Wahlprogramm. Gewählt wurde ich, weil die Leute wußten, daß sie mit mir keinen gemütlichen Kumpel, sondern einen harten „Peitschenknaller" bekommen würden, und das wollten sie offenbar auch. **Welche Rolle spielt die Familie?** Das Privatleben ist für jeden Spitzenpolitiker entscheidend. Diesen Beruf kann man nur mit einer mitbeteiligten Familie und mit intaktem Privatleben ausüben. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Gegen sein Umfeld kann man nicht gewählt werden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für jeden Posten gibt es ein spezielles Anforderungsprofil. Generell nehme ich nur erfahrene Leute und Spitzenkräfte, die auch Spitzengehälter bekommen. Charakterlich muß der Bewerber ins Team passen, und da wir bei Akademikern einen starken Männerüberschuß haben, nehme ich derzeit - wegen der Gleichberechtigung - nur Frauen auf. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch das Vorleben meiner Leistung. Wir haben keine Rangordnung, sondern entscheiden im Team, in dem absolute Verläßlichkeit herrscht und Leistung verlangt wird. Bei uns gibt es keine Intrigenwirtschaft, wir verstehen uns als Leistungsteam. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Als Politiker muß man mit Wahlniederlagen leben lernen. Man darf nicht wehleidig sein, sondern muß Konsequenzen ziehen. Bei meinen persönlichen Zielen bin ich sehr genügsam. In meiner Position strebt man auch nichts mehr an. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Erziehung, meinem Wertesystem und Grundsatzüberlegungen ebenso wie aus dem Willen zum Erfolg. Kraft schöpfe ich auch aus der Gemeinschaft, die mich trägt, der Familie und der Partei - auf der Energie der Mitarbeiter schwebt man. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Immer weiterlernen, nicht nur mit dem Hirn, auch mit dem Herzen, denn „Man sieht nur mit dem Herzen gut" (Saint Exupery, Der kleine Prinz). **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe keine Ziele mehr. Haus bauen, Sohn zeugen, Baum pflanzen und Buch schreiben - das habe ich alles schon gemacht.

✱ Kickinger Elmar Mag. DDr.

● Zur Person

Beruf: Unternehmensberater, Coach, Trainer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Kickinger Marketconsult., 1170 Wien, Braungasse 6. Geboren - Datum, Ort: 30. September 1952, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Andrea,

geb. Obermayer. Eltern: Edith und Ernst. Besondere Vorfahren: Großvater Lajos Varga, Mitglied der Akademie der Wissenschaften von Budapest, ornithologischer Mitarbeiter von Konrad Lorenz am Neusiedlersee. Schöpferische Akte: Diverse Fachartikel zum Thema Marketing und Kommunikation. Mitgliedschaften: Management Club (MC), Österreichische Marketing Gesellschaft (ÖMG). Hobbies: Tennis, Schifahren, Kunst- und Kulturbesuche im In- und Ausland. Mitbegründer der Best Age Consulting GmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura begann ich 1971 mit dem Studium der Handelswissenschaften an der Wirtschaftsuniversität und machte 1982 das Doktorat. Seit 1974 studierte ich auch Publizistik, Kunstgeschichte und Philosophie an der Universität Wien und promovierte zusätzlich dort 1980. Meine Eltern unterstützten mein Studium im Rahmen ihrer Möglichkeiten, primär finanzierte ich es mir jedoch selbst durch verschiedene Tätigkeiten. Ich nahm regelmäßig Ferienjobs an, arbeitete bei einer Modellagentur, als Statist an der Volksoper und als Skilehrer. 1982 wurde ich Assistent der Geschäftsleitung der Avanti-Mineralölhandel GmbH. Ich war für New Business zuständig und blieb drei Jahre. Anschließend arbeitete ich zwei Jahre, bis 1986, als PR-Leiter der Firma Adidas. Es folgte ein Jahr bei der Werbeagentur RSCG. Seit 1988 bin ich freiberuflich als Marketing- und Kommunikationsberater tätig. Ein strategisches Geschäftsfeld ist die Aus- und Weiterbildung. Ich bin in verschiedenen Schulen tätig: in Tourismusschulen und an der Werbeakademie Wien, in der Erwachsenenbildung am WIFI Wien und in der Politischen Akademie, wo ich Seminare zum Thema Kommunikation und Marketing halte. Zusätzlich bin ich ökonomischer Mediator (Moderation). Ein weiteres Geschäftsfeld stellt die strategische und operative Marketingplanung für verschiedene Unternehmen im Handels- und Dienstleistungsbereich dar. Das dritte Geschäftsfeld ist schließlich die Durchführung von Events, inklusive strategischem Sponsoring und politischem Marketing (Spindoctoring). Zunehmend engagiere ich mich auch in der Erwachsenenbildung: Seit 2000 bin ich auch Lektor der Fachhochschule Kommunikation im Fach Sponsoring und Sonderformen, seit 2002 Lektor für Marketing an der Fachakademie St. Pölten und seit 2003 Vorsitzender und Prüfer der Gewerbeprüfungskommission sowie Mitglied der Prüfungskommission des Fundraisingverbandes. Seit 2005 bin ich Lektor an der FH Technikum Wien, wo ich die Fächer Strategische Planung, Projektmanagement und Organisationsentwicklung unterrichte. Seit 2005 fungiere ich weiters als internationaler Prüfer der ESA.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg heißt für mich, den eigenen Stellenwert in der Gesellschaft erkennen und umsetzen und dadurch auch einen wesentlichen Beitrag zur gesellschaftlichen Weiterentwicklung leisten zu können. Die Wissensvermittlung an Erwachsene erscheint mir als ein ganz wichtiger Erfolgsfaktor. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe eine tolle Frau, kann ein gutes Leben führen, bin finanziell abgesichert und fühle mich anerkannt, und in diesem Sinne sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zunächst erachte ich das Studium der Philosophie, welches mir die Logik und die menschlichen Erkenntnisse brachte, als Voraussetzung für meinen Erfolg. Als bedeutsam sehe ich auch die Fähigkeit, Systeme (sowohl politische als auch gesellschaftliche) zu erkennen und für mich zu nützen. Die meisten Menschen sind - ohne es zu wissen - Funktionsträger und Systemerhalter. Systeme kann man entweder zur Machtentwicklung oder als Grundlage zum Erkenntniserwerb nutzen. Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren auch die beruflichen Herausforderungen in den verschiedenen Bereichen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erfolgreich empfindet man sich nicht unbedingt von selbst, erfolgreich fühlt man sich, wenn man merkt, daß andere gut über einen sprechen. Eigentlich hatte ich immer das Gefühl, erfolgreich zu sein, auch weil ich mich immer bemühte, authentisch zu sein, und nie versuchte, mich anzupassen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Wenn ich so zurückschaue, dann meine ich, daß ich eigentlich immer das Richtige getan habe. Viel trug natürlich auch der Zufall bei, auch ein großer Bekanntenkreis, von dem man immer wieder zur Mitarbeit aufgefordert wird. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich sehe niemanden, den ich hier nennen könnte, ich agierte immer aus eigenem Antrieb. Sehr berührte mich eine Persönlichkeit wie Van Gogh, dessen Schicksal als zu Lebzeiten unentdecktes Genie mich bewegt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Das ist die gleiche Frage wie jene nach dem Erfolg. Für manche Menschen ist Anerkennung wichtig, für mich hat sie keine große Bedeutung. Als Anerkennung erlebe ich die Zufriedenheit meiner Kunden und eine gute Nachrede seitens jener Leute, mit denen ich arbeite. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In der Beratung selbst sehe ich konkret keine großen Probleme. Ich sehe ungelöste Probleme vor allem auf gesellschaftlicher Ebene. Die Kluft zwischen Arm und Reich wird immer größer: es kann doch nicht sein, daß das Einkommen der arbeitenden Menschen durchschnittlich um zwei Prozent steigt und die Unternehmen Wachstumsraten bis zu 40 Prozent aufweisen. Wir leben heute leider in einem modernen Feudalsystem, wo die großen Konzerne bzw. Dominanzgruppen den Platz des Adels einnehmen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärke meiner Tätigkeit besteht vor allem im analytischen und systematischen Denken - das unterscheidet mich sehr stark von anderen. Ich bin seit vielen Jahren ein Marketing- und Kommunikationsspezialist und arbeite analytisch, systematisch und strukturorientiert - meine Arbeit läßt sich genau nachvollziehen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Als freier Mensch habe ich da keine Probleme. Ich arbeite weder abends noch am Wochenende. Meine Frau ist auch selbständig, und wir ergänzen einander sehr gut. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die nächste Generation ist eine Gender-Generation, d.h. die Gleichstellung zwischen Burschen und Mädchen wird zum vorherrschenden Thema werden, und wenn die jungen Männer nicht reagieren, werden ihnen die Frauen die Jobs wegschnappen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein Ziel ist es, gesundheitsbewußt länger zu leben. Ansonsten habe ich meine wesentlichen Ziele schon erreicht - ich habe mich vom System befreit und bin ein freier Mensch.

✱ Kienböck Franz

● Zur Person

Beruf: Konzessionierter Elektrotechnikermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Elektro Kienböck OEG., 3650 Pöggstall, Sonnenweg 29. Geboren - Datum, Ort: 28. Jänner 1949, Steinreichs. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Günther (1970) und Doris (1973). Eltern: Ludwig und Leopoldine. Hobbies: Wandern, Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Lehre zum Elektrotechniker und Ableisten des Präsenzdienstes arbeitete ich noch ein Jahr in meinem Lehrbetrieb, bevor ich bei der damaligen Post- und Telegraphenverwaltung in den Innendienst eintrat. Nach drei Jahren wechselte ich als Entstörungstechniker in den Außendienst. Firmenintern absolvierte ich die entsprechende Weiterbildung, die ich mit der Meisterprüfung abschloß. Es folgte die Dienststellenleitung für Marbach/Donau und Pöggstall, bis ich im Jahr 2002 nach einer innerbetrieblichen Umstrukturierung ausschied und 2003 nach Absolvierung einschlägiger Kurse (darunter auch die Unternehmerprüfung) am WIFI den Schritt in die Selbständigkeit wagte. Heute biete ich mit Unterstützung meiner Frau Serviceleistungen an und bin Händler für Elektrohaushaltsgeräte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ein zufriedener Kunde ist mein persönlicher Erfolg. Dabei scheue ich weder Kosten noch Mühen, damit er später einmal wiederkommt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, immer wieder kommen neue Kunden zu mir, und das positive Echo eilt mir voraus. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich gehöre zur Gruppe der Expert-Händler und erhalte von dieser Seite werbemäßige Unterstützung. Dem Kunden steht es frei, wo er seine Geräte kauft, daher ist mein persönlicher Einsatz der entscheidende Faktor, um Erfolg zu haben. Wir führen nur Markenprodukte, und die Mundpropaganda trägt das ihre bei. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Meine Kunden wissen, daß ich den ganzen Tag über erreichbar bin und selbst nach 19 Uhr noch zu ihnen komme, um Geräte vor Ort zu reparieren. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich habe noch niemanden gefunden, den es sich lohnt, zu kopieren und ich hoffe, den richtigen Weg zu gehen. Ich selbst bin das Original. Mein guter Ruf, den ich mir bereits bei der Telekom erworben habe, kommt mir heute noch zugute. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Elternhaus prägte mich, weil ich als Kind schon mit anpacken mußte. Aber auch meine Lehrzeit, in der ich bei Wind und Regen mit dem Fahrrad zur Baustelle gefahren bin, hat mich geformt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich bin nicht ganz glücklich über die EU, weil der Konkurrenzkampf richtiggehend geschürt wird und ich mit den Großkonzernen preismäßig nicht mithalten kann. Selbst Einkaufsmärkte benützen Elektrogeräte als Lockartikel, ohne jedoch entsprechendes Service anzubieten. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Mit meinem persönlichen Einsatz und meiner ständigen Erreichbarkeit biete ich dem Kunden ein allumfassendes Service. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Fair - jeder soll die Chance des wirtschaftlichen Überlebens haben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Urlaub oder Privatleben kenne ich im Augenblick nicht. Der ganze Samstag, sogar zum Teil der Sonntag wird für die Firma verwendet. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich nehme jede mir angebotene Weiterbildung wahr, auch produktspezifische Angebote der Zulieferfirmen. Ich halte das für unerläßlich und verwende pro Jahr insgesamt sicher zwei Wochen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate zu Fairneß und der Überlegung, daß das Geldverdienen nicht alles sein kann. Als Unternehmer muß einem klar sein, daß man seine Arbeit für den Kunden verrichten muß. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich wünsche mir für meine Frau und mich weiterhin gute Gesundheit und in naher Zukunft ein wenig mehr Freizeit, um das Leben genießen zu können. Für das Geschäft wünsche ich mir weiterhin die Treue meiner Kunden. In ein paar Jahren möchte ich einen Nachfolger finden, wobei auch ein neuer Standort gefunden werden muß.

✱ Kieninger Franz

„Mein Erfolgsrezept besteht in einer gewissen Beharrlichkeit."

● Zur Person

Beruf: Baumeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Kieninger GmbH, Baugesellschaft., 4822 Bad Goisern, Stambach 77. Geboren - Datum, Ort: 11. September 1932, Bad Goisern. Familienstand: Verheiratet mit Anna. Kinder: Sabine (1959), Martin (1960), Barbara (1963) und Stefan (1968). Eltern: Franz und Franziska. Hobbies: Bergwandern, Radfahren, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Präsident des Fußballvereins Bad Goisern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der HTL für Hochbau in Linz sammelte ich ein Jahr Praxis in der Bauindustrie. Mein Vater war Maurermeister und führte eine kleine Firma. Ich arbeitete fünf Jahre in Stuttgart, dann hatte mein Vater einen Unfall, und ich mußte das Unternehmen daher übernahmen. Die Finanzlage war katastrophal. Ich begann in Ried im Innkreis als technischer Leiter der ISG Gemeinnützige Wohnbaugenossenschaft und betreute die eigene Firma von dort aus mit. Erst 1992 zog ich nach Bad Goisern. Das Unternehmen ist nun auch Bauträger. Schon 1970 errichtete ich einen Baumarkt in Bad Goisern auf 10.000 m² Fläche. In Bad Aussee gründete ich einen Filialbetrieb, und in Steeg am Hallstättersee errichtete ich ein Zimmereiunternehmen mit vollautomatischer Abbundanlage und 30 Mitarbeitern. Von der aufgelösten Baufirma Pangerl in Wels kaufte ich einen Teil des Inventars und errichtete einen Filialbetrieb in Marchtrenk. Heute stehen wir unter allen Baufirmen in Österreich, was den Umsatz betrifft, an 23. Stelle, im Ranking sämtlicher Firmen in Oberösterreich nehmen wir den 220. Platz ein. Unser Leistungsspektrum umfaßt Hochbau, Kanalbau, Brückenbau und Industriebau - also eigentlich alles außer Straßenbau.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mein Erfolgsrezept besteht in einer gewissen Beharrlichkeit. Ein wesentlicher Punkt meines Erfolgs ist, daß ich die Dinge, die auf mich zukommen, bearbeite und nicht anstehen lasse. Außerdem bin ich ein Mensch, der nie aufgibt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Der Erfolg ist nach und nach gewachsen. In der Baubranche gibt es viele negative Einflüsse, die einem zu schaffen machen, aber es gibt auch Erfolgserlebnisse, die das ganze wieder ausgleichen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist sicher besser, denn ich bin der Überzeugung, daß man seinen Weg finden muß und sich dabei nicht an anderen orientieren sollte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wir haben ca. 400 Wohnungen gebaut, und dafür bekam ich laufend Anerkennung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein ungelöstes Problem besteht darin, daß es keine Kontinuität bei den Aufträgen gibt. Die Auftraggeber werden außerdem immer ungeduldiger, was die Bauzeit betrifft. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Die Bauleiter sind von selbst motiviert, wenn ein Projekt positiv läuft und sie somit Erfolgserlebnisse verzeichnen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Früher gelang es mir kaum, die beiden Bereiche zu trennen, heute ziehe ich aber eine strikte Grenze. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde jedem Jungunternehmer raten, Firma und Privatleben zu trennen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mich aus der Firma zurückziehen und nach Gmunden ziehen. Ein wichtiges persönliches Ziel besteht darin, gesund zu bleiben.

✱ Kienzer Hans Ökonomierat

„Wir leben hier im Einklang mit der Natur und wollen uns das auch erhalten."

● Zur Person

Beruf: Landwirt und Gastwirt. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeinde Trahütten., 8530 Trahütten, Hauptstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 1. Juni 1949, Rostock. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Johannes (1972), Peter (1975) und Sissi (1977). Eltern: Johann und Aloisia. Ehrungen: Agrarprojektpreis der Landwirtschaftskammer Steiermark für das Projekt „Power beim Bauern" (1999), Erzherzog Johann Preis der Wirtschaftskammer (2000), Verleihung des Berufstitels Ökonomierat (2000). Mitgliedschaften: ÖVP, Bauernbund, Wirtschaftsbund. Hobbies: Natur, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Land-/Gastwirtschaft „Kienzerhof".

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach einer sehr glücklichen Kindheit übernahm ich als 17jähriger nach dem Tod meiner Eltern den Betrieb und führte in der Folge fünf Jahre lang einen frauenlosen Haushalt, wodurch ich die Leistungen einer Frau zu schätzen lernte. Mit 19 Jahren lernte ich meine spätere Frau kennen, die ich 1971 heiratete. 1974 erfolgte der erste Ausbau des Hofes mit Gästezimmern, und 1980 erweiterten wir unseren Betrieb und modernisierten die bestehenden Gästezimmer. Seit 1992 sind wir Mitglied bei den „Kinderhotels Österreich". 1998 starteten wir Schulprojektwochen unter dem Titel „Power beim Bauern". Dieses Projekt wurde mit dem Agrarprojektpreis ausgezeichnet. Meine politische Laufbahn begann 1975 als Gemeinderat, 1980 wurde ich Vizebürgermeister und 1999 Bürgermeister von Trahütten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich der Lohn der Bemühungen und des Einsatzes, der mir in Form von Anerkennung zuteil wird und damit meine Arbeit und Leistung bestätigt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Offenheit, meine Zugänglichkeit und meine Fähigkeit, mir die Meinungen anderer anzuhören, sie aufzugreifen und umzusetzen, waren sicherlich maßgebliche Faktoren meines Erfolges. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Zum einen ist dies meine Frau, die mich bereits viele Jahre begleitet, und zum anderen habe ich meinem Vorgänger, der mich in die Kommunalpolitik holte, viel zu verdanken. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die landschaftliche Schönheit begeistert unsere vielen Gäste und läßt sie den Berufsalltag und Streß vergessen. Wir leben hier im Einklang mit der Natur und wollen uns das auch erhalten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Für Privatleben bleibt wenig Zeit, und daher nutze ich die Zeit des Urlaubs um für meine Familie da zu sein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mit einer vielseitigen und erstklassigen Ausbildung können die künftigen Herausforderungen am besten gemeistert werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mich in ein paar Jahren etwas mehr aus dem Arbeitsleben zurückziehen, den Kindern den Hof übergeben und öfters verreisen. **Ihr Lebensmotto?** Leben im Einklang mit der Natur.

✱ Kierlinger Veronika

● Zur Person

Beruf: Kindergartenpädagogin. Funktion: Leiterin. Tätig bei: Privatkindergarten Mozart - Storkan und Kierlinger OEG., 1050 Wien, Schönbrunnerstraße 75/II/9. Geboren - Datum, Ort: 28. November 1979, Wien. Eltern: Waltraude und Martin. Hobbies: Musizieren, Schwimmen, Schifahren, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Kindergartenschule und besuchte danach ein Jahr lang die Pädagogische Akademie, weil ich Volksschullehrerin werden wollte. Diese Ausbildung brach ich aber ab und begann, in einem jüdischen Kindergarten zu arbeiten. Die Arbeitsbedingungen waren extrem, und ich hatte eine große Verantwortung zu tragen. Nach eineinhalb Jahren wechselte ich in einen anderen Kindergarten, wo ich mich mit meiner Kollegin Silvia Storkan anfreundete. Wir teilen dieselben Vorstellungen und beschlossen eines Tages, nachdem wir Gespräche mit einer Kindergarteninspektorin geführt hatten, uns auf die Suche nach der Übernahme eines bestehenden Kindergartens zu machen. Im Jänner 2005 konnten wir schließlich den Privatkindergarten Mozart übernehmen, den wir heute beide leiten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, zu sehen, daß sich unsere Vorstellungen in Zusammenhang mit der Übernahme des Kindergartens Schritt für Schritt verwirklichen. Dies äußert sich in einem guten Arbeitsklima und in einer guten Zusammenarbeit mit dem Team, mit den Eltern und Kindern. Am schönsten ist es, Entwicklungsfortschritte bei den Kindern festzustellen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich komme morgens mit Freude in den Kindergarten und gehe abends erfüllt nach Hause. Meine Arbeit bereitet mir großen Spaß. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist die Tatsache, daß ich mich zur Kindergärtnerin berufen fühle. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** In anderen Branchen ist es für Frauen sicherlich schwieriger. Der Beruf der Kindergärtnerin ist jedoch ein traditioneller Frauenberuf, und es gibt nur vereinzelt männliche Kindergartenpädagogen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist auf jeden Fall besser. **Gibt es jemanden, der Ihren Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich wurde zweifelsohne von meinem Elternhaus geprägt. Ich stamme aus einer Großfamilie und bin mit vier Geschwistern, Cousins und Cousinen aufgewachsen. Ich hatte immer das Ziel, einmal mit Kindern zu arbeiten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Unsere Kinder zeigen uns ihre Zuneigung offen und spontan, was sehr bereichernd ist. Und auch die Eltern teilen uns mit, was ihnen gefällt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Eröffnung eines Kindergartens ist an kein Gewerbe gebunden. Daher gibt es keine Unterstützung in Form von Starthilfe. Bei der Wirtschaftskammer fühlte sich niemand für eine Gründungsberatung zuständig, und so mußten wir offene Gründungsfragen mit einem Steuerberater klären. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wir können auf ein gutes Team bauen. Alle Beschäftigten gehen in unserem Sinne mit den Kindern und ihren Eltern um, auch wenn wir einmal nicht anwesend sind. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Es ist wesentlich, daß unsere Mitarbeiter Freude an der Arbeit mit Kindern verspüren. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Den Hort eingerechnet, betreuen wir insgesamt 70 Kinder von zwei Jahren bis zum Volksschulalter. Wir unternehmen mit den Kindern auch viele Ausflüge. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir pflegen einen freundschaftlichen Austausch mit anderen Kindergärten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das eine oder andere berufliche Thema beschäftigt mich auch zu Hause weiter. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate dazu, zuerst die zukünftigen Berufschancen auszuloten. Man muß auf jeden Fall hartnäckig bleiben und Durchhaltevermögen sowie Risikobereitschaft bei der Verfolgung seiner Ziele an den Tag legen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir haben ständig neue Ideen, um den Kindergarten zu modernisieren und umzugestalten. **Ihr Lebensmotto?** Man kann alles schaffen, wenn man es wirklich will!

✱ Kilic Eren Mag.

● Zur Person

Beruf: Programmierer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Bilcom Hardware, Software, IT-Consulting Eren Kilic KEG., 1100 Wien, Kennergasse 10. Geboren - Datum, Ort: 2. März 1975, Dersim-Tunceli/ Türkei. Familienstand: Verheiratet mit Meral. Kinder: Hacer und Imam. Schöpferische Akte: Öneri-Zeitung (Türkisch-Deutsch). Mitgliedschaften: Kulturhaus Dersim (Obmann). Hobbies: Lesen, Schreiben.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte das Studium der Informatik und gründete gemeinsam mit zwei Freunden, die ich an der Universität kennengelernt hatte, die Bilcom Hardware, Software, IT-Consulting Eren Kilic KEG, deren Geschäftsführer ich bin. Wir beschäftigen uns vor allem mit der Softwareentwicklung für kleine, mittelständische aber auch große Betriebe und bieten weiters Schulungen im IT- Bereich. Zu unseren Kunden zählen namhafte Unternehmen wie der ORF, Beko und die BOC Information Technologies GmbH, für die wir individuelle Enterprise Software entwickeln. Unsere Software läuft beispielsweise schon seit zwei Jahren zuverlässig und sicher in unternehmenskritischen Bereichen wie der Sendeabwicklung und Satellitensteuerung des ORF.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine gesteckten Ziele zu erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich glaube an die Projekte, die ich mir zur Umsetzung vorgenommen habe und besitze die Ausdauer und Konsequenz, sie zu realisieren. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich denke, daß Authentizität bzw. Originalität der weitaus bessere Weg ist, um etwas zu bewegen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gab auf meinem Weg zahlreiche Persönlichkeiten, die mich prägten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Meine Anerkennung bekomme ich vor allem von den Menschen, denen ich mit meiner Arbeit weitergeholfen habe. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich bin davon überzeugt, daß ich als äußerst hilfsbereiter und verständnisvoller Mitmensch gesehen werde. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wir gehen in einer sehr offenen, anständigen und respektvollen Weise miteinander um, und das Betriebsklima ist ein sehr gutes. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Das persönliche Gespräch läßt erkennen, ob das nötige Engagement und die fachliche Qualifikation vorhanden sind. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärken dieses Unternehmens liegen neben unserer hohen Qualifikation vor allem in unserer Vielsprachigkeit: jeder unserer Mitarbeiter spricht mehrere Sprachen und ist in seinem Fachbereich sehr erfahren. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da wir uns derzeit unternehmerisch in der Anfangsphase befinden, habe ich etwas zu wenig Zeit für die Familie, aber ich hoffe, daß sich diese Situation in nächster Zeit verbessern wird. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte ohne Vorurteile durch das Leben gehen, soziale Kompetenz erwerben und praktizieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mit dem Unternehmen qualitativ expandieren, um noch mehr Dienstleistungen anbieten zu können.

✱ Kinzl Monika

● Zur Person

Beruf: Diplompädagogin. Funktion: Obfrau. Tätig bei: Institut für Bildung und Kultur., 3170 Hainfeld, Hauptstraße 22. Geboren - Datum, Ort: 23. Juni 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Bruno. Eltern: Johann und

Emmy. Mitgliedschaften: Wir Hainfelder (Wirtschaftsvereinigung). Hobbies: Tanzen, Lesen, Reisen, Klavierspielen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Hauptschullehrerin für die Fächer Musik, Deutsch und Informatik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Anschluß an die Hauptschule absolvierte ich die HBLA, an der ich 1976 maturierte. Anschließend besuchte ich drei Jahre lang die Pädagogische Akademie in Baden, die ich als Diplompädagogin abschloß. Seit 1979 unterrichte ich an der Hauptschule Hainfeld, nebenberuflich unterrichtete ich 25 Jahre lang an der Fremdenverkehrsschule des WIFI St. Pölten. Ab 1980 leitete ich die öffentliche Musikschule Hainfeld, an deren Ausbau ich auch maßgeblich beteiligt war. 2000 kam es aus politischen Gründen zu einem Konflikt, der zu meinem Ausscheiden aus der Musikschule führte, weshalb ich mich nach einer beruflichen Alternative umschauen mußte. Die Hälfte der Lehrer zeigte sich damals sehr solidarisch, und so gründeten wir 2001 jenen Verein, der das Institut für Bildung und Kultur betreibt. Wir erweiterten unser Angebot der Musikschule um Nachhilfe und Sprachkurse, was meinen persönlichen Kompetenzen sehr entgegenkam.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Anerkennung in einem sehr breiten Rahmen zu erhalten sowie Respekt vor der Arbeit und dem Einsatz der Mitarbeiter zu zeigen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Gemäß meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ehrlicherweise muß ich sagen, daß auch etwas Glück für unseren Erfolg verantwortlich war. Mein Ehemann unterstützte unseren Verein sehr, und auch seitens der Gemeinde erfuhren wir erhebliche Unterstützung. Zunächst begannen wir mit dem Unterricht in meinem Haus in Rohrbach, und als mein Mann später mit seinem Unternehmen übersiedelte, wurden die heutigen Räumlichkeiten für uns frei. Sicherlich spielte aber auch der gute Ruf, den wir uns schon durch unsere Tätigkeit in der öffentlichen Musikschule erarbeitet hatten, eine nicht unwesentliche Rolle. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Da ich kein hektischer Mensch bin, gehe ich eher mit Gelassenheit an die Probleme des Alltags heran. Ich lege auch besonderen Wert auf Teamarbeit. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ja, eindeutig ja. In früheren Zeiten war mir dies nicht so bewußt, da auch meine Mutter ein Unternehmen führte und damit recht erfolgreich war. Ich erlebte aber später, daß man als Frau anders behandelt wird, und bin auch überzeugt, daß für einen Mann an meiner Stelle der Konflikt mit der Musikschule anders verlaufen wäre. Meine fachliche Arbeit wurde zwar kontinuierlich anerkannt, aber im Geschäftsleben habe ich es entschieden leichter, seitdem ich verheiratet bin. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich empfand ich mich ab dem ersten Jahr des Bestehens des Institutes als erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Gründung des Institutes war zweifellos die richtige Entscheidung. Meine Erfahrung hatte in mir auch den Wunsch genährt, nicht mehr in einer beruflichen Abhängigkeit arbeiten zu müssen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Zweifellos Originalität. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Einer meiner Onkel, der in Baden die Übungshauptschule der Pädagogischen Akademie leitete, war sehr prägend. Er war es auch, der mich auf die Idee brachte, Lehrerin zu werden. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In der Musikschule genoß ich große Anerkennung, da ich viele Aktivitäten setzte und immer wieder neue Personen ansprechen konnte. Alles, was wir damals organisierten, wurde ein Erfolg. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Tatsache, daß wir keine Förderungen erhalten, stellt ein Problem dar. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben Fachkompetenz und Ausbildung ist für mich auch der menschliche Faktor sehr wichtig. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Einmal pro Jahr organisieren wir gemeinsam einen Ausflug, und zu Jahresende gibt es eine schöne Weihnachtsfeier. Unser Arbeitsklima ist sehr angenehm. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich denke schon, positiv gesehen zu werden. Wir verfügen über eine gute Gesprächsbasis und sprechen Probleme sofort an. **Welches sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Große Pluspunkte sind die zentrale Lage in der Stadt, die gute räumliche Situation, die freundliche Atmosphäre, die auch von den Schülern sehr geschätzt wird, und auch die moderne Ausstattung, da wir ja eine recht junge Einrichtung sind. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Seitens der Musikschule hegt man uns gegenüber natürlich eine gewisse Skepsis, doch gegenüber der Volkshochschule gibt es keinerlei Berührungsängste, im Gegenteil, wir arbeiten sogar gut zusammen und sprechen uns auch bezüglich des Angebotes ab. Auch zur Gemeinde haben wir ein gutes Verhältnis. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Am Wochenende bleibt genügend Zeit für die Familie. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Eine gewisse Anzahl an Fortbildungsstunden ist vorgeschrieben. Derzeit bin ich auch in der Endphase meiner Informatikausbildung, so daß es auch in diesem Bereich bald eine Entspannung geben wird. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate dazu, zunächst eine gute schulische Ausbildung zu absolvieren und sich später auch kontinuierlich weiterzubilden. Gute Englischkenntnisse halte ich für wesentlich. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte gerne das Niveau unserer Einrichtung halten und eventuell das Angebot ausbauen. **Ihr Lebensmotto?** Zufriedenheit und Gesundheit.

* Kirchberger Franz Dipl.-Päd. Ing.

● Zur Person

Beruf: Pädagoge, Techniker. Funktion: Direktor. Tätig bei: Berufsschule Attnang., 4800 Attnang-Puchheim, Schulweg 5-7. Geboren - Datum, Ort: 8. März 1954, Obermühlau. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Birgit (1973), Doris (1975), Severin (1983) und Anne-Sophie (1990). Eltern: Franz und Anna. Schöpferische Akte: Öffentlichkeitsarbeit (Schule), Gemeinderichterstattung. Ehrungen: Umweltschutz-Landespreis für Oberösterreich im Jahr 2000. Hobbies: Jagd. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: WIFI-Trainer, Funktionen in Politik und Vereinen.

Copyrighted material

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule besuchte ich die vierjährige Fachschule für Maschinenbau an der HTL in Vöcklabruck. Mein Eintritt in das Berufsleben erfolgte 1974 mit meiner Anstellung als Arbeitsvorbereiter im Wasserturbinenbau der Voest Alpine in Linz. Sehr wichtige Schritte für mich waren die Heirat mit meiner Frau Maria im Jahr 1973 und in der Folge die Geburten meiner Töchter Birgit und Doris. Das waren damals besonders einschneidende Erlebnisse in meinem privaten Umfeld. Beruflich ergab sich 1983 eine ganz gravierende Veränderung, als ich von der Privatwirtschaft in den oberösterreichischen Berufsschullehrerdienst wechselte. Der Start als Techniklehrer an der Berufsschule Braunau war für mich ein markanter Meilenstein. Ich lehrte dort zwei Jahre, bis ich aufgrund der Errichtung meines Eigenheimes in Ottnang am Hausruck einen Versetzungsantrag in die Berufsschule Attnang stellte. Damals hatte ich großes Glück, da durch die Pensionierung des stellvertretenden Schuldirektors, Herrn Schulrat Wimmer, eine Stelle als Lehrer vakant wurde. Zeitgleich begann ich mit meiner pädagogischen Ausbildung und schloß das Studium an der Berufspädagogischen Akademie in Linz 1987 ab. 1990 erfolgte die Ablegung einer weiteren Lehramtsprüfung für den Gegenstand Berufsbezogenes Englisch. Zwischen 1987 und 1999 fungierte ich als Personalvertreter und Dienststellenobmann. Bis 1999 war ich Lehrer an unserer Schule, ehe ich zum Direktor der Berufsschule Attnang ernannt wurde. Meine jetzige Arbeit umfaßt rein den pädagogischen, organisatorischen und administrativen Bereich, Unterricht erteile ich in meinen erlernten Fächern Mathematik, Mechanische Technologie, Technisches Zeichnen und Laborübungen, wenn Kollegen erkrankt sind und Not am Mann ist. Dies ist für mich eine wichtige Sache, um den Draht zum Unterrichtsgeschehen und zu den Schülern nicht zu verlieren, wodurch mir gewisse Entscheidungssituationen leichter fallen, da mir der Ablauf vor Ort vertraut ist. Ähnlich geht es mir auch bezüglich dem angeschlossenen Internat, das seit dem Jahr 2001 existiert. Die Leitung des Internats obliegt ebenfalls mir, und in periodischen Abständen überzeuge ich mich im Rahmen eines Nachtdienstes vom Ablauf des Geschehens. Das Gebäude steht im Besitz von Dr. Maria Fekter, mit der in Übereinstimmung mit dem Land OÖ ein langfristiger Vertrag abgeschlossen werden konnte. Wir haben 62 Internatsplätze und verzeichnen in der Schule steigende Schülerzahlen. Im heurigen Jahr sind wir knapp an der 1.000-Schüler-Marke angelangt. Das spricht sicherlich für unseren Schulstandort und unsere Qualität.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg kann ich mit einem persönlichen Glücksgefühl vergleichen. Es verschafft mir innere Befriedigung, wenn sich andere freuen, weil wir hier an der Schule durch Teamarbeit positive Ergebnisse erzielen. Der Umweltschutz-Landespreis im Jahr 2000 gilt der gesamten Kollegenschaft und Schule. Ich habe ihn stellvertretend gemeinsam mit dem damaligen Schulsprecher entgegengenommen und mich sehr darüber gefreut. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Wenn ich die berufliche Schiene anspreche, bin ich mit meiner Position als Direktor der Schule erfolgreich. Diese Funktion erreichte ich nach reiflicher Überlegung aufgrund meiner klaren Vorstellung. Es bedeutet schon etwas, wenn man als jüngster von vier Bewerbern, ich war damals 45 Jahre alt, das Rennen macht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe mich mit Entschlußkraft und festem Willen für diese verantwortungsvolle Stelle beworben. Auch das Verständnis meiner Frau und ihre moralische Unterstützung haben mich bestärkt, diesen Weg zu gehen. Die Arbeit als Lehrer und mit Jugendlichen liegt mir am Herzen, und ich war überzeugt, von dieser Seite zusätzlich Positives für unsere Gesellschaft bewirken zu können. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Positive Rückmeldungen durch Kollegen bestärken mein Tun, und ich fühle mich anerkannt, wenn meine Vorschläge und Anregungen wahrgenommen, angenommen und umgesetzt werden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich fühle mich von meiner Familie sehr unterstützt. Meine Frau stand mir bei den wichtigen Entscheidungen immer zur Seite. Sie ist selbst Lehrerin und versteht mich und meine Beweggründe. Die Zustimmung durch meine Frau ist immer ein wichtiger Faktor gewesen. Sie hat hauptsächlich die Erziehung der Kinder übernommen, damit ich meine berufliche Laufbahn und auch die verschiedenen Vereinstätigkeiten verfolgen konnte. In der Gesamtheit bedeutet unser familiäres Miteinander ein gemeinsames Management. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wichtig, gewisse moralische Grundsätze zu achten. Die mediale Beeinflussung ist in der Gegenwart sehr stark, und ich versuche dahingehend im Schulkontext auf die Jugendlichen einzuwirken. Es ist auch wichtig, sich auch nach der Berufsausbildung ständig weiterzubilden, und es ist angebracht, eine gewisse Flexibilität im Berufsleben an den Tag zu legen. Je breiter der Horizont, desto besser. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Hauptziel ist, daß ich gesund bleibe und meine Familie glücklich ist. Beruflich habe ich mir das Ziel gesetzt, ab dem Jahr 2006 den Schulumbau als Bauherr zu begleiten. Der erste Meilenstein ist geglückt. Die Verhandlungen mit dem Land Oberösterreich haben ergeben, daß wir im Juni 2006 mit der Adaptierung und Generalsanierung unserer Schule beginnen können. Der Standort Attnang-Puchheim als Berufsschule und Arbeitgeber wird damit eine Aufwertung erfahren, und das ist mir ganz besonders wichtig. **Ihr Lebensmotto?** Nie aufgeben.

✱ Kirchmayr Sabine Univ.-Prof. Dr.

● Zur Person

Funktion: Universitätsprofessorin für Finanzrecht an der Universität Salzburg. Tätig bei: Partner bei Leitner + Leitner., 1030 Wien, Am Heumarkt 7/14. Geboren - Datum, Ort: 23. September 1967, Wels. Schöpferische Akte: Fachartikel in Fachpublikationen, Buchbeiträge, populärwissenschaftliche Artikel. Hobbies: Lesen, Sport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lektorin für Steuerrecht an der Universität Wien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte Jus und BWL und interessierte mich schon während meines Studiums für Steuerrecht. In diesem Bereich genoß ich eine exzellente Ausbildung und verfaßte auch meine Dissertation über dieses Thema. Nachdem ich mein Studium abgeschlossen hatte, war ich als Schriftführerin und wissenschaftliche Mitarbeiterin am Verwaltungsgerichtshof tätig, was für mich als Juristin höchst interessant war. Ein Jahr später entschied ich mich für einen Wechsel in die Wirtschaft. Dem Eintritt in eine bekannte Rechtsanwaltskanzlei in Wien folgte die Tätigkeit in einem ebenfalls bekannten Steuerberatungsunternehmen. Nach einigen Jahren Praxis im

In- und Ausland trat ich bei Ernst & Young als Mitarbeiterin ein, zwei Jahre später wurde ich dort Partnerin. Seit April 2003 bin ich Partnerin bei Leitner + Leitner. Meine Spezialisierung liegt im Bereich Steuerberatung, und hier insbesondere in Kapitalmarkttransaktionen (Investmentfonds, strukturierte Produkte, alternative Instrumente, M&A etc.). Zu unserem Kundenkreis zählen Banken sowie im klassischen Bereich Konzerne und Unternehmen. Leitner + Leitner ist in Österreich und auch über die Grenzen hinaus tätig. Derzeit sind an sechs Standorten ca. 300 Mitarbeiter beschäftigt. Das Büro in Wien mit derzeit 50 Mitarbeitern leite ich gemeinsam mit vier Kollegen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, ein Ziel zu erreichen, das ich mir gesteckt habe, und zwar innerhalb eines selbst definierten Zeitrahmens. Die größten und am schwierigsten zu erreichenden Erfolge bestehen für mich immer darin, etwas Neues zu kreieren und umzusetzen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich, weil ich wesentliche Beiträge zum Erfolg meiner Klienten leisten konnte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich kann sehr hart arbeiten und denke auch, daß ich die nötige Kreativität und Hartnäckigkeit mitbringe, Dinge auszuprobieren, die sich andere nicht zutrauen, und diese Projekte erfolgreich zu beenden. Ich bin der Überzeugung, daß diese beiden Kernstärken - Kreativität und das Durchhaltevermögen, Begonnenes bis zum Schluß durchzuziehen - die Basis meines Erfolges darstellen. Ich bin ein Mensch, der sich Ziele steckt und nicht aufgibt, bis er sie erreicht hat, darüber hinaus zählt aber auch die Freude, die ich an meiner Tätigkeit habe. Meine Arbeit macht mir Spaß; so habe ich beispielsweise gerade meine Habilitation eingereicht. Permanente Weiterbildung ist ebenfalls ein wesentlicher Erfolgsfaktor, weil die Halbwertszeit des Wissens gerade in der Steuerberatung eine sehr geringe ist, und wenn man nicht am Ball bleibt, an neuen Entwicklungen interessiert und bereit ist, sich mitzuentwickeln, hat man keine Chance, diesen Beruf erfolgreich auszuüben. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich persönlich fühlte mich noch nie diskriminiert und glaube außerdem, daß es für Frauen in der Wirtschaft neben einer Reihe von Nachteilen auch Vorteile gibt. Ich denke, daß sich Frauen im Kommunikationsbereich auszeichnen. Sie wissen diese Fähigkeit auch zu nutzen, andererseits bekommen Frauen grundsätzlich keine Vorschußlorbeeren, während Männern oft ihr guter Ruf vorauseilt. Letztendlich - und das wissen meine Klienten - zählen jedoch das Ergebnis, die Leistung und eine angenehme Atmosphäre - „Gurutum" ist deshalb in unserem Bereich nicht gefragt. Ich glaube eigentlich, daß die wahre Diskriminierung von Frauen im durchschnittlichen Mittelfeld stattfindet: Eine durchschnittlich gut qualifizierte Frau wird im Normalfall schlechter bewertet als ein Mann mit den selben Leistungsmerkmalen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die kleinen Anerkennungen im täglichen Leben sind ebenso wichtig wie die größeren. Das positive Feedback eines Klienten oder eines Studenten im Alltag freuen mich daher ebenso wie der Lehrstuhl an der Universität Salzburg. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Das ist schwierig zu sagen, da die Selbsteinschätzung und die Wahrnehmung durch das Umfeld wahrscheinlich nicht deckungsgleich sind. Ich hoffe aber, daß man mich als kompetenten, humorvollen und teamfähigen Menschen sieht. Auf der anderen Seite stelle ich an mich selbst sehr hohe Ansprüche und erwarte das auch von meinem Umfeld. Geduld zählt sicher nicht zu meinen größten Tugenden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Erfolg ist immer eine Frage des Teamworks. Vom Manager über den Assistenten bis zur Sekretärin steuert jeder seinen Teil zum Erfolg bei. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Mitarbeiter, die unmittelbar mit mir zusammenarbeiten, wähle ich alleine aus, sonst sind auch andere Stellen eingebunden. Für mich zählt zunächst das objektive fachliche Profil, sehr wichtig ist aber auch die soziale Komponente. Ich glaube an den Erfolg der Teamarbeit, daher muß ein neuer Kollege auch gut in unsere bestehende Mannschaft passen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ein interessantes Tätigkeitsgebiet und herausfordernde Aufgaben sind für sich schon eine gute Motivation. Kann man diese Arbeit innerhalb eines harmonischen, eingespielten Teams erbringen, wirkt sich das ebenfalls sehr positiv aus. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir verkaufen Informationen, also Steuerberatung und Steuerplanung, und unsere Klienten arbeiten mit uns zusammen, weil sie, je nach Aufgabenstellung, von einem unserer qualifizierten Expertenteams unterstützt werden. Neben dem hohen Fachwissen, das allem voran steht, bieten wir unseren Klienten Service, kundengerechte und termintreue Abwicklung und persönliche Betreuung. Wir legen großen Wert auf Effizienz und Qualität, was unsere Kunden schätzen. Einen hohen Stellenwert hat bei Leitner + Leitner vor allem auch das umfassende Mitarbeiterausbildungssystem, das jedem Mitarbeiter ab dem ersten Tag im Unternehmen eine generalistische Fortbildung garantiert, was wiederum unseren Klienten zugute kommt. Weiterbildung ist uns aber nicht nur intern wichtig. Auch unseren Klienten stehen eine Vielzahl von Seminaren, Informationsveranstaltungen und regelmäßige Aussendungen mit Fachinformationen zu aktuellen Neuerungen im Steuerrecht zur Verfügung. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Auch unsere Mitbewerber sind hervorragende Fachleute, die sehr viel leisten. Daher begegne ich ihnen mit Respekt und Fairneß. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es gelingt mir recht gut, die beiden Bereiche miteinander zu vereinbaren, weil für mich Beruf und Privatleben eine positive Wechselwirkung aufeinander ausüben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Einem jungen Menschen würde ich raten, jenen Beruf zu ergreifen, der seinen Stärken, Talenten und Neigungen entspricht, weil man nur in einem Bereich erfolgreich werden kann, für den man sich wirklich interessiert. Ist das der Fall, wird man auch gern bereit sein, sich überdurchschnittlich zu engagieren und sich permanent weiterbilden, und dann kommt der Erfolg eigentlich automatisch. Eine gute Ausbildung ist heute mehr denn je die Basis jeglichen Erfolges, allerdings nicht nur im theoretischen, sondern - studienbegleitend - auch im praktischen Bereich. Das Verhältnis zwischen fachlichem Wissen und Persönlichkeitsbildung sollte dabei 1:1 betragen, weil es nicht nur wichtig ist, über gutes Know-how zu verfügen, sondern vor allem, dieses auch vermitteln zu können.

✱ Kirchner Hans

● Zur Person

Beruf: Versicherungskaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Röder-Dorner-Kirchner GmbH., 1220 Wien, Wagramerstraße 132. Geboren - Datum, Ort: 8. Dezember 1967, Wien. Kinder: Tanja (1990), Matthias (1992) und Kerstin (1997). Eltern: Gertrude und Johann. Mitgliedschaften: Austria Wien. Hobbies: Sport, Fußball, Musik, Reisen, Gesellschaft, Antiquitäten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Handelsschule 1986 begann ich bei der Nordstern Versicherung als Angestellter im Außendienst. Die Branche wählte ich,

Copyrighted material

da auch mein Vater im Versicherungsbereich tätig war, und den Tätigkeitsbereich, da ich keinen Bürojob wollte. Mein Vater gab mir auch den Tip, zuerst eine gründliche firmeninterne Ausbildung zu absolvieren. Das bedeute zwar am Anfang weniger Verdienst, würde sich aber später bezahlt machen. In den ersten zwei Jahren bei Nordstern war ich daher hauptsächlich auf Schulungen, um das Unternehmen und die verschiedenen Abläufe genau kennenzulernen. Der Rat meines Vaters war Gold wert, denn in den folgenden Jahren war ich als Versicherungsvertreter im Außendienst sehr erfolgreich. Ich machte alle Besitzerwechsel der Nordstern mit, von Nordstern-Colonia über Axa-Nordstern-Colonia und Axa bis zum Verkauf an UNIQA Ende 2003. Ab 1998 war ich dann nicht mehr angestellt, sondern als selbständiger Versicherungsvertreter tätig. Im Januar 1999 bezog ich als Personenfirma Hans Kirchner mein heutiges Büro in der Wagramerstraße. Ende des Jahres führte ich erste Gespräche mit meinen heutigen Partnern Harald Röder und Eduard Dorner, die umsatzmäßig die stärksten Kollegen waren, über einen Einstieg in ihr Team. Diese Verhandlungen verliefen erfolgreich, und so wurde ich im Januar 2000 Mitglied dieser OEG. Unsere Umsätze entwickelten sich weit über alle Erwartungen, sodaß wir aus steuerlichen Gründen im Mai 2005 die heutige Röder-Dorner-Kirchner GmbH gründeten. Zu unserer fixen Produktpalette gehören Pensionsvorsorge und Sachversicherungen wie Eigenheim, Rechtsschutz, Unfall, Betriebsschutz oder Ärzteversicherungen, aber auch jede andere Art von Versicherung, wo wir für unsere Kunden das jeweils beste Angebot am Markt einholen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich existieren beruflicher und privater Erfolg nicht für sich alleine, sondern können nur gemeinsam vorhanden sein. In meiner Branche könnte ich 17 Stunden täglich bis zum Umfallen arbeiten und auch dementsprechend viel verdienen, da dem Einkommen fast keine Grenzen gesetzt sind. Dieses Opfer ist mir aber zu groß. Ich würde meine Kinder nicht mehr sehen und keine Freizeit haben, und das ist nicht meine Auffassung von Erfolg. Ich bin dann erfolgreich, wenn ich Beruf und Privatleben unter einen Hut bringe und in beiden Lebensbereichen zufrieden bin. Geld spielt beim Thema Erfolg für mich nur insofern eine Rolle, als ich die nächsten fünf bis zehn Jahre finanziell halbwegs abgesichert in die Zukunft schauen möchte. Das ist durch unser Prämiensystem recht gut machbar, da ich auch ohne Arbeit über Jahre an Folgeprovisionen mitverdiene. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zunächst mein Vater, der mir zur richtigen Zeit die richtigen Tips gegeben hat. Auch meine beiden Partner, die Herren Röder und Dorner, waren auf dem Weg in die echte Selbständigkeit wertvolle Begleiter und Ratgeber. Und natürlich meine Frau, die mir in der ersten Zeit als selbständiger Versicherungsvertreter die Administration und den Zettelkram vom Hals gehalten hat, sodaß ich mich voll auf den Vertrieb konzentrieren konnte. Außerdem konnte ich durch meine Seriosität über Jahrzehnte das Vertrauen eines großen Kundenkreises gewinnen. Wichtig für den Erfolg ist es auch, sich an seinem Arbeitsplatz, in seinem Umfeld wohl zu fühlen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich vom Angestelltenverhältnis in die Selbständigkeit wechselte, war der Unterschied beim Einkommen doch recht deutlich spürbar. Da wußte ich, daß ich auf dem richtigen Weg bin. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ein Beispiel: Ich war einer Kundin, die finanziell keine großen Sprünge machen kann, bei der Abwicklung eines Schadenfalles behilflich und verhalf ihr auf dem Kulanzweg zu einer Auszahlung. Sie sprach mir auf die Mailbox, daß sie sehr froh sei, mich zu kennen, und bedankte sich vielmals. Außerdem sagte sie: „Sie sind ein guter Mensch." Solche Erlebnisse sind die schönste Anerkennung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind ein kompetentes Team, das aber eher branchenunüblich agiert - wir üben auf potentielle Kunden keinen Druck aus, um zu einem Abschluß zu kommen. Wir sehen uns als Berater und Partner der Kunden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Versicherungsbranche ist ein harter Job, und ich kann jedem nur raten, eine gründliche schulische Ausbildung zu absolvieren und danach nicht sofort des Geldes wegen loszulegen, sondern langsam in das Metier hineinzuwachsen. Man muß sich nur die Fluktuation im Versicherungsgeschäft ansehen - nach der ersten Euphorie, wenn alle Verwandten und Freunde „durchgeackert" sind, folgt die große Ernüchterung. Wer schon mit 19 oder 20 Jahren direkt ins Geschäft einsteigt, ist sicherlich zu früh dran und wird auch von den Kunden nicht so akzeptiert. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Lebensziel ist, daß mich meine Kinder auch im Alter noch gerne besuchen kommen. Gebraucht und geliebt zu werden ist das Wichtigste im Leben.

✱ Kiss Zsolt

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Bäckerei & Konditorei Naglreiter GmbH., 2410 Hainburg an der Donau, Landstraße 88. Geboren - Datum, Ort: 26. Juli 1972, Dunajská Streda/ Slowakei. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Kinder: Klaudia (1994) und Zsolt (1997). Eltern: Blanka und Arpad. Hobbies: Reiten, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule arbeitete ich als Kellner in mehreren Lokalen in der Slowakei. In Österreich war meine erste Station als Koch im Weinkeller Kroiss in Illmitz. Weiters war ich im Restaurant Kobor der Familie Sittinger in Frauenkirchen als Koch tätig. Danach wechselte ich zur Bäckerei & Konditorei Naglreiter GmbH, anfänglich als Koch und später als Chefkoch der Filiale in Neusiedl. Schließlich wurde ich zum Geschäftsführer der Filiale in Hainburg an der Donau bestellt. Die Bäckerei & Konditorei Naglreiter GmbH, die 1989 gegründet wurde, vereint traditionelles Handwerk, Erlebnisbäckerei und -gastronomie und dient als Rundum-Nahversorger für die Menschen in einem großen Einzugsbereich an attraktiven Standorten. Außer der Nahversorgung vertrauen auch zahlreiche Wiederverkäufer, Gastronomiekunden und Großkunden auf die Bäckerei Naglreiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Spaß an der Arbeit zu haben. Wenn man seine Arbeit gerne und zur Zufriedenheit der Kunden und Vorgesetzten macht, ist man auch erfolgreich. Manchmal ist man nicht nur Kellner, sondern auch „Beichtvater". Man wird in meinem Beruf auch mit vielen Sorgen und Problemen der Kunden konfrontiert. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Einstellung zum Beruf war ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Ich sehe nicht nur die guten Seiten, sondern nehme auch die weniger schönen Arbeiten an und meistere sie mit Freude. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne gute Mitarbeiter kommt man im Gastgewerbe nicht weit. Hier ist es sehr wichtig, über ein gutes Team zu verfügen, wo jeder den anderen ergänzt. Der richtige Umgang mit seinen Mitarbeitern ist nicht immer einfach, da man einen guten Mittelweg zwischen Vorbild und Kollege finden muß. Es ist unvorteilhaft, seine Mitarbeiter zu sehr unter Druck zu setzen, andererseits muß ein gewisser Respektabstand beibehalten werden. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Mitarbeiter im Gastgewerbe muß man nicht besonders motivieren, denn die beste Motivation ist das Trinkgeld. Je freundlicher man zum Kunden ist, desto mehr Trinkgeld erhält man. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Firma Nagleitner besitzt elf Filialen in Niederösterreich und Burgenland. Unsere Filiale in Hainburg an der Donau ist eine der größten und unterhält neben dem Café-Restaurant auch den Verkauf. Wir beschäftigen hier 15 Mitarbeiter, die nicht immer leicht zu führen sind. Doch der gute Umgang mit unseren Kunden ist sicher ausschlaggebend für unseren Erfolg. Man muß sich immer etwas Neues einfallen lassen, um seine Kunden zufriedenzustellen und dafür zu sorgen, daß sie sich wohl fühlen und gerne wiederkommen. Neben dem großen Parkplatz ist auch die Nähe zur Grenze ein Vorteil; wir haben sehr viele Gäste aus der Slowakei oder Ungarn. Unsere Öffnungszeiten sind sehr großzügig. Wir haben von fünf Uhr früh bis 22 Uhr abends geöffnet - und das sogar an Sonn- und Feiertagen. Ein wesentlicher Faktor für unseren Erfolg ist natürlich unser täglich frisches Gebäck **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben gelingt mir nur sehr schwer. Als verantwortungsvoller Geschäftsleiter bin ich meistens der erste in der Früh und der letzte am Abend. Meine Kinder sehen mich daher manchmal einen ganzen Tag lang nicht. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man kann im Gastgewerbe nur erfolgreich sein, wenn man über Liebe zum Beruf verfügt. Weil man viel Zeit investieren muß, ist es nicht einfach, vor allem, wenn man Familie hat. Ich glaube, daß es sehr wichtig ist, als junger Mensch mehrere Stationen in mehreren Betrieben kennenzulernen, um Erfahrungen zu sammeln. Es ist natürlich auch in dieser Branche wesentlich, Einsatz zu zeigen. Von großem Vorteil in unserer Branche sind auch Sprachkenntnisse und Offenheit internationalen Kunden gegenüber.

✱ Kitzmantel Elke

● Zur Person

Beruf: Kosmetikerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Cosmetic & Wellness by Elke Kitzmantel., 4910 Ried im Innkreis, Froschaugasse 23. Geboren - Datum, Ort: 6. Juni 1975, Ried im Innkreis. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Dietmar Duft. Eltern: Anna und Josef. Hobbies: Surfen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule erlernte ich den Beruf der Einzelhandelskauffrau. Obwohl mein ursprünglicher Berufswunsch sehr wohl Kosmetikerin war, hatte ich mit 15 Jahren nicht die Gelegenheit, eine Lehrstelle zu bekommen. So ergab sich eben ein Lehrplatz in einem Sportartikelhandel. Ich habe mir das Geschäft ganz bewußt ausgesucht, und diese Einstellung zog sich durch mein ganzes Berufsleben - ich habe immer in Betrieben gearbeitet, in denen ich auch arbeiten wollte. In meinem Lehrbetrieb durfte ich sehr viele Tätigkeiten ausführen und lernte enorm viel. Mir war eine gewisse Entwicklungsmöglichkeit am Arbeitsplatz bzw. die Chance, Karriere zu machen, immer wichtig. Nach der Ausbildung wurde ich von einem anderen Betrieb abgeworben, und auch in diesem wurde mir von Anfang an sehr viel Verantwortung übertragen. 1995 ergab sich ganz kurzfristig die Chance, einen Lehrplatz als Kosmetikerin zu bekommen, und da ich diesen Beruf immer schon ausüben wollte nutzte ich diese Chance. Mit der Unterstützung meiner Eltern absolvierte ich erneut drei Jahre lang eine Lehrausbildung. Der Beruf der Kosmetikerin ist für mich genau der richtige, da ich mich in dieser Tätigkeit wiederfinde und sehr gut mit den Kundinnen umgehen kann. Während der Lehrzeit ergab sich in meinem Lehrbetrieb ein Besitzerinnenwechsel, und da die neue Besitzerin nicht viel Zeit im Betrieb verbrachte, hatte ich praktisch die Leitung des Betriebes inne. Ich absolvierte noch die Lehrabschlußprüfung und die Befähigungsprüfung zur Selbständigkeit. Da der Betrieb nach kurzer Zeit vor dem Konkurs stand, erging von meiner Chefin das Angebot an mich, ihn zu kaufen. Dieses schlug ich jedoch aus, um meinen eigenen Betrieb zu gründen. Unter bester Mithilfe meiner Familie und mit der guten Beratung eines Steuerberaters meines Vertrauens gelang dieses Projekt sehr gut, und ich führe seit dem Jahr 2000 einen florierenden Betrieb mit einem großen Kundenstock.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, viel Arbeit zu haben, weil mir das die Zufriedenheit meiner Kundinnen beweist. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich nach wie vor unselbständig tätig wäre, hätte ich nicht die Möglichkeiten, die ich heute habe, und deshalb sehe ich mich als erfolgreich. Ich habe zudem sehr viele wertvolle Erfahrungen gemacht, und auch das werte ich als Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich liebe meinen Beruf und kann sehr gut mit Menschen umgehen. Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist auch meine Bereitschaft, sehr viel Zeit in meine Arbeit zu investieren. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Sehr erfolgreiche Entscheidungen bestanden darin, die Lehre zur Kosmetikerin zu absolvieren und mein eigenes Geschäft zu eröffnen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Als Kind bewunderte ich eine Bekannte meiner Eltern, die Kosmetikerin und Fußpflegerin war und wollte daher schon damals auch diesen Beruf erlernen. Später verlor ich dieses Ziel und diese Person natürlich aus den Augen, doch wie man heute sieht, war mein Berufswunsch doch sehr viel tiefer in mir verwurzelt und die absolut richtige Wahl für mich. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfahre täglich Anerkennung durch meine Kundinnen, die zu Stammkundinnen werden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem**

Erfolg? Mitarbeiter spielen eine tragende Rolle für den Erfolg des Betriebes. Ich mußte in den ersten Jahren meiner Selbständigkeit vieles über den Umgang mit Mitarbeitern lernen und machte einige negative Erfahrungen mit meinen Mitarbeitern. Mittlerweile habe ich ein tolles Team. Auch meine Mutter ist bei mir beschäftigt und erledigt viele Dinge für mich, auf die ich mich natürlich zu 100 Prozent verlassen kann. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Eigenmotivation und Teamfähigkeit sind die wichtigsten Kriterien. Großen Wert lege ich auch auf Freundlichkeit den Kunden gegenüber und fachliche Kompetenz, die sowieso unabdingbar ist. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Mitarbeitergespräche sind aus meiner Sicht ein wichtiges Element. Ich setze daher bewußt regelmäßige Termine dafür an, die von mir auch als Arbeitszeit bezahlt werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte in Zukunft mehr Zeit für mich gewinnen, denn ich möchte meine Kundinnen persönlich betreuen und auch diverse andere Dinge selbst erledigen können, die derzeit meine Mutter macht. Mehr Urlaub zu machen ist auch ein Ziel für meine Zukunft. Die harte Anfangsphase des Betriebes ist nun langsam abgeschlossen, und nun möchte ich anfangen, die Früchte meiner Arbeit zu genießen.

✶ Klammer Franz

● Zur Person

Beruf: Sportler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Franz Klammer GmbH., 1130 Wien, Modl Tomangasse 23a. Geboren - Datum, Ort: 3. Dezember 1953. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Kinder: Sophie und Stefanie. Hobbies: Golf, Radfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich stand schon in frühester Kindheit auf Schiern. In meinem Heimatort Mooswald gab es keinen Lift, so mußten wir damals die Hänge immer zu Fuß hinaufstapfen oder mit dem Bus ins nächste, 30 Kilometer entfernte Skigebiet fahren. Daher begann ich erst als 14-Jähriger mit dem wirklichen Rennsport. Mit 17 Jahren schaffte ich den Sprung vom Kärntner Landeskader in den C-Kader des Österreichischen Skiverbandes (ÖSV). Mein erster Erfolg gelang mir mit 18 Jahren, als ich im März 1972 die Europacup-Abfahrt in Bad Kleinkirchheim gewann. Dieser Sieg machte den damals neuen ÖSV-Abfahrtstrainer Karl Kahr auf mich aufmerksam. Ich hätte damals auch in den technischen Disziplinen über ein gewisses Potential verfügt, wurde aber in der Folge durch Charly Kahrs Unterstützung mehr und mehr zum Abfahrer. Der Durchbruch gelang mir in der letzten Abfahrt von 1972 auf der Schladminger Planai, wo ich meinen ersten Weltcupsieg erringen konnte. Mein damaliger Geschwingigkeitsschnitt von 111,22 km/h ist eine Marke, die angesichts des heute gestiegenen Sicherheitsdenkens wohl noch lange Zeit als Rekord bestehen wird. 1974/75 folgte meine erfolgreichste Saison, ich gewann acht von neun Weltcup-Abfahrten, wobei die sechs Siege in Folge zwischen Val d'Isère und der Olympia-Generalprobe in Innsbruck einen neuen Rekord darstellten. Unerreicht ist auch mein Rekordvorsprung von 3,54 Sekunden auf Herbert Plank beim Lauberhorn-Klassiker in Wengen. Ein schwerer Sturz in Megeve, wo sich nach einem weiten Sprung meine Bindung geöffnet hatte, kostete mich aber den Sieg im Gesamtweltcup, denn beim abschließenden Parallelslalom in St. Ulrich, zu dem ich als knapp Führender anreiste, war ich gegenüber den Technikern von Beginn an chancenlos, und so reichte es schließlich nur zu Rang drei hinter Thöni und Stenmark. Angesichts meiner Überlegenheit in der Abfahrt galt ich 1976 als großer Favorit auf den Olympiasieg in Innsbruck. Am 5. Februar kam es zum großen Showdown mit Bernhard Russi, dem Olympiasieger von 1972. Zunächst stellte der Schweizer eine tolle Bestzeit auf, an der viele anderen Läufer zerbrachen. Ich mußte nach einem schweren Fehler im oberen Teil alles riskieren und konnte mit einer gewagten Fahrt den Rückstand bei der Zwischenzeit mit einem fulminanten Finish noch in einen Vorsprung von 30 Hundertstel Sekunden umwandeln. In der Folge gelang mir eine Serie von Erfolgen, ich konnte insgesamt zehn Rennen in Folge gewinnen, darunter alle Klassiker sowie die Doppelabfahrt auf der Saslong in Gröden. Damit sicherte ich mir sowohl in der Olympiasaison als auch im folgenden Winter den Sieg im Abfahrtsweltcup. 1976/77 belegte ich dank einiger Kombinationspunkte sogar erneut den für einen „reinen" Abfahrer, der ich inzwischen war, den respektablen dritten Rang im Gesamtweltcup. Im Winter 1978/79 schlitterte ich in eine sportliche Krise. Drei Jahre lang fuhr ich einem Podestplatz hinterher und verpaßte 1980 auch die Qualifikation für die Olympischen Spiele in Lake Placid. Zum Auftakt des Winters 1981/82 gelang mir dann aber ein von der Presse bejubeltes Comeback: Ich gewann in Val d´Isère und wurde dafür von den österreichischen Sportjournalisten zum dritten Mal nach 1975 und 1976 als „Sportler des Jahres" ausgezeichnet. In der vorolympischen Saison 1982/83 konnte ich mir dank einer konstant guten Form wiederum den Abfahrtsweltcup sichern. Im WM-Winter 1984/85 schloß ich schließlich nach 25 Weltcupsiegen meine Karriere im Schisport ab. Meine sportliche Laufbahn war damit allerdings noch nicht beendet, denn 1985 wechselte ich als 31-Jähriger das Metier, erwarb die Rennfahrerlizenz und stieg auf vier Räder um. Vier Jahre lang fuhr ich Rennen in der Deutschen Tourenwagen Meisterschaft (DTM). 1986 stand ich in Wunstorf als Dritter auch einmal auf dem Siegespodest. Daneben bestritt ich auch einige Läufe zur Tourenwagen-EM und gewann dabei in meiner Division einen Lauf auf dem Nürburgring. Gemeinsam mit meiner Frau Eva baute ich nach meiner Karriere in Mooswald ein Haus oberhalb der elterlichen „Gaststätte Klammer" auf, die zu einem modernen 180-Personen-Restaurant ausgebaut wurde. Von 1985 bis 1991 führte ich auch meine eigene Modeproduktion, die „Klammer Linie". Seit 1991 beschäftige ich mich mit PR-Aktivitäten, Sponsoring und betreibe unter anderem auch ein Fitneß-Studio in Wien. Für Kärnten stellte ich mich auch für die grenzüberschreitende, gemeinsam mit Friaul und Slowenien durchgeführte Olympiabewerbung „Senza Confini" für das Jahr 2006 als Galionsfigur zur Verfügung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Disziplin, Risikobereitschaft, Durchhaltevermögen und keine Angst vor Niederlagen zu haben. Man darf negative Konsequenzen nicht scheuen. Ein Sieg wird zu 80 Prozent von der mentalen Einstellung bestimmt. Das Gefühl muß stimmen. Ich bin zum Beispiel sehr froh, daß ich rechtzeitig mit dem Rennsport aufgehört habe. Auch dabei war mein Gefühl richtig. Heute gibt es im Schirennsport aufgrund der Pistenpräparierungen und des Materials mehr Ausgeglichenheit als noch vor einigen Jahren. Da ich unter anderem bei ATM Tyrolia für die Marke Head unter Vertrag stehe und in dieser Eigenschaft viele PR-Veranstaltungen, vor allem in den USA und in Japan, besuche, muß ich natürlich sportlich fit bleiben. Bei meinem Hobby Golf überschneiden sich Beruf und Freizeit teilweise.

✱ Klasnic Waltraud

● Zur Person

Funktion: Landeshauptmann. Tätig bei: Landesregierung Steiermark., 8010 Graz-Burg, Hofgasse 15. Geboren - Datum, Ort: 27. Oktober 1945, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Simon. Kinder: Simon (1963), Horst (1965) und Michaela (1969). Schöpferische Akte: Biographie von Hans Rauscher. Hobbies: Wandern, Lesen, Spielen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine persönlich wichtigsten Stationen waren meine Heirat 1963 und die Geburten meiner drei Kinder. 1970 begann meine politische Karriere im Gemeinderat. 1977 wurde ich Mitglied des Österreichischen Bundesrates, 1981 wurde ich in den steirischen Landtag und 1983 zur Vizepräsidentin des Landtages gewählt. 1988 übernahm ich das Landesressort für Wirtschaft, Tourismus und Gewerbe, Lehrlinge etc., 1991 zusätzlich das Ressort Verkehr und Straße (kein typisches Frauenressort). 1993 wurde ich zur Landeshauptmannstellvertreterin gewählt, seit 1996 bin ich mit Begeisterung Landeshauptmann der Steiermark.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das schönste ist es, das Gefühl zu haben, jemand anderem etwas ermöglicht zu haben. Ein Beispiel aus der Praxis verdeutlicht dies: Ich fahre nicht Schi und ich spiele nicht Golf; es ist mir aber ein Anliegen, dafür zu sorgen, daß es genug Infrastruktur im Tourismus und im Sport gibt, die andere bestens nützen können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich nehme den Erfolg, den ich habe, dankbar an - und sehe mich als jemand, der gerne und mit Begeisterung arbeitet. Zum Erfolg gehört auch Arbeit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Das war ein Zusammenspiel, das von jenen Menschen mitgetragen wurde, die mit mir zusammenleben: das heißt, meine Familie bietet mir den nötigen Freiraum - und Freiraum heißt in diesem Zusammenhang, daß ich täglich von sieben Uhr früh bis zehn Uhr abends arbeite. Weiters gelang es mir, viele Menschen zu gewinnen, die mich unterstützen, mir helfen, mich informieren und tragen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Manchmal sollte man - und ich rate das vielen - leise bis drei zählen, bevor man eine Entscheidung trifft. Ich bin relativ spontan, auch aus Zeitgründen: wenn man etwas wirklich will, muß man „Ja" sagen. Die größte Qualität eines Politikers besteht aus meiner Sicht im Treffen klarer Aussagen, und zwar im spontanen. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Ich erinnere mich an ein großes Verkaufsgespräch und sehe vor mir acht Herren, die sagen: „Wir sollten doch noch ein Fax abwarten." Ich habe in dieser Situation darauf bestanden, die Entscheidung sofort zu fällen und nicht aufgegeben. Es gab auch andere Situationen, in denen andere noch eine Sitzung abwarten und überlegen wollten; ich aber weiß, daß ich durch meine schnelle Entscheidung einmal ein Leben gerettet habe. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich gehöre zu den glücklichen Menschen, die sagen müssen und dürfen, daß es Dankbarkeit gibt und langfristige Erinnerung - sonst hätte ich nicht ein Plus von 11.2 Prozent bei der letzten Wahl erreicht. Dieses Ergebnis ist die Anerkennung für 30 Jahre Arbeit. Ich glaube, daß man Anerkennung braucht, ich glaube, daß es nicht gut ist, nur im Büro zu sitzen: Ich brauche den Kontakt mit Menschen, weil ich spüre, daß ich etwas verändern und vielen helfen kann. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt vieles, das gelöst werden muß - sonst würden wir Politiker überflüssig sein. Was mich in diesen Tagen beschäftigt, ist die Oberflächlichkeit, mit der mit den inneren Problemen der Jugend umgegangen wird und die Sorge um die Zukunft, wissend, daß die Menschen älter werden und länger leben. Das ist einerseits sehr schön, aber die Bedingungen dafür sind problematisch. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** In meinem Umfeld habe ich das Gefühl, daß ich einerseits von vielen unterschätzt wurde, aber andererseits bin ich so beliebt, daß jemand, der lange Zeit mit mir zusammenarbeitet, schwer weggeht. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich zählt hier gewissermaßen „Liebe auf den ersten Blick". Dabei geht es mir nicht um das Gesicht, sondern um das Wesen eines Menschen. Ich habe sehr viele weibliche Mitarbeiterinnen, zu denen ich ein gutes, partnerschaftliches Verhältnis habe. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Es kommt nicht auf die Quantität an: Ich halte viel von Vorgaben, die aber mit den Mitarbeitern selbst erarbeitet wurden. Vorgaben zu erfüllen kann nur dann begeistern, wenn man glaubt, es sind die eigenen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mit meiner Familie habe ich folgende Vereinbarung getroffen: In jener Zeit, in der ich die große Aufgabe als Landeshauptmann habe, heißt meine ganze Familie Steiermark. Ich habe heute fünf Enkelkinder, die ihren Großvater beschäftigen, der somit „versorgt" ist. Meine Kinder sind lebenstüchtig - ihnen das zu vermitteln, war mir immer wichtig. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man Rat ist schlicht und einfach, sich Zeit zu nehmen für sich selbst und für seinen Nächsten und neben allem Wissen schweigen zu lernen - dieses Schweigen-Können ist das schwierigste. Vielleicht sollte man das Halten, das Teilen und das Loslassen üben. Wenn ein Kind zur Welt kommt, freut man sich, wenn es sich festhält, nach einem Jahr sagt man ihm: Jetzt mußt du teilen und dann soll es ein ganzes Leben lang loslassen - dieses Loslassen muß man selbst wieder lernen. Sich in der Früh zu freuen, daß es einen neuen Arbeitstag gibt, ist mein persönliches Erfolgsrezept. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bin heute was ich will - und das von ganzem Herzen. Deshalb habe ich in diesem Sinne keine beruflichen Zielsetzungen mehr, obwohl ich in meinem Leben noch viel vorhabe. **Ihr Lebensmotto?** Gott schreibt gerade Wege auf krummen Zeilen.

✱ Klein Oscar Prof.

● Zur Person

Beruf: Jazz-Musiker (Trompete, Gitarre, Klarinette, Mundharmonika). Geboren - Datum, Ort: 5. Januar 1930, Graz. Kinder: Rahel, David, Jessika und Peter. Eltern: Alexander und Agnes. Schöpferische Akte: Etwa 190 Tonträger. Ehrungen: Titel Professor. Hobbies: Jazz, Radfahren, Fachliteratur über Jazz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Schon als Kind habe ich mich für Musik interessiert. Aufgrund unserer jüdischen Abstammung mußte meine Familie 1937 aus

Österreich nach Italien flüchten. Dort wurde ich von der rhythmischen, italienischen Musik fasziniert und geprägt. 1943 waren wir gezwungen, in die Schweiz (eine Oase des Jazz !) zu flüchten. Musik bedeutete mir viel, aber zuerst betrachtete ich sie als Hobby. Da ich sehr gut zeichnen konnte, erlernte ich den Beruf des Graphikers. Doch der Jazz, der meine Berufung war, dominierte schon damals mein Leben. Letztlich entschied ich mich dazu, mich auf die Tätigkeit des Musikers zu konzentrieren, die ich nun seit über 50 Jahren ausübe. Fünf Jahre lang spielte ich mit der „Fatty George-Band" (gemeinsam mit Joe Zawinul), danach wechselte ich zu den „Tremble Kings" und landete später bei der berühmten „Dutch Swing College Band". Seit 1963 bin ich selbständig in verschiedenen Formationen tätig. Ich gebe darüber hinaus seit Jahrzehnten erzieherische Konzerte an Schulen und glaube fest, daß eine Jazz-Darbietung musikalisch hochstehend, aber auch unterhaltend sein sollte.

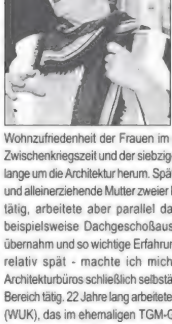
● Zum Erfolg

Was ist Ihr Schlüssel zum Erfolg? In meinem Beruf ist Charisma ein Um und Auf. Was man spielt und zum Ausdruck bringt, muß rüberkommen. Wenn ich auf der Bühne stehe, stelle ich meine Persönlichkeit dar; ich spreche auch mit meinem Publikum und baue somit sofort eine Brücke zu den Zuhörern auf. Wichtig ist, daß man seiner eigenen Linie treu bleibt, trotzdem aber über die Jahre nicht die Aktualität verliert, sprich, nicht „veraltet" wirkt. Das Geheimnis meines Erfolges ist, daß ich mit Menschen, auch mit ganz jungen oder sogar mit Babies, sofort Kontakt aufnehmen kann. Diese Gabe liegt in meiner Natur - jedes Kind, das ich anlächle, lächelt zurück. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Die Anerkennung des Publikums. Das heißt, daß viele Leute zu meinen Konzerten kommen, daß sie meiner Musik stundenlang zuhören ohne ein Zeichen der Müdigkeit zu zeigen und nach einem mehrstündigen Konzert noch nach einer Zugabe verlangen. Als Erfolg erachte ich auch die Tatsache, daß manche Leute immer wieder zu meinen Konzerten kommen und daß ich für meine Tätigkeit dementsprechend honoriert werde. Wenn ich meinen Preis sage und die Veranstalter akzeptieren ihn - oder geben mir sogar mehr - ist das ein Erfolg. Ein Zeichen des Erfolges ist auch die Gabe, verschiedene Menschen im Saal zu vereinen und sie trotz ihrer Differenzen an diesem Abend zu Gesinnungsgenossen zu machen. Erfolg bedeutet, sich einen Namen zu machen und diesen auch zu halten. **Welche Art der Anerkennung ist wichtig für Sie?** Wenn man immer noch gefragt ist und ordentlich entlohnt wird. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrem Leben?** Eine untergeordnete. Bei mir dominiert die Musik. Ich freue mich, wenn ich jemanden an meiner Seite habe, der mich versteht und unterstützt, gebe aber zu, daß der Beruf - also der Jazz - immer den Vorrang hat. Ich empfinde meinen Beruf als eine Leidenschaft, damit ist viel gesagt. **Was ist für Sie im Leben wichtig?** Das Wichtigste ist die Gesundheit. Trompete zu spielen ist körperlich sehr anstrengend, man braucht dafür eine gute Kondition. Ich kenne fast niemanden, der das in meinem Alter noch öffentlich macht. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem gesunden Naturell und aus meiner Faszination zum Beruf. **Welchen Ratschlag möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Neben Talent - das eine absolute Voraussetzung ist - sind Fleiß und Pünktlichkeit wesentlich. Nonchalante „Bohemiens" sind nicht gefragt.

✱ Kleindienst Eleonore Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Architektin, staatlich beeidete und befugte Ziviltechnikerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Architekturbüro Dipl.-Ing. Eleonore Kleindienst., 1190 Wien, Paul-Ehrlich-Gasse 7. Geboren - Datum, Ort: 15. April 1940, Wien. Kinder: Katharina (1968) und Susanne (1971). Eltern: Eleonore und Dipl.-Ing. Dr. Wilhelm Baumgartner. Schöpferische Akte: Eleonore Kleindienst (Hrsg.), Ingrid Gumpinger, Anne Bauer: Frauenarchitektouren - Arbeiten von Architektinnen in Österreich, Anton Pustet Verlag, Salzburg 2004. Mitgliedschaften: UIFA (Union Internationale des Femmes Architectes). Hobbies: Sport, Kunst und Kultur, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Fachvorträge und Referate.



● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Entscheidend war für mich, nach Abschluß meines technischen Studiums in der Karenzzeit Soziologie und Psychologie zu studieren, weil ich meiner Ansicht nach als Architekt wissen muß, wozu ich baue. In der Folge war ich in einem Architekturbüro beschäftigt und arbeitete an einer Untersuchung zum Thema Wohnen und Wohnumfeld mit; auch führte ich eine eigene Untersuchung zum Thema Wohnzufriedenheit der Frauen im sozialen Wohnbau, in Wohnanlagen der Zwischenkriegszeit und der siebziger Jahre, durch. So bewegte ich mich sehr lange um die Architektur herum. Später war ich - in der Zwischenzeit geschieden und alleinerziehende Mutter zweier Kinder - in verschiedenen Architekturbüros tätig, arbeitete aber parallel dazu privat an kleineren Projekten wie beispielsweise Dachgeschoßausbauten, wobei ich auch Bauleitungen übernahm und so wichtige Erfahrungen sammelte. Mit 45 Jahren - und somit relativ spät - machte ich mich mit der Gründung meines eigenen Architekturbüros schließlich selbständig und war vor allem im soziokulturellen Bereich tätig. 22 Jahre lang arbeitete ich am Projekt Werkstätten und Kulturhaus (WUK), das im ehemaligen TGM-Gebäude in der Wiener Währinger Straße entstand, um es im Sommer 2005 an eine Kollegin zu übergeben. Ein weiteres Projekt war der Umbau der Rosa Lila Villa, außerdem entwarf ich das Lokal Chelsea in den Stadtbahnbögen am Lerchenfelder Gürtel. Alle diese Projekte hatten eine Besonderheit: es gab keinen Bauherren im eigentlichen Sinn, sondern jeweils die Gemeinde Wien bzw. den Bund als Eigentümer und eine große Gruppe von Menschen, die einander mehr oder weniger gut verstanden und viele Ideen hatten. So war es vor allem meine Aufgabe, diese Ideen zu analysieren und zu strukturieren, ehe man bei der zuständigen Stelle Geld lukrieren konnte, um in der Folge auch tatsächlich zu bauen. Diese Nische erlaubte mir, meine beiden Interessen - die Architektur und den Sozialbereich - in einer für mich sehr befriedigenden Form zu vereinbaren. Parallel dazu betreute ich auch Privatkunden, für die ich Wohnhäuser adaptierte oder neu baute, und führte im Waldviertel Dorferneuerungsprojekte durch, bei denen es darum ging, Ortsstrukturen so zu verbessern, daß eine Abwanderung der Bewohner gestoppt werden konnte und die Menschen sich in ihrer Umgebung wieder wohl fühlten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat für mich nichts mit Geld zu tun. Er liegt für mich darin, eine Aufgabe zur Zufriedenheit der betroffenen Menschen zu lösen und - zumindest über einen bestimmten Zeitraum - nachhaltige Wirkung zu erzielen. Ein Haus muß seinen Wert für die nächsten 100 Jahre behalten, deshalb interessiere ich mich auch nicht für den

Hochhausbau, weil das die Architektur des Geldes ist, bei der es nur darum geht, etwas zu bauen, das eigentlich unwirtschaftlich und unwartbar ist und nach einer gewissen Zeit wieder abgerissen wird. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe mich als erfolgreich, weil ich meine Aufträge durch Mundpropaganda erhalten habe und mit meiner Tätigkeit sehr zufrieden bin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war meine Einstellung, mich immer zuerst für die Aufgabe zu engagieren und erst dann abzuklopfen, ob die Parameter zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer stimmen. Daß ich von meiner Arbeit leben können muß, war für mich immer ein Selbstverständnis, denn man wird schließlich auch nicht respektiert, wenn man seine Arbeit verschenkt. Meine persönlichen Stärken liegen darin, daß ich (als Feuerzeichen) einen sehr langen Atem und unendlich viel Energie habe, über die ich selbst manchmal erstaunt bin. Entscheidend ist auch, daß ich gut mit Menschen umgehen und meine Ideen vermitteln kann - ohne diese Fähigkeit wäre es mir nicht möglich gewesen, die Finanzierung für außergewöhnliche Projekte zu erreichen. Manche Privatkunden bescheinigten mir sogar eine gewisse therapeutische Rolle, weil ich Bedürfnisse erspürte, von denen sie selbst noch nicht gewußt hatten. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** In meinen Augen ist für Frauen in einer männerdominierten Branche wie der Architektur nur der Start schwieriger. Ich hatte es innerhalb des Studiums erheblich schwerer als männliche Kollegen, denn das Gros der Professoren riet mir von diesem Bereich ab, wobei dies noch das freundlichste Verhalten war. Bei Prüfungen wurden Studentinnen trotz besserer Leistungen schlechter bewertet. Meine Einstellung war es, meinen Weg zu gehen, indem ich meine Fähigkeiten sehr genau erforschte und meine Stärken und Schwächen genau kannte - etwas, was ich an männlichen Kollegen vermißte, die es gewohnt waren, immer gelobt zu werden. Ich persönlich halte es für notwendig, daß mehr und mehr Frauen in der Architektur tätig sind, weil sie eine andere Sichtweise einbringen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Etwas eins zu eins zu imitieren ist in meinen Augen völliger Schwachsinn, aber ich werde ganz sicher nicht eine technisch schlechte Lösung wählen, nur um originell zu sein, wie man es leider Gottes so oft sieht. Es gibt in unserer Branche ganz wenige geniale Gestalter, die wirklich originell und gleichzeitig technisch einwandfrei arbeiten. Architekt Santiago Calatrava, der Erbauer phantastischer Brücken und Veranstaltungsprojekte, ist so ein Genie der Originalität bei gleichzeitiger Funktionalität. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater, selbst Architekt, lebte mir vor, wie man mit Menschen umgehen muß, und daß man seinen Weg konsequent verfolgen soll. Schon als Kind fuhr ich mit ihm zu Baustellen und interessierte mich daher früh für meinen heutigen Beruf. Die Architektin Margarethe Schütte-Lihotzky, die ich persönlich kennenlernen durfte, beeindruckte mich vor allem in menschlicher Hinsicht. Sie war sehr korrekt und sozial engagiert; was sie machte, hatte Hand und Fuß. Als besonders imponierend erlebte ich ihren Humor und ihre geistige Frische. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich persönlich hatte das Glück, in den siebziger Jahren für einen Arzt einen Dachgeschoßausbau durchzuführen, wobei mein Kunde größten Wert auf ökologische Bauweise legte, sodaß ich mich damit intensiv auseinandersetzen mußte. Was mich schmerzt, ist die Tatsache, daß sich diese Sicht noch immer nicht durchgesetzt hat, obwohl Architekten wie der Schotte Ralph Bennett bewiesen haben, daß es möglich ist, selbst große Bürogebäude zu errichten, die durch Wärmerückgewinnung de facto ohne Heizung auskommen. Was ich ebenfalls für ein Problem halte, ist das Abweichen von humaner Architektur - man schaue sich nur so manchen Banken- oder Versicherungskoloß an, der es, anstatt mit dem Geld etwas für seine Kunden zu tun, darauf anlegt, sie durch unbezahlbares architektonisches Droh- und Imponiergehabe kleinzukriegen. Das erachte ich nachgerade als Perversion in sich. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich arbeite, je nach Größe des Auftrags, auf Werkvertragsbasis mit verschiedenen Spezialisten für Statik, Energiebilanz und Computergrafik usw. zusammen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich bin sehr flexibel und pflege den Kontakt zu sehr vielen jungen Menschen (Architekten und Auftraggebern), was mir sehr wichtig ist, um am Puls der Zeit zu bleiben und stets frische Sichtweisen in meine Arbeit einzubringen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich nehme seit 2003 an keinen großen Ausschreibungen mehr teil und mache auch keine Bauleitungen mehr. Meine Ehe mit einem Architekten wurde aus verschiedenen Gründen geschieden, und sobald ich wieder allein war, konnte ich mir auch meine Zeit nach meinen Bedürfnissen einteilen. Ich habe einen für meine Lebensbedingungen überdurchschnittlich großen Freundeskreis und mit meinen Töchtern, Schwiegersöhnen und Enkeln eine wunderbare Familie, für die ich mir gern und viel Zeit nehme. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die junge Generation muß sich in verstärktem Maß dem Weltgeschehen widmen. Ich gehöre der Nachkriegsgeneration an, für die es sich vor allem darum drehte, wie es im eigenen Land weitergeht, sodaß der Blick über die Grenzen etwas eingeschränkt war, wobei ich aber sagen muß, daß ich persönlich in ganz Europa herumreiste und schon mit 14 Jahren allein in Italien war. Heute muß man global denken, unter allen Umständen aber darauf achten, daß die Welt human bleibt. Wenn es nur mehr darum geht, daß eine kleine Schicht von Reichen auf dem Rücken der Massen ihren Wohlstand vervielfacht, gebiert die Gesellschaft irgendwann einmal zusätzlich zu den von der Natur determinierten Dramen Katastrophen, die für eine sehr schlimme Negativspirale sorgen. Ich denke, daß es vor allem Verantwortung der Politiker wäre, diesen Teufelskreis des Kapitalismus zu durchbrechen, indem sie sich - mit der Mehrheit der Menschen hinter sich! - engagieren und auf die Situation reagieren, anstatt um ihre Gehälter zu fürchten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mich künftig mehr auf theoretische Projekte konzentrieren, Vernetzungen schaffen und verstärkt jenen Gedanken verfolgen, der mich mein ganzes Leben lang begleitet hat, nämlich die Gleichwertigkeit von Männern und Frauen. So möchte ich den Stellenwert der Architektinnen ins Bewußtsein der Menschen rücken, wobei ich es schade finde, daß nicht alle Architektinnen selbstverständlich Mitglieder der weltweiten Organisation der Architekten (UIA) sind, sondern ihre eigene Organisation, die UIFA (Union Internationale des Femmes Architectes) bilden. Wichtig ist mir auch die Aufklärungsarbeit im Bereich des Umweltschutzes und der Nachhaltigkeit. **Ihr Lebensmotto?** Respektiere deinen Nächsten wie dich selbst.

✱ Kleine Andreas Dr. iur., LL.M.

● Zur Person

Beruf: Deutscher Rechtsanwalt und niedergelassener europäischer Rechtsanwalt. Funktion: Angestellter Rechtsanwalt. Tätig bei: CHSH Cerha Hempel Spiegelfeld Hlawati - Partnerschaft von Rechtsanwälten., 1010 Wien, Parkring 2. Geboren - Datum, Ort: 16. April 1969, Heessen jetzt Hamm. Schöpferische Akte: Maßnahmen zur Bekämpfung der Korruption in den Mitgliedstaaten der EU, Reihe Rechtsfragen JURI 101, 03/1998; Reform of the System of References for Preliminary Rulings in: Studia Z Prawa Unii Europejskiej w pianta rocznice utworzenia Katedry Prawa Europejskiego Uniwersytetu Jagiellonskiego, Krakau, 2000, 125ff; Die

Copyrighted material

Niederlassungsfreiheit im Verhältnis zu den assoziierten MOEL unter besonderer Berücksichtigung des Europa-Abkommens mit der Republik Polen, Dissertation, Graz 2002. Mitgliedschaften: Rechtsanwaltskammer Wien, Rechtsanwaltskammer Hamm. Hobbies: Fußball, Lesen, Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abitur absolvierte ich das Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Passau. Die dortige Juristische Fakultät zeichnet sich u.a. durch den zukunftsweisenden Schwerpunktbereich „Europäisches Recht" und die fachspezifische Fremdsprachen-ausbildung für Juristen aus. Ich absolvierte Prüfungen in englischer und in französischer Sprache und verbrachte ein Studienjahr an der Université de Pau et des Pays de L'Adour (UPPA) in Frankreich. Das erste Staatsexamen, vergleichbar etwa mit dem Erwerb des Magistertitels in Österreich, legte ich an der Universität Passau ab. Um Volljurist werden zu können, muß man Praxiszeiten an Gerichten, in Kanzleien sowie in der Verwaltung nachweisen. So war ich 1997 als Rechtsreferendar bei einer deutsch-italienischen Kanzlei in Mailand und 1998 vier Monate lang als Stagiaire im Generalsekretariat des Europäischen Parlaments (Generaldirektion Wissenschaft) tätig, um in weiterer Folge die Zweite Juristische Staatsprüfung in Bayern abzulegen. Somit erhielt ich die Befugnis, die Bezeichnung „Assessor" zu führen. Im Anschluß daran absolvierte ich ein einjähriges Postgraduate-Studium im Europarecht an der Universität Lund, Schweden, das ich mit dem Titel „Master of European Law (LL.M.)" abschloß. Danach entschied ich mich, eine Dissertation anzufertigen, die sich mit dem Beitrittsprozeß der Republik Polen auf dem Gebiet der Niederlassungsfreiheit auseinandersetzt. In Folge dessen war ich während der Anfertigung meiner Doktorarbeit Doktorand am Lehrstuhl für Europarecht an der Jagiellonen Universität in Krakau und am Institut für Europarecht an der Karl-Franzens-Universität Graz, wo ich schließlich promovierte. Da ich Wien als Drehkreuz für Osteuropa ansehe, fiel meine Berufswahl schließlich auf eine Mitarbeit in der Kanzlei CHSH Cerha Hempel Spiegelfeld Hlawati, eine Partnerschaft von Rechtsanwälten, für die in Wien ca. 60 Juristen tätig sind. Als deutscher Anwalt werde ich natürlich regelmäßig in Fragen zum deutschen Wirtschaftsrecht konsultiert, meine weiteren Tätigkeitsschwerpunkte liegen in den Bereichen Öffentliches Wirtschaftsrecht, Europarecht und Bauvertragsrecht. Hier in Wien bin ich als niedergelassener europäischer Rechtsanwalt tätig, ich spreche Deutsch, Englisch und Französisch und habe Grundkenntnisse in Italienisch, Schwedisch, Russisch und Polnisch.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mich beruflich in einem Rahmen zu bewegen, der mir erlaubt, selbständig zu arbeiten, eigene Entscheidungen zu treffen bzw. eigene Akzente zu setzen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich betrachte mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Als Anwalt ist man schon früh zu einer selbständigen Handlungsweise angehalten. Nach einer praktischen Einarbeitungszeit muß man in der Lage sein, Mandanten eigenständig und verantwortungsvoll zu betreuen - insofern entwickelt man sich als Anwalt schon zu einem kleinen Unternehmer und zu einem selbständigen Dienstleister. Neben der kontinuierlichen Weiterentwicklung meiner Persönlichkeit waren für meinen Erfolg auch die Offenheit gegenüber fremden Kulturen und die Fähigkeit zum Umgang mit gestandenen Persönlichkeiten wesentlich. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Für die Identifikation eines Problems ist die uneingeschränkte Information notwendig - angenehme und auch weniger angenehme -, und dies zur rechten Zeit. Das Vertrauen zwischen Anwalt und Mandant spielt hier eine bedeutende Rolle. Nach der Anlegung juristischer Maßstäbe ist zu erwägen, welche Vorgangsweise für den Mandanten die günstigste ist. Bei der Übermittlung von Vorschlägen an den Klienten sind Fingerspitzengefühl und psychologisches Feingefühl angebracht, insbesondere bei unangenehmeren Wahrheiten. Kein Anwalt kann aus schwarz weiß machen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Kanzlei CHSH wurde vom renommierten Fachmagazin International Financial Law Review (IFLR) nach 2004 auch 2005 als „Austrian Law Firm of the Year" ausgezeichnet. Unsere Kanzlei ist offen für neue Ideen und setzt zukunftsweisende Anregungen um, und von der internationalen Ausrichtung profitieren alle Juristen im Hause. Die Expansion erfolgt hier in Etappen und auf überschaubare Weise, sodaß sich die Juristen der Kanzlei untereinander persönlich kennen. Hier ist kein Mitarbeiter nur eine Nummer. CHSH pflegt das Image der Eigenständigkeit und agiert in einem Netzwerk nicht fusionierter, unabhängiger und marktführender Rechtsanwaltskanzleien, die strenge Kriterien erfüllen müssen, um als einziger nationaler Partner in das Netzwerk von Lex Mundi aufgenommen zu werden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es gibt kein Patentrezept. Ich halte es jedoch generell für wichtig, einen Beruf zu suchen, der einem Spaß macht, und seine Wahl auch gegen negative Stimmen zu verteidigen. Man sollte jeglichen Widerstand überwinden und auch Nervenstärke zeigen, wenn man gezwungen ist, gegen die allgemein herrschende Meinung zu handeln. Nur wenn man bereit ist, manchmal zugunsten seiner Vorhaben anzuecken, wird man erfolgreich sein. Weiters lohnt es sich, früh wirtschaftlich denken zu lernen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich übe meine Tätigkeit bei CHSH sehr gerne aus und kann mir vorstellen, meine jetzige Tätigkeit auch in Zukunft in Österreich auszuüben.

✱ Kleinpeter Monika

● Zur Person

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Language-Link Sprachdienste GmbH., 1130 Wien, Wambachergasse 4. Geboren - Datum, Ort: 21. Dezember 1964, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Eric Graham. Eltern: Helga und Herbert. Hobbies: Reisen, Schwimmen, Tennis, Fotografie. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Unter dem Namen ArtLink betreibe ich ein Einzelunternehmen für meine Malerei.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wollte ursprünglich Malerei studieren, entschloß mich aber, da ich ein realistischer Mensch bin und mir die Atmosphäre an der Hochschule zu abgehoben erschien,

doch zu einem Kolleg für Hochbau, das ich aufgrund eines Unfalls nicht beenden konnte. In der Folge studierte ich Rechtswissenschaften, brach dieses Studium aber ab und war danach in der Raiffeisen Zentralbank AG im Bereich Wertpapiere tätig. Diese Position war für mich eine ungemein interessante, weil mir mein Umfeld bzw. die Produkte, mit denen ich zu tun hatte, großen Spaß machten. Eher durch Zufall wurde ich 1993 von einem Bekannten angesprochen, ob ich mich für seinen Job interessieren würde; er war als Leiter für Marketing und Verkauf bei einem renommierten Übersetzungsbüro in Wien tätig, plante aber, sich selbständig zu machen. Da ich mit diesem Übersetzungsbüro im Rahmen meiner Tätigkeit schon zusammengearbeitet hatte, beschloß ich 1993, die Herausforderung anzunehmen. Nach insgesamt acht Jahren, zuletzt war ich als Gesellschafterin tätig, kam es zu unüberwindbaren Differenzen innerhalb der Geschäftsführung, was für mich den Startschuß für LanguageLink bedeutete, ein Unternehmen, das ich mit meinem Firmenpartner und Ehemann Eric Graham Anfang Februar 2002 gründete und seither leite, wobei die Beteiligung jeweils 50 Prozent beträgt. Wir bieten Fachübersetzungen, fremdsprachiges DTP und Dolmetschdienste in fast allen Sprachen an, wobei wir mit einem Netzwerk von Native Speakern auf der ganzen Welt bzw. Partnerbüros im Ausland zusammenarbeiten. Zu unserem Kundenkreis zählen Unternehmen wie Siemens, OMV, Kapsch, etc., aber auch zahlreiche Werbeagenturen. Meine Position im Unternehmen konzentriert sich auf Marketing und Verkauf, Konzeption sämtlicher Unterlagen bzw. Projektmanagement.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, von Kunden, Lieferanten und Freunden anerkannt zu werden. Es geht mir im Grunde nicht um Geld oder Macht, sondern darum, Wertschätzung für meine Leistung zu erhalten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe mich im Sinne meiner Definition als erfolgreich, weil die Dinge, die mir wichtig sind, durch die Gründung der Firma Realität wurden. Wir sind begeistert von unserem Unternehmen, denn es herrscht ein total familiäres und freundschaftliches Klima, in dem sich jeder auf jeden verlassen kann und alle harmonieren. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist meine Offenheit und Direktheit. Ich kann von mir sagen, ein starkes „Erklärungsbedürfnis" zu haben, und das macht mich zu einer guten Beraterin. Ich möchte, daß meine Ansprechpartner wirklich bestens beraten werden und zum Schluß genau wissen, was sie brauchen. Ich kann mich auch aufgrund meiner langjährigen Erfahrung in meine Kunden hineindenken und ihnen ein optimales Angebot machen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Herausforderungen begegne ich grundsätzlich mit Optimismus und Lebensfreude, wobei ich die Problematiken innerhalb der Branche natürlich sehr genau kenne. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Auf mich trifft das überhaupt nicht zu. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die beste Entscheidung bestand darin, mich gemeinsam mit meinem Mann selbständig zu machen, weil wir alle unsere Ideen realisieren können, und zwar genau auf die Art und Weise, wie wir wollen, und ich meine Kreativität ausleben kann. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Natürlich Originalität. Authentizität ist mir immer wichtig gewesen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich hatte das ungemeine Glück, daß meine Eltern mir jede Freiheit ließen und mich, sobald ich mich für etwas entschieden hatte, darin unterstützten. Ich habe von meinen Eltern nie gehört: „Das schaffst du nicht", und so standen mir in meinem Leben alle Wege offen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die schönste Anerkennung kommt von begeisterten Kunden, die ihrer Zufriedenheit via Mail oder Telefon Ausdruck verleihen und sich für unsere Leistung bedanken. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Problematik unserer Branche liegt darin, daß für Übersetzungen von Werbematerial und Broschüren viel zu wenig Zeit eingeplant wird und wir daher unter unglaublichem Zeitdruck stehen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle - ohne Mitarbeiter, die hinter einem stehen, wäre es vollkommen unmöglich, erfolgreich zu sein. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir kennen unsere Mitarbeiter aus unserem Freundeskreis und wissen daher, daß wir uns hundertprozentig auf sie verlassen können, was enorm wichtig ist. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir haben ein ausgesprochen freundschaftliches Arbeitsverhältnis und arbeiten weitgehend ohne Hierarchien. Wenn die Firma gut läuft, bekommen auch unsere Mitarbeiter Bonuszahlungen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind ungemein flexibel und arbeiten nötigenfalls auch rund um die Uhr und am Wochenende, um uns an die Anforderungen unserer Kunden anzupassen. Da wir mit einem weltweiten Netzwerk von Native Speakern zusammenarbeiten, können wir qualitativ hochwertige Übersetzungen in sämtliche Sprachen bieten, sei es nun Koreanisch, Thailändisch, Arabisch, Englisch oder Polnisch. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir kümmern uns überhaupt nicht um die Konkurrenz. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beruf und Privatleben zu vereinbaren hat sehr viele Vor- und manche Nachteile. Wir wissen, wenn wir über unsere Arbeit sprechen, ganz genau, wovon wir reden, müssen uns aber sehr konsequent Auszeiten nehmen, in denen nicht über die Firma gesprochen wird. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich bin davon überzeugt, daß man nur dann erfolgreich sein kann, wenn man etwas tut, das man wirklich kann, und wo man auch hundertprozentig dahintersteht. Mitunter braucht es Zeit, bis man herausgefunden hat, was man wirklich will, man sollte also nicht aufgeben, wenn sich ein Weg als nicht erfolgversprechend erweist, sondern auch den Mut haben, etwas anderes zu probieren. Ich persönlich möchte keine meiner Erfahrungen missen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele bestehen darin, doch ein bißchen weniger zu arbeiten und das Leben ein wenig mehr zu genießen. Ein Haus in Italien ist ein großer Wunsch von mir; nicht, weil ich nicht mehr arbeiten möchte, sondern um einige Monate im Jahr am Meer verbringen zu können und die Arbeit mit dem „dolce vita" zu verbinden. Ob wir - etwa durch die Gründung eines Büros in New York - expandieren, wissen wir noch nicht, da es sowohl Gründe gibt, die dafür sprechen als auch solche, die uns noch davon abhalten. Expansion also im Grunde ja, aber nicht um jeden Preis. **Ihr Lebensmotto?** Genieße das Leben.

✱ Kleister Martina

● Zur Person

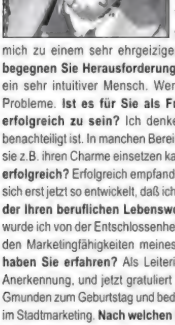
Beruf: Galeristin. Funktion: Eigentümerin. Tätig bei: Galerie 10er Haus., 4810 Gmunden, Kirchengasse 10. Geboren - Datum, Ort: 15. Februar 1950, Gmunden. Kinder: Michael (1970) und Florian (1983). Eltern: Aloisia Loidl und Karl Huemer. Hobbies: Acrylmalerei, Lesen, Reisen, Spazierengehen, Natur, Kunst. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Kulturtreff Gmunden.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich schloß die Hauptschule Ebensee als Klassenbeste ab, hatte aber keine Chance,

Copyrighted material

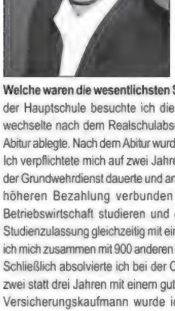
eine weiterführende Schule zu besuchen, da meine Mutter Alleinerzieherin war. So absolvierte ich eine Lehre zur Drogistin und war auch in diesem Beruf und als Apothekenhelferin tätig. Weil ich die Welt sehen wollte, wurde ich dann jedoch Reiseführerin. 1979 gründete ich schließlich mit meinem Mann das Musikhaus Martina, aus dem das Musikhaus Schwaiger in Vöcklabruck hervorging. Dank eines starken Marketings wurden wir mit unserem Instrumenten- und Musikalienhandel das bekannteste Musikhaus in Österreich. In den ersten zehn Jahren leiteten mein Mann und ich das Unternehmen gemeinsam, und weitere zehn Jahre führte ich es alleine und beschäftigte bis zu 16 Mitarbeiter. Nach meiner Scheidung und einem Krankenhausaufenthalt wollte ich Abstand gewinnen und im 50. Lebensjahr etwas völlig Neues beginnen. Ich beschäftige mich mit Malerei und male selbst, und als ich Kontakte zu anderen Malern und Künstlern aufgebaut hatte, beschloß ich, eine Galerie zu gründen. Ich fand ein geeignetes Geschäftslokal in meiner Lieblingsstadt Gmunden, renovierte es und eröffnete im Jahr 2000 meine Galerie. Ich biete leistbare Kunstwerke ab 100 Euro an, und habe nun nach fünf mühevollen Jahren und intensiver Suche auf Messen und Ausstellungen ein ganz besonderes Sortiment aufgebaut. Meine Stücke von Malern, Glaskünstlern, Keramikern und Schmuckkünstlern sind so ausgefallen, daß Kunden aus ganz Österreich anreisen, die etwas Besonderes suchen.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, etwas selber zu tun, selbständig zu sein und eigenverantwortlich zu handeln. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, aber ich möchte für andere, für die Künstler, die ich in meiner Galerie führe, Erfolge erzielen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Sehr prägend waren für mich meine harte Kindheit und die Tatsache, ohne einen Vater aufzuwachsen. Daraufhin entwickelte ich mich zu einem sehr ehrgeizigen und geradlinigen Menschen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin ein sehr intuitiver Mensch. Wenn man positiv denkt, verschwinden Probleme. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich denke nicht, daß man als Frau beruflich benachteiligt ist. In manchen Bereichen hat eine Frau auch Vorteile, wenn sie z.B. ihren Charme einsetzen kann. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erfolgreich empfand ich mich immer schon. Die Galerie hat sich erst jetzt so entwickelt, daß ich davon leben kann. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Geprägt wurde ich von der Entschlossenheit und der Ausdauer meiner Mutter und den Marketingfähigkeiten meines Ex-Mannes. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Als Leiterin des Musikhauses erfuhr ich große Anerkennung, und jetzt gratuliert mir jedes Jahr der Bürgermeister von Gmunden zum Geburtstag und bedankt sich für meine engagierte Mitarbeit im Stadtmarketing. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter müssen einen ebenso herzlichen Umgang mit den Kunden pflegen wie ich. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich versuche, meinen Mitarbeitern als Vorbild zu dienen, wie ich etwa meine Kundenbeziehungen aufbaue und gestalte. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich fordere schon, aber ich bin auch sehr kollegial und sehe meine Mitarbeiter auch tatsächlich als Mitarbeiter, nicht bloß als Angestellte. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Mehr als 50 Künstler aus allen Bundesländern stellen bei mir aus. Ich präsentiere auch Schmuck in einem besonderen Ambiente. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Für mich gibt es keine Konkurrenten. Ich akzeptiere Mitbewerber und denke, daß der Bessere auch besser abschneiden wird. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Kinder sind erwachsen, daher lassen sich jetzt diese beiden Bereiche einfacher vereinbaren als früher. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Bildung ist heute das Wichtigste. Die Jugend sollte offen für alles Neue sein. Wenn man sich beruflich selbständig macht, muß man selbst viel Begeisterung und Fachwissen mitbringen und sich auch dessen bewußt sein, daß man mehr arbeiten und leisten muß als ein Angestellter. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte immer für alles Neue offen sein. **Ihr Lebensmotto?** Man kann alles, wenn man es will.

✱ Kleiter-Bingel Michael



● Zur Person

Beruf: Versicherungsbetriebswirt. Funktion: Managing Director Austria & Central Eastern Europe. Tätig bei: XL Insurance Company Limited., 1010 Wien, Löwelstraße 12. Geboren - Datum, Ort: 17. Mai 1966, Esslingen am Neckar/ Deutschland. Familienstand: Verheiratet mit Claudia. Kinder: Leon-Samuel (2000). Eltern: Luise und Willy. Hobbies: Reisen, Wein und Essen, Freunde.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule besuchte ich die zweijährige Wirtschaftsrealschule und wechselte nach dem Realschulabschluß auf das Gymnasium, wo ich mein Abitur ablegte. Nach dem Abitur wurde ich zum Bundeswehrdienst eingezogen. Ich verpflichtete mich auf zwei Jahre, da dies einerseits nur etwas länger als der Grundwehrdienst dauerte und andererseits auch mit einer vier- bis fünfmal höheren Bezahlung verbunden war. Im Anschluß daran wollte ich Betriebswirtschaft studieren und erhielt den positiven Bescheid für die Studienzulassung gleichzeitig mit einer Zusage der Colonia Versicherung, wo ich mich zusammen mit 900 anderen um elf Ausbildungsplätze bewerben hatte. Schließlich absolvierte ich bei der Colonia Versicherung meine Lehre in nur zwei statt drei Jahren mit einem guten Ergebnis. Direkt nach der Lehre zum Versicherungskaufmann wurde ich als Direktionsbevollmächtigter der Industriedirektion der Colonia Versicherung AG aufgenommen - ein Unikum damals, ohne zuvor ein Studium absolviert zu haben. Dort bekam ich die einzigartige Gelegenheit, das industrielle Versicherungsgeschäft von der Pike auf kennenzulernen. Während der Zeit bei der Colonia begann ich das berufsbegleitende Studium zum Versicherungsfachwirt, das ich nach zwei Jahren mit gutem Erfolg absolvierte. Dies berechtigte zum Studium an der Deutschen Versicherungsakademie (DVA), das ich anschließend begann. Nach der raschen Weiterentwicklung - vielleicht eine Spur zu rasch - verließ ich die Colonia und wechselte zu dem renommierten, global tätigen

Industrieversicherungsmakler Jaspers Industrie Assekuranz (heute Willis Insurance Brokers). Im Alter von 27 Jahren wurde ich dort mit der Abteilungsleitung Haftpflicht-, Unfall-, Kraftfahrt- und Rechtsschutz-Versicherungen mit der Verantwortung über fünf Mitarbeiter betraut. In dieser Zeit begann ich ein berufsbegleitendes Studium an der Deutschen Versicherungsakademie. Nach drei Jahren wechselte ich zurück zum Versicherer zur Winterthur International (heute XL Insurance), wo ich als Key Account Manager begann und bald Key Account Executive wurde. Im ersten Jahr beim neuen Arbeitgeber schloß ich das Studium mit sehr gutem Erfolg und dem Titel Versicherungsbetriebswirt (DVA) ab. 2004 wechselte ich schließlich als Managing Director Austria/CEE nach Wien, mit Regionalverantwortung für Österreich, die Gesellschaften der XL Insurance in Polen, Tschechien und Ungarn als auch für den gesamten osteuropäischen Markt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist etwas Temporäres. Wenn es gelingt, sich im Rahmen seiner Tätigkeit zu seiner eigenen Zufriedenheit stetig weiterzuentwickeln und Ansehen für seine Leistung zu erhalten, dann kann man erfolgreich sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe zwar keinen großen Taten vollbracht, von denen Millionen von Menschen profitieren, doch ich fühle mich zufrieden, bin innerlich ausgeglichen und lebe in weitgehender Harmonie mit meinem Umfeld. „Der König ist der erste Diener seines Staates" - dieses Zitat von Friedrich dem Großen verdeutlicht, daß man nur als Vorbild den Menschen Sicherheit und ein gutes Gefühl für ihre Zukunft zu geben vermag. Es läßt sich auf das Verhalten seinem ganzen Umfeld gegenüber anwenden, nicht nur auf Mitarbeiter und Kunden bezogen, sondern auch auf Familie und Freunde. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Viele verrichten ihre Arbeit ohne großen Enthusiasmus, bei mir ist das anders, ich muß mich für meine Arbeit begeistern können. Das mag daran liegen, daß ich schon früh im Betrieb meiner Eltern mitarbeitete und schon früh Verantwortung trug. Es sind die vielen kleinen Schritte, die den langen Weg ausmachen. Natürlich spielt das Glück, zum richtigen Zeitpunkt mit der richtigen Erfahrung die richtigen Leute zu treffen, eine Rolle. Ich hatte das Glück, von guten Leuten lernen zu dürfen und Verantwortung übernehmen zu können. Nach 15 Jahren habe ich bewußt keinen beruflichen Wechsel ins Ausland mehr angestrebt, sondern mich darauf konzentriert, einen guten Job zu machen und Loyalität zu zeigen. Meine Entsendung ins Ausland war für mich die Erfüllung eines früheren Wunsches. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Schnell, professionell und genau. Probleme resultieren meiner Erfahrung nach hauptsächlich aus Mißverständnissen und verbreiten sich oft so schnell wie ein Virus, weshalb rasches Handeln gefragt ist. Vor allem für Führungskräfte ist es schwer, auch Eingeständnisse zu machen - es ist jedoch wesentlich, diese Größe zur Einsicht zu zeigen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Mutter hat mich sehr geprägt, und vor allem meine Frau hatte einen großen Einfluß. Im Berufsleben hatte ich keine bestimmten Mentoren, da Führungskräfte immer zu schnell wechselten, um eine Beziehung aufzubauen. Förderung erfuhr ich durch den Industriedirektor bei der Colonia Versicherung, durch den Niederlassungsleiter bei Jaspers und durch Herrn Willi Suter, den ehemaligen Generaldirektor der Winterthur International. Als ich ihm kürzlich wieder begegnete, meinte er, daß er sich über meinen Weg sehr freue. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich entscheide nach Durchsicht der Bewerbungsunterlagen nach meinem Bauchgefühl. Man darf sich nichts vormachen und muß bei der Auswahl ehrlich zu sich selbst sein. Dann ist das Ergebnis auch entsprechend. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich übe bewußt keinen einengenden, militärischen Führungsstil aus, sondern diskutiere lösungsorientiert, offen und ehrlich mit meinen Mitarbeitern. Dieser Umgang setzt gegenseitiges Vertrauen und Respekt voraus, weshalb diese Grundwerte einen hohen Stellenwert in meinem Umfeld haben, was meine Mitarbeiter sehr schätzen. Es ist wesentlich, das Entwicklungspotential seiner Mitarbeiter freizulegen - Motivation bedeutet auch, Menschen in ihrer Entwicklung so zu unterstützen, daß sie über sich hinauswachsen. Natürlich spreche ich Lob aus und freue mich im Gegenzug auch über Lob von der Mitarbeiterseite. Ich lege großen Wert auf ehrliche Rückmeldungen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Kapitalstärke und das spezielle Know-how unserer Mitarbeiter sind hervorzuheben. Daneben bedeuten das dichte globale Netzwerk sowie die hohe Unternehmenskultur wichtige Stärken. Wir arbeiten mit nationalen wie internationalen Großkunden zusammen, wobei die effizient durchstrukturierte Organisation ein Vorteil ist. Wir sind schnell und flexibel und verfügen über eine einheitliche EDV-Struktur weltweit, und unsere Kunden schätzen unsere globale Transparenz. Wir suchen partnerschaftlich mit unseren Kunden Lösungen in allen Bereichen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe meine Frau nach der Lehrzeit 1990 bei der Colonia Versicherung kennengelernt. Wir haben gemeinsam studiert und uns stets gegenseitig unterstützt. Ich verbringe jede freie Minute mit ihr und unserem Sohn. Meine Frau hat hier in Wien eine Tanzgruppe für Kinder (Vienna Dance Kids) gegründet. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn man keine Skrupel hat, dann kann man sehr schnell Erfolg haben. Doch irgendwann fällt das Kartenhaus zusammen. Um langfristig Erfolg zu erzielen, ist es wichtig, Schritt um Schritt vorzugehen und eine Vertrauensbasis aufzubauen. Jungen Menschen rate ich, einen Beruf zu suchen, der Spaß macht, denn nur wenn man etwas gerne macht, kommt man leichter voran. Neben Fleiß ist auch eine gewisse Sensibilität für sein Umfeld wesentlich. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte im Berufsleben noch mehr erreichen und meine Möglichkeiten weiterhin richtig einsetzen.

✱ Kletzmayr Maria Mag.

„Erfolg folgt dann, wenn man sich selber folgt."

● Zur Person

Beruf: Betriebswirtin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Seminarhof Kletzmayr - Mag. Maria Kletzmayr KEG., 4502 St. Marien, Niederschöfring 22. Geboren - Datum, Ort: 2. September 1951, Enns. Familienstand: Verheiratet mit Hans. Kinder: Hannes (1979), Maria (1983) und Elisabeth (1984). Eltern: Ignaz und Maria. Hobbies: Konzerte, Kultur, Laufen, Nordic Walking. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Schnapsbrennerei (Hofvermarktung), Ackerbaubetrieb.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß von Volks- und Hauptschule in Enns wechselte ich an das musisch-pädagogische Realgymnasium in Linz. Mein ursprünglicher Berufswunsch war Lehrerin, weshalb ich nach der Matura die Pädagogische Akademie absolvierte. Im Anschluß daran absolvierte ich das Studium

Copyrighted material

der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften an der Universität Linz. Betriebswirtschaft und Personalthemen nahmen für mich stets einen hohen Stellenwert ein. Mein Einstieg in das Berufsleben erfolgte bei einem Kreditinstitut, wo ich von 1976 bis 1980 für die Schulung der Bankmitarbeiter zuständig war. Diese Tätigkeit ermöglichte mir einen umfassenden Einblick in das Bankwesen. Nach meiner Hochzeit war ich in der Landwirtschaft meines Mannes tätig, der beruflich stark in die Landwirtschaftskammer eingebunden war, was meine Mithilfe am Hof notwendig machte. Später entschlossen wir uns, die freistehenden Flächen am Hof wirtschaftlich zu nutzen, und nach einer dreijährigen Planungsphase setzten wir unser Projekt, die Gründung des Seminarhofes Kletzmayr, in die Tat um. Nach 14monatiger Umbauphase öffneten wir am 1. März 2000 mit den ersten Seminaren unsere Pforten für Besucher.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg sehe ich als Entwicklungsarbeit. Früher standen für mich äußere Impulse im Vordergrund, heute die inneren. In diesem Zusammenhang hat mir ein Ausspruch, den ich bei einem Seminar hörte, sehr gut gefallen: „Erfolg folgt dann, wenn man sich selber folgt". **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin in meiner beruflichen Tätigkeit sehr erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wenn Zweifel aufkommen, höre ich tief in mich hinein und versuche, mit unerschütterlichem Vertrauen den Dingen und Gefühlen auf den Grund zu gehen. Zudem habe ich gelernt, vorurteilsfreier auf die Menschen zuzugehen, was auf anderen Ebenen wahrgenommen und geschätzt wird. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Wenn man authentisch handelt, spielt das Geschlecht meiner Meinung nach keine Rolle. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war wesentlich, aus meiner Berufung einen Beruf gemacht zu haben. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Daß unsere Marketingstrategie einmalig und originell ist, bestätigen uns unsere Gäste immer wieder. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Als wichtige Anerkennung werte ich die positiven Rückmeldungen unserer Gäste. Unsere Teilnehmer fühlen sich wirklich wohl bei uns, wissen die angenehme und offene Atmosphäre sehr zu schätzen, und kommen auch gerne wieder. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wenn man mit Freude an seine Arbeit geht, kommt diese über das positive Feedback und die Zufriedenheit unserer Gäste wieder zurück. Unsere Mitarbeiter sind sich ihrer Bedeutung für den Erfolg des Unternehmens bewußt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich schätze Eigenmotivation, Freude und Fleiß. Wenn diese Leistungsbereitschaft vorhanden ist, fördere ich gerne und biete Unterstützung in vielen Bereichen an. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Hausname „Spitzhuber" wurde bereits vor über 570 Jahren erstmals urkundlich erwähnt. Seitdem wird hier die bäuerliche Tradition gepflegt - und eine Fülle landwirtschaftlicher Produkte erzeugt. Schon damals wurde für den Eigengebrauch Schnaps gebrannt, und bis heute wurde das Brennverfahren jedes Jahr ein bißchen verbessert. Seit 1875 steht der typische Vierkanthof in seiner heutigen Form. Wir bemühen uns, dieses Kleinod auch weiter mit Leben zu erfüllen. Dazu haben wir in der Familie drei wirtschaftliche Standbeine geschaffen: Ackerbau, Qualitäts-Obstbrände und den Seminarhof Kletzmayr - mit seinem natürlichen Ambiente, fernab von Hektik, inmitten unberührter Natur und Ruhe. Das Mittagsmenü wird bei ortsansässigen Gastwirten bestellt. Unsere Caterer kochen auf die Saison abgestimmte Küche, leicht und bekömmlich. Wir nehmen gerne individuelle Verpflegungswünsche entgegen. In den Pausen werden Kaffee und Tee mit Gebäck oder Kuchen, Mineralwasser und Obst serviert, und auf Wunsch stellen wir während der Veranstaltung gerne eine Auswahl von Getränken auf den Tischen in Kühlbehältern bereit. Wir wollen unseren Gästen unsere ganze Aufmerksamkeit widmen - damit diese sich hier wohl fühlen und neue Kraft für Körper, Geist und Seele tanken. Auch bei Übernachtungswünschen haben wir Kooperationsbetriebe in unmittelbarer Nähe gefunden. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ständige Fortbildung ist mir wichtig. Ob Persönlichkeitsseminare, Systemische Familientherapieausbildung oder Fachseminare - sooft es meine Zeit zuläßt, bilde ich mich weiter. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wichtig, Selbstvertrauen und auch Vertrauen in die Zukunft zu haben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es ist mir ein Anliegen, daß unsere Kinder ihren Weg machen. Unser Sohn arbeitet seit zwei Jahren mit meinem Mann aktiv in der Landwirtschaft mit und ist gerade dabei, den Betrieb auf biologische Landwirtschaft umzustellen und neue Betriebszweige einzuführen. Geplant ist in der ersten Phase biologischer Obstanbau. Unsere beiden Töchter befinden sich noch in Ausbildung. Derzeit stellen wir unser Ambiente ausschließlich unseren Gästen zur Verfügung. Weitere Ziele sind, künftig eigene Seminarreihen anzubieten und auch andere Firmen aus dem oberösterreichischen Zentralraum zu gewinnen. **Ihr Lebensmotto?** In der Ruhe liegt die Kraft.

✶ Klim Alexander Ing.

● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Inhaber, Geschäftsführer. Tätig bei: ABN eSolutions & Consulting., 1210 Wien, Kefedergrundgasse 5 Top C3. Geboren - Datum, Ort: 13. Juni 1978, Wien. Eltern: Gabriele und Ing. Ludwig. Hobbies: Segeln, Tauchen, Joggen, Theater.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte das TGM Wien, Fachrichtung Elektronik/Ausbildungszweig Biomedizintechnik, wo ich 1998 maturierte. Damals interessierte mich der krankenhaustechnische Bereich sehr. Noch vor der Matura machte ich mich im EDV-Dienstleistungsbereich beruflich selbständig. Als Herausgeber und Anzeigenleiter der Schülerzeitung knüpfte ich erste berufliche Kontakte zu potentiellen Geschäftspartnern, und aufgrund meiner Kontakte zu Fahrschulen gründete ich im August 1997 die für Fahrschulbetreiber kostenpflichtige Fahrschul-Internetplattform fahrschulen.at. Im Anschluß an die Matura leistete ich den Präsenzdienst ab, um danach, im März 1999, meine gewerbliche Tätigkeit sofort wieder aufzunehmen. 1998 gründete ich das Unternehmen ABN eSolutions & Consulting. 1999 etablierte ich ein Schülerzeitungs-Internetportal, und gemeinsam mit „Die Presse" führe ich regelmäßig österreichweit einen Online Schülerzeitungswettbewerb durch. 2001 erfolgte die Gründung der eNet-Solutions Klim & Haselberger OEG, und mit diesem Unternehmen wurde eine über Werbung und Sponsoren (Bank Austria und andere) finanzierte Online Ferial- und Sommerjobbörse ins Leben gerufen. 2002 wurde kalorien.at gegründet, eine Plattform, die Kalorientabellen und einen persönlichen Kalorienkalender bietet. 2005 wurde ein Onlineverzeichnis aller in Wien verfügbaren Parkgaragen

geschaffen. 2006 ist die Umsetzung des Internetprojekts jmomo.com (jmomo bedeutet „just mobile movies") geplant - Jugendliche können ihre auf Mobiltelefonen selbst erstellten Videoclips dem Online-Forum kostenlos zur Ansicht zur Verfügung stellen. Besonders beeindruckende Videoclips werden dann laufend prämiert.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? „Erfolg ist der Sieg der Einfälle über die Zufälle." (Harald Kremser) **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe mir gesteckte Ziele erreicht - und wenn ich auf meine kurze berufliche Laufbahn zurückblicke, erachte ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe am TGM viel gelernt, unter anderem auch, wie man Projekte selbständig realisiert. Um erfolgreich zu sein, muß man über Innovationsdenken und Durchhaltevermögen verfügen und zur richtigen Zeit am richtigen Ort sein. Es ist dabei wesentlich, seine Ideen auch verwirklichen zu wollen. Viele Menschen haben Ideen, doch setzen sie dann nicht um. Offen sein für Neues, ein Kontaktnetzwerk aufbauen und pflegen, um Kunden zu gewinnen, all diese Dinge sind wichtige Faktoren. Wenn Ideen nicht sofort greifen, sollte man die Ursachen sofort hinterfragen und überlegen, was man ändern kann. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich setze meine Ziele täglich in Form von Projekten um. Bei meiner Arbeit richte ich mich danach, welche Nischen beziehungsweise welche Marktlücken auf dem Onlinemarkt bestehen. Meine beruflichen Herausforderungen machen mir Spaß. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Wenn mich ein Schulfach interessierte, dann konnte ich auf jeden Fall schulische Erfolge verzeichnen, was ich wohl meiner raschen Auffassungsgabe zu verdanken habe. Während meiner Funktion als Anzeigenleiter bei der Schülerzeitung kontaktierte ich während der Mittagspause bereits Firmen, und wenn ich einen Verkauf tätigen konnte, war das für mich ein großer Erfolg. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine wichtige Entscheidung war die Gründung der Fahrschul-Onlineplattform, wo ich mit meiner Idee etwa 400 Fahrschulbesitzern zuvorgekommen war. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Für viele, die eine Nische auf dem Markt gefunden haben, macht sich diese Originalität auch bezahlt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater, der selbst in jungen Jahren - im Alter von 23 Jahren - eine Firma gründete, diente mir stets als Vorbild und stand mir bei meiner eigenen Firmengründung mit Rat und Tat zur Seite. Meine Mutter unterstützte mich ebenfalls sehr, sie war sehr geduldig und ermutigte mich, wenn es einmal nicht so gut lief. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Meine Familie ist sehr stolz auf meine bisherigen Leistungen. Ich freue mich, wenn andere Menschen meine Leistungen respektieren und meinen Erfolg zu würdigen wissen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Im Internetbereich punkte ich mit Originalität. Es ist mir gelungen, eine Nische zu finden und abzudecken. Als Einzelunternehmer bin ich ausreichend flexibel, wendig und schnell. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich halte direkten Kontakt zu meinen Kunden und bleibe damit weiterhin auf Erfolgskurs. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Zu Beginn waren Büro und Privatwohnung nicht getrennt, was es mir erschwerte, diese beiden Bereiche voneinander abzugrenzen. Ein eigenes Büro erlaubt mir heute, in privat und beruflich zu trennen. Ich nutze mittlerweile meine freie Zeit an Wochenenden für mich und bin zu dieser Zeit telefonisch in beruflichen Belangen nicht erreichbar. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich plane ein Studium der Nachrichtentechnik oder der Betriebswirtschaftslehre berufsbegleitend aufzunehmen, weil mir Weiterbildung generell sehr wichtig ist. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll sich möglichst jung möglichst viel trauen. Je älter man wird, desto schwieriger ist der Weg in die berufliche Selbständigkeit. Auf jeden Fall lohnt es sich, realistisch zu bleiben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, weiterhin viele Ideen und Erfolg mit meinen Internetportalen zu haben. Mit 35 Jahren möchte ich mich zurücklehnen können und theoretisch nicht mehr arbeiten müssen. **Ihr Lebensmotto?** Lebe jeden Tag, als wäre er der letzte, aber plane dein Leben, als ob es ewig dauern würde.

✱ Klöckl Helmuth

● Zur Person

Beruf: Konditormeister. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Sportpark Deutschlandsberg GmbH., 8530 Deutschlandsberg, Glashüttenstraße 46a. Geboren - Datum, Ort: 7. Februar 1974, Graz. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Mag. Birgit Bresnik. Eltern: Helmut und Christine. Hobbies: Sport, Finanzen, Café. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Finanzoptimierer bei AWD.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Schon während meiner Hauptschulzeit bzw. des Polytechnischen Lehrgangs war ich am Wochenende bei der Konditorei Leitner in Frauental beschäftigt. Nach Abschloß der Pflichtschule trat ich die Konditorlehre an, legte 1992 die Lehrabschlußprüfung ab und blieb diesem Beruf bis 1999 treu. Nebenbei schnupperte ich bereits in das Versicherungswesen und arbeitete als Fitneßtrainer. 1999 ergab sich die Gelegenheit, als Geschäftsführer und Gesellschafter in den Sportpark Deutschlandsberg einzusteigen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg heißt für mich einen Mitarbeiterstab zu haben, der alles gut managt. Wenn ich mit 50 Jahren noch selbst arbeiten muß, habe ich etwas falsch gemacht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Da gibt es zwei Faktoren, die mich geprägt haben. Zum einen ist meine Mutter seit 17 Jahren behindert und wird von mir betreut. Ich erinnere mich zweitens an meine Schulzeit, als meine Mitschüler alles hatten und ich nichts. Aus diesen Erlebnissen heraus wollte ich immer erfolgreicher sein als alle anderen. Ich habe heute schon viel erreicht und viele übertroffen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gibt einige, deren Aufzählung den Rahmen sprengen würde. Aber generell kann ich von jedem Menschen, den ich kennenlerne, etwas lernen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich würde gerne mehr mit Kindern, Jugendlichen und Senioren, zum Beispiel auf den Gebieten Ernährung und Bewegung, machen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Einige verehren mich, die wissen genau, was ich mache. Einige hassen mich und verbringen die Zeit damit, sich Gedanken zu machen, was ich alles erreicht habe. Und dann gibt es welche, die wissen nicht, wie sie mich einschätzen sollen; das sind die Leute, die sich immer lenken lassen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine

Mitarbeiter müssen mit Menschen umgehen können, freundlich und sportlich sein und meiner Logik folgen können. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter haben sehr viele Freiheiten und können sämtliche Fitneßeinrichtungen gratis benützen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich stehe voll hinter meinen Mitarbeitern, solange mein Vertrauen nicht mißbraucht wird und die Mitarbeiter loyal zum Unternehmen stehen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Professionalität, die Freundlichkeit und die Kompetenz der top-ausgebildeten Mitarbeiter sind unsere großen Stärken. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beruf und Privatleben kann sich dank meines Zeitmanagements optimal vereinbaren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich kann nur jedem raten, nicht lange zu überlegen, was der andere hat, sondern immer an sich selbst zu arbeiten, damit man dorthin kommt, wohin man selbst will. Man muß sich auf sich selbst konzentrieren. Wesentlich ist es auch, Visionen zu haben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein langfristiges Ziel ist es, für mich arbeiten zu lassen. In fünf Jahren möchte ich ein neues Haus bauen, und ein weiteres Ziel ist, ins AWD-Management aufzusteigen. **Ihr Lebensmotto?** Was ich haben will, bekomme ich.

✱ Klopfer Andreas Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Techniker. Funktion: Technischer Leiter und Gesellschafter. Tätig bei: Digibon Datentechnik GmbH., 6922 Wolfurt, Schulstraße 9. Geboren - Datum, Ort: 5. Oktober 1967, Bregenz. Eltern: Karl und Friederike. Mitgliedschaften: Yachtclub Bregenz. Hobbies: Segeln, Schifahren, Sport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Inhaber und Geschäftsführer der Marcand Informationsmanagement GesellschaftmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura an der Höheren Technischen Lehranstalt für Elektrotechnik in Bregenz im Jahre 1987 entschied ich mich für das Studium der Steuerungs- und Regeltechnik in Wien. Gemeinsam mit einem damaligen Studienkollegen wagte ich neben dem Studium den Schritt in die berufliche Selbständigkeit, indem wir uns mit einem eigenen Unternehmen auf die Erstellung und Programmierung von Hotel- und Kinosoftware spezialisierten. Nachdem ich zehn Jahre in Wien gelebt hatte, entschied ich mich 1997 wieder für die Rückkehr nach Vorarlberg, um mich hier mit einem neuen Unternehmen einer neuen Herausforderung zu stellen. Gemeinsam mit meinem Schwager gründete ich die Marcand Informationsmanagement GmbH in Wolfurt. Unser Aufgabengebiet liegt im Bereich des Internetservice. Wir betreuen die Hintergrundplattform von bestehenden Unternehmen. Für einen Betrieb haben wir etwa ein Reparaturverfolgungssystem entwickelt, womit Kunden jederzeit einen Kostenvoranschlag oder den Reparaturstatus abrufen können. Im Jahre 2001 war es für mich erneut an der Zeit, eine neue Herausforderung anzugehen, woraufhin ich die Digibon Datentechnik GmbH gründete, sozusagen den digitalen Essensbon. Der herkömmliche Essensbon in Papierform wird durch einen Chip ersetzt. Die Unternehmen holen sich am Monatsende die nötigen Informationen von unserem Zentralrechner und vergüten dem Mitarbeiter den Betrag auf seinem Gehaltskonto. Die Digibon Datentechnik GmbH ist in Vorarlberg noch das einzige Unternehmen, das diese digitalen Essensbons erstellt. Schon heute zählen neben namhaften Unternehmen über 260 Gasthäuser zu unseren Kunden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine interessante Tätigkeit bestmöglich auszuüben und zufrieden zu sein. Einen weiteren wichtigen Faktor sehe ich in meiner Freude an der Arbeit und am Umgang mit den Menschen, den finanziellen Aspekt des Erfolges erachte ich als zweitrangig. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Rückblickend auf meinen bisherigen Lebensweg erachte ich mich als erfolgreich, wobei ich meine Ziele noch nicht vollständig erreicht habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend war für mich, meine Ziele klar zu definieren und meine Ideen dadurch verwirklichen zu können. Obwohl ich heute nicht in jener Branche tätig bin, in der ich mein Studium absolvierte, war mein Studium eine wichtige Grundlage für meinen beruflichen Lebensweg. Mit meiner Zielstrebigkeit, meiner Konsequenz und dem Glauben an mich und mein Können sporne ich mich ständig an. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Meiner Meinung nach gibt es für jedes Problem die passende Lösung. Um einen Ausgleich zum Berufsleben zu schaffen, versuche ich, physisch und psychisch fit zu bleiben, indem ich viel Sport treibe. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Meiner Meinung nach sind beide Aspekte als gleichwertig zu betrachten, denn einerseits ist die Originalität riskanter und gleichzeitig interessanter, andererseits sehe ich in der Imitation die bessere Chance, um erfolgreich zu sein. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Partner, mit dem ich in Wien zusammengearbeitet und studiert habe, war eine richtungsweisende Persönlichkeit in meinem Leben. Neben meinen Eltern und einigen Geschäftsfreunden gab es allerdings keine Person, die mich maßgeblich geprägt hat, da jede meiner Handlungen aus eigenem Interesse entstand. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Obwohl ich sehr viel von meinen Mitarbeitern fordere, fördere ich sie auch, wenn sie ihre Arbeit positiv erledigen. Diese Vorgangsweise beschert mir ein sehr gut funktionierendes Team, in dem ich die größte Anerkennung finde. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In bezug auf die Firma Digibon stellen die schwammigen gesetzlichen Rahmenbedingungen ein Problem dar. Es läßt sich auch nur schwer abschätzen, wohin uns das Medium Internet zukünftig führen wird. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind ein innovatives Unternehmen, das bei Problemen sehr schnell reagiert. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Grundsätzlich bin ich der Meinung, daß die Konkurrenz den Markt belebt, da wir uns gegenseitig anspornen können. Auch versuchen wir, Mitbewerbern gegenüber fair zu handeln und offen zu kommunizieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mit der Firma Digibon Datentechnik GmbH möchte ich die Marktführerschaft erlangen, wobei das Unternehmen selbst klein und überschaubar bleiben soll. Auch in Zukunft möchte ich dieses tolle Team an meiner Seite wissen und interessante Geschäftspartner kennenlernen. Der wichtigste Aspekt für meine Zukunft ist, den Spaß an der Arbeit nie zu verlieren.

✱ Klosterer Manfred Ing.

● Zur Person

Beruf: Elektrotechniker. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Technische System Integration Gmbh., 2525 Günselsdorf, Teesdorfer Straße 36. Geboren - Datum, Ort: 5. Oktober 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Brigitta. Kinder: Georg (1983), Lisa (1985) und Daniela (1991). Eltern: Ingrid und Georg. Hobbies: Schifahren, Blasmusik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule besuchte ich von 1974 bis 1975 die HTL für Elektrotechnik in Wiener Neustadt. Anschließend begann ich die Lehre zum Betriebselektriker innerhalb der Leobersdorfer Maschinenfabrik, die ich 1979 erfolgreich abschließen konnte. Parallel dazu absolvierte ich einen Elektronikkurs am WIFI Wien. Ab dem dritten Lehrjahr arbeitete ich bereits im Projektierungsbüro und war vor allem mit der Planung von Brennersteuerungen für Kraftwerke beschäftigt. Von 1978 bis 1983 absolvierte ich auf dem zweiten Bildungsweg die Ausbildung zum Elektrotechnik-Ingenieur an der HTL für Elektronik in Wien I. 1983, nach Absolvierung meines Zivildienstes, übernahm ich gemeinsam mit meinem Bruder Wolfgang den väterlichen Elektroinstallationsbetrieb in Günselsdorf. Wir bauten den Betrieb sofort aus, weiteten unsere Tätigkeiten in Richtung Industrie aus und waren vor allem mit der Durchführung kompletter EMSR-Ausrüstungen für Industrieanlagen und deren Montage und Inbetriebnahme beschäftigt. In dieser Zeit änderten wir den Firmennamen auf Klosterer Industrieelektronik um. Wir nutzten damals die Konzession unseres Vaters und seinen Betrieb als Sprungbrett in einen völlig anderen Bereich. Nach den ersten großen Erfolgen entschlossen wir uns 1985 in den Großanlagenbau einzusteigen, dazu waren meine bereits vorhandenen Kontakte immens hilfreich. Wir wandelten den Betrieb 1985 in die technische system integration gmbh um, die wir als geschäftsführende Gesellschafter führen. Unser Unternehmen plant und überwacht die Installationen von Müllverbrennungsanlagen und anderen großen Industriebetrieben. Unser jüngst abgeschlossenes Projekt war die Müllverbrennungsanlage Dürnrohr, derzeit planen wir eine gleichwertige Anlage für Moskau. Das Unternehmen beschäftigt sich natürlich auch mit Anlagen mittelständischer Unternehmen und ist in diesem Bereich auch im internationalen Ausland tätig. Unser letztes abgeschlossenes Projekt fand in Trinidad-Tobago statt. Wir kennen eigentlich keine klassische Akquisition, sondern werden aufgrund unserer Kompetenz und durch die hohe Zufriedenheit unserer Kunden stets weiterempfohlen. Damit konnte unser Unternehmen in den Bereich Großanlagenbau vordringen, der bislang Großunternehmen wie Siemens oder ABB vorbehalten war. Diese besitzen allerdings immer weniger Know-how im Bereich Verfahrenstechnik und ziehen sich immer mehr in die reine Elektrotechnik zurück. Wir hingegen decken alle Bereiche ab, und dadurch hat der Kunde die Gewißheit, alles aus einer Hand zu bekommen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Schritt für Schritt meine gesteckten Ziele zu erreichen und ein harmonisches Gleichgewicht zwischen Beruf und Familie zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich und bin zufrieden mit dem Erreichten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Hoher persönlicher Einsatz, fachliche Kompetenz und Erfahrung sind notwendig, um die individuellen Wünsche der Kunden zu erfüllen und damit die persönliche Betreuung so zu gestalten, daß letztlich eine Win-Win-Situation erzielt wird. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wir haben ein gutes und familiäres Betriebsklima, und mit meinen Bruder ergänze ich mich hervorragend. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir pflegen ein sehr kollegiales wertschätzendes Verhältnis zu unseren Mitarbeitern, die sehr ehrgeizig und wißbegierig sind und ein hohes Maß an Eigenmotivation erkennen lassen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere hochmotivierten und kompetenten Mitarbeiter sind eine der wesentlichsten Stärken, darum können wir neben dem Bereich Elektrotechnik auch den der Verfahrenstechnik abdecken. Durch unser Leistungsprofil und Know-how unterscheiden wir uns wesentlich vom Mitbewerb. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir wollen auf keinen Fall mehr expandieren, sondern in dieser Größe den aufkommenden Trends wie Bio- und Gas-/Dampfkraftwerken gerecht werden. Einige solcher Anlagen konzipieren wir gerade in Venezuela und Syrien. **Ihr Lebensmotto?** Ehrlichkeit, Ehrgeiz und Mut, neue Herausforderungen anzunehmen.

✱ Kneisl Christine

● Zur Person

Funktion: Bürgermeisterin. Tätig bei: Gemeinde Dürnstein., 9323 Wildbad Einöd, Dürnstein 70. Geboren - Datum, Ort: 23. Dezember 1952, Friesach. Kinder: Barbara (1975) und Thomas (1978). Eltern: Maria und Alexander. Hobbies: Landwirtschaft, Gemütlichkeit. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Angestellte bei der Post.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1968 bis 1971 absolvierte ich eine kaufmännische Lehre, anschließend war ich in Klagenfurt als Bürokauffrau beschäftigt. 1974 zog es mich nach Tirol, wo ich in einem Hotel in Hochgurgl als Rezeptionistin arbeitete. Dann kamen meine Kinder zur Welt, ich war einige Jahre in Karenz und kümmerte mich nebenbei um unsere Landwirtschaft. Anfang der achtziger Jahre stieg ich als Sekretärin bei der Gemeinde Dürnstein in der Steiermark wieder langsam ins Berufsleben ein. Als der amtierende Bürgermeister sein Amt vorzeitig zurücklegte, wurde ich zwischenzeitlich zur Volksbürgermeisterin bestellt. Ich stellte mich dann 1985 zur ordentlichen Wahl, verlor aber ganz knapp um fünf Stimmen. So wurde ich Gemeindekassier - eine Aufgabe, die mir über 20 Jahre sehr viel Freude bereitete. Bei der Wahl im März 2005 sprachen mir die Bürgerinnen und Bürger das Vertrauen aus, und ich wurde zur neuen Bürgermeisterin gewählt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Der Vertrauensbeweis unserer Gemeinde bedeutet mir sehr viel und ist sicher ein Erfolg meiner Person. Das

macht natürlich stolz, ist aber andererseits eine große Verantwortung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ausdauernd und lasse mich nicht so leicht unterkriegen. Mein Sieg bei der Bürgermeisterwahl fiel zwar knapp aus, aber etwas Glück gehört eben dazu. Außerdem denke ich, daß meine jahrelange, gewissenhafte Arbeit als Gemeindekassier honoriert wurde. **Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich habe zwei Kinder allein großgezogen und hatte neben meiner Tätigkeit für die Gemeinde noch meine Mutter und eine kleine Landwirtschaft zu versorgen. Da lernt man zu organisieren, ich bin also durch nichts so schnell zu erschüttern. Was auf mich zukommt, muß bewältigt werden. Ich bin eine tatkräftige Frau und packe die Probleme direkt an. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Nach meiner Scheidung 1978 war es für mich als alleinerziehende Mutter nicht leicht, wieder ins Berufsleben einzusteigen. Ich hatte ja nur eine kaufmännische Lehre vorzuweisen, und da hat man als Frau speziell in der heutigen Zeit, wo auf Ausbildung und Qualifikation viel Wert gelegt wird, einen schweren Stand. Daher freut es mich doppelt, daß mir eine so verantwortungsvolle Position wie das Bürgermeisteramt übertragen wurde. Als Bürgermeisterin empfinde ich als Frau aber keine Nachteile. Durch meine 20 Jahre im Gemeinderat und im Vorstand kenne ich die Materie von Grund auf. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es klingt vielleicht seltsam, aber die Entscheidung zur Scheidung hat meinen weiteren Lebens- und Berufsweg sicher geprägt, und zwar im positiven Sinn. Es war nicht leicht, diesen Entschluß reifen zu lassen und ihn dann auch umzusetzen, aber im Endeffekt war es eine große Erleichterung. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich lege keinen großen Wert auf Anerkennung oder großartige lobende Worte. Speziell in einem politischen Amt ist Lob auch immer mit Vorsicht zu genießen. Man weiß nie, ob es wirklich ehrlich gemeint ist oder ob nicht irgendeine Absicht dahinter steckt. Umgekehrt kann ich auch sehr gut mit Kritik umgehen. Wichtig ist für mich, daß ich die richtigen Entscheidungen treffe und meine Arbeit gut mache. Mit Anerkennung rechne ich als Bürgermeisterin eigentlich gar nicht, die bekomme ich lieber von der Familie und Freunden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich habe einen recht guten Zugang zur jungen Generation, immerhin bin ich selbst Mutter zweier inzwischen erwachsener Kinder. Jeder Mensch ist ein eigenes Individuum mit bestimmten Stärken und Schwächen und muß auch seine eigenen Erfahrungen machen und seinen Weg finden. Daher erteile ich auch keine Ratschläge oder Mahnungen mit erhobenem Zeigefinger.

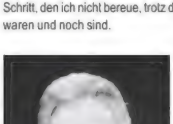
✱ Knie Louis

● Zur Person

Beruf: Artist. Funktion: Direktor. Tätig bei: Österreichischer National-Cirkus., 2115 Merkersdorf 52, Winterquartier: Schloß Hof. Geboren - Datum, Ort: 23. Juni 1951, Bern. Familienstand: Verheiratet mit Germaine, geb. Theron. Kinder: Louis (1974). Eltern: Rolf und Tina. Besondere Vorfahren: Großvater Friedrich gründete 1919 den Circus Knie. Hobbies: Fußball.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ab meinem fünften Lebensjahr absolvierte ich Auftritte im Familienzirkus mit Elefanten bzw. eine Ponynummer. Während der Primärschulzeit hielt ich mich bei einem Onkel in Rapperswil bei Zürich auf, dem Winterquartier und Zoo des Zirkus. Ich besuchte drei Jahre lang die Sekundärschule und ein Jahr lang die Handelsschule in Montreux. Während der Ferien reiste ich mit dem Zirkus und arbeitete mit Elefanten. Ab 1967 konnte ich dann ständig beim Zirkus bleiben und ging mit einer Elefantennummer sowie einer Nummer mit exotischen Tieren auf Tournee. Meine Ausbildung absolvierte ich teils bei meinem Vater, teils bei namhaften Tiertrainern wie Gilbert Houcke. 16 Jahre lang führte ich eine Raubtiernummer mit elf Tigern vor. Danach wechselte ich in die Geschäftsleitung, wobei mein Aufgabenbereich in der technischen Leitung und im Bereich Tiere lag. 1993 erwarb ich den Österreichischen Nationalzirkus Jacoby-Althoff. Dies war ein wesentlicher Schritt, den ich nicht bereue, trotz der enormen Investitionen, die notwendig waren und noch sind.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist, wenn ich aus der Reaktion des Publikums schließen kann, daß meine eigene oder die Vorstellung meiner Artisten gut ankommt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich bin stolz auf das, was ich in den letzten viereinhalb Jahren geschafft habe. Die neuen Tiergehege, neue moderne Zirkuswägen und vor allem die neue Art der Zirkusdarbietungen und der Atmosphäre waren enorme Schritte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich versuche, immer am Boden der Realität zu bleiben und bei Erfolg nicht hochmütig zu werden. Ich bin nicht eingebildet und kümmere mich gut um meine Leute. Es ist wichtig, so zu bleiben, wie man ist, auch als Direktor eines Zirkus. Ich hatte auch immer eine besondere Beziehung zu Tieren, und es macht mir Freude, mit ihnen zu arbeiten. Ein wichtiger Punkt ist der Besuch von Festivals und Vorstellungen sowie das frühzeitige Abschließen von Verträgen, denn gute Nummern sind weltweit gefragt. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle?** Ja, es gab innerhalb des Familienzirkus Probleme, speziell mit meinem autoritären Onkel, sodaß ich die Konsequenzen zog und mich selbständig machte. Es tut jedoch weh, wenn man nicht mehr dazugehört. Ich habe viele Jahre den Zirkus Knie mitaufgebaut. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Vorbilder waren mein Vater als Kaufmann und Diplomat und mein Onkel als Techniker und artistischer Künstler. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein größter Wunsch ist, daß unser Zirkus in Österreich so ein Begriff wird wie der Zirkus Knie in der Schweiz. Die Leute sollen wissen, daß unsere Tiere mit viel Liebe dressiert, nicht vermenschlicht und tiergerecht gehalten werden.

✱ Knoll Ignaz

● Zur Person

Beruf: Zimmerer. Funktion: Dienststellenleiter (Straßenmeister). Tätig bei: Straßenmeisterei Grein an der Donau., 4360 Grein, Breitenangerstraße 10. Geboren - Datum, Ort: 19. Februar 1960, Windhaag bei Perg. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Martin (1986) und Silvia (1988). Eltern: Ignaz und Friederike. Ehrungen: Landesauszeichnung Katastropheneinsatz 2002. Mitgliedschaften: Obmann des Kulturvereins Windhaag - Altenburg, ÖAAB-

Obmann der Ortsgruppe Windhaag, Mitglied der Bürgerkorpsgarde Windhaag. Hobbies: Schifahren, Wandern, Stockschießen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vizebürgermeister von Windhaag.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs mit meinen sieben Geschwistern auf unserem elterlichen Bauernhof auf. Volks- und Hauptschule besuchte ich in Windhaag bzw. Perg und begann anschließend die Zimmererlehre bei der Firma Krückl Bau in Perg. Nach der Lehrabschlußprüfung und einigen Gesellenjahren in meinem Lehrbetrieb besuchte ich von 1982 bis 1985 die Bauhandwerkerschule für Zimmerer in Hallein. Von 1986 bis 1998 war ich drei Jahre als Zimmerer im Brückenbau und anschließend als Polier für Güterwegerhaltungsarbeiten bei der Güterwegmeisterei Pregarten tätig. In der Dienstzeit bei der Güterwegmeisterei legte ich die Dienstprüfung (Beamtenprüfung) und die Prüfung für Sprengbefugte ab. 1986 war auch das Jahr, in dem ich heiratete und den Bau unseres Eigenheimes in Angriff nahm. Von 1998 bis 2001 hatte ich die Position des Straßenmeister-Stellvertreters in Perg inne. Seit 1. Jänner 2002 bin ich nun Dienststellenleiter der Straßenmeisterei in Grein an der Donau und habe einen Mitarbeiterstab von insgesamt 50 Personen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Zufriedenheit mit meiner Arbeit und meinem Leben zu verspüren. Ich werte es als Erfolg, wenn meine Auftraggeber zufrieden sind, und wenn meine Mitarbeiter motiviert sind und ihren vollen Einsatz bringen. Auch freut es mich besonders, viel bewegen zu können und positive Ergebnisse zu sehen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe meine gesteckten Ziele, oft auch über Unwege, erreicht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Ehrgeiz und meine Freude am Beruf waren wesentlich, ich bin stets mit Leib und Seele bei der Arbeit. Meine Verwurzelung in der Region, mein guter Umgang mit Menschen, meine Bereitschaft, immer dazuzulernen, waren ebenfalls ausschlaggebend für meinen Erfolg. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Herr Prömer, ein Bekannter meines Vaters und ein exzellenter Zimmerer, dann Herr Ing. Friedrich Schmidtbauer, Güterwegbauleiter, und Herr Johann Gradl, Straßenmeister in Perg, sowie Josef Wagner, Straßenmeister in Unterweißenbach - mit diesen Menschen verbindet mich außer dem Beruf auch eine persönliche Beziehung. Die Ernennung zum Dienststellenleiter der Straßenmeisterei Grein durch den heutigen Landeshauptmannstellvertreter Hiesl war eine besondere persönliche Anerkennung. Auch war mein Elternhaus prägend für meine Entwicklung, so mußte ich schon in der Schulzeit viel in unserer Landwirtschaft mitarbeiten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In meiner Position mußte ich gleich bei meinem Dienstantritt 2002, dem Jahr des großen Hochwassers, eine Feuerprobe bestehen. Die Krise in unserer Region forderte mich besonders, doch ich konnte meine bisherigen beruflichen Erfahrungen gut einsetzen. Es ist uns Großes gelungen, die Infrastruktur funktionierte nach kurzer Zeit wieder, und heute ist die Region wieder vollkommen hergestellt. Für meine Leistungen habe ich die Landesauszeichnung erhalten, und meine Mitarbeiter und ich durften auch viele persönliche Danksagungen aus der Gemeinde und aus der Bevölkerung entgegennehmen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Man sieht mich als Partner mit Handschlagqualität. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere sie, indem ich sie in Aufgabenstellungen einbinde und Lob und Anerkennung ausspreche. Bei uns kann sich ein Mitarbeiter gerne mit Verbesserungsvorschlägen einbringen, die nach sorgfältiger Prüfung auch umgesetzt werden. So entwickeln wir uns weiter - wir sehen uns als Dienstleister in unserer Wirtschaftsregion. Auch stellen unsere Kunden hohe Anforderungen an uns. Ich bin sehr froh darüber, daß ich in meiner Dienststelle einige kreative Mitarbeiter habe, die innovative Ideen einbringen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich werde wohl als kollegialer Leiter gesehen, aber man begegnet mir auch mit großem Respekt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Größe und unsere Vielfältigkeit - Straßenbauarbeiten, Straßenerhaltungsarbeiten wie Grünflächenpflege, Mäharbeiten, Leiteinrichtungen, Beschilderungen, und Winterdienst zählen zu unserem Aufgabenbereich. Weiters denke ich, daß uns unsere guten Mitarbeiter und die gute Zusammenarbeit mit Behörden, Polizei und Bevölkerung auszeichnen. Es ist mir ein besonderes Anliegen, schnell zu reagieren. So gesehen ist für meine Tätigkeit auch diplomatisches Geschick vonnöten, man wird auch in Verhandlungsangelegenheiten bei baulichen Veränderungen sehr gefordert. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche, meine Tätigkeiten zeitlich optimal unterzubringen. Ich bin sehr froh darüber, daß meine Familie, vor allem meine Frau, Verständnis für meine Arbeit zeigt. Ohne dieses Verständnis wäre die Bewältigung meiner zahlreichen Aufgaben auch nicht möglich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wichtig, Interesse zu zeigen, Dinge zu hinterfragen, neugierig, flexibel und offen zu sein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Neuerungen in der elektronischen Ausstattung unserer Räumfahrzeuge werden geprüft, und das WOV 2015-Programm (Kostenoptimierung in der Straßenerhaltung) wird diskutiert. **Ihr Lebensmotto?** Nicht stehenbleiben!

* Knoll Otfried Dipl.-Ing.

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: NÖVOG - Niederösterreichische Verkehrsorganisationsgesellschaft mbH., 3100 St. Pölten, Riemerplatz 1. Geboren - Datum, Ort: 7. Jänner 1959, Familienstand: Verheiratet mit Martina. Kinder: Tobias (1991) und Sanna (1993). Schöpferische Akte: Fachartikel, zwei Bücher. Mitgliedschaften: Vereinigung der Techniker Schweizerischer Transportunternehmungen TST, UITP (Union Internationale des Transports Publics), VDV (Verband Deutscher Verkehrsunternehmen), ÖVG (Österreichische Verkehrswissenschaftliche Gesellschaft), Ausschuß des Fachverbandes der Schienenbahnen in der Bundeswirtschaftskammer. Hobbies: Reisen, Schifahren, Radfahren, Industriearchitektur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Aufsichtsrat ÖBB Personenverkehr AG.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich habe Raumplanung und Raumordnung an der Technischen Universität in Wien mit Schwerpunkt Verkehrswesen studiert. Parallel zu meinem Studium arbeitete ich bei mehreren Unternehmen des Öffentlichen Verkehrs, absolvierte staatliche Prüfungen als Triebfahrzeugführer und versah Dienst als Lokführer. 1983 trat ich bei der Stern & Hafferl Verkehrsgesellschaft in Gmunden ein, wo ich die Gelegenheit hatte, wesentliche Inhalte meiner Diplomarbeit zum Thema „Rationalisierungsmaßnahmen im Nebenbahnbetrieb bei gleichzeitiger Verbesserung des Verkehrsangebotes" in die Praxis umzusetzen. Nach erfolgreichem Abschluß meines Studiums wurde ich 1986 Leiter der Verkehrsabteilung und zwei Jahre später Hauptbetriebsleiterstellvertreter für den gesamten Bahnbetrieb. 1992 übernahm ich die Leitung der Technischen Fachdienste sowie die Projektleitung für das Betriebs- und Maßnahmenkonzept zur Attraktivierung der oberösterreichischen Privatbahnen im Auftrag der Oberösterreichischen Landesregierung. 1995 wechselte ich zur Niederösterreichischen Verkehrsorganisationsgesellschaft NÖVOG und übernahm hier die Leitung und Umsetzung verschiedener verkehrsspezifischer Projekte. Seit 1997 bin ich Alleingeschäftsführer der NÖVOG sowie Eigentümervertreter der Schneebergbahngesellschaft.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich der Motor des Lebens. Er setzt sich aus vielen kleinen motivierenden Teilerfolgen zusammen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich versuche stets, die Standpunkte meines Gegenübers zu verstehen und nachzuvollziehen. Als offener und kommunikativer Mensch, der viel - auch sich selbst - hinterfragt, komme ich mit einem Großteil meiner Mitmenschen sehr gut aus. Ich verfüge nicht nur über hohes technisches Interesse, sondern vor allem über eine kreative Ader und versuchte schon als junger Mensch nachzuvollziehen, wie Dinge funktionieren und wie Menschen denken. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich mußte schon als Jugendlicher Erfahrungen mit Strahlen- und Chemotherapie machen, widersetzte mich aber als eine Art Selbstbefreiungsakt dem ärztlichen Abraten, einen Ferienjob anzunehmen, und unternahm trotz Verbots eine ausgedehnte Radtour - ohne nachteilige Folgen. Dadurch wurde mir klar, daß ich enorm viel bewältigen kann, wenn ich es will und wenn ich eigene Entscheidungen treffe. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Zwischen meinem ersten beruflichen Vorgesetzten, dem Konzernleiter Dipl.-Ing. Stern, und mir bestand gegenseitige hohe Anerkennung. Er schätzte mich, meine Vorschläge und meine Arbeit und ließ mir auch als jungem Menschen hohen Gestaltungsspielraum. Das hat mich sicherlich geprägt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In der Verkehrsbranche besteht eine hohe Erwartungshaltung, daß der öffentliche Verkehr jene Probleme lösen soll, die der Individualverkehr verursacht. Die meisten Menschen sind jedoch nicht bereit, ihre Bequemlichkeit aufzugeben oder ihr Verhalten zu ändern. Man verlangt vom öffentlichen Verkehr, besser als das Auto zu sein, ohne die erforderlichen Rahmenbedingungen und finanziellen Mittel zur Verfügung zu stellen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter spielen bei meinem Erfolg eine wesentliche Rolle. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege Wert darauf, daß die Chemie zwischen mir und den Mitarbeitern stimmt, wir gut miteinander kommunizieren und meine Mitarbeiter an ihrer Tätigkeit von sich aus interessiert sind. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Meine Mitarbeiter wissen, daß ich entscheidungsfreudig und korrekt bin. Wir pflegen ein kollegiales Verhältnis mit der erforderlichen Distanz, in einem sehr guten Klima. Dies wird von allen geschätzt. Bei Verhandlungen und der Vereinbarung von Verträgen achte ich auf präzise Inhalte, damit das Produkt langfristig Bestand hat. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe das Glück, mit einer Frau verheiratet zu sein, die es versteht, wenn ich berufliche Themen mit nach Hause nehmen muß. Viele große Projekte sind nicht in einer normalen Arbeitszeit zu bewältigen. Mein Wohnort befindet sich in der Nähe meiner Arbeitsstätte, um lange Anfahrtswege zu vermeiden. Ich organisiere meine Zeit so, daß sowohl für meine Familie als auch für meine Arbeit ausreichend Zeit zur Verfügung steht. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Fortbildung ist für mich ein wichtiges Thema. Ich besuche zahlreiche branchenbezogene Kongresse und Veranstaltungen, hätte aber gern mehr Zeit für meine persönliche Fortbildung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte bis zum Alter von 65 Jahren arbeiten und meinen Körper jedenfalls gesund erhalten. Beruflich möchte ich in diesem Wirkungsgeflecht in Niederösterreich wirklich etwas bewegen. Unser aktuelles Thema lautet Regionalisierung und bedeutet, Landesverantwortung in Verkehrsbereichen zu übernehmen, die bisher Bundessache waren. Eine der Herausforderungen ist dabei, Infrastrukturen z.B. von Bahnlinien, die aus der Bundesverantwortung genommen und den Ländern zugewiesen werden sollen, in einer Art und Weise zu entwickeln und zu betreuen, daß das Land und die Region davon profitieren. Dies ist nur möglich, wenn wir eine enge Vernetzung mit den Regionen und Gemeinden schaffen, und da sind wir bis jetzt sehr erfolgreich. **Ihr Lebensmotto?** Ich lebe gerne! Für mich sind alle Facetten des Lebens interessant.

✱ Köberl Thomas

● Zur Person

Beruf: Diplomierter Touristikkaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Café Oper Wien., 1010 Wien, Opernring 2/Herbert von Karajan-Platz 1. Geboren - Datum, Ort: 30. August 1969, Wien. Kinder: David (1999) und Rosa (2001). Eltern: Ingeborg und MedR. Dr. med. Robert. Schöpferische Akte: Fachartikel über Weine. Ehrungen: Sportliche Auszeichnungen in der Jugendzeit (Staatsliga - Tischtennis, Eishockey). Mitgliedschaften: Wiener Denkmalverein. Hobbies: Tischtennis, Eishockey, Kunstgeschichte (Ausstellungen, alte Möbel und Bilder), Musik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Organisator von Weinverkostungen, Mitbetreiber des Cafés im Mozarthaus in der Wiener Domgasse.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1989 an einer AHS. Ursprünglich hatte ich vor, mich auf den Kulturtourismus zu konzentrieren, und studierte von 1990 bis 1992 die Kombination Betriebswirtschaftslehre und Kunstgeschichte. Da ich zu wenige Möglichkeiten sah, beide Studien zu verbinden, absolvierte ich schließlich das Fremdenverkehrskolleg in Kleßheim, Salzburg, eine Schule mit einem sehr guten Ruf. Im Juni 1993 schloß ich das Kolleg als Diplomierter

Touristikkaufmann ab, und diese Ausbildung stellte eine gute Basis für meinen weiteren beruflichen Lebensweg dar. Als ich eine Stelle im Kultur- und Kongreßtourismusbereich suchte, wurde mir gesagt, daß man Mitarbeiter mit Vorerfahrung benötigte. Im April 1995 begann ich in der Mario Plachutta GmbH als Sommelier und Weineinkäufer zu arbeiten, wo ich mein Fachwissen über Weine vertiefen konnte. Nach einem Jahr wechselte ich als Wirtschaftsleiter in das Austria Trend Hotel im Donauzentrum. Schließlich erreichte mich das Angebot, die Geschäftsführung des Restaurants Plachutta Nußdorf zu übernehmen. Ich war weiters für Personalfragen und für den Weineinkauf aller vier Plachutta Betriebe zuständig. Im Jänner 1999 begann ich als Geschäftsführer für die Tri-Cafés der Tamina Restaurantbetriebs GmbH zu arbeiten. In diese Zeit fielen die Eröffnung zahlreicher Tri-Cafés, auch in Deutschland, und die Übernahme von è-express, dem Zugrestaurant- und Bordservicebetreiber der ÖBB. Nach dieser spannenden, herausfordernden Zeit organisierte ich Weinveranstaltungen und Seminare für das Österreichische Weinmarketing sowie für ausländische Weinspezialisten. Ich befaßte mich in weiterer Folge mit der Idee, ein Café in der Wiener Oper zu eröffnen. Nach einer dreijährigen Verhandlungsphase, wo umfassende Überzeugungsarbeit bei den Behörden dahingehend zu leisten war, daß Kultur und Kulinarik zusammengehören, gelang es ein Jahr vor der Eröffnung, die Entscheidungsträger von meinem Plan zu überzeugen. Die Eröffnung des Cafés Oper Wien am 5. November 2005 ging sich gerade noch zur 50-Jahre-Feier der Wiedereröffnung der Staatsoper aus. Das Café Oper Wien, direkt in der Wiener Staatsoper angesiedelt, ist von 8 bis 24 Uhr geöffnet, verfügt über 94 Plätze, und es wird auch einen Schanigarten (mit ca. 100 Sitzplätzen) für unsere Gäste geben. Neben der klassischen Wiener Kaffeehauskarte mit hausgemachten Mehlspeisen offerieren wir kleine warme Speisen und eine ausgezeichnete Frühstücksauswahl. Das Café Oper Wien setzt die jahrhundertelange Wiener Kaffeehaustradition, mit der einzigartigen Verbindung von Musik, Kultur und exzellenter Kaffeehausatmosphäre, fort und bietet allen Kaffeeliebhabern und Opernfreunden einen neuen exquisiten Treffpunkt in Wien. Ende Jänner 2006 eröffnete ich ein Café mit 30 Sitzplätzen im Wiener Mozarthaus, zu welchem auch ein Schanigarten dazugehört.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg liegt für mich nicht in finanziellen Aspekten, sondern in der positiven Resonanz auf meine Tätigkeit - in meinem Fall stellen die zum Ausdruck gebrachte Zufriedenheit der Gäste und ein harmonischer, reibungsfreier Ablauf im Café den Lohn für einen arbeitsreichen Tag dar. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin glücklich mit meiner Tätigkeit und betrachte mich daher als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Energie und Ausdauer sind notwendig, um seine Aufgaben konsequent zu verfolgen. Die Freude am Tun ist wesentlich, weshalb man zuerst herausfinden sollte, woran man Freude hat und worin seine Talente liegen. Das ist mir gelungen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab dem Zeitpunkt, als ich entdeckte, welcher Beruf mir wahre Freude bereitet. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich hätte gerne den Beruf des Tischlers und Kunstrestauators erlernt, ohne die Schule abzuschließen, doch ich wurde von diesem Vorhaben abgebracht - was auch gut so war. Auf meinem weiteren Weg ermutigten mich meine Mutter und Freunde - vor allem Dr. Martin Czerny -, die immer für mich da waren, auch wenn ich aufgrund meines intensiven beruflichen Engagements nicht immer genug Zeit für gemeinsame Aktivitäten hatte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In der Gastronomie erfährt man Anerkennung unmittelbar von seinen Gästen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wenn man in einem öffentlichen Gebäude ein Café betreiben möchte, ist man - besonders an einem so prominenten Standort wie der Staatsoper - an strenge, auch kostspielige Auflagen gebunden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Gute Mitarbeiter spielen eine wichtige Rolle, man kann viel voneinander lernen. Ich hatte stets das Glück, gute Mitarbeiter um mich zu haben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich ist die Fachkompetenz entscheidend. Nach langjähriger Erfahrung weiß man, mit welchen Menschen man gerne zusammenarbeitet und mit welchen nicht, und sucht auch seine Mitarbeiter nicht über Stellenanzeigen, sondern über den persönlichen Kontakt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Der Verdienst ist ein wesentlicher Motivationsfaktor. Die Motivation des einzelnen ist gerade in der Gastronomie aber auch von einem guten Arbeitsklima abhängig. Jeder erlebt einmal schwierigere Zeiten, und gerade in diesen Lebenslagen spielt es eine große Rolle, ob man sich in seinem Team gut aufgehoben weiß. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich nehme unterschiedliche Rollen ein: Vor dem Gast bin ich der Kollege, in privaten Gesprächen bin ich ein Freund. Meine Mitarbeiter sehen mich aber auch als Chef. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mir ist wichtig, diese beiden Lebensbereiche bestmöglich zu vereinbaren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Schon während der Ausbildung sollte man das Gelernte in der Praxis vertiefen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe immer wieder neue Ideen, die ich gerne verwirklichen möchte. Ein wichtiges Ziel ist weiterhin die Vereinbarkeit meiner privaten und beruflichen Anliegen.

✱ Koch Franz

● Zur Person

Beruf: Lehrer. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeinde Garanas., 8541 Garanas-Rüsthaus Nr. 27. Geboren - Datum, Ort: 23. März 1954, Garanas. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Ursula (1976), Martin (1979) und Peter (1980). Eltern: Johann und Maria. Mitgliedschaften: ÖAAB, Bauernbund, ÖKB St. Anna (Schriftführer), Freiwillige Feuerwehr Garanas, Kegelclub, Chorgemeinschaft, Jagdgesellschaft. Hobbies: Musik, Lesen, Jagd, Landwirtschaft. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Direktor und Lehrer an der Volksschule Schwanberg.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich das Bundesrealgymnasium Deutschlandsberg, an dem ich im Jahr 1973 die Matura ablegte. Von 1973 bis 1975 absolvierte ich die Pädagogische Akademie, die ich mit der Lehramtsprüfung für Volksschulen abschloß. 1975/76 war ich an der Hauptschule Leutschach tätig, und von 1976 bis 1983 am Polytechnischen Lehrgang in Wies. Im September 1983 übernahm ich die provisorische Leitung der Volksschule St. Anna ob Schwanberg. In den folgenden Jahren leiteten meine Kollegin Frau Maria Gabriela Gutschi (mittlerweile Leiterin dieser Volksschule) und ich den Umbau des Schulhauses ein und konnten

unsere Ideen bei der Gestaltung einbringen. 1985 wurde ich Bürgermeister der Gemeinde Garanas, und 1994 bewarb ich mich um die Leitung der Volksschule Schwanberg, da mein ehemaliger Klassenvorstand Herr Karl Schuster in den Ruhestand trat. Sein Wunsch war es, mir die Führung der Volksschule Schwanberg zu übertragen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Freude und Erfüllung in meinem Beruf zu finden und daß die Mitmenschen mit meiner Arbeit zufrieden sind, sowohl im schulischen Bereich als auch in der Arbeit für die Gemeinde. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Offenheit und Ehrlichkeit sowie mein Bestreben, Versprechen einzuhalten und niemandem etwas vorzugaukeln, waren wesentliche Faktoren für meinen Erfolg. Die Arbeit mit und für Menschen hat mir immer schon große Freude bereitet, und das, so glaube ich, spüren auch die Menschen, die mir seit vielen Jahren großes Vertrauen entgegenbringen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, der leider bereits verstorbene Direktor der Volksschule Wildbach, Herr Sepp Huala. Mir stand in der siebten Klasse eine Nachprüfung in Englisch bevor, worauf hin ich die Schule wechseln wollte. Herr Sepp Huala machte mir in eindrucksvoller Weise klar, welche Folgen dies nach sich ziehen würde, und zeigte mir damit den richtigen Weg. Er ist für mich ein großes Vorbild, und ich denke heute noch sehr gerne an ihn zurück. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sowohl in der Schule als auch in der Gemeinde verstehen wir uns als Team und ziehen an einem Strang. Dadurch gelingt es uns, viele Vorhaben zum Wohle der Menschen umzusetzen. Und ohne meine Frau Maria, die als Gemeindesekretärin die Hauptlast in der Gemeindearbeit trägt, wäre die Ausübung von zwei so verantwortungsvollen Tätigkeiten schon lange nicht mehr möglich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wesentlich, wach zu bleiben, auf der Hut zu sein und Idealismus betreffend der Erhaltung unserer Kulturflächen zu entwickeln. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein oberstes Ziel ist die Erhaltung der Autonomie unserer Gemeinde. **Ihr Lebensmotto?** Jeden Tag eine gute Tat!

✱ Koch Heinz

● Zur Person

Beruf: Radio- und Fernsehtechniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Heinz Koch HK Mikroprozessorsysteme und industrielle Elektronik., 2532 Heiligenkreuz, Gruberstraße 1. Geboren - Datum, Ort: 21. März 1957. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Anna. Kinder: Daniela (1971). Eltern: Gertrude und Gustav. Hobbies: Aquarien, Kakteen, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Lehre absolvierte ich in der Firma Psychotronic im Fernsehservice. In der Folge leistete ich den Präsenzdienst beim Bundesheer ab und arbeitete danach acht Monate bei Grundig in Wien und weitere fünfzehn Jahre bei der Firma Steiner, die im selben Bereich tätig war, wie ich heute. Herr Steiner führte insgesamt vier Firmen, eine Personalvermittlung, ein Konstruktionsbüro (Maschinenbau), ein Unternehmen für Steuerungsbau und einen Bauteilverkauf (diese Firma ist jetzt in Tullnerbach und heißt Future-Elektronik). Im Mai 1993 verkaufte Herr Steiner seinen Betrieb bis auf die Personalvermittlung, und ich übernahm im September desselben Jahres den Steuerungsbau (elektronische Steuerungen). Herr Steiner hatte die Mikroprozessortechnik nach Österreich gebracht, noch bevor es PCs gegeben hat. Damals gab es noch die sogenannten Pet-Computer, die sehr aufwendig und umständlich waren und eigentlich nur für „Spinner", die zu viel Geld hatten, geeignet waren. Ein Pet-Computer kostete damals zwischen 20.000 und 36.000 Schilling und hatte einen Speicher von 4 KB. Mit diesen Geräten bin ich sozusagen aufgewachsen. Unter unseren Kunden waren z.B. BMW, Steyr und Philips. Wir haben dann praktisch als erste ein eigenes Mikroprozessorsystem für Steuerungen entwickelt und waren außerdem die ersten in Österreich, die ein solches System vertrieben. Heute betreuen wir einige Großkunden, darunter Jabil, Fronius, Futurit, Siemens, Frequentis, etc. Erwähnenswert ist auch, daß die Kunden von selbst auf uns zu kommen, was mir sehr angenehm ist, weil ich kein Verkäufer, sondern ein Techniker bin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet mir nichts, das ist nicht meine Hauptantriebskraft. Ich bin gern Techniker und betrachte meinen Beruf als Hobby. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, zweifellos. Viele Menschen würden das auch gerne erleben, daß sie beruflich das machen, was ihnen am meisten Spaß bereitet. Man kann seinen Beruf eigentlich nur gut ausüben, wenn er Spaß macht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für den Erfolg unseres Unternehmens war, daß wir unseren Beruf von der Pike auf gelernt haben und die Besten geworden sind. Wir haben ein Grundwissen, das uns niemand mehr wegnehmen kann. Man kann das, was wir wissen, nicht einfach lernen. Wir zeichnen uns durch unsere langjährige Berufserfahrung auf verschiedenen Gebieten aus. Unsere Kunden stammen ja nicht nur aus der Elektronikindustrie; so entwickelten beispielsweise auch eine Steuerung für die Technische Universität Wien. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin ein sehr ruhiger und gelassener Mensch, das schätzen auch unsere Kunden. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich die Firma gekauft und mich selbständig gemacht habe, traf ich eine sehr erfolgreiche Entscheidung. Dieses Jahr war mit keinem anderen zu vergleichen, und es war ein tolles Jahr. Ich baue gerne auf und mache immer wieder Neues. Deshalb liegt mir wohl auch mein Beruf, denn jeder Auftrag ist eine neue Herausforderung. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Herr Ernst Steiner, aber auch die Kollegen haben mich geprägt. Herr Steiner hat die Umgebung geschaffen und gemeinsam mit den Kollegen habe ich eine Gruppe gebildet, die sich bis heute noch regelmäßig trifft. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung ist nicht so wichtig für mich. Daß die Kunden immer wieder kommen, ist natürlich schon wichtig, aber daß mir meine Tätigkeit

Spaß bereitet, ist für mich persönlich am wichtigsten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das größte Problem besteht wohl darin, die personellen Kapazitäten zu schaffen. Es gibt einfach zu wenig gute Fachkräfte. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine ganz wesentliche Rolle beim Erfolg - wir sind ein gutes Team. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege großen Wert auf fachliche Qualifikation, aber auch die menschliche Seite muß stimmen. Meistens verlasse ich mich auf Empfehlungen von Kollegen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Viele bewundern mein Wissen, vor allem die jüngeren Mitarbeiter. Ansonsten werde ich wohl eher als Kollege gesehen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir machen eigentlich alle elektronischen Entwicklungen, die es auf dem Markt nicht gibt. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir sind in Österreich ziemlich einzigartig. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Heute ist das kein Problem mehr. Zwischen den beiden Bereichen gibt es einen fließenden Übergang.

✱ Koch Thomas

● Zur Person

Beruf: Führungskraft. Funktion: Gebietsverkaufsleiter. Tätig bei: Donau Allgemeine Versicherungs-AG., 8230 Hartberg, Ressavarstraße 23. Geboren - Datum, Ort: 15. Februar 1972, Hartberg. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Michaela Hartinger. Kinder: Carina (2000). Eltern: Alfred und Karin. Hobbies: Reisen, Sport, Schifahren, Bergwandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte Volks- und Hauptschule in Markt Allhau und anschließend im neunten Schuljahr die HTBLA in Pinkafeld. Mein Vater betrieb in Markt Allhau ein Installationsunternehmen, nämlich einen Filialbetrieb der Firma Krobath, den er selbst aufgebaut hatte. Ich selbst absolvierte von 1987 bis 1991 eine Lehre zum technischen Zeichner sowie zum Gas- und Wasserinstallateur bei der Firma Krobath in Hartberg. Nachdem ich meinen Präsenzdienst als Sanitäter abgeleistet hatte, begann ich als technischer Zeichner beim Planungsbüro Uniprojekt in Wien zu arbeiten. Bereits damals verkaufte ich nebenberuflich Lebensversicherungsprodukte für die Firma VFC, eine Tochter der Wiener Städtischen Versicherung. Als dies in Versicherungskreisen im Burgenland bekannt wurde, erhielt ich ein Angebot von der damaligen Bundesländer-Versicherung, einen bestehenden Kundenstamm zu übernehmen. Binnen zehn Monaten gelang es mir, von 1.500 Mitarbeitern unter die besten 50 zu kommen, vor allem aufgrund der Tatsache, daß ich durch die Vereins- und Jugendarbeit in meiner Vergangenheit auf bestehende Kontakte zurückgreifen konnte und das Vertrauen sehr vieler Personen genoß. 1994 trat der Landesdirektor der Austria-Collegialität für Burgenland mit der Aufgabe, die Maklerbetreuung für den burgenländischen Markt aufzubauen, an mich heran. 1997 legte ich die Prüfung zum Österreichischen Versicherungskaufmann ab. Als die Austria Versicherung in die UNIQA Versicherungen AG eingegliedert wurde, blieb ich für UNIQA Maklerbetreuer für dasselbe Verkaufsgebiet. 1998 schließlich wurde ich für die AXA Versicherung als Maklerbetreuer für die Bundesländer Niederösterreich und Wien und das nördliche Burgenland tätig. Die AXA Versicherung wurde ebenfalls von UNIQA aufgekauft, und so wurde ich auch hier für UNIQA tätig. 2002 absolvierte ich die Prüfung zum Vermögensberater. Ende 2003 wurde ein Headhunter auf mich aufmerksam, der mich als Verkaufsleiter für die Donau Versicherung für das Gebiet Baden, Mödling und Neusiedl am See gewinnen konnte. Diese Tätigkeit nahm ich mit 1. Dezember 2003 auf, und seit 1. Jänner 2005 bin ich Gebietsverkaufsleiter für Hartberg, Feldbach und Oberwart. Im Laufe des ersten Jahres in meinem neuen Verkaufsgebiet ist es mir gelungen, die Umsätze zu steigern und die Anzahl der Mitarbeiter von zwölf auf 16 zu erhöhen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Beruflicher Erfolg bedeutet für mich, wenn meine Mitarbeiter erfolgreich sind. Dann sehe ich mich auch selbst als erfolgreich, habe Freude an der Arbeit und bin motiviert. Privater Erfolg bedeutet für mich, mit meiner Lebensgefährtin und meiner kleinen Tochter Zeit zu verbringen und Dinge tun zu können, die uns Spaß machen, ohne jedoch dabei jeden Cent umdrehen zu müssen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich verfüge über großes Selbstvertrauen und war schon immer in der Lage, mich gut zu verkaufen. Ich war als Gemeindejugend- und Bezirksjugendreferent, im Jugendbeirat und in verschiedenen Vereinen tätig. Dadurch konnte ich viele Kontakte knüpfen. Zudem war ich stets sehr zielorientiert. Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist schließlich auch die Tatsache, daß mir meine Arbeit Spaß macht. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** 1999 stellte ich zu Silvester auf der Burg Plankenstein ein Fest für 80 Leute auf die Beine. Mittlerweile ist das Fest bereits sechs Jahre her, doch ich werde noch immer darauf angesprochen, was dieses Fest damals für ein Erfolg war. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Besonders geprägt hat mich wohl mein Vater. Er war sehr ehrgeizig, zeigte Einsatz, und es war ihm immer ein Anliegen, für die Leute das Beste herauszuholen, was ihm auch einen sehr guten Ruf in der Gegend verschaffte. Diese Eigenschaften habe ich von ihm übernommen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfahre ich, wenn ich anderen Menschen eine Freude machen oder ihnen helfen kann. Vor allem auch die Tatsache, daß ich mich - meine erste Stelle ausgenommen - nie selbst beworben habe, sondern immer von anderen angeworben wurde, sehe ich auch als Anerkennung. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Von meinem Umfeld werde ich als sehr zugänglich gesehen. Man schätzt meine Gesellschaft, weil ich ein geselliger und lustiger Mensch bin. Manchmal gehe ich aber auch ganz gerne alleine Bergsteigen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter spielen eine ganz wesentliche Rolle für meinen Erfolg. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wichtig ist mir bei meinen Mitarbeitern, daß sie aus eigenem Antrieb etwas erreichen wollen. Wir stellen unseren Bewerbern sehr gezielte Fragen, und dabei muß zu erkennen sein, daß der jeweilige Bewerber sich Ziele gesteckt hat. Natürlich muß ein Mitarbeiter auch zum Unternehmen und zum bestehenden Team passen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Mir ist es wichtig, meinen Mitarbeitern zu verdeutlichen, daß sie ihren Kunden einen wertvollen Dienst erweisen, wenn sie deren Lebenssituation so absichern, daß sie für große Schicksalsschläge gewappnet sind. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Meine Mitarbeiter haben großes Vertrauen zu mir und kommen mit ihren Anliegen gerne zu mir. Die Türe zu meinem Büro ist meinen Mitarbeitern auch nie verschlossen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Offenheit, Ehrlichkeit und ein Netzwerk

guter Freunde halte ich für ganz wesentlich, wenn man erfolgreich sein will. Wenn man auf alle Mitmenschen freundlich zugeht, öffnen sich ganz automatisch viele Türen im Leben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In zwei Jahren möchte ich mit meinen Mitarbeitern alle von der Donau Versicherung vorgegebenen Ziele erreichen. Weiters habe ich vor, die Anzahl der Mitarbeiter um weitere drei auf 19 zu erhöhen.

✱ Kocmich Robert

● Zur Person

Funktion: Mitglied des Aufsichtsrates, Betriebsratsvorsitzender. Tätig bei: Oesterreichische Banknoten- und Sicherheitsdruck GmbH., 1096 Wien, Garnisongasse 15/Postfach 79. Geboren - Datum, Ort: 18. September 1962, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Sabine. Kinder: Michael (1997). Hobbies: Familie, Wirtschaft, Politik und Tagesgeschehen, Lesen, gemütliches Beisammensein mit Freunden, mäßig Sport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorstandsmitglied der Messe in der OeNB.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Schule begann meine berufliche Laufbahn 1980 in der Pensionsversicherungsanstalt der Angestellten. Danach leistete ich den Präsenzdienst ab und bewarb mich 1981 bei der Oesterreichischen Nationalbank. Ich wurde aufgenommen, arbeitete in verschiedenen Tätigkeitsbereichen innerhalb der Druckerei für Wertpapiere, und konnte die Karriereleiter hoch klettern. Neben meinem beruflichen Erfolg kann ich als Betriebsrat auch meine soziale Kompetenz unter Beweis stellen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Anerkennung und Wertschätzung erfahren zu dürfen. Natürlich spielt auch der finanzielle Erfolg eine wichtige Rolle. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich wurde immer wieder mit Herausforderungen konfrontiert und konnte diese erfolgreich bewältigen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein stabiles privates Umfeld ermöglichte es mir, mich voll und ganz meinen beruflichen Aufgaben zu widmen und sie engagiert zu erfüllen. Weitere Faktoren sind die Freude an der Arbeit, Lernbereitschaft und die Bereitschaft, sich fallweise neu zu orientieren bzw. neue Aufgaben zu übernehmen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine Entscheidung, mich für soziale Aufgaben zur Verfügung zu stellen, war zweifellos eine gute. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich bin mit vielen bemerkenswerten Leuten in Kontakt gekommen. Sie beeinflußten mich selbstverständlich, prägten mich jedoch nur in ihrer Gesamtheit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Unser Unternehmen ist ein besonderes. Wir sind der Druckereibranche zugehörig und sind im internationalen Wettbewerb mit vergleichbaren Unternehmen vorne mit dabei. In der Branche ist vieles in Bewegung, denn sie ist dabei, sich den neuen Anforderungen anzupassen. Heuer wurden auch neue Kollektivverträge ausgehandelt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Der Bedarf von Mitarbeitern muß intern bekannt gemacht werden, und die Auswahl erfolgt nach strengen Kriterien. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind weltweit die Nummer drei. Unsere Stärken liegen eindeutig in der Qualität und Flexibilität. Wir sind ein innovatives Unternehmen, betreiben eine eigene Forschungsabteilung und können flexibel auf Designwünsche, Symbolik und Landestraditionen Rücksicht nehmen. Wir liegen im Spitzenbereich des technisch Machbaren und verfügen über ein ungemein großes Know-how. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche die beiden Bereiche grundsätzlich zu trennen, lasse jedoch meine Frau trotzdem an meinem Berufsleben teilhaben. So erfahre ich auch Verständnis von ihrer Seite. Wir sorgen beide für ein harmonisches, ausgeglichenes Klima. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich denke, daß ich im Unternehmen weitere Herausforderungen finden werde. **Ihr Lebensmotto?** Jedes Problem ist es wert, gelöst zu werden!

✱ Kogoy Günther

● Zur Person

Beruf: Friseur, LKW- und Autobuschauffeur in Ruhe. Funktion: Gemeinderat. Geboren - Datum, Ort: 30. Mai 1947, Tschepitschach. Familienstand: Verheiratet mit Anneliese. Eltern: Josef und Anna. Schöpferische Akte: Artikel in der Gemeindezeitung. Ehrungen: Ehrungen durch örtliche Vereine. Mitgliedschaften: Örtliches Vereinswesen. Hobbies: Familie, Filmen, Backen, Kommunalpolitik, Kurzurlaube.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Geboren wurde ich 1947 im südlichen Kärnten im Bezirk Völkermarkt. Wir waren 17 Kinder, und unsere Eltern betrieben eine kleine Nebenerwerbslandwirtschaft mit Viehhaltung, sodaß wir in der schwierigen Nachkriegszeit bei einigen Grundnahrungsmitteln Selbstversorger waren. Nach Abschluß der Grundschule, die ich zweisprachig (Deutsch/Slowenisch) besuchte, begann ich die Lehre zum Friseur und übte diesen Beruf in der Folge fünf Jahre lang aus, ehe ich ihn aus gesundheitlichen Gründen aufgeben mußte. In dieser Zeit erlernte ich an einer Musikschule Klarinette und Saxophon, zwei Instrumente, die ich einige Jahre aktiv ausübte. Mein Bruder hatte in Sankt Georgen an der Gusen eine Tankstelle gepachtet, und ich begann 1969 bei ihm zu arbeiten. Ich legte sämtliche notwendige Führerscheinprüfungen (D und H) ab und arbeitete anschließend bei privaten LKW- und Busunternehmen als Kraftfahrer. In dieser Zeit lernte ich auch meine Frau Anneliese kennen, und so blieb ich in Oberösterreich. Es ergab sich im Laufe der Zeit die Möglichkeit, als Linienfahrer bei den Linzer Stadtwerken einzutreten. Diese Gelegenheit ergriff ich, um in diesem Unternehmen 28 Jahre lang zu arbeiten, ehe ich in Pension ging. Zudem bin ich schon jahrelang im Gemeinderat tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist relativ. Man muß sich Grenzen setzen und sich in diesem Rahmen bewegen, und wenn

durch viele kleine Schritte etwas Positives entsteht, bin ich zufrieden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe mir stets kleine Ziele gesteckt und immer schon das nächste Ziel im Hinterkopf, daher ist mir viel gelungen. Es gab wenige Rückschläge in meinem Leben, und ich bin mit dem Erreichten zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Familie. Ich mache in meiner Heimat Kärnten gemeinsam mit meiner Frau zweimal im Jahr Urlaub. Hier in Oberösterreich habe ich durch meine Frau eine zweite Familie gefunden und mich stets willkommen gefühlt. Alleine ist man leicht verwundbar, man soll sich als einzelner in eine Gemeinschaft integrieren, um den nötigen Halt zu finden. Ich bin sehr glücklich über meine Familie und das Geben und Nehmen. Ausschlaggebend war auch mein Glaube. Alles können wir Menschen nicht alleine planen, da plant noch wer mit. Mein starker Wille und mein Bedürfnis, mit Menschen gut auszukommen und auf andere offen zuzugehen, spielten schließlich ebenfalls eine große Rolle bei meinem Erfolg. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Mich trotz meiner gesundheitlichen Beeinträchtigung beruflich zu verändern, war eine wichtige Entscheidung. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Im politischen Bereich gab es immer wieder Personen, zu denen ich aufschaute, und zwar auch in anderen politischen Lagern, denn ich sehe in erster Linie den Menschen. Demokratie muß man auch leben. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich war während meiner Zeit bei den Stadtwerken in der Gewerkschaft tätig. Neben viel Kritik, die ich wichtig finde, wobei auch Lösungen vorgebracht werden müssen, erfuhr ich auch viel Anerkennung, aus der ich Kraft schöpfen konnte, um meinen Weg fortzusetzen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich gelte als kommunikativer und hilfsbereiter Mensch der schwer „nein" sagen kann. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Jetzt in der Pension kann ich mich verstärkt meinen Hobbys widmen. Meine Frau und ich verbringen nun jeweils den ganzen Sommer in Kärnten und den Winter in Oberösterreich. Mein Hobby, das Filmen, betreibe ich bei allen festlichen Anlässen in der Gemeinde. Ich habe auch ein Archiv angelegt, das ich auf Wunsch gern zur Verfügung stelle. Außerdem gehöre ich dem Musik-, dem Gesangs- und dem Schützenverein an. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Einem jungen Menschen würde ich raten, sich realistische Ziele zu stecken und am Boden der Tatsachen zu bleiben, sich in die Gemeinschaft einzufügen, gut zuzuhören und die Demokratie zu leben. Man sollte kleine und stetige Schritte gehen. Sich politisch zu betätigen, ist ganz wichtig für unsere Gesellschaft. Eine gesunde Mischung aus jungen und reiferen Menschen in einer Gemeinde bedeutet sicher eine gesunde Grundlage für die Zukunft. Ich weiß, daß heute der berufliche Druck in der Arbeitswelt ungemein hoch ist, aber man sollte sich trotzdem für Politik interessieren und sich immer vor Augen halten, daß man erntet, was man sät. Anderen Menschen und der Natur gegenüber Wertschätzung und Achtung an den Tag zu legen, ist von höchster Bedeutung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meine Arbeit weiterhin gut machen und das Leben in der Gemeinde mitgestalten. Wenn mein Rat gefragt ist, stelle ich gerne meine Zeit zur Verfügung, denn ich freue mich, wenn ich Menschen weiterhelfen kann, das war mir immer schon ein Anliegen. Jeder Mensch kann etwas, jeder Mensch weiß etwas, dadurch ist jeder Mensch wichtig und einmalig. Diese Haltung möchte ich auch weiterhin einnehmen. **Ihr Lebensmotto?** Zusammen stark sein - gemeinsam stark bleiben!

✱ Kohl Thomas Mag.

● Zur Person

Funktion: Eigentümer. Tätig bei: MAS - Mittelständische Anwender Software., 4910 Ried im Innkreis, Pattigham, Daring 1. Geboren - Datum, Ort: 5. Dezember 1947, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Kinder: Gerhard (1977), Christine (1978), Ulrike (1980), Robert (1981) und Astrid (1988). Eltern: Helene und Georg. Hobbies: Bücher, Musik, Schifahren, Klettern, Bogenschießen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Militärdienst beim Österreichischen Bundesheer von 1966 bis 1986, abgerüstet als Oberleutnant der Reserve.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Volksschule (drei Jahre in Kitzbühel, ein Jahr in Feldkirch) besuchte ich das Bundesrealgymnasium in Innsbruck, an dem ich 1966 die Matura ablegte. Anschließend absolvierte ich das Studium der Betriebswirtschaftslehre, das ich 1971 erfolgreich abschloß. Die erste berufliche Station, in den Anfängen des Computerzeitalters, war bei Nixdorf Computer, wo ich im Bereich Programmierung und Systemberatung tätig war. Von diesem Unternehmen wechselte ich zu einem Anwender dieser Computer nach Tirol und fungierte dort sieben Jahre lang als Leiter der Arbeitsvorbereitung und Produktionsplanung. Aus privaten Gründen zog ich schließlich nach Oberösterreich, wo meine Frau und ich ein Haus kauften, in dem wir unsere fünf Kinder großzogen. Ich wechselte in den Verkauf, und nachdem ich an der Universität Linz den Lehrgang zum Exportkaufmann absolviert und am WIFI das Verkaufsdiplom erworben hatte, war ich 13 Jahre lang als Verkaufsleiter in zwei großen Betrieben tätig. 1997 gründete ich das Dienstleistungsunternehmen MAS - Mittelständische Anwender Software, dessen Schwerpunkte auf dem Gebiet Softwareanwendungen für die Organisationsbereiche Auftragsbearbeitung, Buchhaltung, Lohnverrechnung und Zeiterfassung liegen. Meine Spezialisierung auf Klein- und Mittelbetriebe war eine erfolgreiche Entscheidung, und inzwischen betreuen meine Frau und ich etwa 600 Kunden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg im Sinne unseres Geschäftes bedeutet, unseren Interessenten oder Kunden für ein weiteres Verkaufsgespräch zu gewinnen, sein Problem und seinen Bedarf festzustellen, ihm unseren Lösungsvorschlag so zu präsentieren, daß er uns als seinen besten Partner ansieht, das Programm einzurichten und gemeinsam mit seinen Mitarbeitern in Betrieb zu nehmen, um schließlich zu erkennen, daß der besprochene Fortschritt auch so eingetreten ist. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend war in erster Linie die Grundausbildung in Form des Studiums und meiner Zusatzausbildungen. Auch war es nur von Vorteil, in unterschiedlichen Firmen gearbeitet und so Einblick in die verschiedensten Bereiche gewonnen zu haben. So bin ich in der Lage, schnell zu beurteilen, worum es in einer bestimmten Firma bzw. in einer bestimmten Branche geht. Meine Kunden wissen auch genau, daß es mir ein Anliegen ist, bei der Lösung ihrer Probleme mein Bestes zu geben, und daß nicht der Verkauf eines Produktes im Vordergrund steht. **Ab wann empfanden Sie sich als**

erfolgreich? Seit der Aufnahme meiner selbständigen Tätigkeit fühle ich mich erfolgreich. Als Dienstnehmer war ich meinen Dienstgebern gegenüber stets loyal, doch richtig entfalten konnte ich mich beruflich erst, als ich mein eigener Chef war. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Es kommt immer darauf an, in welcher Situation man sich befindet und wie die Aufgabenstellung gelagert ist. Man muß das Rad nicht bei jeder Gelegenheit neu erfinden. Ich habe immer meinen eigenen Weg gesucht und bin diesen auch gegangen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Zunächst erfahre ich Anerkennung von meinen Kunden, was sich in langjährig bestehenden Geschäftsbeziehungen äußert. Natürlich ist auch die Anerkennung seitens meiner Lieferanten sehr wertvoll, da ich nur dann gute Arbeit leisten kann, wenn auch ihre Produkte gut sind. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ein guter Informationsfluß ist ein wesentliches Kriterium. Nur wenn den Mitarbeitern bekannt ist, warum welche Tätigkeit ausgeführt wird, sehen sie einen Anlaß, sich für ein Projekt zu engagieren. Es ist daher unabdingbar, seine Mitarbeiter mit allem vorhandenen Wissen zu versorgen. Auch stellt positives Feedback eine Grundvoraussetzung dar - so schätze ich die Strategie, Mitarbeiter vor Kollegen für gute Leistungen zu loben, Kritikpunkte aber stets unter vier Augen zu besprechen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** In der beruflichen Selbständigkeit gelingt es meiner Frau und mir mitunter nicht, Beruf und Privatleben zu trennen, da wir zusammen arbeiten und sich unser Arbeitsplatz an derselben Adresse wie unsere privaten Räumlichkeiten befindet. Und weil unser Kundenstock hauptsächlich aus Kleinbetrieben besteht, klingelt auch an den Wochenenden oft das Telefon. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Da unsere EDV- und Softwarebranche bekanntlich sehr schnellebig ist, muß man sich kontinuierlich auf dem laufenden halten - sonst ist man gleich weg vom Fenster. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es muß auch ein wichtiges Ziel bleiben, trotz eines immer hektischeren und schnelleren Berufslebens seine Souveränität zu bewahren. Sehr oft gerät man an die Grenzen seiner Leistungsfähigkeit und muß auf passen, sich nicht zu überfordern.

✱ Kohlbacher Adi

● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Attention Badmintoncenter., 8010 Graz, Koßgasse 12. Geboren - Datum, Ort: 27. März 1968, Voitsberg. Familienstand: Verheiratet mit Anita. Kinder: Sarah (1987) und Thomas (2005). Eltern: Rosa und Adolf. Hobbies: Sport, Kultur, Familie, Haus, Garten. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: KOOP Veranstaltungsagentur, im Sommer Gastronomie im Schloßbad Bärnbach.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich erlebte mit meinen vier Geschwistern eine sehr behütete und sorgenfreie Kindheit am elterlichen Bauernhof in Gößnitz, wo ich auch die Volksschule besuchte. Nach Abschluß der Hauptschule in Köflach entschied ich mich für den Besuch der Höheren Bundeslehranstalt für Alpenländische Landwirtschaft in Raumberg, wo von 300 Bewerbern nur 70 aufgenommen wurden - und ich war einer von ihnen. In Raumberg verlebte ich eine schöne und unbeschwerte Schul- und Internatszeit. 1987 maturierte ich, begann das Studium der Betriebswirtschaftslehre und holte gleichzeitig die Lateinmatura nach, da ich beabsichtigte, in weiterer Folge Rechtswissenschaften zu studieren. Zu dieser Zeit begann ich für die Landwirtschaftskammer zu arbeiten. Was als kleine Nebentätigkeit als Milchkontrollor begann, wurde zu einer Vollzeitbeschäftigung als Milchwirtschaftsassistent. 1989 kündigte ich und nahm das Studium der Rechtswissenschaften in Angriff, mit dem Ziel, Anwalt zu werden. Bald fungierte ich als juristischer Berater im Familien- und Freundeskreis. Als ich im Alter von 27 Jahren zum Bundesheer einberufen wurde, lernte ich zufällig den damaligen Eigentümer des Badmintoncenters kennen. Nachdem ich den Präsenzdienst abgeleistet hatte, begann ich stundenweise im Badmintoncenter auszuhelfen, während ich das Studium bis auf die letzte Prüfung beendete. Im Badmintoncenter nahm der Umfang meiner Tätigkeit ständig zu, und 1999 übernahm ich die Geschäftsführung des Betriebes, dem auch ein Kopiercenter angeschlossen war. Ich war in weiterer Folge für die Event-Abteilung der Brau Union tätig, wo ich auf selbständiger Basis Kooperationen abstimmte und den Markenauftritt bei Veranstaltungen organisierte. Nach einem Jahr wechselte ich zur Veranstaltungsagentur KOOP, für die ich auch heute noch projektbezogen arbeite. Eines der größten Projekte und ein Bombenerfolg war die Eröffnung der Kulturhauptstadt Graz im Jahr 2003. Im Juni 2002 kaufte ich das Attention Badmintoncenter, das ich seither leite. Heute bin ich froh, daß ich nicht Anwalt geworden bin, denn mein Aufgabenbereich als Inhaber und Leiter des Badmintoncenters ist sehr abwechslungsreich. Parallel dazu bin ich nach wie vor als Organisator im Veranstaltungsbereich tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat viele Gesichter. Ganz oben steht bei mir die Harmonie in der Familie. Meine Arbeit ist sehr zeitintensiv, aber wenn ich zu meiner Frau und meinem Sohn nach Hause komme, schöpfe ich wieder Kraft. Früher wollte ich immer reich sein, doch heute steht materieller Reichtum für mich nicht mehr im Vordergrund, wenn ich an Erfolg denke. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Für mich liegt mein Erfolg in meiner Kinderstube begründet, in meiner Erziehung. Meine Eltern wollten den Bauernhof besser weitergeben, als sie ihn selbst übernommen hatten, und haben sich selbst nichts gegönnt, um uns Kindern eine gute Ausbildung zu ermöglichen. Weiters waren das Umfeld, in dem ich groß wurde, und der Kreis an Bekannten und Freunden, die mir über den Weg gelaufen sind oder mit denen ich stundenlang zusammensitzen, reden und Bier trinken konnte, für meine persönliche Entwicklung ausschlaggebend. Es war eine freundliche Fügung des Schicksals, die ich nicht zu 100 Prozent selbst bestimmen konnte. Man kann es Glück nennen. Meine Frau hat all meine Entscheidungen mitgetragen und ist mit mir gemeinsam diesen Weg gegangen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich begegne allen Herausforderungen freudig. Ich würde sogar sagen, ich suche immer wieder neue Herausforderungen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich würde auf keinen Fall versuchen, das Rad neu zu erfinden. Trotzdem halte ich Originalität für eine ganz wesentliche Sache. Ich erachte es als notwendig, allem, was man macht, seinen persönlichen Stempel aufzudrücken. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Volksschullehrerin, Frau Anna Gogg, hat mich bestimmt besonders geprägt. Damals mußte ich jede Woche mindestens einmal länger in der Schule bleiben, warum, weiß ich heute gar nicht mehr. Frau Gogg allerdings nützte die Zeit zu einem kurzweiligen Förderunterricht. Ich habe sehr viel bei ihr gelernt und ihr deshalb sehr viel zu verdanken. Mit meiner Deutschprofessorin an der Höheren Bundeslehranstalt, Frau Mag. Elisabeth Sprintschnig, lag ich über alle fünf

Jahre hinweg im „Clinch". Wir waren ständig entgegengesetzter Meinung, doch sie ließ eine andere Meinung zu, wenn man in der Lage war, diese zu begründen. Bei der Matura erwartete ich nicht das Beste, doch als ich die mündliche Matura mit einem „Sehr gut" bestand, erkannte ich, daß sie mir meine eigene Meinung nicht übel genommen hatte. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Da ich nicht alles selber machen kann, brauche ich Mitarbeiter, die am selben Strang ziehen und die Philosophie des Unternehmens mittragen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die endgültige Entscheidung wird immer von meinen Mitarbeitern getroffen, denn jeder neue Mitarbeiter muß ins Team passen. Auch werden mir von Mitarbeitern neue Mitarbeiter empfohlen. Diese Empfehlungen sind mir am liebsten, denn kein Mitarbeiter, der selbst hier arbeitet, würde mir jemanden empfehlen, von dem er weiß, daß er seine Aufgaben nicht gut erfüllt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Für ausschlaggebend halte ich das Betriebsklima. Geld ist kein Motivator, Geld ist lediglich ein Hygienefaktor. Ich gebe meinen Mitarbeitern das Gefühl, wichtig zu sein, und räume ihnen auch einen gewissen Gestaltungsspielraum ein, damit sie sich gerne mit der Firma identifizieren. Das spüren dann auch unsere Gäste. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Der Standort in der Grazer Innenstadt ist eine besondere Stärke unseres Badmintoncenters. Wir haben hier einen Verein, der als einziger steirischer Verein in der Bundesliga spielt. Bei uns ist Badminton kein Nebenprodukt, sondern der Schwerpunkt, und das wissen auch unsere Kunden. Schließlich ist mein persönlicher Kontakt zu den Gästen eine besondere Stärke des Unternehmens. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mit dem Mitbewerb herrscht gutes Einvernehmen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Bei allem, was man macht, sollte man Freude verspüren und mit sich selbst zufrieden sein. Dann kann man auch sehr viel bewegen. Es gibt das Prinzip vom Glück des Tüchtigen, was bedeutet, daß man an seinem Glück auch selbst arbeiten muß. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mit meinem Unternehmen gut über die Runden kommen, mir mein Haus leisten und meiner Familie ein schönes Leben bieten können. Wenn dann noch etwas übrig bleibt, sodaß ich finanziell noch besser abgesichert bin, habe ich mein Ziel erreicht.

✱ Kohlmeier Edith Mag.

● Zur Person

Funktion: Direktorin. Tätig bei: BHAK und BHAS Feldbach., 8330 Feldbach, Pfarrgasse 6. Geboren - Datum, Ort: 11. November 1956, Feldbach. Familienstand: Verheiratet mit Walter. Kinder: Peter (1983). Eltern: Eduard und Theresia. Hobbies: Lesen, Garten, Tennis, Schiffahrt. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Leiterin der ARGE DirektorInnen für Stmk., Mitglied der Projektgruppe für Wissens- und Schulmanagement des BMBWK, Trainerin Schulmanagement, NeulehrerInnen-Betreuung in QIBB.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs in der Geborgenheit einer Großfamilie auf. Wir waren zu Hause inklusive meiner Großeltern acht Personen, die sich bei den gemeinsamen Mahlzeiten um den Tisch versammelten. Kaufmännisches Denken war in unserer Familie stark verankert, vor allem auf Seiten der Großeltern, und diese Tatsache bewog mich schließlich zum Besuch der Handelsakademie in Feldbach, wo ich 1976 die Matura ablegte. Anschließend studierte ich Betriebswirtschaftslehre in Graz, da mir das Studium als ideale Basis erschien, um als Frau Karriere zu machen. Ich lebte während dieser Zeit in Graz. Neben dem Studium verdiente ich bereits mein eigenes Geld bei Kastner & Öhler. In Graz gab es seinerzeit noch keinen Lehrstuhl für den Zweig Wirtschaftspädagogik, den ich zu absolvieren gedachte. Gemeinsam mit einigen Kollegen erkämpften wir mit viel Engagement die Einführung dieses Studienzweiges bei der damaligen Ministerin Firnberg, sodaß ich das Studium der Wirtschaftspädagogik zwar in Wien begann, die letzten beiden Semester jedoch in Graz absolvieren konnte. Nach dem Studienabschluß erwarb ich meine Berufspraxis unter anderem auch bei der Südoststeirischen Sparkasse in Feldbach. 1984/85 bekam ich meine erste Anstellung in der Handelsakademie in Feldbach. Damals lebte ich in Graz und pendelte täglich mit meinem kleinen Sohn nach Feldbach. Meine Großmutter kümmerte sich um den Urenkel, während ich in der Schule war, kochte für uns alle, und abends ging es wieder zurück nach Graz. Als ich mein Berufsleben als Lehrerin antrat, war mir der damalige Direktor, Herr Hofrat Herbert Berghofer, ein besonderer Mentor. Die Herausforderung, nicht alles hinzunehmen, was er verlangte und tat, war für mich so groß, daß ich bald zur Personalvertreterin gewählt wurde. Trotz aller Kämpfe, die ich mit ihm ausfocht, war unser Verhältnis kein feindseliges. Wenn er jemanden brauchte, der etwas Neues versuchen sollte, kam Herr Hofrat Berghofer immer zu mir. Eine seiner besonderen Gaben war jene als exzellenter Gastgeber, und dadurch war Feldbach ein begehrter Maturavorsitz und Treffpunkt hochrangiger Persönlichkeiten im Bildungsbereich. Dies hatte zur Folge, daß unser Chef als erstes wußte, was sich im Schulbereich tat, sodaß die HAK Feldbach zur Pilotschule für alles wurde. Wir gründeten ein Schulentwicklungsteam, und die HAK Feldbach erlangte große Anerkennung im Land. Herr Hofrat Berghofer hatte auch das richtige Gespür, zu erkennen, wer für welche Aufgaben besonders geeignet war. Bereits einige Zeit bevor er nach einem Kuraufenthalt überraschend nicht mehr in den Schulbetrieb zurückkehrte, sagte er zu mir: „Wenn ich eines Tages in Pension gehe, so hoffe ich doch, Du bewirbst Dich!" Darauf, daß er so früh abdanken würde, war ich überhaupt nicht vorbereitet, und anfangs war ich sehr erschüttert über seinen Verlust. Wir waren fünf Bewerber um die Direktorenstelle. Ich als jüngste Bewerberin und Frau unter zwei Mitbewerbern, die bereits Schulleiter an anderen Schulen gewesen waren, rechnete mir keine großen Chancen aus. Das Verfahren zog sich endlos hin. Am 9. September 1996, drei Tage vor Schulbeginn, rief mich der Landesschulinspektor schließlich an und teilte mir zu meiner Überraschung mit, ich sei bereits seit 1. September Schulleiterin.

● Zum Erfolg

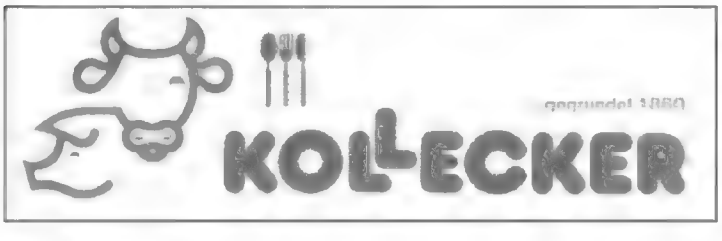
Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist ein Glücksgefühl. Dieses Glücksgefühl verspüre ich, weil ich mir über meine Grenzen im klaren bin und genau weiß, wie weit ich andere über meine persönliche Grenze hereinlasse. Erfolg ist auch Zufriedenheit. Vor drei Jahren hatte ich zu entscheiden, ob ich noch eine Karrieresprosse nehmen und mich als Landesschulinspektorin bewerben sollte oder nicht. Ich entschied mich dagegen und bin absolut glücklich darüber. Ich habe nicht das Bedürfnis, mich auf einer höheren Ebene nochmals zu beweisen. Zudem schätze ich die Möglichkeit, mich auf meine Stärken zu konzentrieren, was ich hier am besten kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein absolut kommunikativer Mensch. Zeit meines Lebens ist mir auch zugute gekommen, daß ich aktiv zuhören kann und mir merke, was mir gesagt wurde. Mein Interesse an meinen Mitmenschen hat bewirkt,

daß ich bereits zu Schulzeiten Klassensprecherin und Schulsprecherin war. Ich habe die Fähigkeit zu organisieren und zu koordinieren, bin teamfähig, lerne immer gerne dazu und arbeite zuverlässig. Meine Entscheidung gegen die Bewerbung für den Landesschulrat liegt mit darin begründet, daß ich als Direktorin und im Wissensmanagement aktiv Entwicklungen starten und die Qualität im Unterricht ständig verbessern kann. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich bei der Sponsion im Festsaal der Universität stand und der Pedell mir die Insignien zum Schwur reichte, wußte ist, ich habe alles erreicht, und es geht jetzt darum, das Beste daraus zu machen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Zwei Lehrer, Herr Hofrat Scheipner und Herr Hofrat Grasmug, waren es, die mich während meiner HAK-Zeit sehr stark prägten. Herr Hofrat Grasmug war mein Klassenvorstand, Herr Hofrat Scheipner der damalige Direktor der Schule. Beide beeindruckten mich durch ihr umfassendes Wissen, ihren Humor und ihre überaus angenehme Art. Herr Hofrat Scheipner beispielsweise unterrichtete uns in Deutsch, konnte uns aber gleichermaßen in Französisch und Englisch Fragen stellen oder Buchhaltungssätze abprüfen. Damals kam mir bereits in den Sinn, daß der Lehrerberuf doch eine absolut sensationelle Lebensaufgabe sein könnte. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Auf den sozial-persönlich gebildeten Menschen kommt es an. Wenn jemand weiß, wer er ist und was er will, wenn er für alle Menschen offen ist und vorurteilsfrei auf jeden zugeht, stehen ihm alle Türen offen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte die Qualität im Unterricht weiter verbessern und ein modernes Schulprogramm mit modernen Unterrichtsformen, einem Kurssystem abseits von Stundenplänen sowie einem Studienbuch entwickeln, wobei mir die Förderung der Neigung und Talente der Schüler am Herzen liegt. **Ihr Lebensmotto?** Ich verteidige mein Glück!

★ Kollecker Eva

● Zur Person

Beruf: Fleischwarenverkäuferin. Funktion: Angestellte. Tätig bei: Markus Kollecker & Sohn, Wurstwarenerzeugung., 1120 Wien, Albrechtsbergergasse 35. Geboren - Datum, Ort: 31. März 1953, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Werner. Kinder: Markus (1974) und Sabine (1977). Eltern: Otto und Friederike. Ehrungen: Österreichische Meisterin im Pleasure Driving 2001 und 2002. Hobbies: Pferdesport: Fahren mit Einachser-Sportwagen, Hindernisfahren mit Pferdebuggy, Teilnahme an verschiedenen Turnieren und an der EM Holland; Aufzucht von exotischen Pflanzen im Wintergarten, Lesen, Kochen.



● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1967 bis 1970 besuchte ich die Höhere Bundeslehranstalt für wirtschaftliche Frauenberufe und absolvierte anschließend im elterlichen Betrieb eine Lehre zur Fleischverkäuferin. 1974 heiratete ich meinen Mann Werner, den Besitzer der Wurstwarenerzeugung Markus Kollecker & Sohn. Nach der Geburt meines Sohnes im selben Jahr half ich beim Aufbau und der Betreuung von acht Filialen in Wien, Schwechat und Mödling mit. 1977 kam unsere Tochter zur Welt, danach bauten wir bis 1982 weitere drei Fleischfilialen auf. Im Jahr 1992 verkauften wir das gesamte Filialnetz mit Ausnahme einer Niederlassung im dritten Wiener Gemeindebezirk. Wir sind spezialisiert auf Frischwurstprodukte, also Schinken, Knackwurst, Frankfurter, Klobasse und ähnliches. Neben dieser Filiale betreiben wir außerdem einen Großhandelsstand im Fleischzentrum St. Marx und betreuen unsere Großhandelskunden im Raum Wien, Burgenland und in der Steiermark. Wir beliefern Fleischereien und Gastronomiebetriebe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Eine gesunde, glückliche Familie und Spaß an der Arbeit - das ist mein Erfolg im Leben. In diesem Sinne sehe ich mich auch als erfolgreiche Frau. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe den richtigen Mann kennen- und lieben gelernt. Wir kommen aus derselben Branche und haben das Unternehmen in über 30 Jahren gemeinsam aufgebaut. Das verbindet und hat sicherlich auch meine berufliche Laufbahn stark geprägt. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Vielleicht war es vor 20 Jahren noch schwieriger, aber ich habe heute keinerlei Probleme. Ich bin in der Branche fest verankert und anerkannt. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich halte Originalität für den besseren Weg. Man soll sich selbst treu bleiben und konsequent seine eigenen Ziele verfolgen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die schönste Anerkennung ist, wenn die Kunden gern zu uns einkaufen kommen und mit unseren Produkten zufrieden sind. Zu manchen Stammkunden baut man ja auch eine persönliche Beziehung auf. Sie kaufen nicht nur die Wurst bei uns ein, sondern wollen manchmal auch über ihre Sorgen und Wehwehchen plaudern. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Auflagen durch die EU sind sehr umfangreich und nicht immer nachvollziehbar. Bei Erfüllung aller Vorschriften benötigt man wesentlich mehr Platz. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sowohl in der Produktion als auch im Verkauf sind die Mitarbeiter ein wesentlicher Bestandteil des Erfolges. Wir sind alle mit Freude bei der Arbeit, daher sind wir auch erfolgreich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich bin für das Verkaufspersonal zuständig, und hier sind Fachkenntnisse und freundliches Auftreten die wichtigsten Kriterien. Wir bilden aber auch Lehrlinge aus. Sie müssen Interesse am Beruf und ebenfalls ein sympathisches Wesen mitbringen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Haben meine Mitarbeiter besonders gut und fleißig gearbeitet, werden sie natürlich gelobt. Die Anerkennung der erbrachten Leistung ist sehr wichtig. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die hohe Qualität unserer Produkte ist die Grundvoraussetzung für den Erfolg. Damit allein kann man am Markt aber nicht bestehen, daher setzen wir sehr stark auf Kundenservice. Wir liefern beispielsweise auch nach Hause, falls eine Kundschaft mal etwas vergessen hat, auch am Samstag. Zufriedene Kunden und Spitzenqualität sind der Schlüssel zum Erfolg. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Als die Kinder noch klein waren, erhielt ich zusätzliche Unterstützung aus der Verwandtschaft. Aber auch später kam ich mit der Doppelbelastung Beruf und Familie gut zurecht. Es ist alles nur eine Frage der Organisation. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Menschen, die im Verkauf arbeiten, sollten sich um etwas mehr Freundlichkeit bemühen. Ein Lächeln kostet nichts. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein anstehendes Projekt in nächster Zeit ist der Umzug unserer Filiale in St. Marx nach Inzersdorf auf das Gelände des Großgrünmarktes. **Ihr Lebensmotto?** Nur wer seine Träume lebt, kann seine Sehnsucht stillen.

Copyrighted material

✱ Koller Dagmar

Foto: com_Lina/Petra Spiola

● Zur Person

Beruf: Sängerin, Schauspielerin, Show- und Musicalstar. Geboren - Datum, Ort: 26. August 1939, Klagenfurt. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Helmut Zilk. Eltern: Mariella und Siegfried. Besondere Vorfahren: Vater Siegfried, akademischer Maler. Schöpferische Akte: Jetzt fängt's erst richtig an, Verlag Langen Müller, 2004. Gemeinsam mit Fr. Dr. Senta Ziegler: Lebe, wie du bist, Langen Müller Verlag, 2006; diverse musikalische Veröffentlichungen. Ehrungen: Österreichischen Staatspreis in Ballett (1956), Goldenes Ehrenzeichen des Landes Kärnten, Goldener Rathausmann für Verdienste um die Wiener Operette im Ausland (1973), Ehrenmedaille der Bundeshauptstadt in Gold (1999), Österreichisches Ehrenzeichen für Wissenschaft und Kunst I. Klasse (1999), Goldener Robert Stolz Ring und viele mehr. Mitgliedschaften: Power 4 Me: Prävention und Selbstverteidigung für Mädchen und Frauen. Hobbies: Beruf, Eislaufen, Schwimmen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Autorin.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Schon als Kind besuchte ich die Ballettschule. Später studierte ich an der Wiener Akademie für Musik und Darstellende Kunst Gesang bei Fr. Marie Brandt und Schauspiel bei Hedwig Pistorius. Als Sechzehnjährige erhielt ich ein erstes Engagement an der Wiener Volksoper. In der folgenden Zeit war ich als Aupair-Mädchen in London und Paris tätig, nahm daneben aber Tanzunterricht an berühmten Ballettschulen, unter anderem bei Sadlers Wells in London. Nach weiteren Engagements in Wien, Dortmund, Lüneburg, Oberhausen und Bern gelangte ich im Jahr 1966 an das Berliner Theater des Westens, nachdem mir zwei Jahre zuvor in der Rolle der chinesischen Prinzessin Mi in Lehárs Operette „Land des Lächelns" der entscheidende Durchbruch gelungen war. Im Jahr 1973 konnte ich Millionen Fernsehzuschauer in dieser Rolle begeistern. Ich hatte vor allem als Operetten- und Musicaldarstellerin große Erfolge, unter anderem im „Mann von la Mancha", „Sweet Charity", „Sorbas" und „My Fair Lady". Im Jahr 1965 ging ich mit dem Stück „Spiel im Schloß", in dem ich gemeinsam mit Hans-Joachim Kulenkampff spielte, auf meine erste Schauspieltournee durch drei europäische Länder und Israel. Ein Jahr später trat ich mit dem Johann Strauß Orchester in der Carnegie Hall auf und absolvierte anschließend eine USA-Tournee. In Berlin war ich Partnerin von Giuseppe di Stefano in Lehárs „Land des Lächelns" und Partnerin von Vico Torriani im „Weißen Rößl". Im Jahr 1968 bekam ich meine erste Fernsehrolle. Ich spielte mit Peter Minich, Theo Lingen und Peter Weck in der Operette „Königin der Nacht". Ich machte zwei weitere Tourneen durch die USA, denen im Laufe der Jahre noch einige andere, unter anderem nach Japan, folgten. Im Jahr 1978 heiratete ich Dr. Helmut Zilk. Danach reiste ich in die damalige DDR. Dort drehte ich die Show „Komm in den Park von Sanssouci", die vor allem im asiatischen Raum sehr erfolgreich wurde. Mit „Carousel" feierte ich im Jahr 1972 ein Wiedersehen mit der Wiener Volksoper, wo ich in weiterer Folge vor allem Musicals sang. Im Jahr 1994 fand die Premiere der Neuinszenierung des Stückes „Der Mann von La Mancha" statt, was eine große Herausforderung für mich war. Außerdem habe ich seit 1986 im Fernsehen eine eigene Show mit „Hallo, wie geht's". Ich lade prominente Künstler ein und spreche mit ihnen über ihr Leben. Stars wie Nina Hagen, Tony Curtis, Larry Hagmann, Anneliese Rothenberger und viele mehr waren bereits meine Gäste. Weitere Sendungen über mich und mit mir wurden produziert, zum Beispiel „Faszination", „Musik ist mein Leben" oder „Dagmar Koller- verliebt in Wien". Im Jahr 1999 gab ich einen großen Soloabend mit dem Titel „Lieder meines Lebens" an der Wiener Volksoper. Diese Show wurde auch als Schallplatte veröffentlicht. Ich wirkte beim Musikantenstadl in China und beim Frühlingsfest der Volksmusik in Nürnberg mit und hatte Galaauftritte in verschiedenen Städten. Im 2004 gab ich am Theater an der Wien einen sehr gelungenen Soloabend.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Der Erfolg, den ich habe, ist für mich die Belohnung für die vielen schweren Jahre, die ich für den Beruf geopfert habe. Erfolg ist für mich außerdem, daß ich mit allen Menschen, mit denen ich zu tun habe, in Liebe verbunden bin. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als sehr erfolgreich. Ich sehe den Erfolg allerdings erst heute, rückblickend. Früher war ich nie mit mir zufrieden und bemerkte durch die viele Arbeit den Erfolg gar nicht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war, daß ich viel studierte, viel lernte, viel arbeitete und immer noch Besseres leisten wollte. Für den Erfolg mußte ich auf vieles verzichten: Ich trank keinen Alkohol, feierte keine Parties und bekam keine Kinder. Zum Glück lohnte sich dieser Verzicht in meinem Fall. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich im „Mann von La Mancha" im Jahr 1971 gemeinsam mit Josef Meinrad in der Erstbesetzung auftreten konnte, fühlte ich mich sehr erfolgreich. Doch da der erste Erfolg ja auch ein Glücksfall sein kann, war ich mir erst bei meiner zweiten erfolgreichen Rolle, in Deutschland in „Sweet Charity" meines Erfolges sicher. Damals wurde ich als Musicalstar Nummer Eins bezeichnet. Das erfüllte mich zwar einerseits mit Stolz, doch auf der anderen Seite fühlte ich auch eine große Verantwortung, die mich sehr belastete. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine musikalischen Vorbilder sind Maria Callas, Barbra Streisand und Shirley Bassey. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Dadurch, daß ich keine Kinder habe, was ich öfter bedauere, funktionierte die Koordinierung von Beruf und Privatleben recht gut. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Lernen, lernen, lernen - nur so bekommt man eine gewisse Sicherheit. Es ist übrigens nicht wahr, daß man sich in der Showbranche „hochschlafen" kann - zumindest heute nicht mehr. Ich selbst lebte immer in festen Beziehungen, und so ließen meine Kollegen die Finger von mir. Deswegen mußte ich umso härter arbeiten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte das Leben mit meinem Mann genießen und mein zweites Buch fertigschreiben. Außerdem möchte ich die Sendung „Hallo, wie geht's" weitermachen. Aber ich bin offen für alles und singe immer noch gerne. Engagements im Sommer muß ich leider immer absagen, diese Zeit verbringe ich mit meinem Mann. **Ihr Lebensmotto?** Weisheiten aus den Musicals „Sorbas" und „Mann von La Mancha": „Nur die Liebe zählt. Wenn sie fehlt, bleibt nichts mehr. Du sollst das Leben nicht so sehen, wie es ist, sondern wie es sein sollte. Jage den Freuden des Lebens nicht nach, sonst wirst du an ihnen vorbeieilen. Man muß sich für alles Zeit geben." Am Anfang meines Lebens war ich viel zu ehrgeizig und eilte oft an den Freuden des Lebens vorbei.

✱ Koller Franz Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: MZG - Unternehmensberatung GmbH - Management Zentrum Graz., 8010 Graz, Raiffeisenstraße 60. Geboren - Datum, Ort: 29. Jänner 1973, Eibiswald. Familienstand: Verheiratet mit Irene. Kinder: Elisabeth (1992), Nikolaus (1994) und Raphael (2003). Eltern: Annemarie und Miguel. Mitgliedschaften: WIV - Wirtschaftsingenieursverband. Hobbies: Musik: Gitarre, Trompete; Sport: Schifahren, Tennis, Fußball, Tischtennis, Laufen, Schwimmen. Familie. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vortragender bei Lehrgang Gesundheitswesen in Graz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs bei meinen Großeltern auf, besuchte die Volksschule in Soboth und die AHS Liebenau in Graz (Internat), wo ich 1991 mit ausgezeichnetem Erfolg maturierte. Anschließend studierte ich in der Mindeststudienzeit von 1991 bis 1996 Elektrotechnik im Studienzweig Elektro- und Biomedizinische Technik mit dem Schwerpunkt Krankenhaustechnik-Wirtschaft. Meine Diplomarbeit erstellte ich im Auftrag der KAGes, der stmk. Krankenhausanstalten GmbH. Den Präsenzdienst absolvierte ich in Leibnitz in der Pionierkompanie. In dieser Zeit war ich auch Soldatensprecher für 80 Wehrmänner. Unmittelbar nach meiner Bundesheerzeit besuchte ich ein Seminar in Graz. Der Vortragende, Herr Dipl.-Ing. Dr. Heinz Paar, fragte mich eines Tages, ob ich eine Stelle als Projektant in Sindelfingen annehmen wollte. Ich sagte kurz entschlossen zu, und so saß ich bereits zwei Tage später im Zug nach Deutschland. In Sindelfingen arbeitete ich für das Magna Engineering Center an einem Projekt im Bereich Qualitätsmanagement. Herr Dipl.-Ing. Paar war Vice President bei Magna und auf dem Sprung in die Selbständigkeit als Unternehmensberater. Er machte mich 1997 zum Mitgesellschafter und Prokuristen seiner I.P.M. Consulting GmbH mit Sitz in Klagenfurt. Mein erstes großes Projekt realisierte ich am AKH Wien. In der Folge wirkte ich auch an verschiedenen Projekten im öffentlichen Bereich und in der Industrie mit. 2000 trennte ich mich von der I.P.M. Consulting und gründete mein eigenes Unternehmen, das Management Zentrum in Graz. Von der KAGes bekam ich auf Anhieb den Zuschlag für zwei Pilotprojekte im Bereich BO-Planung. Heute sind unsere Auftraggeber fast ausschließlich namhafte Unternehmungen aus dem Krankenanstaltenbereich mit Sitz in den Bundesländern Steiermark und Kärnten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Früher bestand der Inbegriff des Erfolges für mich darin, einen Zustand finanzieller Sicherheit zu erreichen, da in meiner Kindheit Geld immer eine große Rolle gespielt hatte und wir stets mit begrenzten Mitteln auskommen mußten. Dieses Kapitel kann ich für mich abhaken. Geldverdienen steht für mich jetzt nicht mehr im Vordergrund, denn finanzielle Sicherheit habe ich mittlerweile erreicht. Heute spielen für mich Werte wie Erfolg in der Familie, Gesundheit und ein ausgeglichenes Verhältnis zwischen Beruf und Privatleben eine immer größere Rolle. Zum Umdenken haben mich nicht nur meine eigenen Erfahrungen, sondern auch negative Vorbilder aus meinem Umfeld gebracht, die ihre Familie und ihr Privatleben dem Erfolg im Beruf geopfert haben. Erfolg bedeutet für mich aber auch, meine Persönlichkeit kennen zu lernen und zu entwickeln und meine Stärken im beruflichen Bereich zunehmend einsetzen zu können. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Jedes Projekt bringt neue Herausforderungen mit sich. Ich kann mich nicht erinnern, mich einer Herausforderung einmal nicht gestellt zu haben. Eine große Herausforderung war für mich mein erstes Projekt für die KAGes im Landeskrankenhaus Hartberg. Dieses Projekt sollte zusammen mit einem anderen Unternehmen durchgeführt werden, das allerdings kurz nach Projektbeginn in Konkurs ging. Auf mich allein gestellt, mußte ich einige Startschwierigkeiten überwinden, doch schließlich wurde das Projekt doch noch zu einem Erfolg. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** In meiner Kindheit und frühen Jugendzeit waren die Ferien primär fürs Schwammerlsuchen bestimmt, weil wir das Geld zu Schulbeginn brauchten. Einmal hatte ich 16 Kilogramm Schwammerln gesammelt - das empfand ich als erfolgreich. Später während meiner Schulzeit hatte ich verschiedene Erfolgserlebnisse, zum Beispiel durch meine Spitzenleistungen beim Laufen oder als es mir in der siebenten Klasse gelang, meine Schwierigkeiten im Gegenstand Latein zu überwinden und erstmals einen Vorzug im Schulzeugnis zu erzielen. Als Jugendlicher spielte ich in einer Jazzband als Solotrompeter, und es war ein erhebendes Gefühl, als wir für eine Volksschule spielten und alle Kinder auf den Sesseln begeistert jubelten und applaudierten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die spontane Entscheidung, nach meinem Studium als Projektant nach Sindelfingen zu gehen, sehe ich als sehr erfolgreich an, denn die dort gemachten Erfahrungen waren sehr wertvoll und prägend für mein späteres berufliches Leben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Herr Paar, mein erster Vorgesetzter und späterer Partner, war sehr prägend für mich, denn er führte mich an das unternehmerische Denken heran. Auch Herr Dipl.-Ing. Dr. Hartwig Zenz, ein Hauptkunde von mir, hat mich durch seinen Zugang zu den Themen Organisation und Prozeßdenken entscheidend geprägt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Im Zuge einer großen BO-Planung sagte ein Direktor zu mir: „Franz, ich wünschte mir, es würden sich alle Mitarbeiter so mit dem Unternehmen identifizieren wie du" Er sagte es so, als wäre ich der engagierteste Mitarbeiter, und dabei war ich nur externer Berater. Das war eine sehr schöne Form von Anerkennung. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Vor sechs Jahren lebte ich noch fast ausschließlich für meine Arbeit. Heute nimmt für mich die Familie den höchsten Stellenwert ein, und ich nehme mir einfach die Zeit, viel mit unseren Kindern - insbesondere dem Kleinsten - zu unternehmen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll mit sich selbst zufrieden sein, und das kann man nur, wenn man sich den Herausforderungen stellt, zwar nicht blauäugig, aber doch mit einem gewissen Optimismus und dem Mut, an den Erfolg zu glauben. Natürlich müssen die Ziele so gesteckt werden, daß sie auch möglich und realistisch sind. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe mir das Ziel gesteckt, offener zu werden und meine Stärken bei der beruflichen Weiterentwicklung mehr zu berücksichtigen.

✱ Koller Heidemarie

● Zur Person

Beruf: Köchin und Kellnerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Cafe s'Morcherl., 8221 Hirnsdorf, Weinberg 70. Geboren - Datum, Ort: 23. September 1961, Hartberg. Familienstand: Verheiratet mit Erwin. Kinder: Gloria (1992). Eltern: Erna und Michael. Hobbies: Wandern, Reiten, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs in Stubenberg am See im elterlichen Betrieb, dem Gasthof Michlhof, auf. Das ist ein Betrieb mit 80 Betten, Sauna, Hallenbad und Reitpferden. So wurde ich von klein auf mit diesem Gewerbe vertraut. Wir waren fünf Kinder, von denen vier heute im Gastgewerbe tätig sind. Ich besuchte die Volks- und Hauptschule in Stubenberg, den Polytechnischen Lehrgang in Pischelsdorf und absolvierte schließlich die vierjährige Koch/Kellnerlehre im elterlichen Betrieb, die ich 1982 abschloß. Ein Jahr später legte ich aus besonderem Interesse die Konzessionsprüfung ab. Ich träumte eigentlich immer von einem kleinen Café, das ich allein führen könnte. Als ich meinen Mann kennenlernte, zog ich 1988 zu ihm nach Weinberg. Damals stand da, wo heute ein Kaffeehaus steht, noch ein altes Bauernhaus. Und während ich bei meinen Schwiegereltern auf dem Erdbeerfeld arbeitete, kam mir in den Sinn, welch idealer Standort für ein Ausflugs-Café diese belebte, landschaftlich schöne Gegend doch wäre. Mein Mann fand die Idee toll und unterstützte mich dabei. Ein angehender Architekt in der Nachbarschaft, Herr Brunner, plante für uns 1989 das Morcherl. Zur Finanzierung verkauften wir einige Bauplätze, Bauzeit war von 1990 bis 1991. Als der Rohbau gerade stand, lernte ich unseren jetzigen Architekten, Herrn Kurt Loos, kennen, der die Innenausstattung des Cafés plante und sehr gute Ideen einbrachte. Er plante auch den zentralen Kachelofen im Lokal. Teil des Ofen-Ensembles ist eine Morchel, die mich zum heutigen Namen des Lokales inspirierte. Das Lokal verfügt innen über 75 Sitzplätze. Anfangs hatten wir nur eine kleine Terrasse mit 50 Sitzplätzen, ein Jahr später kam die zweite Terrasse mit 70 Sitzplätzen dazu, und in den darauffolgenden Jahren wurde der Spielplatz alljährlich erweitert. 1994 errichteten wir das „Moonpub", ursprünglich eine runde Glaskuppelbar, wo man alle Elemente aufschwingen konnte, sodaß man im Sommer drinnen sitzen konnte mit dem Gefühl, im Freien zu sein. Die Bar bot 100 Gästen Platz, und draußen, rund um die Bar, waren weitere Plätze auf der Terrasse. Im Jahr 2000 war der Zustand der Glaskuppelbar schon sehr schlecht. Wir sperrten zu, trugen die Bar ab und verkauften sie. Gleichzeitig planten wir schon unser Folgeprojekt des „Moonpub", eine Bar in etwas größerem Stil mit Platz für Live-Auftritte von Bands, einer Cocktailbar und einem DJ-Pult. Die jetzige „Moonbar" war in drei Monaten fertig und kann zwischen 300 und 500 Gäste aufnehmen. Nebenbei betreiben wir noch ein kleines Café in Pischelsdorf, das Café „Kunterbunt".

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich eine Bestätigung für meine Tätigkeit und die Anerkennung in der Gesellschaft. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich dachte mir einfach: wenn man gute Qualität und gutes Personal hat und dann auch noch das Ambiente stimmt, kann nichts schief gehen. Mein Mann und ich haben immer gut zusammengearbeitet, und ich selbst bin ein lustiger, offener Mensch, der sehr gerne mit Menschen zu tun hat. Die Art und Weise, wie das Lokal angelegt ist und die große Auswahl an selbstgemachten Mehlspeisen und Eis waren ebenfalls ausschlaggebend für den Erfolg. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Jedes neue Lokal in der Umgebung ist für mich die Herausforderung, es noch besser zu machen als die anderen. Und ich nehme diese Herausforderung an. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Mutter war stets streng und genau, mein Vater war stets der Lustige. Von beiden habe ich mir für mich etwas abgeschaut. Mein Mann hat mich insofern geprägt, als er mich immer unterstützt hat. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter spielen eine große Rolle bei meinem Erfolg, denn mit ihnen steht und fällt das Lokal. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Mir ist wichtig, daß mir der Bewerber bzw. die Bewerberin sympathisch ist, die äußerliche Erscheinung muß angenehm sein, und der künftige Mitarbeiter muß ein sympathisches Lachen haben. Meine Personalplanung mache ich immer rechtzeitig vor Saisonbeginn, damit ich gute Leute bekomme. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Für besonders wichtig halte ich das Betriebsklima. Ich arbeite mit meinen Mitarbeitern gemeinsam in einem Team. So kann ich die Mitarbeiter besonders gut motivieren. Immer wieder organisiere ich gemeinsame Ausflüge, wo die Möglichkeit besteht, auch außerhalb des Betriebes ganz privat mit den Mitarbeitern zu reden. Einmal jährlich veranstalten wir einen Schitag. Mein Personal kommt auch in der Freizeit gerne auf einen Kaffee vorbei, das zeigt doch, daß jeder gerne da ist. Unsere Dienstpläne sind so gestaltet, daß die Mitarbeiter rechtzeitig wissen, wann sie frei haben und auch eventuelle Wünsche einbringen können. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Der Montag ist mir heilig. Das ist ein Tag für die Familie, wo keine geschäftlichen Termine wahrgenommen werden. Abgesehen davon halte ich mir einen weiteren Tag in der Woche frei. Meine Tochter erlebt das sehr positiv und interessiert sich gerade deshalb bereits selbst für den Betrieb. Im Sommer und im Winter gibt es jeweils einen längeren Urlaub mit der Familie. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig ist es einfach, so zu bleiben, wie man ist. Auf keinen Fall sollte man auf Geld und Reichtum schielen. Man soll mit seinen Mitmenschen gut umgehen, ehrgeizig und zielstrebig und bereit sein, mehr als acht Stunden am Tag zu arbeiten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, das Café in Schuß zu halten. Weiters möchte ich Familienleben und Betrieb harmonisch in Einklang bringen. **Ihr Lebensmotto?** Das Leben nehmen, wie es kommt.

✱ Koller-Galler Elisabeth

● Zur Person

Beruf: Kauffrau. Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Art Deco Schmuck GmbH., 1010 Wien, Mahlerstraße 14/1/3. Geboren - Datum, Ort: 16. Dezember 1959, Wien. Kinder: Stephan, Nicole und Thomas. Ehrungen: Erlaubnis der Wirtschaftskammer, „Wien Products" als Dachmarke zu führen. Hobbies: Sport, Schwimmen und Tennis.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Ausbildung zur Fremdsprachensekretärin und stieg 1986 in die Schmuckbranche ein, indem ich als selbständige Handelsvertreterin für eine Freundin hochpreisige italienische und französische

Schmuckkollektionen verkaufte. Ab 1990 produzierte ich schließlich meine eigene Linie, und 1993 gründete ich mit meiner Partnerin Dr. Johanna Gamlich die Firma Art Deco, mit der wir hochwertigen Schmuck nach original Jugendstil-Vorlagen herstellen. Wir verkauften das erste Jahr nur am lokalen Markt, seit 1994 exportieren wir in alle Welt, besonders nach Japan und in die USA.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, das zu tun, was mir Spaß macht, so mein Geld zu verdienen und in meiner Arbeit voll und ganz aufzugehen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich das tue, was mir Spaß macht - obwohl es als Selbständige oft schwerer ist denn als Angestellte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wesentlich war meine Disziplin, mich selbst zu pushen, um ans Ziel zu kommen. Über Disziplin verfüge ich nur, wenn ich auch Freude an der Sache habe. Ich begann step by step, habe das Risiko abgeschätzt und immer nur mit dem Vorhandenen gearbeitet. Es war auch Ausdauer vonnöten, um mich mit meinen Entwürfen und neuen Modellen durchzusetzen. Die Kollektionen müssen sich den unterschiedlichen Märkten anpassen. Da ich vom Produkt überzeugt bin, bin ich auch gut im Verkauf und betreibe viel Kundenpflege. Man muß letztendlich in der Lage sein, sein Können und Wissen auch in die Praxis umzusetzen. Wir haben ein Nischenprodukt kreiert: Wir produzieren hochwertigen Modeschmuck nach original Jugendstil-Vorlagen, für den wir Halbedelsteine in einer sehr guten Qualität verarbeiten. Besonders im Tourismus sind unsere Designs sehr gefragt. Wichtig ist unser Marketingkonzept. Wir verkaufen nicht einfach nur Schmuck, sondern vor allem eine Idee. Wir haben unser Produkt stark an den Tourismus gekoppelt und kooperieren auch mit der AUA, wodurch unser Produkt international bekannt ist. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich ziehe meine Vorhaben konsequent durch. Man muß sich hundertprozentig für die Sache einsetzen und darf sich nicht verzetteln. Niederlagen gehören dazu, ohne Mißerfolg gibt es keinen Erfolg. Zum Geschäft gehört auch Risikobereitschaft, denn im Geschäftsleben gibt es keine Garantien. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Zum Teil war es schon schwieriger, denn die Doppelbelastung durch Beruf und Kindererziehung läßt sich nicht leugnen. Weiters ist es für eine Frau immer schwieriger, sich in einer männerdominierten Branche zu behaupten - in meinem Fall funktioniert dies jedoch sehr gut. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität und Kreativität sind in meiner Branche enorm wichtig, wir gehen aber auch auf spezielle Kundenwünsche ein. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gibt Mitbewerber, an denen ich mich orientiere. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Zufriedene Kunden werte ich als Anerkennung, ebenso Nachbestellungen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Bei den Mitarbeitern spielt die Motivation eine entscheidende Rolle. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die von uns ins Leben gerufene Schmuckdesign-Linie ist einzigartig. Dieser Umstand machte den Vertrieb anfangs nicht immer einfach, war jedoch ein großer Vorteil, sobald wir uns etabliert hatten. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich meine, daß der Mitbewerb immer Motivation und eine gesunde Herausforderung darstellt und auch den Markt belebt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Nach meiner zweiten Eheschließung funktioniert die Vereinbarung von Beruf und Privatleben sehr gut, da ich meinen Erfolg nicht nur im Beruf sehe. Mein Mann hat ebenfalls zwei Kinder in die Ehe mitgebracht, drei unserer Kinder sind schon außer Haus, meine beiden Kinder studieren im Ausland. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte sich klar darüber werden, was einem Freude bereitet, da man nur dann erfolgreich sein kann, wenn der Beruf Spaß macht. Auch sollten junge Menschen bei der Berufswahl ihre Fähigkeiten und Talente berücksichtigen. Ich halte ein breites Ausbildungsspektrum für wichtig, damit viele Möglichkeiten offenstehen. Für einen Unternehmer sind Disziplin, Eigeninitiative und Flexibilität unabdingbar. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte das Unternehmen nicht zu groß werden lassen. In zehn Jahren möchte ich aussteigen, das Geschäft meinem Sohn übergeben und mir Zeit für die schönen Dinge des Lebens nehmen, für die jetzt zuwenig Zeit bleibt. **Ihr Lebensmotto?** Eine positive Lebenseinstellung.

✱ Kollmann Franz

● Zur Person

Beruf: Kaufmännischer Angestellter. Funktion: Personalleiter. Tätig bei: Josef Manner & Comp. AG., 1170 Wien, Wilhelminenstraße 6. Geboren - Datum, Ort: 16. Februar 1951, Wiener Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Bettina. Kinder: Marlies (1987). Eltern: Franz und Anna. Mitgliedschaften: Laienrichter am Arbeits- und Sozialgericht Wiener Neustadt, Gemeindearbeit (Bürgerliste), Tennisverein Winzendorf. Hobbies: Gartenarbeit, Tennis, Schifahren, Bergwandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Mittelschule absolvierte ich bis 1968 als Industriekaufmann beim Österreichischen Wachdienst in die Lehre und war dort bis 1970 als Sachbearbeiter in der Personalabteilung weiter beschäftigt. Nach zwei weiteren Sachbearbeiteranstellungen in anderen Bereichen, begann 1971 mein eigentlicher Karrierestart, mit Eintritt als Sachbearbeiter Personalverrechnung bei der Schaltgerätefabrik Kraus & Naimer, wo ich bis 1982 tätig war. Anschließend war ich Leiter der Personalverrechnung und –verwaltung bei der Flachsspinnerei Hitiag (bis 1988) und Maschinenfabrik Battenfeld, von wo ich 1991 als Bereichsleiter Personal und Weiterbildung mit umfangreichen Aufgaben zur Firma Bene Bürobedarf wechselte. Seit 1997 bin ich in meiner derzeitigen Position bei der Süßwarenfabrik Josef Manner & Comp. AG. Ich habe während meiner beruflichen Laufbahn meine Karriere selbst in die Hand genommen, mich immer von mir aus um bessere Positionen beworben, und den Posten gewechselt. Für mich war das stets eine Herausforderung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist eng mit Lebensqualität verknüpft, aber auch in einer Position zu sein, in der man Verantwortung übernehmen muß, Menschen führen und ein Unternehmen mit gestalten kann. Das trifft auf das Personalwesen in hohem Maße zu, daher ist mir dieser Beruf auf den Leib geschneidert. Geld zu verdienen ist ebenfalls ein Aspekt, solange es nicht zu Lasten des Privatlebens geht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, es geht mir gut und meine Überstunden halten sich in Grenzen. Erfolgreich sehe ich mich auch deshalb, weil es mir nach der Schule nicht vorgezeichnet

war es einmal so weit zu bringen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zu Beginn meiner Karriere mußte ich „schwimmen lernen" und ein Unternehmen finden, das mir eine mittlere Führungsposition anvertraut. Das Personalwesen sehe ich vor allem als eine Serviceabteilung für die Mitarbeiter und ich bin stets um ein gutes Einvernehmen mit dem Betriebsrat bemüht. Dabei hilft mir meine Kontaktfreude, meine Fähigkeit offen auf Menschen zuzugehen und daß ich das eigene Ich nicht immer in den Vordergrund stellen muß. Ich kann zuhören, Probleme Anderer gut analysieren und bin deswegen als Ratgeber gefragt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab der Aufgabe bei Bene hatte ich das Gefühl, das angestrebte Level erreicht zu haben. Geändert hat sich für mich damit nichts, da ich meinen Erfolg nicht nach Außen trage. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** In den Personalbereich zu gehen war absolut richtig, darauf baute sich meine ganze weitere Karriere auf. Seit meiner Tätigkeit in der Personalverrechnung bei Kraus & Naimer, strebte ich diese Position auch aktiv an. Den Schulabbruch habe ich nie bereut. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Für mich zählt Originalität – sowohl in der Persönlichkeit als auch im Job, bei dem ich eigene Ideen einbringen möchte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich bekomme Anerkennung, aber je weiter man nach oben kommt, um so dünner wird die Luft. Dafür erhält man mehr Geld, wobei es selbstverständlich ist, dafür die gefragte Leistung zu erbringen. Anerkennung ist es vor allem, wenn keine Kritik geübt wird. Besonders während des Karriereaufstieges ist Anerkennung besonders wichtig, weil sie beflügelt. Später muß man ohne sie auskommen und selbst die Mitarbeiter motivieren. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Gut ausgebildete Mitarbeiter, die von mir gut geführt und weiter geschult werden, tragen sehr zum Ansehen der gesamten Abteilung und damit auch zu meinem eigenen Erfolg bei. Man bekommt nur dann eine gute Bewertung, wenn die ganze Abteilung funktioniert, dazu muß man die Mitarbeiter so einschwören, daß alle an einem Strang ziehen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Es sind viele Kriterien, die zusammenpassen müssen. Die erste Auswahl erfolgt aufgrund der Ausbildung und fachlicher Kenntnisse. Danach wähle ich nach persönlicher Ausstrahlung, Auftreten, Umgang mit Menschen und wie der/diejenige beim übrigen Personal ankommt. Den Vorzug gebe ich auch jemandem, der in der Nähe wohnt, weil er damit schneller vor Ort sein kann. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Manner hat zum Großteil alteingesessenes Personal, das ich auf meine, etwas liberalere Linie gebracht habe. In meiner Abteilung kann jeder sehr selbständig arbeiten, ich motiviere mit Lob und Tadel in klärenden Gesprächen, durch persönliche Kontakte bei Feiern oder Einladungen zu einem Abendessen. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Im Unternehmen sind 730 Mitarbeiter beschäftigt, die von drei Ebenen (Vorstand, Bereichsleitung, Abteilungsleitung) geführt werden. Im Produktionsbereich gibt es noch weitere Abstufungen (Schichtführer, etc.). In meiner Abteilung sind wir zu viert. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Jährlich verbringe ich eine Woche auf Arbeitsrechtseminaren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Eine gediegene Ausbildung ist heute wichtiger geworden. Man sollte vorhandene Netzwerke aus dem Familien- und Bekanntenkreis nutzen und sehen, ob einem jemand eine Arbeitsstelle vermitteln kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In meinem Alter habe ich nicht mehr vor die Stelle zu wechseln, sondern möchte alles daransetzen, daß es dieses Unternehmen bis zu meiner Pensionierung in der jetzigen Form als Familienbetrieb auch weiterhin gibt. **Ihr Lebensmotto?** Gehe mit Deinem Umfeld so um, wie Du möchtest, daß man mit Dir umgeht und sag' was Du denkst. Damit habe ich wenige aber dafür gute Freunde.

✱ König Johann

● Zur Person

Beruf: Manager. Funktion: Kaufmännischer Direktionsleiter, Prokurist. Tätig bei: Strabag AG., 4021 Linz, Salzburger Straße 323. Geboren - Datum, Ort: 12. Dezember 1964, Freistadt. Kinder: Andreas (1985) und Mario (1993). Eltern: Maria und Johann. Hobbies: Motorradfahren, Segeln, Tennis, Fischen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Hauptschule Marianum in Freistadt und entschloß mich in der Folge, die HTL für Maschinenbau in Linz zu besuchen. Da sich nach einiger Zeit herauskristallisierte, daß meine Talente auf der kaufmännischen Seite liegen, begann ich 1981 die Lehre zum Bürokaufmann bei der STRABAG, was, ohne es damals ahnen zu können, der Beginn einer langjährigen erfolgreichen Zusammenarbeit werden sollte. Nach Beendigung meiner Ausbildungszeit absolvierte ich 1985 das Bundesheer und kam danach wieder zurück zur STRABAG, wo ich von 1986 bis 1989 als Materialverwalter tätig war. Ab 1990 war ich als Baukaufmann für verschiedene Großbaustellen in Salzburg tätig, bis ich 1996 schließlich im Auftrag der STRABAG als Leiter des Controllings der STRABAG Tschechien zu fungieren. Diese Zeit war in Hinsicht auf berufliche Erfahrungen sehr lehrreich und wertvoll. 1998, wieder zurückgekehrt nach Österreich, wurde ich kaufmännischer Bereichsleiter der Niederlassung Linz und im Jahr 2004 schließlich kaufmännischer Direktionsleiter und Prokurist, zuständig für den Raum Oberösterreich, Salzbug und Rumänien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Da ich mit Leib und Seele Kaufmann bin, bedeutet Erfolg für mich, das gesetzte Ziel am Jahresende nicht nur erreicht, sondern übertroffen zu haben. Meßbar wird der erreichte Erfolg für mich anhand der objektiven Zahlen, das heißt, ich habe ein ganz klares Feedback, ob Erfolg eingetreten ist oder nicht. Den Weg zum Erfolg zu gehen, bedeutet für mich, das Ziel gemeinsam mit meinem Team zu erarbeiten. Nicht ich alleine bin für den Erfolg zuständig, sondern es ist die Leistung aller Mitarbeiter, die ihn ausmacht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Natürlich, sonst wäre ich jetzt nicht in dieser Position. Eine gesunde Portion Selbstvertrauen gehört schon dazu. Innerhalb eines Berufslebens gibt es natürlich immer wieder Höhen und Tiefen, und in Summe kann ich glücklicherweise auf mehr Höhen als Tiefen zurückblicken. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Um erfolgreich sein zu können, muß man zuerst eine hohe Identifikation mit seinem Beruf und dem Unternehmen, für das man tätig ist, an den Tag legen. Erfolg setzt Engagement voraus, und das in sehr hohem Maß. Wer nur mit halber Kraft arbeitet, wird sich innerhalb eines Unternehmens kaum weiterentwickeln. Auch die Orientierung an den richtigen Menschen ist ein wesentlicher Teil des eigenen Erfolges. Sich Vorbilder zu suchen, die ebenfalls eine positive Haltung zur Karriere haben, hilft in der eigenen Entwicklung, da man von den Menschen lernt, mit denen man sich identifiziert. Meine persönliche Stärke ist es, Abläufe, die nicht rund laufen, zu erkennen, zu analysieren und dementsprechend zu ändern. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Herausforderungen machen das Berufsleben erst interessant. Ich habe Freude

daran, schwierige Situationen im Sinne des Unternehmens erfolgreich regeln zu können. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Auf meinem beruflichen Lebensweg in diesem Unternehmen gab es speziell zwei Personen, die mich besonders prägten. Ich konnte aus deren beruflicher Erfahrung sehr viel lernen und profitieren. Einen Grundstock fachlichen Wissens bekommt man durch die Ausbildung die man durchläuft, doch darüber hinaus gibt es noch sehr viel mehr zu lernen, und das kann nur die Erfahrung vieler Jahre leisten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Während der Jahre der beruflichen Entwicklung ist Anerkennung in verschiedensten Formen sehr wichtig, um die Motivation aufrecht zu erhalten, sei es Anerkennung seitens der Vorgesetzten, der Kollegen oder der Gesellschaft aufgrund eines gewissen sozialen Status, den man erreicht hat. Ab einer gewissen Ebene hört man auf, nach Anerkennung zu suchen, da man dann ohnehin in einer Position ist, wo man sich selbst zu motivieren verstehen muß. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ein Zeugnis ist für mich kein Kriterium. Ich verlasse mich auf meine Menschenkenntnis und habe bis jetzt mit dieser Methode immer gute Erfahrungen gemacht. Innerhalb eines persönlichen Einstellungsgesprächs kann ich nach kurzer Zeit sagen, ob der Bewerber in unser Team paßt und für die zu besetzende Stelle geeignet ist. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meiner Erfahrung nach sind Mitarbeiter am besten durch Verantwortung zu motivieren. Ein Mitarbeiter muß das Gefühl haben, ein Unternehmer innerhalb des Unternehmens zu sein, also eigenständig handeln zu können. Die Motivation ist das entscheidende Kriterium für den Erfolg eines Unternehmens. Mein persönliches Rezept für ein gutes Klima am Arbeitsplatz ist guter Kontakt zu meinen Mitarbeitern, mit denen ich auch einmal über Privates spreche. Mein Anspruch an mich ist es, nie jemanden links liegen zu lassen, sondern jeden Mitarbeiter mit seinen Anliegen ernst zu nehmen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich betrachte meine Arbeit auch als mein Hobby. Nur so war es mir möglich, über zwölf Jahre hinweg bis zu 14 Stunden und oft auch mehr am Tag zu arbeiten und beruflich stets viel unterwegs zu sein. Ein Grundstock meiner Karriere war sicher meine Bereitschaft, örtlich flexibel zu sein, für die Firma auch einige Zeit im Ausland zu arbeiten und vor allem, mich hier auch etabliert zu haben. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Fortbildung ist für jeden Mitarbeiter nötig. Ich würde sagen, eine jährliche zielgerichtete Weiterbildung ist eine sinnvolle Bereicherung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Nahen, mir vertrauten Mitarbeitern, bei denen sich ein Weg nach oben abzeichnet, gebe ich gerne den Rat, stets mit den Mitarbeitern in ihren Teams zu kommunizieren, jeden ernst zu nehmen, sich fair gegenüber allen zu verhalten und persönliche Antipathie im Geschäftsleben außer acht zu lassen. Wer Karriere machen will, muß lernen, mit jedem Menschen auf sachlicher Ebene eine Kommunikationsbasis zu finden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine persönlichen Ziele, was die Karriere betrifft, konnte ich glücklicherweise bereits übertreffen.

✱ König Peter

● Zur Person

Beruf: IT-Berater. Funktion: Geschäftsführer (CEO). Tätig bei: SAPPHIR IT & Management Consulting GmbH., 1030 Wien, Hansalgasse 3/15. Geboren - Datum, Ort: 18. September 1965, Bruck an der Mur. Kinder: Christoph, Anna-Lena und Paul Michael. Hobbies: Meine Kinder, Schifahren, Bergwandern, Klettern.

● Karriere

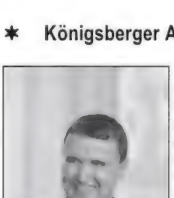
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte im Anschluß an das Gymnasium bis 1985 die Höhere Technische Bundeslehranstalt für Elektrotechnik in Kapfenberg und maturierte mit ausgezeichnetem Erfolg. Von 1985 bis 1990 studierte ich Wirtschaftstelematik an der Technischen Universität Graz, und bereits ab 1987 war ich, auch neben meinen weiteren Tätigkeiten, als freiberuflicher EDV-Berater für verschiedene Kunden tätig. Ab 1991 arbeitete ich als Controller bei der AVL List GmbH in Graz, 1995 wechselte ich zu EDS Österreich, ebenfalls in Graz, wo ich im Bereich SAP-Beratung eingesetzt war. 1999 wurde ich Partner und Senior Berater der Grazer Firma SAPPHIR GmbH und übernahm 2003 die Position des Geschäftsführers der Wiener Niederlassung. Wir bieten unseren Kunden klassische Unternehmensberatung und maßgeschneiderte SAP-Lösungen an.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine mir gesteckten Ziele zu erreichen und darauf aufbauend neue Visionen zu schaffen, aus denen ich wiederum neue Ziele entwickle. Ziele müssen meßbar und realistisch gewählt sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Gemäß meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Hier waren mehrere Faktoren bestimmend - ich verfolge meine Ziele konsequent und setze mich sehr dafür ein. Auch war es wichtig, zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zu sein und Glück zu haben. Können und Marktkenntnisse waren ebenfalls unabdingbar, um meine Ziele zu erreichen. Eine meiner Stärken ist ein guter Spürsinn dafür, den Bedarf meiner Kunden zu ermitteln. Als Berater muß ich in der Lage sein, den richtigen Zeitpunkt für die Lieferung meiner Leistung zu erkennen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gab wichtige Personen, die mich auf meinem Weg begleiteten. Der kaufmännische Leiter der AVL List GmbH erkannte mein Potential und schenkte mir sein Vertrauen, indem er mir die kaufmännische Projektleitung anvertraute. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Tägliche kleine Erfolgserlebnisse, Gespräche und interessante Diskussionen sind für mich eine laufende Anerkennung. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter sind sehr wichtig, da gut ausgebildete Mitarbeiter die Qualität eines Unternehmens bestimmen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben fachlichen Fähigkeiten ist die Persönlichkeit des einzelnen Mitarbeiters als Repräsentant des Unternehmens nach außen hin entscheidend. Hohe Motivation ist unerläßlich. Es gibt durchaus Teamzusammensetzungen, wo sogenannte Einzelkämpfer oder Andersdenker eine Rolle spielen. Wo die Zielerreichung im Vordergrund steht, bedarf es einer gewissen Portion Egoismus. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ein gutes Klima ist am wichtigsten, unsere Projekte bieten dazu ein interessantes Arbeitsumfeld. Meine Mitarbeiter arbeiten eigenmotiviert und wissen, was sie zu tun haben. Ich begleite sie und helfe dabei, Steine aus dem Weg zu rollen. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Neben mir gibt es noch themenspezifische Gruppenleiter. Hierarchisches Denken gibt es bei uns nicht, wir verstehen uns als ein großes Team. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir vermeiden den Begriff Konkurrenz, für uns

gibt es nur „Marktbegleiter". Unser Ziel ist es, den Kunden ein ausgezeichnetes Produkt in einer hohen Qualität zu einem fairen Preis zu bieten. Der zufriedene Kunde ist unser Maßstab. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Manchmal läßt es sich nicht vermeiden, auch an Samstagvormittagen zu arbeiten. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bilde mich konstant durch Bücher, Internetrecherchen und Training-on-the-Job fort. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jeder muß für sich selbst definieren, was er erreichen möchte. Es ist ratsam, zielorientiert vorzugehen, an seiner persönlichen Qualifikation zu arbeiten und soziale Kompetenzen zu erwerben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Neben der Erreichung quantitativer Ziele sind wir stets bestrebt, unsere Kernkompetenzen weiterzuentwickeln und auszubauen. Wir beabsichtigen heuer, in die Slowakei zu expandieren, wofür wir noch die richtigen Mitarbeiter suchen. Weiters befinden wir uns derzeit in Gesprächen bezüglich der Erweiterung unserer Geschäfte in Rumänien.

✱ Königsberger Andreas



● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Safe Invest Holding AG., 1190 Wien, Peter-Jordan-Straße 50. Geboren - Datum, Ort: 16. Juni 1962, Bad Vöslau. Familienstand: Verheiratet mit Sabine. Eltern: Rosemarie und Hermann. Ehrungen: Zwei Lebensrettungsmedaillen und 50 Belobigungen als WEGA-Polizist. Hobbies: Fliegen, Schifahren, Laufen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Pilot, Bedarfsflugunternehmer.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich stamme aus sehr einfachen Verhältnissen und wuchs in einem kleinen Dorf bei meiner Großmutter auf, da meine Eltern beruflich sehr viel unterwegs waren. Mein Berufswunsch war eigentlich Pilot, aber leider fehlte für die Ausbildung das nötige Geld. Da ich mich auch für den Polizeidienst interessierte, besuchte ich von 1977 bis 1980 die Polizeischule in der Marokkanerkaserne. Das war bereits mein erstes Erfolgserlebnis, da ich mit 12 Jahren einen schweren Schiunfall hatte, von dem mir ein leicht verkürztes Bein blieb. Durch hartes Training ist es mir trotzdem gelungen, die Aufnahmeprüfung an der Polizeischule zu schaffen. Da mir der normale Polizeidienst zu langweilig war, bewarb ich mich nach der Ausbildung bei der Alarmabteilung der Wiener Sicherheitswache, bekannt unter dem Kürzel WEGA, und versah dort bis 1987 Dienst. Während dieser Zeit brauchte ich Geld, und da der Verdienst als Polizist nicht allzu üppig ist, suchte ich einen Nebenjob. So kam ich 1984 zur Verkaufsorganisation HMI und verkaufte nebenberuflich Versicherungen. Ich arbeitete mich in kurzer Zeit zur Führungskraft hoch und rekrutierte vor allem unter meinen Polizeikollegen neue Mitarbeiter. Zwei Jahre später wechselte ich zur WVP, einer Gesellschaft, die im Auftrag der Wiener Städtischen Versicherungen vermittelte. Auch dort schaffte ich sehr rasch den Aufstieg zum Direktionsleiter. Da ich im Versicherungsgeschäft inzwischen monatlich mehr verdiente als der Polizeipräsident im Jahr, kündigte ich 1987 meinen Polizeijob. Für meine Eltern brach damals eine Welt zusammen und sie sprachen drei Monate kein Wort mit mir, denn es war ihnen völlig unklar, wie man den sicheren Staatsdienst aufgeben konnte, um „Versicherungskeiler" zu werden. Ich ließ mich davon nicht irritieren und ging meinen Weg bei der WVP zielstrebig und höchst erfolgreich weiter. Ich war fasziniert von diesem System, bei dem man mit viel Arbeit auch viel Geld, mit weniger Arbeit auch entsprechend weniger verdiente. Trotzdem kam 1991 der Punkt, wo mein Teamkollege Herzl und ich mit einigen Zuständen innerhalb der WVP nicht mehr glücklich waren. So gründeten wir unser eigenes Unternehmen Safe Invest. Mit diesem Versicherungsunternehmen konzentrierten wir uns auf die private Pensionsvorsorge in osteuropäischen Ländern. Wir begannen in Slowenien, wo uns ein fulminanter Start gelang: Von zwei Millionen Einwohnern schlossen 240.000 Menschen eine Versicherung bei uns ab. Der Erfolg gab uns recht und wir expandierten weiter nach Kroatien, Serbien, Bosnien, Rumänien, Montenegro, Moldawien und Ungarn. In diesen Ländern betreiben wir Firmen mit eigener Geschäftsführung und eigener Vertriebsstruktur. 1993 wurde die Safe Invest in eine Aktiengesellschaft umgewandelt, deren Vorstandsvorsitzender ich bin. Im Jahr 1995 entschieden wir uns für die Grazer Wechselseitige als Hauptpartner, da diese Versicherungsgesellschaft sehr flexibel agiert und wir immer einen sehr guten Draht zur Führung hatten. Die Expansion in die meisten osteuropäischen Länder geschah in Partnerschaft mit der Grazer Wechselseitigen, die Erweiterung in den Ländern Bulgarien, Mazedonien und der Ukraine ist bereits in Vorbereitung. Derzeit betreut die Safe Invest rund 600.000 Klienten, und damit sind wir eines der größten Finanzdienstleistungsunternehmen in Zentral- und Osteuropa.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat für mich nichts mit Geld oder Vermögen zu tun, aber Geld ist die natürliche Fortsetzung des Erfolges. Unser Erfolg besteht darin, daß wir völkerverbindend arbeiten. Es gelingt uns, die Mitarbeiter, von denen viele echte Freunde geworden sind, quer über Grenzen und Sprachbarrieren zu Höchstleistungen zu motivieren. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Initialzündung war, daß ich während meiner Zeit bei der WEGA Geld brauchte. Ich rettete mich in dieser schwierigen Phase nicht irgendwie über die Runden, sondern suchte nach echten Alternativen. Das leistungsorientierte Vertriebssystem bei HMI und WVP begeisterte mich und ich konnte mich darin verwirklichen. Auch meine Eltern waren nach anfänglichem Unverständnis bekehrt und unglaublich stolz auf die Erfolge ihres Sohnes. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich bin ausschließlich für Mitarbeiter in gehobenen Führungspositionen unseres Konzerns zuständig. Da sind Zielstrebigkeit und Ehrgeiz unverzichtbare Tugenden und der Maßstab aller Dinge. Faktoren wie Alter, Ausbildung oder bisheriger Beruf sind dabei nicht ausschlaggebend, es zählt allein der Wille zum Erfolg. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Eine gewisse schulische Grundausbildung ist natürlich wichtig und notwendig. Ich glaube aber nicht, daß die Matura oder ein Studium Voraussetzung für geschäftlichen Erfolg sind. Mein Partner und ich sind dafür die besten Beispiele. Die eigentliche Schule ist das Leben. Wenn man gewillt ist, täglich zu lernen, mit offenen Augen und Ohren durch die Welt zu gehen und die Erkenntnisse aufzusaugen und anzunehmen, dann ist man auf dem richtigen Weg. Es ist keine Schande hinzufallen, es ist nur eine Schande, nicht mehr aufzustehen.

✱ Königslehner Josef

● Zur Person

Beruf: Koch/Kellner. Funktion: F&B-Manager. Tätig bei: Hilton Vienna Plaza., 1010 Wien, Schottenring 11. Geboren - Datum, Ort: 2. September 1974, Krems. Eltern: Josef und Anna-Maria. Ehrungen: Diplomsommelier 2001. Hobbies: Motorboot, Wasserski, eigene Weinkellerei von 1769, geselliges Beisammensein.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte von 1988 bis 1991 die Lehre zum Koch/Kellner im Hotel Alte Post in Krems, einem wunderschönen alten Haus aus dem 16. Jahrhundert. Auch meine beiden Schwestern absolvierten eine Ausbildung in der Gastronomie, obwohl unsere Eltern ursprünglich gegen unsere Entscheidung für diesen Berufsweg waren. Nach Abschluß der Lehre war ich ein halbes Jahr als Kellner im Lokal eines Freundes, im Haubenlokal Galerie in St. Pölten tätig. Nachdem ich den Präsenzdienst abgeleistet hatte, wurde ich im Restaurant Majestät, dem damaligen Restaurant des Hotel Imperial aufgenommen, das zu dieser Zeit gerade zum weltbesten Hotel gewählt worden war. Nach einem Jahr dort verließ mich meine damalige Freundin, und ich wollte nur mehr weg aus Österreich. Zunächst heuerte ich auf der MS Berlin (dem „Traumschiff") an, nach einem halben Jahr wechselte ich auf die MS Europa, wo ich drei Monate tätig war. Zu den nächsten wichtigen beruflichen Stationen gehörten das Restaurant Rockendorf im Grunewald in Berlin, ein Urgestein mit Schornsteinküche, und schließlich das Hotel Adlon in Berlin. Ich wußte zunächst nicht um die historische Bedeutung dieses Hotels am Brandenburger Tor, welches Anfang des 20. Jahrhunderts das erste Hotel in Europa war, das über - für die damalige Zeit einzigartig - Elektrizität und fließend Warmwasser verfügte. Nach der Wiedereröffnung des Hotels 1997 war ich zwei Jahre im dazugehörigen Dreihaubenlokal tätig, eine sehr schöne und lehrreiche Zeit. Als mein Vater an Krebs erkrankte, kehrte ich kurzzeitig nach Österreich zurück. Ich hänge sehr an meiner Familie, die mich immer sehr unterstützte und auch nie zu etwas drängte, was ich nicht machen wollte. Gleichzeitig war der Gedanke, wieder in die vertraute Kleinstadt zurückzukehren, die ich schon mit 17 verlassen hatte, nicht sehr verlockend. Ich erhielt das Angebot, als stellvertretender Restaurantleiter in einem Hotel in London zu arbeiten. Als mein Vater einen Rückfall erlitt, kehrte ich abermals nach Österreich zurück. Mein Vater war damals schwerkrank, vor zwei Jahren ist er gestorben. Hermann J. Krammer (der jetzige Direktor des Hotels De France), damals F&B-Manager im Stadtpark Hilton, übertrug mir die Leitung des Restaurants Prinz Eugen im Hilton International Wien, das erste Haubenrestaurant Wiens. 2003 wechselte ich in das Vienna Plaza, wo ich als Maitre unter Küchenchef Werner Matt begann. Seit Mitte 2004 bekleide ich die Position des F&B-Managers.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Genugtuung, Spaß, Geld. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Auch wenn es viele Leute abstreiten, Geld ist ein wesentlicher Faktor. Wenn man einen gewissen Lebensstandard erreicht hat, wo man nicht mehr überlegen muß, ob man in ein Haubenlokal oder in eine Pizzeria essen geht, möchte man diesen auch halten. Es war jedoch nie mein Ziel, etwas zu besitzen, da ich mich nie um etwas kümmern wollte. Ich habe mich erst sehr spät dazu entschlossen, mir für mein Geld etwas zu kaufen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Lehrzeit, in der ich souveränes Auftreten lernte, auch mein Pflichtbewußtsein und mein persönlicher Einsatz. Für mich ist es das Fürchterlichste, wenn nichts zu tun ist, und ich habe fast ein schlechtes Gewissen, wenn ich vor den anderen nach Hause gehe. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Sehr unbeschwert. Ich höre mir ein Problem in aller Ruhe an, dann versuche ich, ein kalkuliertes Risiko einzugehen, ob es sich nun um die Planung von Veranstaltungen oder Personalplanung handelt. In meinem Leben ist sehr viel auf mich zugekommen, und so liebe ich das Unvorhergesehene und handle oft auch spontan. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Seit meiner Lehrabschlußprüfung habe ich mich immer über jeden Schritt gefreut, den ich erreicht habe. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** In unserer Branche ist beides wichtig, in vielen anderen Berufen sicherlich nicht. Man muß improvisieren können und hat mit vielen unterschiedlichen Charakteren zu tun, was sehr aufregend ist. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater hat mich sehr streng erzogen. Er meinte, daß ich zu sehr in den Tag hinein lebe und daß ich doch konsequent auf ein Ziel hinarbeiten sollte. Er hat mich auf positive Weise angespornt, und so war ich angehalten, mich zu beweisen. Wenn ich als Kind Taschengeld haben wollte, mußte ich dafür arbeiten. Als ich auf dem Schiff anheuerte, wettete er mit mir, daß ich im nächsten Hafen umkehre - was mich tatsächlich davon abhielt, es zu tun. Im Berufsleben war Werner Matt mein Vorbild. Unsere Zusammenarbeit war von tiefer Freundschaft geprägt, noch heute telefonieren wir einmal in der Woche und sehen uns oft. Ich war ihm schon als Jugendlicher begegnet, denn in der Berufsschule hatten wir eine Exkursion in dieses Haus, das damals gerade eröffnet hatte. Als Kinder vom Land waren wir von Werner Matt sehr beeindruckt: ein Koch, der Kochbücher veröffentlichte und seine eigenen Visitenkarten hatte! Werner Matt, der selber in Tirol in einem kleinen Betrieb gelernt hatte, sagte damals zu uns: „Es ist keine Schande, in einer Würstelbude zu lernen, es ist nur eine Schande, dort zu bleiben." Das habe ich auf meinen weiteren Weg mitgenommen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich habe nie wirklich welche bekommen - in dem Sinn, daß man mich ständig lobt - und bin leider auch nicht der Mensch, der Anerkennung weitergibt, wie ich von meinen Mitarbeitern höre. Auf meine Art gebe ich sie schon weiter, doch dazu muß man mich kennen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Eine Kette ist nur so stark wie ihr schwächstes Glied. Wenn man seine Mitarbeiter nicht fordert und selbst nicht gefordert wird, bleibt man stehen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Rein nach Sympathie. Ich lege weniger Wert auf Zeugnisnoten als auf praktisches Denken und die richtige Einstellung für den Job. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Mit gemeinsamen Freizeitaktivitäten. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich denke, daß ich eine Vorbildfunktion einnehme und ein offenes Ohr für die Probleme meiner Mitarbeiter habe. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Leider eher schlecht, ich bin wohl ein zu großer Egoist. Da mich mein Beruf zeitlich sehr beanspruchte, gebe ich auch nicht alles von mir her. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Es ist mir wichtig, daß wir im Team gemeinsam Kurse absolvieren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll sich genau überlegen, ob man diesen Beruf ausüben möchte. Denn nur den richtigen Beruf macht man auch mit Freude. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?**

Copyright Austria

Privat wünsche ich mir eine Familie und Kinder. in beruflicher Sicht ist die Selbständigkeit schon ein Ziel, doch in welcher Form, weiß ich noch nicht. **Ihr Lebensmotto?** Eine positive Lebenseinstellung.

✱ Kontner Johann

● Zur Person

Beruf: Gärtner. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gartenbau Kontner., 1110 Wien, Simmeringer Hauptstraße 401. Geboren - Datum, Ort: 25. Juli 1963, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Regina Heidenreich. Kinder: Alexander, Nadine und Michael. Ehrungen: Medaillen bei Fachausstellungen in Tulln, diverse Preise von Firmen und vom Bezirksamt. Hobbies: Wasserschifahren, Motorradfahren (Teilnahme an Rennen). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Funktionär in der Friedhofsgärtnergenossenschaft.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule besuchte ich ein Jahr lang die Gartenbaufachschule Langenlois und wechselte danach in die Gartenbaufachschule Kagran. Meine anschließende Gartenbaulehre absolvierte ich nicht im elterlichen Betrieb, den meine Mutter nach dem Tod meines Vaters alleine fortführte, sondern in einem anderen Gartenbauunternehmen. Erst mit 21 Jahren trat ich in das mütterliche Unternehmen ein. Einige Jahre hatte ich das Gefühl, daß ich möglicherweise für einen anderen Beruf besser geeignet gewesen wäre, doch im Alter von 27 Jahren kam ein großer Umbruch. Ich bemühte mich, erkannte, daß ich im Gegensatz zu vielen anderen Gärtnern in der Branche relativ jung war, und daß es mehr gibt als die Friedhofsgärtnerei. Ich brachte viele neue Ideen ein, doch brachten mir viele Veränderungen auf einmal auch Kritik ein. Als mein früherer Chef an mich herantrat, um mir seinen Betrieb zur Fortführung anzubieten, übernahm ich ihn 1991. 1994 übernahm ich einen weiteren Betrieb, den ich in meinen eigenen Gartenbaubetrieb integrierte, 1996, 1997 und 1998 kam es zu weiteren Übernahmen von Gärtnereien. Ich konnte dadurch die Betreuung mehrerer Friedhöfe, unter anderem des Simmeringer Friedhofs, übernehmen. Insgesamt integrierte ich durch Käufe sieben Gärtnereien und verfüge heute über eine Gartenbaufläche von 12.000 Quadratmetern in sehr guter Lage. Neben der Gestaltung, Grabpflege und Schmuck von Gräbern mit Blumen sind wir im Bereich Floristik, unter anderem für Fertigrasenverlegung tätig. Wir verstehen uns zudem als Produktionsbetrieb von Topf- und Sommerpflanzen und verkaufen unsere Produkte an Endverbraucher, darüber hinaus gestalten und schmücken wir natürlich auch besondere Veranstaltungen aller Art.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet nicht nur, viel Geld zu verdienen. Erfolg bedeutet, Anerkennung und Akzeptanz zu finden. Erst im Rückblick erkennt man, was man alles geleistet und vollbracht hat. Daraus schöpft man Freude, die sich auch auf andere auswirkt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Für mein Alter bin ich im Vergleich zu anderen in der Branche durchswegs erfolgreich. Ich konnte vieles voraussehen, und das war rückblickend gesehen Glück. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich war stets fair und schlug den geraden Weg ein. Ich kümmerte mich um meine Angelegenheiten, ohne über jemanden zu reden. Ich verhalte mich meinen Mitarbeitern gegenüber weniger streng, sondern pflege ein freundschaftliches Verhältnis mit ihnen, das natürlich seine Grenzen hat. Im Gegenzug dazu stehen sie zu mir und nehmen meine Philosophie der Kundenorientierung ernst. Mittlerweile fühle ich mich in der Branche akzeptiert, da viele meiner Ideen aufgegriffen werden. Ich scheue mich auch nicht, selbst für meine Kunden da zu sein und zuzupacken. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich wäge das Gute und weniger Gute eines Problems ab und überlege bei größeren Problemen, wie sie sich auswirken können. Ich berate mich gerne mit meiner Frau, auch mit den Mitarbeitern, wenn sie das Problem betrifft. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** In jungen Jahren hat man andere Vorbilder als späteren. Ich bewundere insbesondere Karl Wlaschek, der mehr aus sich machte, als andere ihm zutrauten. Er fing beruflich klein an und blieb seiner Linie treu. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** In der Hauptsaison unterstützen mich 32 Mitarbeiter. Es ist mir wichtig, daß Mitarbeiter hinter der Firma stehen, sich engagieren und mitdenken. Jeder hat seinen eigenen Bereich zu verwalten und bringt ein, was für ihn wichtig ist, insofern sind wir wie eine große Gemeinschaft. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich halte sehr viel von Lob. Wir haben viele junge Mitarbeiter, und ich freue mich, daß sie stolz darauf sind, hier arbeiten zu können und wissen, wesentlich zum Erfolg beizutragen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir legen auf persönliche Ansprache und individuelle Beratung größten Wert und bieten unseren Kunden sehr gute Produkte zu einem fairen Preis. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Als Unternehmer hat man keine 40-Stunden-Woche, doch das nimmt man in Kauf, wenn man etwas gerne macht. Auch wenn ich eine Trennung der beiden Bereiche anstrebte, ist das nicht so ohne weiteres möglich, vor allem, weil ich im selben Gebäude wohne und arbeite. Ich schuf mir aber einen privaten Bereich für die Familie. Man braucht eine „Schutzzone". **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig ist, daß sich Kinder geborgen fühlen, dann nehmen sie viel Positives in ihre Zukunft mit. Heutzutage ist eine gute Schulausbildung wesentlich. Man muß korrekt bleiben, um auf Dauer seinen Weg verfolgen zu können. Ob es um das schnell verdiente Geld geht, stelle ich in Frage. Mit 15 Jahren weiß man oft nicht genau, was man beruflich einmal tun möchte. Erkennt man Irrtümer in der Berufswahl, sollte man sich so rasch als möglich verändern. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich wünsche mir, daß mein Unternehmen auch in der Zukunft floriert. Eine weitere Expansion ist durchaus vorstellbar.

✱ Konzet Martin Dipl.-Ing. arch.

● Zur Person

Beruf: Architekt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Architekturbüro Martin Konzet., 6900 Bregenz, Römerstraße 12. Geboren - Datum, Ort: 1. September 1969. Familienstand: Verheiratet mit Barbara, geb. Kaufmannn. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Stadtrat für Hochbau der Grünen in Dornbirn. Mitgliedschaften: Die Grünen.

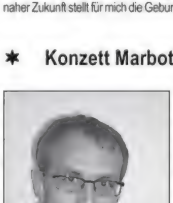
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß des Bundesgymnasiums Blumenstraße in Bregenz entschied ich mich für ein Architekturstudium an der Universität Innsbruck. Nach Beendigung des ersten Studienabschnittes wechselte ich an die renommiertere Technische Universität in Graz, wo ich, nach einem Aufenthalt an der University of Bath in England, im Jahre 1995 mein Studium erfolgreich abschloß. Anschließend sammelte ich in verschiedenen Architekturbüros in Mailand zwei Jahre lang viele Erfahrungen, die ich im Unternehmen meines Vaters in die Praxis umsetzen konnte. Als der sich im Jahre 2003 in den wohlverdienten Ruhestand begab, entschloß ich mich für die Übernahme seines Büros. Weiters bin ich seit meiner Rückkehr von Italien nach Vorarlberg bei den Grünen tätig und wurde im Mai 2005 zum Stadtrat für Hochbau gewählt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg erkenne ich im Respekt, den mir andere erweisen, da ich darin die Wertschätzung von dritten gegenüber meiner Arbeit sehe. Auf mich persönlich bezogen bedeutet das, daß mich die Menschen in der Politik anhören und mich ernst nehmen. Erfolg kann meiner Meinung nach nicht nach ökonomischen Maßstäben gemessen werden, da viele erfolgreiche Persönlichkeiten keine Reichtümer besitzen beziehungsweise reiche Menschen meines Erachtens oft gar nicht erfolgreich sind. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, denn ich habe alle Ziele, die ich mir bisher gesteckt habe, erreicht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich war sowohl in der Politik als auch in meinem Beruf als Architekt gern bereit, auch unentgeltlich beziehungsweise für einen sehr geringen Lohn zu arbeiten bzw. Verantwortung zu übernehmen. Diese Einstellung wurde von meinen Mitmenschen sehr geschätzt und später belohnt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Die Herausforderungen kommen während der Arbeit automatisch, wenn ein Kunde an mich herantritt. Der massive Zeitaufwand durch die Doppelbelastung durch meine beiden Berufe grenzt manchmal an Selbstausbeutung, die aber vor allem anfangs notwendig war, um die grundlegende Basis für mein Tun zu schaffen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Es ist mir nicht möglich, einen Zeitpunkt zu nennen, da ich schon seit jeher ein relativ gut entwickeltes Selbstbewußtsein hatte, das mir schon während der Schulzeit zu erfolgreichen Entscheidungen und Lösungen verhalf und sich wie ein roter Faden durch mein Leben zieht. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Jede Entscheidung ist ein Kind ihrer Zeit, und jede ist für sich gesehen richtig. Ich hatte beispielsweise in Mailand die Möglichkeit, mich an der Gesellschaft zu beteiligen und entschied mich dagegen. Mein Leben wäre dadurch bestimmt anders verlaufen, aber ich bin nicht der Meinung, daß mein damaliger Entschluß falsch war. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Beide Faktoren sind meiner Ansicht nach gleichwertig. Originalität bedeutet die Einbringung der eigenen Persönlichkeit, Imitation birgt doch auch die Gefahr, in die ursprüngliche Vorlage zu verfallen. Man sollte den idealen Mittelweg finden, indem man der Kopie seine persönliche Wertung anfügt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater war mir in beruflicher und politischer Hinsicht seit jeher ein Vorbild und steht mir mit seiner über 40jährigen Berufserfahrung zur Seite. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung ist für mich die Wertschätzung durch meine Mitmenschen und vor allem auch durch meinen Vater. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Aufgrund der Größe meines Unternehmens ist es mir möglich, sehr flexible Entscheidungen zu treffen, wie beispielsweise wann ich welche Arbeit auf welche Art durchführe. Ich arbeite auf einer soliden Basis, da ich nicht durch finanziellen Druck gezwungen werde, Aufträge heranzuziehen, die für mich nicht optimal wären. Ich kann meine Ideen und Ansichten daher besser einfließen lassen und bin unabhängiger. Technisch-inhaltlich liegt meine Stärke im Bereich der Sanierung und dem Denkmalschutz. Mein derzeitiges Vorzeigebauwerk ist das Kloster Marienburg in Bregenz. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich kenne sehr wenige meiner Mitbewerber, da ich nur selten an Architekturwettbewerben teilnehme. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte stets fleißig sein, aber einen guten Mittelweg finden, damit man sich selber nicht ausbeutet und über seine Grenzen hinausgeht. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Da momentan sehr viele Projekte gleichzeitig in der Aufbauphase sind, habe ich mir für die Zukunft keine Ziele gesetzt. In beruflicher Hinsicht möchte ich mein Büro nicht vergrößern, sondern lediglich effizientere Lösungen für die Zukunft finden. Das Wichtigste in naher Zukunft stellt für mich die Geburt unseres ersten Kindes im neuen Jahr dar.

✱ Konzett Marboth



● Zur Person

Beruf: Privatkundenbetreuer. Funktion: Filialleiter. Tätig bei: BTV AG - Vorkloster., 6900 Bregenz, Mariahilfstraße 45a. Geboren - Datum, Ort: 14. April 1963, Bregenz. Familienstand: Verheiratet mit Helga. Kinder: Martina (1986), Raphaela (1991) und Julia (1995). Hobbies: Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Mein Einstieg ins Berufsleben erfolgte 1979, als ich meine Lehre zum Fotokaufmann bei der Firma Foto Winsauer in Dornbirn begann. Einige meiner Freunde arbeiteten damals als Angestellte in Bankfilialen und tauschten untereinander ihre Erfahrungen aus. Auch ich begann mich für das Bankwesen zu interessieren und bemühte mich, ebenfalls in einer Bank Fuß zu fassen. Im Jahr 1987 sammelte ich als Privatkundenbetreuer bei der Raiffeisenbank in Bregenz meine ersten Erfahrungen. Kurze Zeit später übernahm ich die Funktion des Betreuers des Jugendclubs und setzte mir das Ziel, in absehbarer Zeit eine Abteilung zu leiten. 1990 hatte ich mein Ziel durch das Angebot einer Privatbank, die Abteilung für Kreditwesen zu leiten, erreicht. Als die Salzburger Kredit- und Wechselbank drei Jahre später eine Filiale in Bregenz eröffnete, bewarb ich mich um eine Stelle in der Abteilung Vermögensanlagen, die mir trotz bescheidener Berufserfahrung zugesprochen wurde. Durch meine Mithilfe und meinen Einsatz zählte die Vorarlberger Filiale bald zur erfolgreichsten ganz Österreichs. Nach fünf lehrreichen Jahren wechselte ich 1998 zur Bank für Tirol und Vorarlberg in Bregenz. Dort arbeitete ich in

gleicher Funktion im Bereich Privatkundenbetreuung mit Schwerpunkt Veranlagung. Als mir im Januar 2004 das Angebot unterbreitet wurde, die Filialleitung zu übernehmen, nahm ich dieses sogleich an.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mein vorrangiges Ziel ist es, unsere Kunden optimal zu betreuen und dadurch ihr Vertrauen zu gewinnen. Das Vertrauen meiner Kunden in mich betrachte ich als Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein starker Wille, meine Durchsetzungskraft und mein Ehrgeiz waren für meine berufliche Laufbahn entscheidend. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Von meinem Familien- und Freundeskreis erhielt ich zahlreiche Anregungen, die mir weiterhalfen. Ich hatte keine Vorbilder, die mich in beruflicher Hinsicht geprägt hätten. Ich bewundere allerdings Menschen, die ihre Ziele eigenständig erreicht haben und den Erfolg erleben, den sie sich erträumt hatten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ein Zeichen großer Anerkennung sehe ich darin, daß mir einige Kunden trotz einiger Wechsel zu verschiedenen Bankinstituten treu geblieben sind. Von großer Bedeutung sind auch die Gespräche über Privatangelegenheiten mit meinen Kunden, die mir das Gefühl verleihen, an ihrem Leben teilzuhaben und nicht ausschließlich als Berater zu agieren. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau übernimmt die Organisation der Familie und hält mir so den Rücken frei, wodurch ich mich auf meinen Beruf konzentrieren kann. Sie nimmt mir somit das Problem, alles unter einen Hut zu bringen, ab, und ich kann sowohl im Privat- als auch im Berufsleben mein Bestes geben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es sollte nicht nur der geschäftliche Erfolg zählen, sondern auch der menschliche Umgang in der Familie und mit den Mitarbeitern einen hohen Stellenwert einnehmen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mit meiner Filiale weiterhin wirtschaftlich ansehnliche Ergebnisse erzielen und mich nicht von den Mitarbeitern abheben, sondern versuchen, - mit der nötigen Distanz in bezug auf die Verantwortung - ein Teil von ihnen zu sein. Weiterhin Anerkennung auf der fachlichen als auch der menschlichen Ebene zu erreichen stellt die größte Herausforderung für mich dar.

✱ Kopeinig Markus Mag. (FH)

● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Brainspiration Advertising Markus Kopeinig GmbH., 1120 Wien, Längenfeldgasse 27/1/4. Geboren - Datum, Ort: 26.Oktober 1974, Klagenfurt. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Mag. Beate Krainer. Kinder: Elias (2003). Eltern: Heidemarie und Heinz. Hobbies: Freundin Beate und Sohn Elias, Golf, Eishockey.

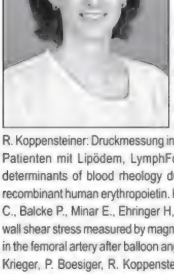
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Beendigung meiner Schulausbildung absolvierte ich berufsbegleitend ein Studium an der Fachhochschule für Marketing & Sales, ehe ich mich in weiterer Folge entschloß, mich seibständig zu machen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mein Unternehmen zu erhalten und ein motiviertes Team um mich zu haben. Wirtschaftlicher Erfolg ist selbstverständlich sehr wichtig. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin 30 Jahre alt, beschäftige sechs Mitarbeiter und erziele einen Jahresumsatz von 2 Millionen Euro. Außerdem betreuen wir namhafte nationale und internationale Marken. Insofern bin ich eigentlich sehr zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Da gibt es mehrere Faktoren: Zum einen war dies der langjährige Aufbau eines persönlichen Netzwerkes, das mir sehr geholfen hat. Langjährige Branchenerfahrung gehört ebenso zu diesen Faktoren wie der Ehrgeiz und der Wille zum Erfolg. Sehr wichtig in diesem Zusammenhang ist sicherlich auch die Teamführung. Ab zwei, drei Mitarbeitern ist es unbedingt notwendig, einen guten Zusammenhalt zu schaffen, um ein gutes Arbeitsklima zu schaffen und auch schwierige Zeiten zu überstehen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mein Sohn, für den ich die Verantwortung übernommen habe, gibt mir sehr viel Kraft. Er motiviert mich sehr. Es ist natürlich auch wichtig, sich Ziele zu stecken, die erreicht werden wollen. Das setzt auch eine gewisse Kraft frei. Aber die Motivation kommt hauptsächlich von meinem Kind, meiner Lebensgefährtin, meiner Familie und meinen Freunden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Eigentlich nicht. Ich habe zwar Vorbilder, aber einen Mentor hatte ich nie. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das größte Problem in unserer Branche ist, daß es sehr eine Vielzahl von verschiedensten Marketing- und Werbeagenturen gibt, wodurch sich der Konkurrenzkampf zugespitzt hat. Insofern ist es nicht unwesentlich, sich die Fragen zu stellen: wie positioniere ich mich am Markt und in welche Richtung spezialisiere ich mich? Dies ist sehr schwierig, weil man sich dadurch auch gewisse Chancen nimmt und sein Marktsegment verkleinert, hat aber den Vorteil, daß man weniger Konkurrenz hat. Hierbei ist es vonnöten, eine Balance zu finden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle. In einer Agentur ist Humankapital das größte Kapital, denn technologische Einrichtungen sind in gewisser Weise Standard. Eine erfolgreiche Agentur unterscheidet sich von ihrer Konkurrenz durch ihre Mitarbeiter. Dies ist sozusagen der Mehrwert. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Der Charakter und die Teamfähigkeit sind die wesentlichsten Punkte. Berufliche Erfahrung ist bestimmt wichtig, für mich ist es aber auch ausschlaggebend, wie sich jemand ins Team einfügen kann und ob seine Ziele kompatibel mit der Zielsetzung des Unternehmens sind. Sympathie muß natürlich auch vorhanden sein, denn es macht keinen Sinn einen hochqualifizierten Mitarbeiter einzustellen, mit dem man nicht zusammenarbeiten kann. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir zeichnen uns durch Serviceorientierung und große Flexibilität aus, die von unseren Kunden sehr geschätzt werden. Aufgrund unserer im Vergleich zu großen Agenturen verhältnismäßig kleinen Infrastruktur sind wir außerdem in der Lage, kostengünstig zu arbeiten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das Privatleben hat eine wichtige Funktion in meinem Leben, deshalb ziehe ich strikte Grenzen zwischen den beiden Bereichen. Meine Familie und meine Freundin Beate an meiner Seite ist mir außerordentlich wichtig und kann bestimmt nicht durch das Berufsleben ersetzt werden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte Ziele, die man sich gesteckt hat, mit letzter Konsequenz umsetzen und sich nicht auf später vertrösten lassen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Nachhaltiger Erfolg ist ein Ziel. Umgelegt auf mein Unternehmen bedeutet dies, mich am Markt langfristig zu behaupten **Ihr Lebensmotto?** Auch Spaß muß sein.

✱ Koppensteiner Renate Univ.-Prof. Dr.



● Zur Person

Beruf: Ärztin. Funktion: Leiterin der Abteilung für Angiologie der Universitätsklinik für Innere Medizin II. Tätig bei: Medizinische Universität Wien., 1090 Wien, AKH, Währinger Gürtel 18-20. Geboren - Datum, Ort: 10. Mai 1958, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Helmut. Kinder: Albert (2002). Eltern: Leopold und Helga. Schöpferische Akte: Zahlreiche Publikationen in Zeitschriften mit Peer Review seit 1984, Auszug: B. Amann, G. Gitzelmann, U. K. Franzeck, R. Koppensteiner: Druckmessung in den initialen Lymphgefäßen der Haut bei Patienten mit Lipödem, LymphForsch 2002, 6(1), 7-9; J. Changes in determinants of blood rheology during treatment with hemodialysis and recombinant human erythropoietin. Koppensteiner R., Stockenhuber F., Jahn C., Balcke P., Minar E., Ehringer H, Brit Med J 300 (1990) 1626-1627. High wall shear stress measured by magnetic resonance is a predictor of restenosis in the femoral artery after balloon angioplasty, B. Amann-Vesti, S. Kozerke, E. Krieger, P. Boesiger, R. Koppensteiner, International Angiology 2004 Sep; 23(3):270-275. C-reactive protein and red cell aggregation correlate with late venous function following acute deep venous thrombosis (DVT), E. Krieger, B. van der Loo, B. Amann-Vesti, R. Koppensteiner, J Vasc Surg 2004, 40:644-649. Severe lymphatic microangiopathy in Fabry Disease. B. Amann, G. Gitzelmann, R. Koppensteiner, Lymphatic Research and Biology 2003, 1/3, 185-189. Plasma Homocysteine and Restenosis after femoro-popliteal Angioplasty, T. Kovacevic, B. van der Loo, B. Amann-Vesti, V. Rousson, R. Koppensteiner, J Endovasc Th 2004; 11: 302-309. Decreased Wall Shear Stress in the Common Carotid Artery of Patients With Peripheral Arterial Occlusive Disease or Abdominal Aortic Aneurysm: Relation to Blood Rheology, Vascular Risk Factors and Intima-Media Thickness, S. Spring, B. van der Loo, E. Krieger, B.R. Amann-Vesti, V. Rousson, R. Koppensteiner, J Vasc Surg 2006; 43:56-63. Ehrungen: Diverse Forschungsauszeichnungen und wissenschaftliche Preise. Mitgliedschaften: Diverse wissenschaftliche Gesellschaften. Hobbies: Schifahren, Snowboarden, Windsurfen, Klavier. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrtätigkeit.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1976 absolvierte ich in Wien das Studium der Medizin, meine Promotion erfolgte im Jänner 1982. Daran anschließend begann ich an der damaligen Ersten Medizinischen Klinik unter Prof. Dr. E. Deutsch mit der Facharztausbildung für Innere Medizin, in deren Rahmen ich sehr bald auf das Fach der Angiologie stieß. In der damals noch sehr jungen Abteilung gab es zahlreiche interessante wissenschaftliche Projekte, die mein Interesse weckten. Hier konnte ich auch die Grundlagen für meine spätere Habilitation im Jahre 1991 erarbeiten. In den folgenden Jahren absolvierte ich diverse Auslandsaufenthalte, darunter im Sommer 1995 bei Prof. Jeff Isner am St. Elizabeth Medical Center in Boston. Als während dieser Zeit die Stelle des Leiters der Abteilung für Angiologie am Universitätsspital Zürich ausgeschrieben wurde, meinte mein damaliger Vorgesetzter, daß es eine gute Erfahrung wäre, mich dafür zu bewerben. Ich war eher überrascht, als ich zum ersten Hearing eingeladen wurde. Nach einem eher komplizierten und auch langwierigen Verfahren fiel die Wahl schließlich auf mich. So mußte ich mich entscheiden, was zunächst nicht ganz einfach war, doch nach Rücksprache mit meinem Mann und reiflicher Überlegung entschloß ich mich im Frühjahr 1997, das Angebot anzunehmen. Im Herbst desselben Jahres trat ich die Position schließlich an. Schon drei Jahre danach wurde die Stelle des Leiters der Abteilung für Angiologie an der Universitätsklinik Wien ausgeschrieben, für die ich mich erfolgreich bewarb. Da das Berufungsverfahren sehr lange dauerte, übersiedelte ich erst im Herbst 2005 nach Wien. Ich war zwar in Zürich mittlerweile gut verankert, und man machte mir ein sehr verlockendes Angebot, um mich zum Bleiben zu bewegen, doch fiel die Entscheidung aus privaten Gründen schließlich doch zugunsten Wiens.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die Freiheit zu haben, Dinge mit Freude und Engagement tun zu können, die mich interessieren, Entwicklungen mitgestalten und Verantwortung tragen zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja - wobei ich mir nicht jeden Tag Gedanken über meinen Erfolg mache. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In erster Linie war die Begeisterung wesentlich, mit der ich mich auf meinen Beruf einließ. Wichtig war auch meine Ausdauer, denn speziell in der Wissenschaft sind immer wieder Durststrecken zu überstehen. Ganz sicher war auch das familiäre Umfeld von großer Bedeutung. Ich wuchs in einer harmonischen Familie auf, in einem Milieu, in welchem Bildung eine große Rolle spielt, und ich mußte mir mein Studium nicht selber finanzieren. Natürlich sind auch Glück, Zufall und die Tatsache, zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zu sein, nicht unbedeutend. **Ist es für Sie als Frau im Berufsleben schwieriger, erfolgreich zu sein?** Das ist ein sehr weitläufiges Thema. Prinzipiell haben es Frauen schon schwerer, andererseits findet man auch immer wieder Personen mit einem weiten Horizont, die hier keinen Unterschied machen. Sobald man als Frau als Konkurrenz wahrgenommen wird, sieht man sich teilweise sehr unkorrekten Angriffen ausgesetzt. Meines Erachtens fällt der berufliche Aufstieg Frauen zuweilen schwerer, weil sie über weniger gute Netzwerke verfügen. Aber ich denke auch, daß sich diese Dinge langsam ändern. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Mein erstes wirklich großes und bewußtes Erfolgserlebnis war meine Habilitation. Da hatte ich das Gefühl, etwas erreicht zu haben. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, nach Zürich zu gehen, war zweifellos die richtige, obwohl es vor allem am Anfang nicht sehr leicht war. Doch nach etwa zwei Jahren konnte ich sagen, eine gute Entscheidung getroffen zu haben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** In erster Linie muß ich hier meine Familie nennen, die mich immer unterstützte, mich aber durchaus auch mit kritischen Fragen konfrontierte, beispielsweise während der Zeit meiner Habilitation. Sicherlich prägte mich auch Prof. Ehringer, der unser Fachgebiet in Österreich aufgebaut hatte und seine Abteilung mit eiserner Hand leitete. In meiner heutigen Position muß ich sagen, daß ich so manche seiner damaligen einsamen Entscheidungen jetzt besser verstehe. Er war es, der mein Interesse für dieses Fach geweckt hatte, und in dessen Umfeld ich jene Arbeiten realisieren konnte, die meinen Ruf nach Zürich erst ermöglichten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Der Ruf nach Zürich war zweifellos eine sehr große Anerkennung, und die Tatsache, daß man mich nach acht Jahren dort mit allen Mitteln halten wollte, empfand ich ebenfalls als ein Zeichen der Anerkennung. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Etliche Mitarbeiter an dieser Abteilung freuten sich

sehr über meinen Eintritt, aber vielleicht erwartete sich der eine oder der andere zu Beginn mehr Durchschlagskraft meinerseits. Auch mir geht so manches zu langsam, doch es sind uns einfach Grenzen gesetzt, vor allem administrativer Natur. **Welche sind die Stärken Ihrer Abteilung?** Die Abteilung ist die größte angiologische Abteilung Europas und hat die höchsten Patientenzahlen. Da sammelt sich viel Erfahrung an. Die Abteilung ist seit Jahrzehnten wissenschaftlich sehr aktiv und besitzt international einen guten Ruf. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** In der Medizin sind heute mehr denn je internationale Kooperation und Erfahrungsaustausch gefragt. Aufgrund meiner langjährigen Tätigkeit in Zürich habe ich viele gute Kontakte zu Kollegen am Universitätsspital Zürich. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Eine gute Organisation ist notwendig, um diese beiden Bereiche in Einklang zu bringen, speziell wenn Kinder da sind (ich habe einen kleinen Sohn). **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Entscheidend ist, das, was man tut, auch gerne zu tun. Junge Menschen sollten unbedingt auf ihre Begabungen hören. Man wird unglücklich, wenn man zu spät erkennt, daß man in der falschen Sparte gelandet ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Eine exzellente Patientenbetreuung an meiner Abteilung, in der Forschung möglichst viel internationale Kooperation.

✱ Kossär Astrid

● Zur Person

Funktion: Verwaltungsleiterin. Tätig bei: Höhere Technische Bundeslehranstalt Graz-Andritz., 8010 Graz, Körösistraße 157. Geboren - Datum, Ort: 19. Juli 1963, Graz. Kinder: Christoph (1993). Eltern: Brigitte und Richard Rudler. Mitgliedschaften: Vorsitzende des Dienststellenausschusses für 32 Grazer Schulen. Hobbies: Familie, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Personal Fitneßtrainerin, Tätigkeiten in verschiedenen Institutionen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Hauptschule und anschließend eine private Handelsschule in Graz, die ich 1980 abschloß. Nach einer einjährigen Bürotätigkeit bei Rechtsanwalt Dr. Insam trat ich als Sekretärin in den Bundesdienst bei der Bundesanstalt für Leibeserziehung in Graz (die heutige Sportakademie). Um meine Qualifikation zu steigern, entschloß ich mich zur Abendmatura bei der Urania, die ich bereits nach zwei Jahren in der Tasche hatte. Zugleich war ich sportlich sehr aktiv. Mein Tagesablauf sah damals folgendermaßen aus: bis vier Uhr arbeitete ich, von sechs bis zehn Uhr besuchte ich dreimal wöchentlich den Abendkurs, und anschließend ging ich noch täglich zum Training bis zwölf, halb ein Uhr nachts. Meine Begeisterung für Sport vermittelte ich schon immer gerne anderen. Mit 18 Jahren bekam ich bereits meine ersten Lehrverträge an der Volkshochschule. Heute bin ich Personal Fitneßtrainerin und biete meine Dienstleistungen bei verschiedenen Institutionen an. In meiner BAFL-Zeit liegen auch die Anfänge meiner Mitarbeit in der Personalvertretung. 1991 erfuhr ich, daß die Stelle des Verwaltungsleiters und Rechnungsführers hier an der HTL zu vergeben wäre. Für diese Stelle gab es keine Bewerber, da unmittelbar vor mir zwei Herren an der Herausforderung gescheitert waren. Die Schule ist sehr groß. Es gibt drei Abteilungsvorstände, und es sind 210 Lehrer sowie 40 Nichtlehrer hier beschäftigt. Obwohl es eine große Herausforderung war, ergriff ich die Chance, und es war anfangs auch sehr schwierig, in diesem Umfeld zu arbeiten, denn es gab zahlreiche Unstimmigkeiten unter den Mitarbeitern. Ich begann damit, die Verwaltung gut durchzuorganisieren, sodaß jeder seinen klaren Aufgabenbereich bekam. Dieser Schritt kostete Arbeit und Kraft, doch der Aufwand hat sich gelohnt. Weiters besuchte ich zahlreiche Weiterbildungsveranstaltungen an der Verwaltungsakademie des Bundes Wien zu den Themen Management, Mobbing, Mitarbeitergespräche. Mitarbeitermotivation, NLP, Haushaltsrechnung und Haushaltsführung, um allen Anforderungen gerecht zu werden. Die jahrelange harte Arbeit hat sich gelohnt, und ich bin heute mit dem Erreichten sehr zufrieden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg habe ich dann, wenn ich für mich mit dem Erreichten zufrieden bin, wenn ich eine abwechslungsreiche Tätigkeit habe, die mir Spaß macht und wenn ich von Mitarbeitern oder Kursteilnehmern eine positive Rückmeldung bekomme. Erfolg bedeutet für mich auch, selbständig arbeiten und Arbeitsabläufe selbst gestalten zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Familie stand von Anfang meiner beruflichen Karriere an immer hinter mir. Das hat sehr zu meinem Erfolg beigetragen. Ich begegne allen Menschen positiv, bin vielseitig interessiert und für alles offen. Aufgaben erledige ich mit dem größtmöglichen Engagement. Ich habe Freude an meiner Arbeit, sowohl hier als Verwaltungsleiterin als auch bei meiner Tätigkeit als Fitneßtrainerin. Die jahrelange Erfahrung und das damit erworbene Selbstvertrauen haben meinen Erfolg mitbestimmt. Es gab auch Niederlagen in meinem Leben, aber ich habe sie überwunden, bin wieder aufgestanden und habe mit neuer Kraft weitergearbeitet. Schließlich habe ich einen gesunden Egoismus. Es ist mir nicht wichtig, was andere über mich denken. Konstruktiver Kritik gegenüber bin ich allerdings aufgeschlossen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Als Frau mußte ich mich stärker in dieser Position behaupten, als dies von männlichen Kollegen verlangt worden wäre, um respektiert und anerkannt zu werden. Vor allem bei technischen Fragen war ich immer wieder damit konfrontiert, daß man mir eine Auseinandersetzung damit nicht zutraute. Heute gehe ich mit mehr Selbstvertrauen an die Sache heran. Ich mache stets einen Lokalaugenschein und hole die erforderlichen Informationen ein. Mittlerweile werde ich ernst genommen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater lehrte mich gewisse Grundprinzipien, wie zum Beispiel Offenheit und Ehrlichkeit. Während mir mein Vater vor allem beruflich ein großes Vorbild war, vermittelte mir meine Mutter die menschliche Seite. Ein Vorbild war mir auch eine Arbeitskollegin, Frau Mag. Stefanie Wagner - die übrigens im Alter von 75 Jahren gerade ihr Volkskundestudium abgeschlossen hat. Sie motivierte mich vor allem im sportlichen Bereich ungemein. Auch privat haben wir viel Zeit miteinander verbracht. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter spielen eine ganz wesentliche Rolle bei meinem Erfolg. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege großen Wert darauf, daß der Bewerber/die Bewerberin ein entsprechendes Selbstbewußtsein und Auftreten an den Tag legt. Weiters halte ich eine positive Einstellung zur Arbeit für unerläßlich. Ob ein Mitarbeiter in der Folge tüchtig

arbeitet, hängt sehr stark von der Motivation ab. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich behandle alle Mitarbeiter gleich, auch dann, wenn mir nicht alle gleich sympathisch sind. Die Arbeit unserer Reinigungskräfte ist eine Sisyphusarbeit, denn bereits wenige Stunden, nachdem die Klassen gesäubert wurden, herrscht dort wieder totales Chaos. Da ist es notwendig, den Mitarbeitern immer wieder zu vermitteln, wie wichtig ihre Arbeit ist, und sie für gute Leistungen zu loben. Mitarbeitergespräche halte ich für ein weiteres wesentliches Motivationsinstrument. Ich habe damit sehr gute Erfahrungen gemacht. Wenn es Probleme unter den Mitarbeitern gibt, suche ich ein offenes Gespräch, bei dem alle Beteiligten anwesend sind. Ich habe für jeden Mitarbeiter eine Arbeitsplatzbeschreibung verfaßt, der er ganz konkret entnehmen kann, welche Aufgaben er wahrzunehmen hat. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** In Summe verwende ich rund zwei Wochen jährlich für meine Fortbildung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** In unserer heutigen Zeit geht die Menschlichkeit immer mehr verloren. Die Menschen können immer weniger miteinander umgehen. Natürlich war es für die Frauen wichtig, zu erkennen, daß sie sich auf die Beine stellen müssen, doch diese Entwicklung scheint zu kippen. Im Grunde sehnen wir uns alle nach einer Beziehung, und ich versuche, meinem Sohn die Bedeutung von Werten wie Liebe und Gemeinsamkeit zu vermitteln. **Ihr Lebensmotto?** Feel your energy - find your balance!

✱ Kosta Otto

● Zur Person

Beruf: Elektromechaniker, Projektmanager. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Inscab GmbH., 1210 Wien, Ruthnergasse 56/1-2 R. Geboren - Datum, Ort: 18. September 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Hobbies: Familie, Tanzen, Fitneß. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Projektmanager NextiraOne Austria GmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1974 bis 1978 erlernte ich bei ITT (später Alcatel) den Beruf des Elektromechanikers und arbeitete nach Ableistung des Präsenzdienstes bei Alcatel im Bereich Prototypenbau. Ich genoß Spezialausbildungen in der Sparte Telefonie und wechselte 1991 zu Alcatel e-business, wo ich für das EDV-Netzwerk tätig war. In diesem Unternehmen konnte ich mir auch als Betriebsrat soziale Kompetenzen erwerben. Zwischenzeitlich lernte ich meine Frau kennen, die im Unternehmen den gleichen Beruf ausübte. 1995 wurde meine Frau gekündigt. Als Betriebsrat war ich unkündbar, 1997 wurde mir jedoch diese Position im Einvernehmen abgegolten, und ich wechselte anschließend vorübergehend zu Syscom. 1998 machte ich mich mangels anderer Möglichkeiten beruflich selbständig und gründete das Unternehmen inscab GmbH. Meine Frau erhielt eine Anstellung in einer Vorarlberger Schule, weshalb wir nach Vorarlberg zogen. Mein Betrieb entwickelte sich gut, auch weil ich Risiko- und Einsatzbereitschaft zeigte, und es ergab sich eine gute Zusammenarbeit mit namhaften Telekommunikationsfirmen, speziell mit NextiraOne. Wir konnten uns einen guten Ruf erwerben und werden aufgrund unserer Verläßlichkeit und Kompetenz geschätzt. Meine Frau arbeitet mittlerweile im Unternehmen mit, wo sie für die Finanzen zuständig ist. Ein besonderer Meilenstein war die Übernahme und erfolgreiche Integration eines Handelsbetriebes für Telekommunikationsprodukte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich verspüre Erfolg, weil wir es im Team schaffen, das Unternehmen ausgezeichnet zu führen und weiterzuentwickeln. Unsere Firma ist das erfolgreiche Ergebnis der Zusammenarbeit aller Mitarbeiter, und ich bin ein Teil des Ganzen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Die positive Entwicklung unseres Unternehmens bescheinigt uns Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Auffassung von Erfolg brachte mich letztlich auf den Erfolgsweg. Leistungsorientierte Zusammenarbeit, kombiniert mit sozialer Einstellung, brachte das gewünschte Ergebnis. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich versuche, diese Herausforderungen positiv zu bewältigen. Manchmal verhilft schon der Versuch der Bewältigung zu neuen Perspektiven. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gab zweifellos mehrere erfolgreiche Entscheidungen, die letzte erfolgreiche Entscheidung war die bereits erwähnte Eingliederung eines Handelsbetriebes für Telekommunikationsprodukte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** In menschlicher und beruflicher Hinsicht wurde ich von meinem Vater und meiner Frau geprägt. Helmut Schenk, mein ehemaliger Vorgesetzter bei Alcatel, war mir ein väterlicher Freund. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In unserer Branche herrscht ein Problem im Bereich praktischer Ausbildung. Aus diesem Grund bilde ich selbst regelmäßig Lehrlinge aus. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, daß ich als geselliger, unkomplizierter Zeitgenosse mit Fach- und Sozialkompetenz gesehen werde. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Unsere Mitarbeiter sind in den Familienbetrieb voll eingebunden, und ich sorge für die bestmöglichen Rahmen- und Arbeitsbedingungen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind ein elektrotechnischer Fachbetrieb im Bereich Telekommunikation und befassen uns mit Wartung, Bürokommunikation, Planung, EDV-Dienstleistungen, Handel und Netzwerkinstallation. Unsere Mitarbeiter sind ein eng zusammengeschweißtes Team, sehr verläßlich und qualitätsbewußt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Für meine Frau und mich stellt das Unternehmen den Lebensmittelpunkt dar. Wir nehmen die Unternehmensführung sehr ernst und üben unsere Tätigkeit auch sehr gerne aus. So lassen sich in unserem Fall Beruf und Privatleben nicht trennen. Eine Auszeit von der beruflichen Tätigkeit nehmen wir uns nach Bedarf und Möglichkeit. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** In der IT-Branche gehören Kurse, Seminare und Präsentationen zum Geschäft. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir bereiten einen neuen Betriebsstandort in Korneuburg vor, um für zukünftige Anforderungen besser gewappnet zu sein. Auch ist es uns weiterhin ein Anliegen, eine ausgezeichnete Firmenkultur zu pflegen.

✱ Kostersitz Christian

● Zur Person

Beruf: Controller. Funktion: Vorstand Finanzen. Tätig bei: CPI Immobilien AG., 1090 Wien, Hahngasse 3. Geboren - Datum, Ort: 29. Februar 1968, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Doris, geb. Grinzinger. Kinder: Stephan (1994) und Felix (1997). Eltern: Maria und Helmut. Hobbies: Ballsport, Radfahren, Schifahren, Geschichte, Gesellschaftsspiele.

Copyrighted material

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Anschluß an die Matura 1986 legte ich 1988 an der HAK meine zweite Matura ab. Nachdem ich den Präsenzdienst abgeleistet hatte, arbeitete ich zunächst bei der Creditanstalt, wo ich das Bankgeschäft umfassend kennenlernte. 1992 wechselte ich als Buchhalter zu einem Steuerberater. Ich absolvierte einen Bilanzbuchhalterkurs und folgte später einem ehemaligen Kollegen, der sich als Steuerberater selbständig gemacht hatte, in dessen neugegründete Firma. Dadurch konnte ich auch den Aufbau eines Unternehmens miterleben, was meinen Erfahrungsschatz beträchtlich erweiterte. Da ich das Gefühl hatte, in der Steuerberatungskanzlei wenig bewirken zu können, strebte ich eine berufliche Veränderung an und wechselte 2001 zur CPI Immobilien AG, wo ich von meinen bisherigen Erfahrungen so gut profitierte, daß ich gleich eine mittelgroße Abteilung im Rechnungswesen übernehmen konnte. Ich halte das Rechnungswesen für ein sehr wichtiges Instrumentarium, um in einem Unternehmen Fehler rechtzeitig aufdecken und entsprechend weitreichend planen zu können. Die Tätigkeit bei CPI, jetzt auch als Finanzvorstand, kommt meinem Wunsch nach einer diesbezüglichen Umsetzung sehr entgegen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit, sowohl in der Familie als auch im Beruf. Wenn der Beruf Freude macht, dann hat man auch Erfolg. Selbst wenn ich an der Spitze eines Konzerns stünde, mir die Arbeit aber keinen Spaß machte, dann würde ich dies nicht als Erfolg sehen. Man arbeitet ja, um zu leben, man lebt nicht, um zu arbeiten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, in meinem Sinne sehe ich mich als erfolgreich. Ich möchte auch gar nicht höher hinaus, ich strebe es nicht an, ins Ausland zu gehen, in der Öffentlichkeit zu brillieren oder ähnliches. Ich kann kaum mehr erreichen, als ich erreicht habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Einerseits mein Engagement und andererseits die Gabe, mit Menschen gut auszukommen. Ich bin kein großer Selbstdarsteller, aber ich bin bisher noch keinem Menschen begegnet, mit dem ich nicht gut ausgekommen wäre. Ich verdanke meinen Erfolg weder Beziehungen noch einem besonderen Auftreten. Ich merke sowohl im Freundeskreis als auch im Büro, daß meine Leistung respektiert wird, und das wirkt im Grunde genommen viel nachhaltiger. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab dem Zeitpunkt, da ich die Bilanzbuchhalterprüfung abgelegt hatte, empfand ich mich als erfolgreich. Zu dieser Zeit gründete ich einen Haushalt, heiratete, und bald kamen unsere Kinder zur Welt: da hatte ich das Gefühl, auf die Butterseite des Lebens gefallen zu sein. Vielleicht wurde ich auch deshalb nicht enttäuscht, weil ich mir keine allzu unbescheidenen Ziele gesteckt hatte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, meine Frau zu heiraten, war wohl die wichtigste. Auch der Wechsel zur zweiten Steuerberatungskanzlei und schlußendlich zu CPI war eine gute Entscheidung. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, Herr Mag. Schranz, mit dem ich gemeinsam die Steuerberatungskanzlei aufbaute, prägte meinen Werdegang. Ich lernte viel von ihm, und wir ergänzten einander sehr gut. Übrigens sind wir auch nach meinem Weggang gute Freunde geblieben. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Es gab natürlich finanzielle Anerkennung, und in den letzten Jahren erfuhr ich seitens des Aufsichtsrates immer wieder, daß wir unsere Arbeit gut machen. Auch dies ist eine wesentliche Form der Anerkennung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich habe Schwierigkeiten mit den virtuellen Geschäften in meiner Branche, ich schätze es nicht, wenn etwas verkauft wird, was noch nicht existiert. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde als Chef akzeptiert und dennoch als Kollege geschätzt. Ich werde von meinen Mitarbeitern zuweilen auch bei privaten Problemen angesprochen, was zweifelsohne ein sichtbares Zeichen für ein gutes Vertrauensverhältnis ist. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Unternehmen besteht seit über zehn Jahren, es gibt ein stetiges und nicht zu rasches Wachstum, und wir haben sehr wenig Fluktuation. Schließlich verfügen wir auch über eine stabile Eigenkapitalausstattung. Kompetenz und Seriosität verstehen sich von selbst, außerdem decken wir alle Bereiche in unserer Branche selber ab, sodaß wir sehr flexibel agieren können. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir gehen respektvoll miteinander um. Wir befinden uns im Wiener Wohnbau auch in einer kleinen Nische und sind mit unserer Philosophie eigentlich einzigartig. Natürlich beobachtet man die anderen, aber für die Großen sind wir ohnedies nur ein „kleiner Fisch". **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mitunter ist es schwierig, beides unter einen Hut zu bekommen, doch ich bemühe mich, die Wochenenden freizuhalten. Ich nehme mir keine Arbeit nach Hause mit und widme mich auch im Urlaub ausschließlich meiner Familie. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich wende sicherlich zu wenig Zeit für meine Weiterbildung auf, weil mich mein berufliches Engagement zeitlich sehr beansprucht. Ich habe aber die Absicht, in nächster Zeit mindestens zwei bis drei Wochen pro Jahr der Fortbildung zu widmen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es möge so bleiben, wie es jetzt ist. Ich strebe keine höhere Position an, ich möchte meine Aufgabe so gut wie möglich erfüllen und mich in diesem Bereich stetig verbessern. Bestenfalls würde es mich reizen, nochmals in einem großen Unternehmen eine Abteilung neu aufzubauen. Ich könnte mir auch vorstellen, Kurse beim AMS zu leiten, bei denen ich mein bisher erworbenes Wissen weitergeben könnte.

* Kottas Alexander Dr.

Zur Person

Beruf: Facharzt für Dermatologie und Gefäßerkrankungen. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Kräuter- und Drogenhaus, Mag. pharm. R. Kottas Heldenberg und Sohn, Drogenhandel GmbH., 1010 Wien, Bauernmarkt 24. Geboren - Datum, Ort: 13. Juni 1963, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Bettina. Kinder: Maximilian (1991) und Theresa (1993). Eltern: Erhard und Edith. Schöpferische Akte: Beiträge in Fachjournalen zum Thema Gefäßkrankheiten und Blutgerinnung. Hobbies: Musik, Segeln. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Facharzt für Dermatologie und Gefäßerkrankungen.

Karriere

Welches waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs im seit 200 Jahren bestehenden Familienunternehmen auf und krabbelte

sozusagen schon als Kind in den Kräutern herum. Nach der Schule wollte ich Biologie - im speziellen Genetik - studieren, was zur damaligen Zeit noch nicht möglich war, also begann ich mit Humanbiologie. Es stellte sich heraus, daß die beruflichen Aussichten nicht besonders rosig waren, also sattelte ich auf Medizin um. 1987 begann ich im AKH zu arbeiten und beschäftigte mich mit Forschung auf dem Gebiet der Blutgerinnung. Ich absolvierte die Facharztausbildung für Haut- und Gefäßkrankheiten und war die nächsten Jahre im AKH als Facharzt auf diesem Gebiet tätig. Nebenbei war ich immer im Familienunternehmen für fachliche Bereiche zuständig. Mit 40 stellte ich mir die Gewissensfrage, ob ich ewig so weitermachen oder mich besser auf den Betrieb konzentrieren sollte. Ich entschied mich schließlich 2001 für unser Familienunternehmen und bin seither als gewerberechtlicher und handelsrechtlicher Geschäftsführer tätig. Nebenbei betreibe ich allerdings noch eine Privatordination als Dermatologe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, wenn ich das was ich mir vornehme, auch umsetzen kann und sich eine gewisse Zufriedenheit einstellt. Egal, worum es ich handelt, sei es Menschen bei einem dermatologischen Problem zu helfen, oder eine neue Teemischung zu kreieren, die anderen auch zusagt. Jedenfalls sollte Erfolg meiner Meinung nach nicht etwas Egozentrisches sein, sondern mit anderen Menschen geteilt werden können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In meinem Erstberuf als Arzt konnte ich vielen Menschen helfen, sie heilen oder ihre Krankheiten lindern. Wenn man die große Dankbarkeit spürt, weil sich die Lebensqualität entscheidend verbessert hat, dann ist das ein wunderschönes Gefühl. In diesem Sinne sehe ich mich als erfolgreich. An der Haut kann man ja sehr schnell sehen, ob man mit einer Behandlung Erfolg hat, oder nicht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich finde, daß es darum geht, wirklich hinter dem zu stehen, was man sich vornimmt. Damit meine ich das berühmte Durchhaltevermögen, ohne sich zu sehr von anderen Meinungen beeinflussen zu lassen. Sicher kommt es auch zu Fehleinschätzungen, aber nur so kann sich etwas entwickeln. Beharrlichkeit ist eine wichtige Tugend, um Erfolg zu haben. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Das hängt von meiner persönlichen Verfassung ab. Manchmal geht alles sehr leicht, oft aber auch nicht. Eigentlich überwiegen ja die Entscheidungen, wo man nachher sagt, das hätte ich auch besser machen können. Aber so ist es eben. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Das ist eine beinahe philosophische Frage. Da fallen mir die Japaner ein, wo der geniale Erfinder oft in der Versenkung bleibt, und jener, der das Original imitiert und verbessert, die Früchte erntet. Meist sind ja die Imitatoren auch die besseren Geschäftsleute. Wenn ich an unseren chinesischen Tee denke, weiß ich, daß ich nicht erwarten kann, daß ein westlicher Mensch genauso darauf reagiert wie ein Chinese. Der Zugang zum Körper und die Lebenseinstellung sind völlig verschieden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein naturwissenschaftliches Interesse wurde von meiner damaligen Biologielehrerin geweckt, die klassisch streng aber gerecht war. Sie hat eben viel verlangt, also mußte ich viel lernen, was mein Interesse erst richtig geweckt hat. Mit unserer Familiengeschichte hat sich das ganz gut zusammengefügt. Ich fürchte, daß sich viele Lehrer gar nicht bewußt sind, wieviel Macht sie besitzen, welche Talente sie fördern bzw. auch im Ansatz schon ersticken können. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Nachdem wir keine synthetischen Stoffe erzeugen, sondern ausschließlich natürliche Produkte verarbeiten, sind wir auch von den Launen der Natur abhängig. Unsere Arzneitees etwa unterliegen einem strengen Arzneimittelgesetz, was mit einer exakten Dosierung einher geht. Ich würde es nicht als Problem bezeichnen, aber die Herausforderung besteht darin, die erforderlichen Mengen im Sinne einer konstanten Qualität auch zusammenzukriegen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Wir sind kein Konzern, wo man sich vielleicht wochenlang nicht sieht, also müssen die Mitarbeiter ins Team passen und vor allem die Philosophie des Hauses mittragen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich drehe ständig meine Runden und spreche regelmäßig mit allen Mitarbeitern. Ich glaube schon, daß es einen gewissen Grad an Motivation erzeugt, wenn man weiß, daß man mit dem Chef jederzeit reden kann. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser österreichisches Familienunternehmen beschäftigt sich seit 1795 mit dem weltweiten Einkauf, der Verarbeitung und dem Verkauf von Heilkräutern. Die Anwendung von Heilkräutern ist so alt wie die Menschheit selbst. Das Wissen um deren Wirkung wurde seit jeher von Generation von Generation weitergegeben. Heute ist die Heilpflanzenkunde eine eigenständige und anerkannte Wissenschaft. Als Arzt weiß ich, daß das Interesse an natürlichen, pflanzlichen Heilmitteln gerade in unserer technischen und schnellebigen Zeit wieder mehr in den Vordergrund rückt. Unsere Philosophie ist es, die Heilkräfte der Natur für den Menschen nutzbar zu machen. Erst durch die sorgfältige Verarbeitung können Kräuter ihre volle Wirkung entfalten. Der Genuß einer Tasse Heilkräutertee hilft die Gesundheit von Körper, Geist und Seele zu erhalten. Unsere natürlichen, wirksamen und qualitativ hochwertigen Arzneitees helfen, den Körper gesund zu erhalten. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir stellen unseren Kunden gegenüber die Vorzüge unserer Produkte in den Vordergrund und betonen, daß die Wertschöpfung und Arbeitsplätze in Österreich bleiben. Es erübrigt sich völlig, Mitbewerber schlecht zu machen, weil in dieser Branche die Qualitätsstandards ohnedies sehr hoch sein müssen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das gelingt insofern sehr gut, als meine Frau und die ganze Familie einfach mitleben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Von Beruf Sohn oder Tochter zu sein, ist eigentlich etwas Furchtbares. Eigenständigkeit erzeugt Selbstwertgefühl und fördert die persönliche Entwicklung. Das empfinde ich als etwas sehr wichtiges. Ich empfehle nicht unbedingt, Medizin zu studieren. Das wirkt auf mich in der heutigen Zeit fast wie ein Lotteriespiel und wird immer mehr zur Farce. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein oberstes Ziel ist es, ein gesundes Unternehmen, weiterhin so zu stabilisieren, daß es auch in Zukunft erfolgreich bestehen kann. Es wäre schön, wenn eines meiner Kinder die Familientradition weiterführen will und ich nicht zu lange darauf warten muß. **Ihr Lebensmotto?** „Weine nicht, weil es vorbei ist, sondern lache, weil es so schön war." (Gabriel García Márquez)

✱ Kovar Herbert Mag.

● Zur Person

Beruf: Steuerberater. Funktion: Geschäftsführer und Partner. Tätig bei: Deloitte - Österreich., 1010 Wien, Renngasse 1/Freyung. Geboren - Datum, Ort: 16. Juli 1968, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Sabine. Kinder: Katharina (2002) und Juliana (2004). Eltern: Herbert und Gertraude. Hobbies: Schifahren, Fitneß, Musik.

Copyrighted material

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte mit ausgezeichnetem Erfolg und absolvierte in der Folge ein Doppelstudium - Rechtswissenschaften (Wahlfach Finanzrecht, Prof. Stoll) und Handelswissenschaften. Parallel zu meinem Studium war ich als Vortragender für Rechtskurse für die Universität Wien und als Vortragender für die WU-Prüfung Buchhaltung und Bilanzierung II tätig. Nach Abschluß meines Studiums (Diplomarbeit: Finanzrecht, Prof. Tanzer) war ich Universitätsassistent an der Universität Wien. Danach entschloß ich mich, mich meinem ursprünglichen Ziel, der Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung, zuzuwenden. 1997 trat ich in die Auditor Treuhand GmbH, nunmehr Deloitte, ein. 2001 legte ich die Steuerberaterprüfung ab. 2003 wurde ich Prokurist der Auditor Treuhand GmbH und 2005 Geschäftsführer und Partner von Deloitte Österreich.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Meine Definition von Erfolg ist eine ganz simple: Erfolg ist Zufriedenheit. Erfolg endet nicht bei monetären Werten oder Geltung, sondern ist letztendlich die subjektive Perzeption. Auf welchem finanziellen Level diese erreicht wird, ist schließlich unerheblich. In anderen Worten: gerade in einer beruflichen Karriere ist Erfolg nicht nur am Verdienst zu messen, sondern an der Freude an dem, was man macht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe mich als erfolgreich, weil ich Spaß an meiner Tätigkeit habe und mit dem bisher Erreichten zufrieden bin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Eine meiner ausgeprägtesten Eigenschaften ist, wie ich glaube, meine Fähigkeit, den richtigen Moment zu erkennen, die richtigen Reserven zu mobilisieren und die Erfolgsfaktoren - Stichwort vernetztes Denken! - zusammenzuführen. Ich war als Schüler ein sehr guter Schifahrer, und es gab einen technisch unschlagbaren Kollegen in meiner Gruppe. Bei Wettbewerben gab ich alles und gewann, was mein Sportprofessor mit den Worten: „Die Technik kann man lernen, den Kampfgeist nicht" kommentierte. Mein zweiter Erfolgsfaktor neben diesem Kampfgeist, der, im positiven Sinne, vor allem in der Akquisition von Kunden und im Aufzeigen von Potentialen eine große Rolle spielt, ist die Kreativität, die gerade in meiner Branche, wo es um das Finden neuer Wege geht, sehr gefragt ist, während sie in anderen Berufen vielleicht sogar hinderlich wäre. Ich arbeite international und versuche Klienten aus anderen Kulturkreisen für den Standort Österreich zu begeistern, das macht meine Arbeit, die im übrigen eher dem angloamerikanischen Tax Lawyer entspricht, ungemein spannend, wobei ich mir durchaus bewußt bin, daß das gängige Klischee vom Steuerberater ganz anders aussieht. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Es zählt einerseits die Grundlagenforschung und andererseits die Umsetzung bis hin zum fertigen Produkt; in der Technik wie im Dienstleistungsbereich und natürlich gerade in unserer Branche. Der Klient muß seine Vorteile sehen, wobei alle steuerrechtlichen und sonstigen Aspekte berücksichtigt werden müssen; das ist die Basis. Die besten Strukturen sind letztlich solche, die vielleicht teilweise durch Kreativität entstehen, das aber durch Kombination von Vorhandenem. Imitation wird immer in irgendeiner Weise da sein, die Kreativität innerhalb unserer Branche besteht jedenfalls darin, im richtigen Moment zu erkennen, wie die Kombination zu erfolgen hat. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Eine prägende Persönlichkeit war für mich sicher Professor Walter, der mich als Schüler Kelsens, des Schöpfers der österreichischen Bundesverfassung, an die reine Rechtslehre heranführte, die ich methodologisch sehr schätze, weil Hans Kelsen auch zeigte, was Recht und was Gerechtigkeit ist und worin die Unterschiede zwischen diesen beiden Begriffen bestehen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Eine Sache, die aus den USA zu uns herüberkommt und gerade in der Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsbranche ein echtes Problem darstellt, sind die Inkompatibilitätsbestimmungen bzw. die Tatsache, daß nationale Gesetzgeber versuchen, gewisse legistische Problemlösungen anzustreben, die allerdings nach meinem Dafürhalten teilweise an den richtigen Problemen vorbeigehen. Die hohen Steuern empfinde ich persönlich als ein Problem, denn sie können, wenn sie überzogen sind, ein Standortproblem und somit ein volkswirtschaftliches Problem bilden. Optimierungspotential entsteht durch ein gewisses wesentliches Steuersubstrat, wobei ich als Berater durchwegs eingestehen muß, daß mir aufgrund der Tatsache, daß der Hauptanteil meines Klientels aus dem Ausland kommt, hohe Steuern in anderen Ländern willkommen sind. Der Standort Österreich sollte sich jedenfalls nicht verschlechtern, weitere legistische Einschnitte wären volkswirtschaftlich nämlich äußerst ungesund. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich betreibe einen durchaus restriktiven Selektionsprozeß, weil ich meinen Mitarbeitern im Sinne eines freundschaftlich-partnerschaftlichen Verhältnisses sehr hohe Eigenverantwortung einräume. Fachliche Kompetenz ist mir sehr wichtig, wobei ich kein Wissen abfrage, das auswendig erlernbar ist, sondern großen Wert auf Kombinationstalent lege. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die große Stärke dieses Unternehmens ist ein allumfassender Ansatz - wir bieten nicht nur Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung, sondern auch Business Consulting, Corporate Finance und sogar Personalberatung. Unsere starke internationale Vernetzung erlaubt uns, auf internationales Know-how zurückzugreifen, und schließlich herrscht innerhalb des Unternehmens eine sehr freundschaftliche und partnerschaftliche Zusammenarbeit, die nach meinem Dafürhalten überhaupt das wichtigste ist, weil es, um eine optimale Betreuung der Klienten zu gewährleisten, keine Grabenkämpfe innerhalb des Hauses geben darf. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig ist ganz sicher eine gewisse Flexibilität. Weiters ist der Blick für das Wesentliche ein unabdingbares Element des Erfolges. Das Erkennen des Möglichen und die Fähigkeit, diese Chancen dann schnell und couragiert zu ergreifen und das jeweilige Potential auszuspielen, bilden schließlich die wichtigsten Faktoren auf dem Weg zum Erfolg. Jeder hat bestimmte Stärken, die er an seine Möglichkeiten anpassen muß, wobei eine gute Ausbildung eine große Rolle spielt, weil theoretisches Wissen die Grundlage bildet, auf der man seine Stärken schließlich voll zur Geltung bringen kann. Dennoch glaube ich, daß Erfolg gewisse Talente und Tugenden voraussetzt, die man nicht erlernen kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele liegen grundsätzlich einmal darin, die Zufriedenheit der Klienten zu steigern. Daraus schöpfe ich meine Zufriedenheit, denn die Anerkennung eines Klienten, der sich bestens betreut fühlt, ist einfach das Schönste. Weitere Ziele bestehen darin, neue Märkte, derzeit in Osteuropa und demnächst vielleicht in China, zu erschließen. **Ihr Lebensmotto?** Zufriedenheit.

✱ Kozar Felix

● Zur Person

Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Marktgemeinde Loretto., 2243 Loretto, Hauptplatz 9. Geboren - Datum, Ort: 20. Februar 1936, Zgornje/Slowenien. Familienstand: Verheiratet mit Ottilia. Kinder: Felix Gottfried (1962) und Jasmina (1964). Ehrungen: Goldene Plakette der Feuerwehr, St. Martins-Orden in Silber, Verdienstkreuz des Landes Burgenland, Goldenes Verdienstkreuz der Republik Österreich. Mitgliedschaften: Obmann des örtlichen Verschönerungsvereines, Ehrensenator im örtlichen Tennisklub, Mitglied der örtlichen Feuerwehr, Vizepräsident der österreichischen Faschingsgilden. Hobbies: Tennis, Knöpferlharmonika.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte meine Schul- und Berufsausbildung in Slowenien. Aus politischen Gründen floh ich 1956 nach Österreich. In Wien und Mödling arbeitete ich bis zur meiner Pensionierung zunächst als Spitzendreher und dann als Heizungs- und Sanitärinstallateur. Aufgrund meiner Heirat 1961 siedelte ich mich in Loretto an und erhielt 1966 die österreichische Staatsbürgerschaft verliehen. Da ich mich immer schon für die politische Arbeit auf kommunaler Ebene interessierte, engagierte ich mich bald nach meinem Zuzug für die politische Arbeit in der Gemeinde Loretto, die damals ein Ortsteil der Großgemeinde Leithaprodersdorf war. 1978 gründete ich den örtlichen Verschönerungsverein, dem ich bis heute vorstehe. Im gleichen Jahr wurde ich in den Pfarrgemeinderat gewählt, in dem ich bis 2001 als Präses der Verwaltung fungierte. 1980 war ich Mitbegründer des örtlichen Tennisklubs, in dem ich bis 1999 verschiedene Funktionen ausübte und 2000 in den Ehrensenat berufen wurde. Aufgrund dieser Tätigkeiten kannte ich natürlich die Anliegen des Ortes Loretto - zum Beispiel gab es keine Infrastruktur. 1982 zog ich in den Gemeinderat der Großgemeinde Leithaprodersdorf ein. Von Anfang an war es mein Bestreben, die Unabhängigkeit der Marktgemeinde Loretto zu erreichen. Dieses Ziel gelang mir 1990, und der Gemeinderat von Loretto wählte mich zum Bürgermeister. In dieser Funktion wurde ich von der Ortsbevölkerung dreimal bestätigt, und ich übe dieses Amt bis heute aus. Ab dem Beginn meiner Tätigkeit als Bürgermeister war ich bemüht, die Infrastruktur des Ortes aufzubauen und somit Loretto aus dem „Dornröschenschlaf" zu erwecken. Dazu möchte ich nur die wichtigsten Maßnahmen erwähnen: Änderung des Flächenwidmungsplanes, Neubau des Gemeinde- und Feuerwehrhauses, Sicherung der Ortswasserversorgung, Sanierung der Volksschule, Neugestaltung der Hauptstraße, Renovierung der Basilika und des Refektoriums im Kloster und auch Maßnahmen, die Gemeinde für den Tourismus zu öffnen. Diese Vorhaben waren im Hinblick auf die bescheidenen finanziellen Mittel nur mit großen Eigenleistungen möglich. Alleine beim Bau des Feuerwehrhauses habe ich persönlich mehr als 4.000 Arbeitsstunden unentgeltlich geleistet. Die Eigenständigkeit der Gemeinde wurde seitens der Burgenländischen Landesregierung bereits 1992 durch die Verleihung der Führung der Bezeichnung „Marktgemeinde" und später durch die Verleihung des Gemeindewappens bestätigt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mich mit Herz für meine Ziele einzusetzen und diese zu verwirklichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich die bisherige Entwicklung der Gemeinde in Betracht ziehe, sehe ich mich als erfolgreich. Ich hatte auch das Glück, daß ich zur richtigen Zeit die richtigen Ideen hatte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend war meine Zielstrebigkeit, mit der ich die einzelnen Projekte verfolgte. Trotz mannigfacher Schwierigkeiten konnte ich meine Vorhaben umsetzen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wenn ich mich den Herausforderungen stelle und diese positiv zu lösen versuche, kommt mir immer eine gute Idee, auch bei den schwierigsten Problemen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Abtrennung der Gemeinde war eine besonders erfolgreiche Entscheidung, die dazu beigetragen hat, die Gemeinde modern auszurichten. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich bin ein sehr ideenreicher Mensch, der stets originell vorgeht. Andere Gemeinden zu kopieren ist nicht mein Anliegen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die größte Anerkennung für mich war, bei drei Gemeinderatswahlen das Vertrauen der Bevölkerung mit überragender Mehrheit zu bekommen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde als geradliniger, freundlicher Mensch gesehen, der jedoch nicht immer leicht zu handhaben ist. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Generation, die nach mir die Geschicke der Gemeinde leiten wird, muß sich gut überlegen, in welche Richtung sie meine erfolgreiche Arbeit fortsetzen will. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich beabsichtige, mich nochmals der Bürgermeisterwahl zu stellen, um dadurch meine Arbeit erfolgreich fortzusetzen.

✱ Kralj Vladimir

● Zur Person

Beruf: Elektromechaniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Lödersdorfer Kernölpresse GmbH., 8334 Lödersdorf 38. Geboren - Datum, Ort: 26. Mai 1973, Feldkirch. Familienstand: Verheiratet mit Marina. Kinder: Elena (1998) und Vanessa (2000). Eltern: Josip und Dragica. Schöpferische Akte: Patent für einen biegsamen Bleistift, 2004. Ehrungen: Goldmedaillen 2003/04/05 bei der Steirischen Kürbiskernölprämierung; Zertifizierung nach dem IFS (International Food Standard) als erstes Unternehmen seiner Sparte. Mitgliedschaften: Verein der Erfinder, Kroatien. Hobbies: Familie, Arbeit, Schach, Fußball.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte Volks- und Hauptschule in Klaus in Vorarlberg und anschließend den Polytechnischen Lehrgang. Danach absolvierte ich von 1988 bis 1992 eine Lehre zum Elektromechaniker bei der Firma Hirschmann Empfangstechnik GmbH in Rankweil. Nach Abschluß der Lehre wurde ich zum Militärdienst bei der kroatischen Marine eingezogen. Ich blieb nach meiner Rückkehr noch ein

halbes Jahr bei der Firma Hirschmann und wechselte dann zur Firma Liebherr in Nenzing, wo ich als Monteur tätig war. 1996 verließ ich Nenzing, um gemeinsam mit meiner Frau, die aus Kroatien stammt, in die Steiermark zu ziehen, da sie so näher bei ihrer Familie sein konnte. In der Steiermark mußte ich wieder ganz von vorne anfangen. Meine erste Arbeitsstelle war die eines Lagerarbeiters bei der Firma Philips in Lebring, meine erste Wohnung ein finsteres Loch. 1997 heiratete ich, wir konnten unsere Wohnsituation etwas verbessern, und ich erhielt eine Anstellung als Kranmonteur bei der Firma Dreger in Graz. 1998 wechselte ich als Techniker zu SAF, einem französischen Konzern, der Schweiß- und Schneidanlagen produziert. Die Tätigkeit in diesem Unternehmen sollte mich sehr prägen. Ich blieb bis zum Jahr 2000 dort beschäftigt und nahm auch an zahlreichen Schulungen und Weiterbildungsmaßnahmen teil. 2000 nahm ich das Angebot wahr, als Elektrotechniker in die Firma Klement in Dexenberg einzutreten, wo ich zwei Jahre lang beschäftigt war. Damals lernte ich bereits die Lödersdorfer Kernölpresse kennen, denn mein erstes Projekt bei der Firma Klement war die Instandsetzung dieser Presse. Nach zwei Jahren kehrte ich als Techniker zur Firma SAF zurück und übernahm den gesamten Technikbereich für Österreich, nach einiger Zeit betreute ich zusätzlich Slowenien und schließlich auch Kroatien. Im Mai 2005 mußte die österreichische Vertretung schließen, doch die Firma SAF in Frankreich übernahm mich direkt als Techniker sowie als Verkaufsleiter für Österreich, Ungarn, Tschechien, Slowakei, Slowenien und Kroatien. Diese Tätigkeit war zwar gut bezahlt, doch meine Arbeitstage dauerten regelmäßig bis zu 19 Stunden. Als man mich vor einigen Monaten fragte, ob nicht ich die Geschäftsführung der Kernölpresse hier in Lödersdorf übernehmen wolle, kündigte ich bei der Firma SAF und sagte spontan zu, da ich Herausforderungen liebe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Probleme zu lösen und dauerhaft beseitigen zu können. Hinzu kommt der wirtschaftliche Erfolg, denn wenn es dem Unternehmen gut geht, geht es auch mir gut. Schließlich bedeutet mir auch der private Erfolg sehr viel. Beruf und Privatleben müssen in Einklang miteinander stehen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Vor allem meine Einsatzbereitschaft, aber auch mein Können und Wissen, mein Auftreten und meine Risikobereitschaft waren ausschlaggebend für meinen Erfolg. Doch ganz besonders hat meine Frau dazu beigetragen, daß dieser Erfolg überhaupt möglich wurde, und außerdem meine Mutter, die mir in allen Lebenslagen mit gutem Rat und Tat zur Seite steht und mir gezeigt hat, alle Probleme im Leben mit etwas Humor zu sehen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich nehme jede Herausforderung an und mache das Beste daraus. Je größer die Herausforderung, desto besser. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Bereits als ich meine Lehrstelle antrat, wußte ich, daß mich das Arbeiterdasein nicht zufriedenstellen wird. Daher war ich immer engagiert und ehrgeizig. Als wirklich erfolgreich empfand ich mich jedoch erstmals, als mir bei der Firma SAF in Frankreich der Ruf vorauseilte, ein tüchtiger Mitarbeiter zu sein, und man mir einen Flug bezahlte, damit ich bei der französischen Konzernleitung vorstellig werden konnte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Frau ist jene Person, die mein Leben besonders beeinflußt hat. Sie hat mich dazu gebracht, einige Laster aufzugeben, und hat damit auch meinen persönlichen Lebensweg besonders geprägt. Ich liebe meine Frau sehr und möchte ihr alles bieten. Wir haben unter schwierigsten Verhältnissen angefangen und mußten oft das Sparschwein plündern. Das möchte ich meiner Frau nie wieder zumuten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung habe ich immer wieder erfahren, von Kunden, Vorgesetzten, aber auch von der eigenen Familie. Besonders mein Vater ist sehr stolz auf mich. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter sind der wichtigste Faktor eines Unternehmens. Alleine kann ich mich nicht um alles kümmern. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ganz im Vordergrund steht für mich die Frage, ob der Bewerber über technisches Verständnis und Hausverstand verfügt. Wesentlich sind für mich auch fachliche Qualifikation und Eigeninitiative. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich lobe meine Mitarbeiter oft und sorge für ein angenehmes Betriebsklima. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Produkte sind von einer Spitzenqualität, und daher haben wir Abnehmer nicht nur in Österreich, sondern auf der ganzen Welt, von Australien bis Venezuela. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Tatsächlich haben wir keinen Mitbewerb, denn wir sind qualitativ die besten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das ist eine sehr schwierige Gratwanderung. Bei meiner vorherigen Beschäftigung war ich bis zu 19 Stunden täglich unterwegs, was eine große Belastung für die Familie darstellte. Die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben war für mich eine Voraussetzung dafür, daß ich die Position des Geschäftsführers in diesem Unternehmen überhaupt angenommen habe. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll alles probieren und so Erfahrung gewinnen, aber gleichzeitig auch ausloten, wie weit man gehen darf. Es ist auch wesentlich, sich zu trauen, denn nur wer wagt, der gewinnt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte dieses Unternehmen in den nächsten zehn Jahren zur größten Ölmühle der Steiermark machen. Das ist ein sehr weiter und schwieriger Weg, aber ich bin optimistisch. Ein weiteres Ziel ist es, den Exportanteil unserer Produkte zu erhöhen. **Ihr Lebensmotto?** Froh sein und das Leben gelassen sehen.

✱ Kramer Gerárd

● Zur Person

Beruf: Lehrer, Akademischer Bildungsmanager und PADI Master Instructor. Funktion: Inhaber. Tätig bei: TAUCHSTUDIO Vienna Gerárd Kramer., 1020 Wien, Lasallestraße 24. Geboren - Datum, Ort: 25. Mai 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Silvia. Eltern: Hertha und Friedrich. Ehrungen: Verleihung des Goldenen Ehrenzeichens der Republik Österreich für Tätigkeiten in der Zivildienstausbildung (1995). Hobbies: Schifahren, Tauchen, Jagd. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Personal Trainer für Universitätslehrer.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Unterstufe des Gymnasiums wechselte ich auf Wunsch meines Vaters, der von Beruf Maschinenbauer und Elektrotechniker war, an die HTL, Abteilung Elektrotechnik. Doch bald entschloß ich mich dazu, eine Lehre zum Industriekaufmann in einem Bauzulieferbetrieb zu absolvieren, die ich 1977 erfolgreich abschloß. Ich blieb auch weiterhin in meinem Lehrbetrieb beschäftigt, war jedoch nebenbei ehrenamtlich beim Roten Kreuz, Bezirksstelle Van

Swieten, tätig, wo ich mein Interesse am Rettungsdienst entdeckte. Daher leistete ich 1978 meinen Zivildienst beim Roten Kreuz ab. Ich entschloß mich anschließend, hauptberuflich zum Roten Kreuz zu wechseln. Ab 1979 war ich als Sanitäter und Fahrer von Rettungsautos, später als Leiter des Rettungsdienstes, eingesetzt und entwickelte ein digitales Leitstellenrechnersystem für Ostösterreich. Ab 1985 übernahm ich die Leitung des Aus- und Weiterbildungsreferates, das damals sehr im argen lag, da es Schwierigkeiten mit den neuen Grundlehrgängen für Zivildiener gab. Mein Verantwortungsbereich erstreckte sich schließlich über das Kursreferat des Roten Kreuzes, und 1994 wurde ich Österreichdelegierter im Normenausschuß der CEN/TC 239, dem Technical Comittee zur Harmonisierung und Normung von Rettungsfahrzeugen, Rettungswasserfahrzeugen und Hubschraubern. Ich wurde Stabsoffizier des Österreichischen Roten Kreuzes, hauptberuflich war ich Mitarbeiter des Wiener Roten Kreuzes und arbeitete im Auftrag meiner Arbeitgeber bei internationalen Normungen mit. Nach sechs Semestern Studium erreichte ich den Abschluß als Akademischer Bildungsmanager, meine Diplomarbeit hatte den Titel „Lizenz zum Helfen" - das Thema ist die nichtmonetäre Motivation zur Hilfe an anderen Menschen. Zu dieser Zeit war ich Geschäftsführer des Ausbildungszentrums des Roten Kreuzes. 1999 übergab ich die Firma sehr geordnet den Gesellschaftern, um mich beruflich selbständig zu machen. Gemeinsam mit meiner Frau gründete ich das Tauchstudio Vienna. Ich absolvierte zahlreiche Ausbildungen, um mich für den Beruf des Tauchlehrers zu qualifizieren. So war ich auf den Malediven, in Ägypten, Malta und Mallorca, wo ich überall beste Lehrherren fand. 2001 erlangte ich den Level des PADI Master Instructor und 2002 den DAN Instructor Trainer, der mich zum Trainerausbilder befähigt. In verschiedenen Seminaren entwickelte ich ein Logo und Corporate Design, hinterlegte den Markenschutz im Patentamt und setzte den Kundenwunsch nach einer eigenen Textilmarke um. So vertreibe ich neben allen Tauschausrüstungen auch TAUCHSTUDIO Vienna Textilien. Meine Frau hat inzwischen ihre Ausbildungen zum Master Scuba Diver Trainer absolviert. Das TAUSCHSTUDIO Vienna ist eine kleine, aber renommierte Tauchschule, mitten in Wien gelegen, bietet individuelle Ausbildungsaktivitäten, Reisen und verfügt auch über einen gut sortierten Tauchzubehörshop. Unsere Reiseaktivitäten erstrecken sich, jahreszeitlich abgestimmt, über die ganze Welt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg Lebensqualität und auch deren Finanzierbarkeit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wir haben mittlerweile sehr viele und sehr gute Trainer ausgebildet, nicht nur im Tauchbereich. Ich bin Personal Trainer und kann auch hier viele Erfolge aufweisen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Für mich steht der Kundennutzen immer im Vordergrund. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In unserer Branche gibt es mehr Anbieter als Bedarf herrscht. Jeder Tauchlehrer meint, eine Tauchschule eröffnen zu können, doch viele gehen bald in Konkurs und ruinieren neben Preisen und Qualität auch ihre eigene finanzielle Basis. Ein weiteres Problem ist die mangelnde Flexibilität der Fluggesellschaften. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Jeder Unternehmer muß sein Privatleben fallweise hintanstellen. Doch da meine Frau auch in meinem Unternehmen arbeitet, greifen für mich oftmals berufliche und private Aspekte ineinander. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jeder muß für sich herausfinden, ob er ein Studium oder doch eine Lehre absolvieren möchte. In jenem Metier, für das man Talent zeigt, wird unter Aufbietung von Zielstrebigkeit und Fleiß Erfolg möglich sein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es ist mein Anliegen, das Unternehmen auf dem erreichten Level weiterzuführen. Wir möchten unser Angebot hinsichtlich Reisen und Destinationen ausbauen und vor allem unsere Mitarbeiter so ausbilden, daß sie hauptberuflich bei uns bleiben. **Ihr Lebensmotto?** Wenn die vergangenen 14 Tage nicht meinen Wünschen entsprachen, muß über eine Änderung nachgedacht werden.

✱ Krammer Hermann Josef

● Zur Person

Funktion: General Manager. Tätig bei: Austria Hotels Betriebs GmbH - Hotel de France., 1010 Wien, Schottenring 3. Geboren - Datum, Ort: 13. Oktober 1970, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Andrea. Eltern: Hermann und Antonia. Mitgliedschaften: General Manager Council (Vereinigung der 5 Stern Hotelbetriebe in Wien), Ehrenmitglied des F & B Manager Clubs Wien. Hobbies: Golf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte von 1984 bis 1987 die Hotelfachschule in Krems und war anschließend als Chef de Rang im Clubhotel Schloß Weikersdorf in Baden tätig. Nach Ableistung des Präsenzdienstes arbeitete ich eine Wintersaison lang als Chef de Rang im Hotel Palace Gastein in Bad Hofgastein, danach wechselte ich als Oberkellner und Chef de Bar in das Steigenberger Hotel Alpenkönig in Tirol und stieg dann mit nur 22 Jahren zum Restaurantleiter auf. Im Mai 1993 erhielt ich von Steigenberger das Angebot, als Restaurantleiter beim Pre-Opening des Golf & Thermalhotels Bad Tatzmannsdorf mitzuwirken. In dieser Funktion arbeitete ich bis 1995, wurde dann zum Food & Beverage Manager und Ende 1996 zum Direktionsassistenten befördert. Da ich bis dahin nur in der Ferienhotellerie tätig gewesen war, reizte es mich, in der Stadthotellerie neue Erfahrungen zu sammeln. Ich sprach mit meinem damaligen Direktor über meine Pläne, und da das Hotel de France in Wien im Marketingverbund zu Steigenberger gehörte, erhielt ich schließlich das Angebot, dort als F & B Manager und stellvertretender Direktor zu beginnen. Im Februar 1999 wechselte ich als F & B Operation Manager in das Hilton Vienna. Als Mitarbeiter dieses Weltkonzerns absolvierte ich an der Hilton University einige Management-Kurse und Seminare. Im August 2002 erhielt ich die Möglichkeit, das Hilton Vienna Plaza als Manager of Operations zu übernehmen. Ich war für den operativen Ablauf und alle kaufmännischen Agenden des Hotels verantwortlich. Dazu gehörten auch die Erstellung und Einhaltung des gesamten Jahresbudgets, sowie die Investitions- und Projektplanung. In dieser Zeit plante ich gemeinsam mit dem damaligen General Manager auch die Wiedereröffnung des Hilton am Stadtpark. Aufgrund meiner Qualifikation erhielt ich im August 2004 die Gelegenheit, das Hilton Istanbul als Director of Operations zu übernehmen. Ich leitete dieses Hotel mit knapp 500 Zimmern und durchschnittlich 380 Mitarbeitern bis Januar 2005. Dann kehrte ich aus privaten Gründen nach Österreich zurück. Ich mußte die Entscheidung treffen, ob ich das Leben eines Hilton-Managers und den damit verbundenen Auslandsaufenthalten führen will. Da dieser Weg nicht sehr familienfreundlich ist, entschied ich mich gemeinsam mit meiner Frau, die Karriere bei Hilton zu beenden und in Österreich zu bleiben. Ein Verwandter meiner Frau kaufte zu dieser Zeit das Hotel Landskron in Bruck an der Mur, das ich von März bis Dezember 2005 führte. Bereits im Sommer erhielt ich von den Austria Hotels

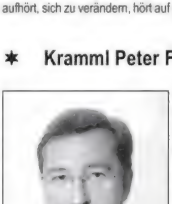
Copyrighted material

ein attraktives Angebot. Es war jedoch von meiner Seite klar definiert, daß ein Wechsel für mich frühestens 2006 in Frage kommen würde, da ich meine Arbeit im Landskron nicht vorzeitig beenden wollte. Seit Januar 2006 bin ich nun General Manager des Hotel de France Vienna.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg setzt sich aus einer beruflichen und einer privaten Komponente zusammen. In der Hotellerie und im Gastgewerbe wird Erfolg an den Zahlen gemessen, wobei diese Zahlen nur mit Qualität zu erreichen sind. Der zufriedene Gast steht an erster Stelle. Im privaten Bereich sehe ich eine glückliche Ehe, ein harmonisches Familienleben als Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In unserer Branche ist ein hoher Arbeitseinsatz gefordert, und zwar rund um die Uhr an sieben Tagen in der Woche. Der Erfolg ist bei uns aber auch sehr stark mit einer Vorbildfunktion gegenüber den Mitarbeitern verbunden. Immer wichtiger wird die Motivation der Mitarbeiter. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Es gibt bestimmte Schnittstellen auf meinem Berufsweg, die mich weiterbrachten und zu meinem Erfolg beitrugen. Eines der ersten Erfolgserlebnisse war, jüngster Restaurantleiter bei Steigenberger zu werden. Später im Hilton-Konzern erhielt ich nach knapp einem Jahr von meinen Vorgesetzten ein äußerst positives Feedback, indem man mir eine vielversprechende Karriere im Unternehmen in Aussicht stellte und mich zu den diversen Schulungen schickte. Auch das war ein markanter Punkt auf der Erfolgsleiter. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Der damalige Wirtschaftsdirektor bei Steigenberger, Herr Wanner, lebte mir diesen Beruf vor. Er prägte mich auf fachlichem Gebiet sehr stark. Von der menschlichen Seite war Rico de Schepper, damals General Manager des Hilton Vienna und inzwischen in Brüssel, sicher ein Vorbild für mich. Er hat mich gefordert und meine Karrieresprünge bei Hilton forciert. Durch ihn habe ich gelernt, wie ein Manager agieren und leben sollte. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In unserer Branche ist Erfahrung sehr wichtig. Manager im Status eines Abteilungsleiters sollten daher ein entsprechendes Know-how vorweisen können, wobei ich gerne jüngeren Mitarbeitern eine Chance gebe, sich zu beweisen. Ich nehme mir sehr viel Zeit für diese Kollegen, um sie in die Arbeitsweise und Philosophie eines großen Hotelkonzerns einzuführen. Für eine leitende Funktion ist perfektes Hintergrundwissen absolut notwendig. Es ist in der Tourismusbranche aber schwierig, derzeit Leute zu finden. Man müßte die Hotellerie für junge Leute wieder etwas attraktiver machen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Mitarbeitermotivation ist in der Hotellerie ein äußerst wichtiges Thema. Der Erfolg eines Hotels steht und fällt mit geschulten, motivierten Mitarbeitern. Im übrigen hasse ich das Wort „Personal", das meines Erachtens die Bedeutung und Wichtigkeit der Kollegen herabwürdigt. Die Motivation beginnt bei sauberen Garderoben, guter Verpflegung, leistungsgerechter Bezahlung und einem angenehmen Arbeitsklima und geht bis zu Zusatzangeboten wie etwa vergünstigtem Wohnen in Betrieben der Austria Hotels. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Bei den Austria Hotels hat sich in den letzten Jahren sehr viel getan. So wurden die Hotelbetriebe als GmbH aus der AG ausgegliedert. Im Jahr 2003 übernahm Generaldirektor Tumowski zusammen mit Johann Pichler den Vorstand, seither ging ein richtiger Ruck durch das Unternehmen, und Qualitätsdenken steht an erster Stelle. Wir sind gegenüber internationalen Hotelkonzernen wesentlich flexibler. Wenn Projekte wie eine Renovierung anstehen, ist dies viel einfacher und rascher durchzusetzen als in einer weltweiten Hotelkette. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Innerhalb der Vereinigung der Fünf-Stern-Betriebe haben wir zusammen mit dem Wien-Tourismus das Ziel, bis zum Jahr 2010 die 10-Millionen-Gäste-Grenze zu erreichen. Zuletzt waren es bereits 8,6 Millionen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da auch meine Frau in einem zeitaufwendigen Beruf tätig ist, versuchen wir zumindest einen Tag pro Woche gemeinsam zu verbringen - meist beim Golfspielen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Da es heute die Möglichkeit des E-Learnings gibt, nutze ich fallweise die Bildungsangebote verschiedener Kursanbieter und kann das bequem von zu Hause aus am Computer absolvieren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist in diesem Beruf sehr wichtig, schon in jungen Jahren im Ausland Erfahrung zu sammeln. Meist hat man in diesem Alter auch noch keine fixen privaten Beziehungen, die einen davon abhalten könnten. Will man in dieser Branche international weiterkommen, sind gute Englischkenntnisse eine Grundvoraussetzung. Das normale Schulenglisch ist für das internationale Hotelbusiness zu wenig. Daher wäre ein Auslandaufenthalt in einem englischsprachigen Land ideal. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Als General Manager des Hotel de France möchte ich die Nächtigungsrate an unsere Mitbewerber angleichen und die Qualität weiter anheben. Das möchte ich innerhalb der nächsten drei Jahre erreichen. Darüber hinausgehende Ziele stecke ich mir nicht, da auch die Hotellerie einem ständigen Wandel ausgesetzt ist. **Ihr Lebensmotto?** Wer aufhört, sich zu verändern, hört auf gut zu sein.

✶ Kramml Peter F. Senatsrat Dr.



● Zur Person

Beruf: Historiker, Stadtarchivar. Funktion: Amtsleiter des Archivs und Statistischen Amtes (Stadtarchiv) der Landeshauptstadt Salzburg. Tätig bei: Magistrat Salzburg., 5020 Salzburg, Glockengasse 8. Geboren - Datum, Ort: 25. Oktober 1957, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Karin, geb. Holleis. Kinder: Reingard Ingeborg (1988) und Reinhard Herwig (1992). Eltern: Johann und Helene. Schöpferische Akte: Ca. 50 Bücher, z. T. als Herausgeber, ca. 60 wissenschaftliche Aufsätze. Mitgliedschaften: Internationale Paracelsus-Gesellschaft (1994 bis 1998 Präsident-Stellvertreter), Verein Freunde der Salzburger Geschichte (Obmann seit 1988), Salzburger Ortsnamenkommission, mehrere statistische Fachbeiräte, Berufsverbände und historische Vereine. Hobbies: Geschichte (insbesondere Salzburger Geschichte), Radfahren, Tischtennis. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vortrags- und Lehrtätigkeit.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Geschichtsinteresse entwickelte sich, gefördert durch meinen Vater, schon sehr früh, und so war der Beginn des Studiums der Geschichte, der Alten Geschichte und Kunstgeschichte im Jahr 1976 ein logischer Schritt. Aus Interesse belegte ich zusätzlich Mathematik. 1982 schloß ich mein Studium ab. Meine 556seitige Dissertation mit dem Thema „Kaiser Friedrich III. und die Reichsstadt Konstanz (1440-1493)" erschien 1985 beim Jan-Thorbecke-Verlag in Sigmaringen. Von 1980 bis 1983 war ich wissenschaftlicher Mitarbeiter am

Salzburger Institut für Raumforschung bei Prof. Dr. Wilhelm Schaup. In der Zeit von 1983 bis 1994 arbeitete ich als Universitätsassistent an der Lehrkanzel Prof. Dr. Heinrich Schmidinger (Mittelalterliche Geschichte II), und danach von Prof. Dr. Heinz Dopsch (Vergleichende Landesgeschichte), und war von 1986 bis 1998 auch Universitätslektor. Ich koordinierte die Aktivitäten des Landes Salzburg zum Paracelsus-Jahr 1993 und war Mitarbeiter mehrerer Landesausstellungen. Um mich wieder mehr dem Quellenstudium widmen zu können, arbeitete ich ab 1994 als Archivar im Archiv der Stadt Salzburg und wurde 2001 mit der Leitung des neu gebildeten Amtes Archiv und Statistisches Amt (Stadtarchiv) betraut, wodurch mir auch die Durchführung der Großzählung 2001 oblag. 2003 eröffneten wir das Haus der Stadtgeschichte in der Salzburger Glockengasse 8. Wir vereinen an diesem Standort das Stadtarchiv im klassischen Sinn (mit historischen Archivarien ab dem 13. Jahrhundert) mit modernen Verwaltungsakten - etwa den Bauakten - und dem Statistischen Amt der Stadt Salzburg. Zudem publizieren wir Bücher und organisieren Ausstellungen und Vortragsreihen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Weder Positionen noch monetärer Erfolg zählen für mich. Mein Ziel ist es, Menschen für Projekte und Ideen zu begeistern. Ich möchte Geschichte lebendig vermitteln, interessante Projekte fördern und auch Anerkennung für meine Arbeit erhalten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Durch die Begeisterung für meine Arbeit habe ich mir Freiräume geschaffen und konnte dadurch Projekte verwirklichen, von denen ich überzeugt war. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Bei der Logistik für die Großzählung 2001 und für die Übersiedlung des Stadtarchivs im Jahr 2003. Als besonderes Beispiel kann ich den Aufbau des Vereins der Freunde der Salzburger Geschichte, gemeinsam mit einer Gruppe junger Historiker nennen. Dies war für mich der entscheidende Schritt in die Salzburger Stadt- und Landesgeschichte. 1986 erschien der erste Band der Schriftenreihe „Salzburger Archiv", die bislang schon 30 Bände umfaßt. Der Verein wuchs mittlerweile auf knapp 1.200 Mitglieder an und verfügt über ein gut dotiertes Budget. Wir veranstalten monatlich Vorträge und Exkursionen und geben zahlreiche Publikationen heraus. Trotz anfänglicher zweifelnder Stimmen konnte ich zeigen, daß sich mit Engagement aus dem Nichts heraus etwas erreichen läßt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Das penible wissenschaftliche Arbeiten und mein Wissen über Buchproduktionen lehrte mich Prof. Dr. Wilhelm Schaup. Der weltoffene Prof. Dr. Heinrich Schmidinger zeigte mir, daß Kontakte, die aus gegenseitiger Wertschätzung und Interesse entstehen, sehr wichtig sind. Fachlich profitierte ich am meisten von Prof. Dr. Heinz Dopsch, mit dem ich auch meine ersten Großprojekte durchführte. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Erfolge sind nur im Team möglich. In einem Amt gibt es kaum finanzielle Möglichkeiten zur Steigerung der Motivation. Ich versuche meinen Mitarbeitern gute Arbeitsbedingungen und einen gewissen Freiraum zur Selbstverwirklichung zu bieten. Die Wertschätzung gegenüber der Arbeit drückt sich auch darin aus, daß jeder Mitarbeiter seine eigenen Erfolge auch nach außen hin präsentieren kann und soll. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das Ziel sollte sein, für sich jene Aufgabe zu finden, mit der man sich identifizieren und für die man sich begeistern kann. Wenn man etwas gerne macht, dann hat man auch Chancen in Zeiten, in denen „keine" Posten frei sind. Natürlich gehören zur Zielerreichung auch eine gewisse Konsequenz und die Fähigkeit, sich durch Rückschläge nicht entmutigen zu lassen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte gerne das Haus der Stadtgeschichte weiter ausbauen und die Vielfalt des Hauses bewahren. Ein sehr wichtiges Ziel ist auch der Einsatz neuer Medien, insbesondere auch in bezug auf die Dokumentation der Gegenwart. So sollen digitales Material und elektronische Akten langzeitarchiviert werden, damit nicht eines Tages eine Lücke in der Überlieferung entsteht.

✱ Kramser Annemarie

● Zur Person

Beruf: Journalistin. Funktion: Leiterin Presse/PR/Werbung. Tätig bei: Österreichischer Gewerkschaftsbund., 1010 Wien, Hohenstaufengasse 10-12. Geboren - Datum, Ort: 5. Dezember 1966, Salzburg. Kinder: Anais (1994) und Laurenz (2000). Eltern: Anna und Alois. Schöpferische Akte: Eltern werden (gemeinsam mit Dr. Anette Tuffs), Orac Verlag 1995. Ehrungen: Pharmig Preis für Gesundheitsjournalismus, Preis der Österreichischen Ärztekammer. Mitgliedschaften: Vorstandsmitglied des Concordia Presseclubs. Hobbies: Lesen, Sport (Laufen, Krafttraining), Kochen.

> „Ich denke, daß an Frauen im Berufsalltag höhere Erwartungen als an Männer gestellt werden. Während Männer sich auf das Wesentliche, das Strategische konzentrieren können, wird von Frauen ein weit umfassenderes Leistungsspektrum erwartet."

● Karriere

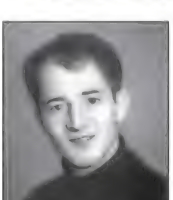
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Wirtschaftskundliche Realgymnasium für Mädchen in Salzburg und studierte von 1985 bis 1989 Geschichte und Publizistik, schloß mein Studium aber nicht ab. Im Sommer 1986 absolvierte ich ein Praktikum im historischen Archiv des ORF und im Sommer 1987 ein zweimonatiges Praktikum bei der Arbeiterzeitung (Kuratorium für Journalistenausbildung). Im Herbst 1987 begann ich nach einem Praktikum als freie Mitarbeiterin in der F9/Sendereihe „Betrifft" (Leitung Kurt Langbein) zu arbeiten. Anfang 1988 wurde ich freie Mitarbeiterin des Wochenmagazins profil, und im Herbst 1989 wechselte ich zur Tageszeitung Der Standard, wo ich im Bereich Innenpolitik sowie in den Ressorts Gesundheit und Soziales journalistisch tätig war. 1994 wurde ich Mutter, und auch wenn ich danach ein Teilzeitverhältnis einging, arbeitete ich in Wirklichkeit auf Vollzeitbasis weiter. Im Juni 1997 wurde ich Chefredakteurin der ÖGB-Zeitschrift Solidarität und in der Folge Pressesprecherin von ÖGB-Präsident Fritz Verzetnitsch. Im April 2000 übernahm ich innerhalb des ÖGB die Leitung des Referats für Öffentlichkeitsarbeit, Marketing und Werbung. Nur zwei Wochen später stellte sich heraus, daß ich mein zweites Kind erwartete, dennoch konnte ich meine Aufgaben mit nur kurzer Mutterschutzunterbrechung ausführen und bin bis dato in dieser Position tätig.

Copyrighted material

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, eine Tätigkeit auszuüben, zu der man stehen kann, die einem Freude bereitet und Zufriedenheit bringt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich betrachte mich als erfolgreich. Ich konnte mich immer jenen beruflichen Themen widmen, die mich interessierten, und bekam mehr als erwartet dafür zurück. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe immer vollen Einsatz geleistet bzw. weit mehr Leistung erbracht, als erforderlich gewesen wäre. Außerdem entwickelte ich das Bewußtsein dafür, meinen Beitrag so auszurichten, daß er ernst genommen wird. Das alles hat sich gelohnt. Man sagt mir hohes diplomatisches Geschick nach. Eine meiner Stärken besteht darin, Menschen zusammenzubringen. Ich kann gut verhandeln und Gespräche in eine positive Richtung führen. Im Umgang mit Menschen war ich immer sicher. Ich war früh politisch interessiert, entschied mich aber dann doch nicht für den Weg in die Politik und konnte im Journalismus eine Reihe von Erfolgserlebnissen verzeichnen. Ich war mir nie zu gut dafür, Neues dazuzulernen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich denke, daß an Frauen im Berufsalltag höhere Erwartungen als an Männer gestellt werden. Während Männer sich auf das Wesentliche, das Strategische konzentrieren können, wird von Frauen ein weit umfassenderes Leistungsspektrum erwartet. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Michael Lingens erkannte den Wert meiner Geschichten für die Tageszeitung Der Standard und wurde einer meiner Förderer. Ebenso bin ich Fritz Verzetnitsch sehr verbunden, den ich im Rahmen meiner Arbeit für den Standard beruflich nach Brüssel begleitete und bei dieser Gelegenheit besser kennenlernte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Meine Ideen wurden immer geschätzt und anerkannt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Unberechenbarkeit ist in meinem Beruf manchmal ein Thema - man müßte 24 Stunden aufmerksam sein. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Allein könnte ich ein so großes Aufgabenfeld nicht bewerkstelligen. Die Mitarbeiter um mich sind extrem engagiert, stehen hinter der gemeinsamen Idee und sind hoch motiviert. Wir sind ein starkes Team geworden und schätzen ein harmonisches Arbeitsverhältnis. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir haben ein eigenes schriftliches Testverfahren entwickelt, um journalistische Qualitäten und den Bezug zur Öffentlichkeitsarbeit der Bewerber feststellen zu können. Dem Test folgt ein Gespräch, um gegenseitige Erwartungen zu erörtern. Man muß schnell und wendig schreiben können, um in der Arbeit als Journalist zu bestehen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich übertrage Verantwortung und fördere die Ideen meiner Mitarbeiter. Leistungstransparenz ist unentbehrlich. Ebenso ist ein gutes Arbeitsklima sehr wichtig. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich trenne die beiden Bereiche, indem ich mein Augenmerk auf eine gute Planung und Organisation lege. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Nach jahrelanger, umfassender Fortbildung bilde ich mich nun punktuell weiter. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich gehöre zu den Anhängern der Meinung, daß man dann, wenn man etwas wirklich will, alles schaffen kann. Wer Engagement zeigt, kommt voran, doch rate ich auf der anderen Seite jedem jungen Menschen, auf seine persönlichen Grenzen Rücksicht zu nehmen. Weiterentwicklung ist gut, aber man soll es nicht übertreiben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meinen Beruf weiterhin erfolgreich ausüben, weil er mir Spaß macht und Sinn stiftet.

✱ Kranner Gerhard Dipl.-Ing. Dr.



● Zur Person

Beruf: Physiker. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: eudaptics software gesellschaftmbh., 1130 Wien, Kupelwiesergasse 27. Geboren - Datum, Ort: 20. Jänner 1959, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Birgit, geb. Kaps. Kinder: Margit (1992) und Felix (1994). Eltern: Luzia und Anton. Schöpferische Akte: Wissenschaftliche Arbeiten in Theoretischer Physik, Veröffentlichungen über Anwendungen von Data Mining, internationale Patente. Mitgliedschaften: Gesellschaft der Musikfreunde in Wien, Österreichischer Alpenverein. Hobbies: Musik, Bergsteigen, Denken.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meinem Diplomstudium der Technischen Physik an den Technischen Universitäten Graz und Wien beschäftigte ich mich fünf Jahre lang mit Quantenfeldtheorien und schloß 1990 meine Dissertation am Institut für Theoretische Physik an der Technischen Universität Wien ab. Von 1991 bis 1994 war ich im Alcatel Austria Forschungszentrum GmbH in Wien tätig, wo ich mit dem Aufbau einer Gruppe im Schwerpunkt „Wissensbasierte Methoden" betraut war und Projekte in der industriellen Prozeßoptimierung leitete. 1994 gründete ich im Softwarepark Hagenberg (Oberösterreich) die Firma eudaptics software gmbh, die heute ihren Sitz in Wien hat und als deren Geschäftsführer ich seither fungiere. Während der ersten fünf Aufbaujahre sorgte ich dabei für die technologischen und methodischen Konzepte, danach standen der Personalaufbau, die Finanzierung und die Markteinführung der Produkte im Vordergrund.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich die Realisierung von Zielen; aus ökonomischer Sicht bedeutet es, mit der Umsetzung von Zielen Geld zu verdienen. Ich sehe es aber auch als Erfolg, wenn es gelingt, eine Balance zwischen eigenen und fremden Bedürfnissen herzustellen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Obwohl ich mich ursprünglich nicht als Unternehmer gesehen habe, konnte ich schließlich auf diesem Weg einige meiner Ideen erfolgreich umsetzen. Um die erwähnte Balance bemühe ich mich auch - und habe sie auf verschiedenen Ebenen zum Teil gefunden; vielleicht ist das aber auch Glück. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Natürlich waren Ausdauer und Durchhaltevermögen nötig, aber auch Risikobereitschaft und Selbstvertrauen. Für den erfolgreichen Aufbau des Unternehmens spielten vermutlich soziale Kompetenz und Überzeugungskraft eine Rolle, zum Beispiel, um Investoren für die Finanzierung zu gewinnen. Ein gewisses eigenständiges Denken und die Bereitschaft, gegen den Strom zu schwimmen, waren sicherlich ebenfalls wichtig. Als Physiker entwickelt man ja ein Verständnis dafür, ob sich theoretische Methoden für eine Umsetzung eignen oder nicht. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Es macht mir Spaß, mich Aufgaben derart zu widmen, daß gute und

schöne Lösungen entstehen. Meine Tätigkeit erfordert aber natürlich viel Einsatz und Zeit, was nicht ohne die Bereitschaft geht, persönliche Bedürfnisse in den Hintergrund zu stellen. Ich denke, es gibt nicht viele Unternehmer, die rein mit dem „Fun-Faktor" erfolgreich geworden sind. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich hatte schon als Kind einen unheimlichen Forschungsdrang und wollte die Welt verstehen. Die Entscheidung, Physik und nicht Musik zu studieren, war schließlich eine gute, wenn auch damals keine leichte. Ich entschied mich für Physik, weil ich meine Liebe zur Musik nicht der Mühsal eines Brotberufs opfern wollte. Diese Entscheidung hat mich zu dem gemacht, was ich heute bin, und ich habe sie nie bereut. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich kann nur auf Originalität setzen, denn Imitation interessiert mich persönlich nicht. Es soll aber durchaus auch unternehmerischen Erfolg auf der Basis von Imitation geben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Das waren vor allem meine Eltern. Die innere Sicherheit, um an die eigenen Ideen glauben zu können, verdanke ich ihnen und meinen familiären Bindungen. Mein Vater war von Beruf Richter; er hat mir vermittelt, jede Sache von verschiedenen Seiten zu betrachten und außerdem einen ethischen Anspruch an die eigenen Handlungen zu stellen. Von meiner Mutter habe ich mein Vertrauen in die eigene Stärke und die Zuversicht, daß ich mit Fleiß und Hingabe alles erreichen kann, was ich will. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich versuche, in Konflikten immer zunächst eine konsensuale Lösung zu finden. Meine Geduld in dieser Hinsicht wird manchmal mit Schwäche verwechselt. Ich bin aber sehr konsequent und setze meine Vorstellungen schließlich oft durch; erst dann merkt der eine oder andere, daß er mich unterschätzt hat. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Eudaptics entwickelte die erste kommerzielle Softwarelösung für Self-Organizing Maps (SOM), eine Technologie, die auf dem bekannten Algorithmus des finnischen Professors Teuvo Kohonen beruht. Durch die Verbindung mit den Methoden der klassischen Statistik entstand daraus das Data Mining System Viscovery®, das Eudaptics bereits 1997 auf den Markt brachte. Seither hat sich das Unternehmen auf dem Gebiet der wertschöpfungsorientierten Analyse des Kundenverhaltens bzw. des Analytischen CRM positioniert. Die Viscovery® Software ist imstande, riesige Datenmengen zu ordnen und übersichtlich darzustellen. Dadurch wird es möglich, den statistischen Inhalt ganzer Datenbanken auf einem Bildschirm zu visualisieren und verständlich zu machen. Zusammenhänge in den Daten können so intuitiv erfaßt und analysiert werden; beispielsweise kann damit das Verhalten von Kunden besser verstanden und deren wahrscheinliches künftiges Verhalten vorhergesagt werden. In diesem Segment genießen heute die Data Mining-Produkte von Eudaptics international hohes Ansehen. Wegen des großes Know-hows und der reichen Erfahrung in der Anwendung von Data Mining werden auch die Dienstleistungen von Eudaptics sehr geschätzt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte für die Technologie, in der mein Unternehmen führend ist, weitere Anwendungsgebiete erschließen. Künftig würde ich mich auch gern noch der Umsetzung anderer Innovationen oder neuer Technologien widmen. Daneben interessieren mich gesellschaftspolitische Fragen wie die Idee eines Grundeinkommens oder die Relevanz der Erkenntnistheorie von Konrad Lorenz und Rupert Riedl für ein rationales Weltbild. Diesen großen Fragen unserer Zeit möchte ich nachgehen und sie womöglich weiterentwickeln.

✱ Kranzl Josef

● Zur Person

Beruf: Unabhängiger Versicherungsmakler, Finanzberater. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Josef Kranzl, Unabhängiger Versicherungsmakler., 4320 Perg, Herrenstraße 29. Geboren - Datum, Ort: 10. März 1960, Mitterkirchen. Familienstand: Verheiratet mit Erika. Kinder: Alexander (1980), Peter (1982) und Lisa-Maria (1997). Eltern: Christian und Maria. Hobbies: Gartenarbeit, Joggen, Walken.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs mit meinen sieben Geschwistern in der elterlichen Landwirtschaft auf. Nach Abschluß der Pflichtschule in Mitterkirchen und des Polytechnischen Lehrganges in Perg absolvierte ich ab 1975 eine Lehre zum Landmaschinenmechaniker. Schon während dieser Zeit interessierte ich mich jedoch für den Bereich der Versicherungsdienstleistung, und so wechselte ich im März 1981 als Finanzberater zur Wüstenrot. Im Jänner 1986 wurde ich Bezirksleiter bei Wüstenrot. Im Oktober 1994 machte ich mich als selbständiger Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten und im Finanzierungsbereich in meiner Heimatgemeinde Perg selbständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, zufriedene Kunden zu haben und ihnen als Spezialist in meinem Fach zur Seite stehen zu können. Es ist mir auch wichtig, meine Kunden langfristig begleiten zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Da ich mein Wissen stets zum Nutzen meiner Kunden einsetzen und sie unterstützen konnte, sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich steckte mir klare Ziele und arbeitete konsequent an deren Umsetzung. Auch meine soziale Kompetenz und der Kontakt zu den Menschen der Region haben mir geholfen, erfolgreich zu werden und auch zu bleiben. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Weil ich Unterstützung von meiner Familie erhalte, kann ich mich den Anliegen meiner Kunden voll und ganz widmen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich empfand mich als erfolgreich, als ich in der Wüstenrot-Gruppe zuerst zum Inspektor und anschließend zum Oberinspektor aufstieg. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die richtige Lebenspartnerin gefunden zu haben, mir und meiner Familie ein schönes Eigenheim geschaffen zu haben, auch die Tatsache, mich selbständig gemacht zu haben, das sehe ich im Rückblick als schöne Geschenke. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Viele Kollegen, denen ich in meiner Laufbahn begegnet bin, sind mir positiv in Erinnerung geblieben. Auch zu den Brüdern Kiesenhofer aus Linz und Wels und zu Herrn Himmelbauer aus Pregarten habe ich ein freundschaftliches und kollegiales Verhältnis aufgebaut. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich konnte mir einen ansehnlichen Kundenstock aufbauen und erhalte in Gesprächen mit Kunden Anerkennung für meine Arbeit. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde als Problemlöser gesehen, der absolut verläßlich ist und Kundeninformationen vertraulich behandelt. **Welche sind die Stärken**

Ihres Unternehmens? Weil mein Unternehmen schlank strukturiert und die Kommunikation direkt ist, gehen wertvolle Informationen nicht verloren. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe Büro und Privathaus strikt getrennt, um auch durch die räumliche Trennung das Familienleben nicht von meiner Arbeit beeinträchtigen zu lassen. Weil viele Kundengespräche auch außerhalb der üblichen Bürozeiten stattfinden, habe ich des öfteren auch tagsüber Zeit, um mich meiner Familie und meinen Hobbies zu widmen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ständige Fortbildung ist in meinem Beruf unumgänglich, und auch heute noch besuche ich zahlreiche Seminare. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll einen seriösen Beruf erlernen und nicht das schnelle Geld suchen. Es ist wesentlich, nachhaltig zu handeln und sich Perspektiven zu schaffen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Gemeinsam mit meinem Sohn Peter und meiner Frau Erika, die im Unternehmen mitarbeiten, denke ich an die Umwandlung des Unternehmens in eine Gesellschaft und eventuell den Ausbau unserer Dienstleistungspalette. **Ihr Lebensmotto?** Wie der Tag beginnt, so endet er!

✱ Krasser Walter

● Zur Person

Beruf: Diplomosteopath und Physiotherapeut. Funktion: Partner. Tätig bei: Eva und Walter Krasser GnbR - Praxis für Osteopathie und Physiotherapie., 8010 Graz, Davidgasse 4. Geboren - Datum, Ort: 2. November 1962, Maria Lankowitz. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Kinder: Eva (1989), Anja (1996) und Katja (1997). Eltern: Wilma und Konrad. Mitgliedschaften: OEGO - Österreichische Gesellschaft für Osteopathie. Hobbies: Lesen, gut Essen und Trinken, Kochen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Ausbildner für Osteopathie in Wien und Klagenfurt.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volks- und Mittelschule in Köflach, wo ich 1981 maturierte. Neben meinem Studium der Sportwissenschaften absolvierte ich von 1982 bis 1985 die Akademie für Physiotherapie in Graz. Meine Tätigkeit als Physiotherapeut begann im Behindertenwohnheim Algersdorf in Graz-Eggenberg. 1987 wechselte ich an die II. Medizinische Abteilung am Landeskrankenhaus Graz. 1989 begann ich neben meiner Beschäftigung am LKH parallel auch selbständig als Physiotherapeut zu arbeiten. Diese Entscheidung bewährte sich, denn schon sehr bald hatte ich einen immer größeren Patientenkreis, und so beschloß ich 1993, meine Tätigkeit am LKH Graz ganz aufzugeben und mich nur mehr meiner privaten Praxis zu widmen. Neben der allgemeinen Physiotherapie beschäftigte ich mich zunehmend mit Themen der Meridiantherapie und der Akupunktur. 1992 begann ich meine Ausbildung zum Osteopathen an der Wiener Schule für Osteopathie, die ich 1998 abschloß. 2000 legte ich schließlich die Prüfung zum Diplomosteopathen ab. In unserer Praxis behandeln wir Patienten aller Altersstufen, vom Kleinkind bis zu sehr betagten Personen, und können dabei sehr gute Erfolge erzielen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich einerseits, daß meine Tätigkeit Anerkennung findet und meine Patienten zufrieden nach Hause gehen können. Es ist mir ein besonderes Anliegen, meinen Patienten zu helfen, damit sich ihre Beschwerden bessern, und ihre Lebensqualität zunimmt. Als Erfolg sehe ich es auch an, wenn ich mich ständig weiterentwickle, als Mensch, aber auch durch Weiterbildung in meinem Beruf als Osteopath. Es ist mir ein Anliegen, meinen Patienten die bestmögliche Behandlung zukommen zu lassen. Schließlich bedeutet es für mich Erfolg, wenn ich meine berufliche Tätigkeit mit meinem Familienleben vereinbaren kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Gemäß meiner Erfolgsdefinition sehe ich mich schon als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Für meinen Erfolg im Beruf war vor allem meine Offenheit für Neues wesentlich. Ich sage nie, daß ich etwas abgeschlossen habe, sondern nehme jede Möglichkeit, mich weiterzuentwickeln, wahr. Privat war die Erkenntnis, daß der Beruf nicht alles und Lebensqualität nicht allein von Geld abhängig ist, ausschlaggebend für meinen Erfolg. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** In schwierig gelagerten Fällen versuche ich stets, das gesamte Repertoire an Wissen und Erfahrung auszuschöpfen, hole aber auch gegebenenfalls Rat von außen ein. Ich bin durchaus bereit, mich selbst immer wieder in Frage zu stellen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich im Zuge der Osteopathie-Ausbildung erkannte, daß sich mein Spektrum an Möglichkeiten erweitert hatte und ich immer mehr Patienten helfen konnte, sah ich mich als erfolgreich. Im privaten Bereich empfinde ich mich durch die Harmonie in Familie und Beziehung als erfolgreich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Herr Bernard Lignier, einer meiner Professoren in der Osteopathie-Ausbildung, war für mich ein Vorbild in der Art, wie er sich voll Gefühl und Respekt vor der Persönlichkeit seinen Patienten widmet. Herr Bernard Lignier zeigte auch immer wieder, wie man fächerübergreifend an eine Gesamtbehandlung herangeht. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Osteopathie ist bisher in Österreich als gesonderter Beruf noch nicht ausgewiesen. Ich darf diesen Beruf nur deshalb legal ausüben, weil ich als Physiotherapeut dazu berechtigt bin, am Patienten zu arbeiten. Als Osteopath bin ich auch weisungsgebunden, das heißt, der Patient muß mit einer Zuweisung vom Arzt zu mir kommen. Was das Problem der Anerkennung betrifft, ist eine Änderung der Rechtslage in Österreich zumindest absehbar. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich empfinde es als eine besondere Stärke, daß wir verschiedene Techniken anbieten können und nicht auf eine Behandlungsvariante beschränkt sind. Weiters haben meine Frau und ich eine Zusatzausbildung absolviert, damit wir auch Babys behandeln können, womit wir wirklich Personen aller Altersstufen helfen können. Meine Frau und ich arbeiten zusammen in der Praxis und können uns dadurch austauschen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich empfehle den jungen Menschen, eine Berufswahl zu treffen, die den eigenen Interessen und Stärken entspricht, denn Geld allein befriedigt nicht. Auch sollte man sich von seiner Berufswahl selbst durch Widerstände nicht abbringen lassen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe vor, gemeinsam mit meiner Frau den Master of Science für Osteopathie zu erlangen, um meine Kenntnisse auf diesem Gebiet zu erweitern. **Ihr Lebensmotto?** Das Leben genießen und Dinge abschließen, die ich begonnen habe.

✱ Krassny de Alain Francois Dipl.- Ing. MSc MBA

● Zur Person

Funktion: Vorsitzender. Tätig bei: Donau Chemie AG., 1037 Wien, Heumarkt 10. Geboren - Datum, Ort: 2. Oktober 1942, Nizza/Frankreich. Kinder: Laurent Philippe (1982) und Mathieu Michael (1984). Eltern: Francois und Marie-Louise. Ehrungen: 2001 Großes Goldenes Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik Österreich, 2005 Officier dans l'Ordre de la Légion d'Honneur. Hobbies: Windsurfen, Schifahren, Tennis, Lesen und Basteln. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Berater des Ministère du Commerce Exterieur de la France, Präsident der Französisch-Österreichischen Handelskammer in Wien, Präsident der Société d'Assistance des Francais en Autriche.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1966 erlangte ich den Titel Diplom-Ingenieur an der Ecole Nationale Supérieure de Chimie de Lille, Frankreich, 1969 den Master of Science (Physische Organische Chemie) an der University of California, Berkeley, USA, und 1972 den Master of Business Administration I.N.S.E.A.D., Fontainebleau, Frankreich. Von 1968 bis 1969 war ich Forschungsassistent an der Universität Laval in Quebec, Kanada, und von 1970 bis 1971 Chemieingenieur bei D.O.W. Chemical in der Schweiz (Bereich Kunststoff Saran). 1972/73 war ich als Verkaufskoordinator im deutschsprachigen Raum für die Firma Rhône-Poulenc, Paris, tätig. Von 1974 bis 1977 war ich Direktor der Rhône-Poulenc Handelsgesellschaft in Wien, und von 1977 bis 1978 Direktionsassistent für Rhône-Poulenc Chemie Minérale, Werk Rouen, Frankreich. Von 1978 bis 1980 war ich Generaldirektor (Vertrieb von Chemie, Kunststoff und pharmazeutischen Produkten) der Firma Rhône-Poulenc Nederland B.V. Amstelveen in den Niederlanden. 1980 wurde ich Geschäftsführer (Vertrieb für Chemie, Kunststoff und Produktion von Silikonen) der Rhône-Poulenc GmbH in Frankfurt, BRD. Von 1985 bis 1987 war ich Präsident und Generaldirektor der Firma Laboratoire Roger Bellon SA, Neuilly in Frankreich (Forschung, Produktion, Vertrieb und pharmazeutische Produkte). Seit 1987 bin ich Vorsitzender des Vorstandes der Firma Donau Chemie AG in Wien, die ich 1997 über eine Familienstiftung (durch ein MBO) erwarb.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet Wachstum, Zielerreichung und glückliche Mitarbeiter. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe in mehreren Ländern schulische und berufliche Erfahrungen gesammelt. Wesentlich für meinen Erfolg sind mein arbeits- und leistungsorientiertes Denken, meine Zielstrebigkeit (Ziel war es immer, die Tochterfirma eines großen Unternehmens selbständig zu leiten) und glückliche Mitarbeiter. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab dem Zeitpunkt, als mir bewußt wurde, daß ich gerecht bin. Das war für mich immer erstrebenswert. Während ich beobachte, daß die Welt immer ungerechter und härter wird, ist es mir zunehmend wichtig geworden, meine persönliche Gerechtigkeit zu bewahren. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Jede Entscheidung, die mich der Selbständigkeit näherbrachte, war erfolgreich. Mein erstes berufliches Ziel bestand darin, die Tochterfirma eines großen Konzerns zu leiten. Als ich dieses Ziel mit 40 erreichte, packte mich bald die Frustration, weil mir der Freiraum, über den ich verfügte, zu klein war. Ich empfand die Notwendigkeit, den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen, und als mir das 1997 mit dem Kauf der Donau Chemie AG gelang, hatte ich das Gefühl, eine erfolgreiche Entscheidung getroffen zu haben. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität, weil sie Innovation bedeutet. Die Innovation betrachte ich als Motor der Entwicklung der Menschheit, allein dadurch wird Wachstum erreicht. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern und Herr Karl Kahane von der Firma Montana prägten mich sehr. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich brauche engagierte, zielorientierte Teamplayer und entscheide mich auch im Zusammenhang mit dem Aufgabengebiet. Ein Verkäufer braucht mehr Ausstrahlung als zum Beispiel ein Buchhalter. Ich gehe davon aus, daß man das Fachliche lernen kann, und deswegen hat die menschliche Seite bei mir eine leichte Priorität. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich versuche offen zu sein, die Ziele des Unternehmens klar zu definieren und den Druck, ohne den es nicht möglich ist, zum Erfolg zu kommen, nicht zu übertreiben. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die menschlichen und fachlichen Qualitäten der Mitarbeiter sind für den Erfolg des Unternehmens ausschlaggebend. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** In der Distribution muß man zusätzlich über ein ausgezeichnetes Verkaufsteam verfügen. In der Umwelttechnik liegt der Schwerpunkt wieder mehr auf der Innovation, da dieser Bereich wesentlich technologischer ist. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Einem jungen Menschen rate ich, sich unbedingt Ziele zu setzen, weil eine der größten Gefahren der Jugend in unserer Zeit die Ziellosigkeit ist. Wenn man Ziele hat, nimmt man die Möglichkeiten, die das Leben bietet, bewußt wahr. **Ihr Lebensmotto?** Gerechtigkeit.

✱ Kratzer Harald

● Zur Person

Beruf: Selbständiger Handelsagent. Funktion: Inhaber. Tätig bei: HK Harald Kratzer Bau- und Baunebenprodukte., 6923 Lauterach, Hubertusweg 17. Geboren - Datum, Ort: 1958, Feldkirch. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele, geb. Waibel. Kinder: Philipp (1985) und Pascal (1989). Eltern: Gerhard und Gisela. Schöpferische Akte: Fachspezifische Artikel in der Wirtschaftszeitung Vorarlberg. Mitgliedschaften: Mitbegründer des Motorradclubs Rupo Riders. Hobbies: Fischen, Schifahren, Motorradfahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gerichtlich beeideter Sachverständiger für Bau- und Möbeltischlerei, Seminar zu den Bereichen Qualitätsmanagement und Lehrlingsausbildung (Prozeßanalytik mit Spielpädagogik).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der neunten Schulstufe entschied ich mich für die Lehrausbildung zum

Industriekaufmann in einem Tischlereibetrieb in Vorarlberg. Im Gegensatz zu meinen Arbeitskollegen, die als angehende Tischler jeden Abend ein Werkstück gefertigt hatten, hatte ich meiner Ansicht nach nichts Praktisches vorzuweisen. Nachdem ich meine kaufmännische Ausbildung abgeschlossen hatte, entschied ich mich deshalb, im selben Unternehmen auch die Tischlerlehre zu absolvieren. Durch mein fortgeschritteneres Alter und mein Interesse wurden mir im Betrieb tolle Aufgaben mit größerer Verantwortung zuteil. Ich war 15 Jahre in jenem Unternehmen beschäftigt, absolvierte neben der kaufmännischen und handwerklichen Ausbildung auch die Meisterprüfung und konnte viele Erfahrungen in der Arbeitsvorbereitung sammeln. Schließlich wechselte ich als Arbeitsvorbereiter in ein Schweizer Unternehmen. Da dort jedoch die Arbeitszeit sehr ungünstig und die Verantwortung, die ich zu tragen hatte, ausgesprochen hoch war, entschied ich mich nach kurzer Zeit, die mir angebotene Stelle als Betriebsleiter eines Vorarlberger Tischlereibetriebes anzunehmen. Das Unternehmen wurde aus einer Insolvenz erworben. Diese Tätigkeit war eine Herausforderung, die ich erfolgreich meisterte, denn nach drei Jahren hatten wir das Unternehmen soweit aufgebaut, daß das Produkt anerkannt und die Wirtschaftlichkeit gegeben war. Nichtsdestotrotz wagte ich 1994 den Schritt in die berufliche Selbständigkeit und gründete meine eigene Handelsagentur. Ich legte die Prüfung zum gerichtlich beeideten Sachverständigen für Bau- und Möbeltischler ab und absolvierte die Ausbildung zum Seminarleiter der Prozeßanalytik mit Spielpädagogik und konnte so mein Unternehmen auf - mein erlernter Beruf inbegriffen - drei Säulen aufbauen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg läßt sich auf verschiedene Weise definieren. In meiner Branche sehe ich im Erfolg die Honorierung eines entwickelten oder hergestellten Produktes, welches von Kunden nicht nur akzeptiert und verwendet wird, sondern sie auch begeistert. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Da mein Unternehmenskonzept funktioniert, ich über ein gutes, geregeltes Einkommen verfüge, meiner Arbeit mit viel Freude nachgehe und auch den Kontakt zu meinen Kunden und Geschäftspartnern genieße, erachte ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Einen wesentlichen Aspekt für meinen Erfolg sehe ich im Rückhalt, den mir meine Familie gab, als ich den Weg in die Selbständigkeit wagte, und in der Tatsache, daß mir meine Geschäftspartner und Freunde Mut und Unterstützung aussprachen. Ganz besonders möchte ich hier meinen Schwager erwähnen, der in einer führenden Position in der Vorarlberger Wirtschaft stand und mich in meinem Entschluß kräftig bestärkte. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Da ich über dieses Thema Seminare veranstalte, begegne ich ihnen so analytisch, wie ich es meinen Teilnehmern immer zu tun rate. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung für die berufliche Selbständigkeit war für mich auch ein Weg in die persönliche Freiheit und Verantwortung und somit einer der erfolgreichsten Entschlüsse. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wenn ich an einem Gebäude vorbeifahre, an dessen Aufbau ich beteiligt war, und sehe, daß sich die Menschen darin wohl fühlen, werte ich das für mich als die größte Anerkennung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt viele Probleme in meiner Branche, aber das Wichtigste ist auf jeden Fall, sie nicht zu ignorieren, sondern sie anzupacken und die bestmögliche Lösung zu finden. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich bin ein Beziehungsmensch und treffe meine Entscheidungen meistens auf der Gefühlsebene. Ich bin nicht unbedingt kapitalistisch und auch nicht materiell orientiert, bei mir steht im wesentlichen der Mensch im Vordergrund. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mich in diesem Beruf weiterentwickeln und bin ständig bestrebt, den Bedürfnissen meiner Kunden gerecht zu werden. Weiters würde ich mir wünschen, daß in Zukunft wieder mehr Menschlichkeit in der Wirtschaft Einzug erhält.

✱ Kraus Christoph Dr.

● Zur Person

Beruf: Banker. Funktion: Vorstandsvorsitzender. Tätig bei: Kathrein & Co. Privatgeschäftsbank AG., 1013 Wien, Wipplingerstraße 25. Geboren - Datum, Ort: 27. Dezember 1946, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Bernadette. Eltern: Dr. Herbert Alois und Elisabeth. Besondere Vorfahren: Vater Dr. Herbert Alois Kraus, Journalist und Politiker, 1949 Gründer und bis 1952 Bundesobmann der Partei Verband der Unabhängigen (VdU), 1949 bis 1956 Abgeordneter zum Nationalrat. Schöpferische Akte: Privatvermögen richtig anlegen - Der Ratgeber für das neue Jahrtausend, Eigenverlag 2000; Richtig stiften, Manz 2004. Hobbies: Sport, Österreichische Schule der Nationalökonomie. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Generalsekretär des Verbandes Österreichischer Privatstiftungen, Vizepräsident des F.A.v. Hayek-Institutes, Vizepräsident der Wiener Konzerthausgesellschaft, Vorstand der Freunde der Sezession.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1965 am Gymnasium im Kollegium Kalksburg studierte ich von 1966 bis 1971 Soziologie an der Pariser Sorbonne und Betriebswirtschaft am Institut d'Études Politiques in Paris, und von 1971 bis 1972 Soziologie, Politikwissenschaft und Betriebswirtschaft an der Columbia University in den USA. 1981 promovierte ich an der Wirtschaftsuniversität Wien zum Doktor der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften. Seit 1971 bin ich im Bankgeschäft tätig, und meine Laufbahn führte mich zunächst zu amerikanischen Banken. So war ich zunächst für die Bank of America in Paris und für die Chase Manhattan Bank in Paris und New York tätig, bevor ich 1979 zur Citibank in Wien wechselte. 1986 wurde ich von Dr. Josef Taus und Dr. Walter Jakobljevich als Sprecher des Vorstandes in die neu gegründete Constantia Privatbank AG geholt, die zu einer der bedeutendsten Privatbanken Österreichs aufgebaut wurde. Anfang 1999 wechselte ich als Vorstandsvorsitzender zur Kathrein & Co. Privatgeschäftsbank AG.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, das, was man sich vorgenommen hat - also Ziele, Träume, Vorhaben - auch zu realisieren. Dabei spielt Anerkennung für mich nur eine sekundäre Rolle, sie ist gewissermaßen ein Nebenprodukt des Erfolges. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In manchen Bereichen ja, in anderen

weniger. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Antwort mag nicht sehr originell sein: zunächst war da mein Elternhaus, das mir eine entsprechende Erziehung vermittelte. Auch die Schulzeit bei den Jesuiten in Kalksburg und schließlich auch die Unterstützung meiner Frau sind maßgeblich für meinen Erfolg verantwortlich. Zu meinem Beruf gehören auch viele soziale und gesellschaftliche Verpflichtungen, und ohne den Rückhalt meiner Familie wäre es sicherlich nicht möglich, diese alle wahrzunehmen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Im Grunde hatte ich immer schon den Eindruck, es hätte vieles besser gehen können, weshalb ich mir diese Frage eigentlich in dieser Form nicht stelle. Es kommt wohl auch auf den Maßstab an, den man anlegt. Wenn ich mich mit Personen vergleiche, die man wirklich als erfolgreich bezeichnen kann, dann relativiert sich das Gefühl des Erfolges schon einigermaßen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Solche Situationen gibt es immer wieder. Gott sei Dank. Manchmal bemüht man sich jahrelang um einen Kunden, und wenn man dann am Ziel angelangt ist, war es richtig, daß man nicht lockergelassen hat. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Vor allem Dr. Walter Jakobljevich war für mein berufliches Fortkommen von großer Bedeutung. Er war es, der mich zur Constantia holte und für mich dort ein wesentlicher Bezugspunkt und ein großes Vorbild war. Vor ihm hatte ich keinen Mentor, weil dies in einer amerikanischen Bank eigentlich auch nicht üblich ist. Es gab aber viele Menschen, von denen ich einiges lernen konnte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Für mich stellt es die größte Anerkennung dar, wenn sich für Mitarbeiter, die ich unterstützt habe, Perspektiven eröffnen. Es ist eine große Befriedigung zu sehen, wie sich jemand entwickelt, dem man in der Vergangenheit unter die Arme gegriffen hat. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Eines? Unzählige! Wir haben es mit Kunden zu tun, die widersprüchliche Erwartungen haben. Das hat meist psychologische Gründe, auf die wir eingehen müssen, was für eine gute Betreuung wesentlich ist. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir verfügen über ein hervorragendes Team und große Erfahrung im Bereich der Stiftungen. Wir haben einen sehr potenten Aktionär, die Raiffeisen Zentralbank, so daß wir uns auch als sichere Privatbank bezeichnen können. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir versuchen uns vom Mitbewerb insofern zu unterscheiden, als wir uns auf das Segment der Unternehmer konzentrieren und bestrebt sind, diesen eine breite Palette anzubieten. In unserem Portfoliomanagement gehen wir mit einem sehr wissenschaftlich-quantitativen Ansatz vor. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche gelingt mir gar nicht so schlecht. Ich kann meine Liebe zu Theater und Musik beispielsweise gut mit Einladungen von Geschäftspartnern kombinieren. Natürlich begleitet mich meine Arbeit auch am Wochenende, aber das stört mich nicht, ich habe hier meinen Rhythmus gefunden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das Wesentliche im Geschäftsleben ist der Charakter. Man wird dann erfolgreich, wenn man Rückgrat zeigt und Fleiß und Ehrlichkeit an den Tag legt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte, daß unsere Bank noch erfolgreicher wird, daß wir gewisse Kennzahlen erreichen, und daß ich meine Nachfolge in Hände legen kann, welche die Arbeit gut weiterzuführen imstande sind. **Ihr Lebensmotto?** Immer das Beste aus der jeweiligen Situation machen.

✱ Krause Markus Mag.

● Zur Person

Beruf: Betriebswirt. Funktion: Verantwortlicher für Marktplanung und Händlernetzentwicklung. Tätig bei: Fiat Automobil GmbH., 1108 Wien, Ada-Christen-Gasse 4. Geboren - Datum, Ort: 1. September 1972, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Letitia. Kinder: Stephanie (2003). Eltern: Dipl.-Kfm. Ingeborg und Dr. Johann Peter. Schöpferische Akte: Marktanteilsverschiebungen am österreichischen PKW-Markt und ihre Auswirkungen auf die zukünftigen Entwicklungen im Autoretailgeschäft - eine empirische Studie (Diplomarbeit bei Univ.-Prof. Dr. Schneditz an der Wirtschaftsuniversität Wien). Ehrungen: Certificate of Excellence, 2003 (firmenintern). Mitgliedschaften: Rotaract. Hobbies: Tennis, Fußball, Schifahren, Oper, Theater, Klassische Musik.

● Karriere

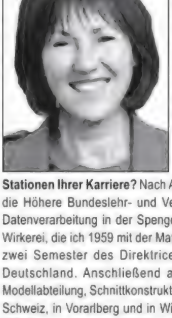
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1991 an der Handelsakademie der Wiener Kaufmannschaft und absolvierte anschließend das Studium der Betriebswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität Wien mit den Spezialfächern Warenhandel, Wirtschaftsinformatik und Englisch für die Außenwirtschaft. Während des Studiums absolvierte ich diverse Fenalpraktika bei Deloitte & Touche, General Motors und Nissan Österreich. Nach meiner Sponsion im Mai 1999 leistete ich meinen Präsenzdienst ab. 1999 begann ich die Abteilung Marketingstudien von Renault Österreich aufzubauen, wo ich zentrale und lokale Studien inklusive Budgeterstellung durchführte. 2002 wurde ich von einem Mitarbeiter der Fiat Automobil GmbH für den Bereich Marktanalyse und Planung abgeworben. Die Hauptgebiete meines Aufgabenbereichs waren Marktplanung, Marktbeobachtung und Marktforschung, sowie Mediaplanung und die Präsentation von Markt- und Konkurrenz-Analysen bei internen Versammlungen und Produktschulungen. Seit Anfang 2005 bin ich nach einer internen Umstrukturierung für die Marktplanung sowie für die Händlernetzentwicklung in Österreich und der Schweiz verantwortlich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist das Zusammenspiel mehrerer Faktoren und setzt zunächst eine realistische Selbsteinschätzung in Hinblick auf seine Zielsetzungen voraus. Um Erfolg zu erzielen, muß man auch imstande sein, ohne übertriebene Ellbogentechnik seine Ziele zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin mit der derzeitigen Situation zufrieden, aber eine persönliche Weiterentwicklung ist für mich von erheblichem Wert. Man muß ständig an sich arbeiten und sein Umfeld im Auge behalten. Erfolg ist außerdem eine Folgeerscheinung und kein Zustand. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meines Erachtens war ein richtiges Maß an Weiterentwicklung und Zufriedenheit mit dem Erreichten ausschlaggebend. Ich stelle Persönlichkeit über Perfektion. Heutzutage wird mit modernsten Methoden gearbeitet, um den hohen Perfektionsansprüchen gerecht zu werden - ich bin jedoch der Meinung, daß eine perfekte, glatte Präsentation niemals so einen Erinnerungswert schaffen und solche Sympathie erzeugen kann wie ein persönlich

gehaltener Vortrag. Man muß im Berufsleben auch über eine gewisse Disziplin, einen starken Willen und Glauben sowie Authentizität verfügen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** In der heutigen Zeit wird erwartet, daß Entscheidungen immer schnell getroffen werden. Gewisse Entscheidungen erfordern aber auch Zeit, und diese sollte man sich dann auch nehmen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Mein Schul- bzw. Studienabschluß sowie jeder Schritt auf der Karriereleiter waren wichtige Stationen auf dem Weg zum Erfolg. Diese Stationen ließen mich über bisherige Erfolge nachdenken, doch werden zu solchen Anlässen die Karten auch immer wieder neu gemischt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern lebten mir Qualitäten wie Durchhaltevermögen, Fleiß und Disziplin vor. In fachlicher Hinsicht schaut man sich bestimmt das eine oder andere von Experten in der Branche ab. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung freut und baut natürlich auf, jedoch am wichtigsten ist es, sich selbst anzuerkennen und sein Handeln so auszurichten, daß man sich noch selbst in den Spiegel schauen kann. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Kunden werden immer anspruchsvoller, was die Gestaltung des Preis-Leistungs-Verhältnisses zu einer großen Herausforderung macht. Außerdem gibt es sehr hohe Erwartungen hinsichtlich der Kundenbetreuung am Point of Sale. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere sehr flache Hierarchie erlaubt, daß jeder den anderen unterstützt - Kollegialität wird bei uns großgeschrieben. Wenn sich jeder auf den anderen verlassen kann, lassen sich die gemeinsamen Ziele einfacher erreichen. Abteilungsübergreifendes Handeln ist aber hierfür Voraussetzung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Das erforderliche Fachwissen hängt vom jeweiligen Einsatzgebiet ab, überdies sind die Fähigkeit, sich zu präsentieren, und Sympathie entscheidend. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Eigenmotivation muß schon vorhanden sein. Bei Mitarbeitergesprächen werden die Möglichkeiten der Zielerreichung besprochen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Fiat ist auf die Produktion von Klein- und Kompaktwagen spezialisiert, aber auch die Familienorientierung spielt eine große Rolle. Mit der Marke Alfa Romeo decken wir auch das sportliche Segment ab, und Lancia spiegelt italienischen Luxus wider. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir stehen mit unseren Mitbewerbern im guten Einvernehmen, unser Verhalten ist von gegenseitiger Wertschätzung geprägt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Unter der Woche bin ich beruflich stark im Einsatz. Ich habe gelernt, Prioritäten zu setzen und mir meine Zeit gut einzuteilen, um Berufliches und Privates unter einen Hut zu bringen. Meine Frau bzw. meine Familie stellt aber die wichtigste Basis und Kraftquelle dar. Daher achte ich darauf, daß auch für das Privatleben genügend Zeit bleibt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Interne Weiterbildung findet regelmäßig statt, doch zugleich muß man auch über den Tellerrand blicken können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Optimismus, positives Denken, sich selbst treu sein und: Man darf niemals aufhören zu träumen! Wichtig ist, sich ein höheres Ziel zu setzen, eine Vision, die man auf Einzelziele herunterbricht. Dieses Vorhaben läßt sich dann in Etappen verwirklichen. Man darf nur nie die Motivation verlieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe sowohl private als auch berufliche Ziele. Ein Teil davon ist bereits sehr konkret, ein anderer noch in Planung. Prinzipiell hat Weiterentwicklung einen hohen Stellenwert für mich. **Ihr Lebensmotto?** Man muß das Unmögliche versuchen, um das Mögliche zu erreichen! (Hermann Hesse)

✱ Krb Karin Gertrude



● Zur Person

Beruf: HTL-Lehrerin und Kauffrau. Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Veranstaltungen Karin Gertrude KRB GmbH - Vermietung von Seminarräumen „Die Brücke"., 1010 Wien, Maria Theresien Straße 32-34/17. Geboren - Datum, Ort: 28. September 1939, Wien. Eltern: Leopoldine und Karl. Hobbies: Gartenpflege, Geomatie, Kunst, Kultur.

● Karriere

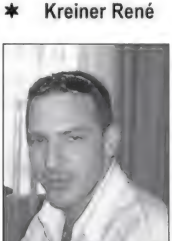
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule besuchte ich die Höhere Bundeslehr- und Versuchsanstalt für Textilindustrie und Datenverarbeitung in der Spengergasse in Wien, Abteilung Strickerei-Wirkerei, die ich 1959 mit der Matura abschloß. Hernach absolvierte ich zwei Semester des Direktricenlehrganges Textil in Reutlingen, Deutschland. Anschließend arbeitete ich in Textilfirmen in der Modellabteilung, Schnittkonstruktion und Produktion in Deutschland, der Schweiz, in Vorarlberg und in Wien. Später trat ich als Lehrkraft in die HTL Spengergasse ein, Abteilung Strickerei-Wirkerei, wo ich 30 Jahre bis zu meiner Pensionierung im September 1999 tätig war. Am 28. September 1999, meinem 60. Geburtstag, machte ich mich mit der Gründung der GmbH „Die Brücke" selbständig. Räume, die vorher anderweitig vermietet waren, dienen nun als Seminarzentrum für verschiedenste Veranstaltungen, sowohl von materieller als auch von spiritueller Seite. „Die Brücke" soll Himmel und Erde verbinden. Seminare jeglicher Art sind möglich, zur Zeit beherbergen wir dreimal wöchentlich die Sportuniversität mit Themen wie Feldenkrais, Atmen, Orientalischer Tanz, Yoga. Wir verfügen über einen großen Raum mit Kinobestuhlung für 80 Personen und einen kleinen 30 m²-Raum für Einzelsitzungen oder für Seminare mit sechs bis sieben Teilnehmern. Unsere Ausstattung umfaßt Musikanlage, Overhead, genügend Stühle und Matten, Polster und Decken. Es steht uns eine große Leinwand zur Verfügung, wir können die Fenster mittels Rollo verdunkeln, und es gibt genügend Tische für Veranstaltungen jeglicher Art.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? „Die Brücke", die mich täglich von neuem fordert, ist mein persönlicher Erfolg. Ich betreue die richtigen Leute, jetzt auch immer mehr junge Personen, besonders Studenten. Erfolg hat in meinen Augen weniger mit Geldverdienen als mit effektvoller Arbeit zu tun. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich erfolgreich, weil ich nach meiner Pensionierung ein sinnvolles Unternehmen aufgebaut habe. Mein Steuerberater riet mir zur Firmengründung, da durch die neue Gesetzgebung meine Aktivitäten begünstigt waren. Auch meine erfolgreiche Tätigkeit als Pädagogin erfüllte mich, obwohl ich angesichts meiner Ausbildung keineswegs zum Lehrberuf tendierte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Unternehmen arbeitet nur mit Mundpropaganda. Meine persönliche Ausstrahlung war für meinen Erfolg wesentlich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich bin vielen Personen sehr verbunden, die mich auf meinem Lebensweg begleiteten. Meinen Eltern bin ich sehr

dankbar für ihre Förderung und steten Ansporn, insbesondere lebte mir mein Vater, ein erfolgreicher Geschäftsmann, den Umgang mit Kunden vor. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine einzige Mitarbeiterin war mir schon vorher bekannt, sie ist mir sozusagen „zugefallen". **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivation von meiner Seite ist nicht notwendig, denn meine Mitarbeiterin ist im Betrieb in ihrer Tätigkeit gleichgestellt. Wichtig für den Zusammenhalt sind gemeinsame Aktivitäten. Sporadisch feiern wir Feste, letztes Jahr war es ein Ritualfest, wobei Musik und Speisekarte nach einem Ritual ausgerichtet wurden. 2006 werden wir das siebenjährige Bestehen der „Brücke" feiern, wozu wir natürlich Kunden einladen werden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Beruf ist meine Berufung, und ich kann jederzeit, wenn nötig, mein Privatleben genießen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jeder junge Mensch, der sich für eine Berufslaufbahn entschieden hat, soll diese unbeirrbar verfolgen und sein Ziel nie aus den Augen verlieren. Die Freude am Beruf fördert das Durchhaltevermögen und die Motivation. Ein Studium ist nicht unbedingt notwendig, ein Handwerk oder eine kaufmännische Lehre führen auch zum Ziel. Sprachen zu erlernen halte ich für sehr wichtig, vor allem Englisch, Spanisch und Ostsprachen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe nicht vor, meine Firma zu vergrößern. Es ist mir ein Anliegen, daß weiterhin die richtigen, interessierten Personen zu mir kommen, um Seminare abzuhalten oder Seminare erfolgreich zu besuchen. **Ihr Lebensmotto?** Mein Zuhause mit meiner Berufung zu vereinen!

✱ Kreiner René



● Zur Person

Beruf: Hotelkaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Hotel Kreiner,, 1140 Wien, Hauptstraße 31. Geboren - Datum, Ort: 13. September 1967, Wien. Kinder: Kevin (1992) und Corinna (1995). Eltern: Adam und Sophie. Hobbies: Sport, Bewegung in freier Natur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Inhaber und Teilinhaber einer Cafeteria und eines Appartmenthauses.

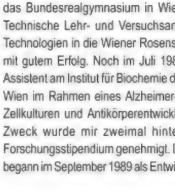
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich legte 1986 an der Fachhochschule Modul in Wien die Fachprüfung zum Hotelkaufmann ab. Die Ausbildung war mit zahlreichen Praktika im In- und Ausland (Toronto) verbunden. Nach Ableisten des Präsenzdienstes beim Österreichischen Bundesheer stieg ich in den elterlichen Betrieb ein und konzentriere mich seither auf die Weiterentwicklung unserer Betriebe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hängt aus meiner Sicht in hohem Maße mit Zufriedenheit zusammen. **Sehen Sie sich erfolgreich?** Ich fühle mich erfolgreich, weil ich meinen gewählten Beruf ausüben darf. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich freue mich, den elterlichen Betrieb weiterführen zu können und setze mich dafür mit ganzer Kraft und Leidenschaft ein. Wir sind in unserer Branche ein kleiner Betrieb, und die Gäste schätzen die persönliche Betreuung und das familiäre Ambiente. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich begegne Herausforderungen mit Optimismus und Gelassenheit. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine Berufswahl war absolut richtig und bringt mir den gewünschten Erfolg. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Beides kann zum Erfolg führen. Für mich ist allein die Zufriedenheit meiner Gäste entscheidend. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Zweifellos wurde ich von meinem Vater sehr geprägt, der mir seine Liebe zum Beruf weitergab. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Es ist die Kundenzufriedenheit und damit verbunden die Wertschätzung die mir Anerkennung bringt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In unserer Branche muß man laufend investieren. Deshalb sind wir von der Kapitalbildungsproblematik besonders betroffen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde als einsatzfreudig und von manchen als Workaholic gesehen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Als Dreisternbetrieb sind wir für ein breites Kundenspektrum interessant. Wir führen unser Hotel als Familienbetrieb und können daher flexibel reagieren und eine sehr persönliche Betreuung unserer Gäste garantieren. Unser Publikum ist zu ca. 40 Prozent international, weil in unserem Einzugsgebiet viele Betriebe und einige Seminarveranstalter ihren Standort haben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** In meinem Beruf vermischen sich die beiden Bereiche. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Derzeit hat die Weiterentwicklung der Betriebe Vorrang. Nach Erreichung dieser Ziele möchte ich mir mehr Freiraum schaffen, um das Leben nicht spurlos an mir vorbeiziehen zu lassen.

✱ Kren Wolfgang Ing.



● Zur Person

Beruf: Manager. Funktion: Managing Director. Tätig bei: Royal Canin Österreich GmbH., 1140 Wien, Wolfgang-Pauli-Gasse 3. Geboren - Datum, Ort: 28. Februar 1968, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Denise Seidl. Kinder: Alexander (1994) und Paul (1996). Eltern: Gerda und Peter. Hobbies: Lesen, Motorboot, Motorradfahren, Kunst, Literatur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Bundesrealgymnasium in Wien und wechselte 1982 an die Höhere Technische Lehr- und Versuchsanstalt für Biochemie und biochemische Technologien in die Wiener Rosensteingasse. 1987 bestand ich die Matura mit gutem Erfolg. Noch im Juli 1987 konnte ich als chemisch-technischer Assistent am Institut für Biochemie der medizinischen Fakultät der Universität Wien im Rahmen eines Alzheimer-Forschungsprojektes in den Bereichen Zellkulturen und Antikörperentwicklung Erfahrungen sammeln. Zu diesem Zweck wurde mir zweimal hintereinander, jeweils für ein Jahr, ein Forschungsstipendium genehmigt. Danach wechselte ich in die Industrie. Ich begann im September 1989 als Entwicklungstechniker bei der Mautner Markhof

Wolfrum AG in der Abteilung Backmittel im Bereich Produktentwicklung von Fertigmischungen für Bäckereien und Konditoreien zu arbeiten. Von 1990 bis 1992 war ich als Projektleiter bei Unilever in der Produktentwicklung von Wasch- und Reinigungsmitteln beschäftigt. Nach der Einstellung einzelner Produktionsbereiche nahm ich 1993 das interne Angebot an, als Abteilungsleiter für Qualitätssicherung und als TQM-Beauftragter bei Unilever zu wirken und leitete drei Labors mit neun Mitarbeitern. Im Juni 1996 übernahm ich den Verkaufsbereich Food-Additives der Prochema Handels GmbH, einem ehemaligen Lieferanten von Unilever. Ich war mit Verkaufsaktivitäten in Österreich und angrenzenden Nachbarländern befaßt und für den internationalen Einkauf zum Beispiel von Vitaminen in China, Verdickungsmitteln in Pakistan oder Kakao an der Elfenbeinküste zuständig, zudem baute ich den Verkauf in den ehemaligen Ostblockstaaten auf. Mein persönliches Ziel war es schon früh, eine Geschäftsleiterposition zu erreichen. Dieses Vorhaben verwirklichte sich im Dezember 1999 nach einem Wechsel zu Royal Canin, einem französischen Produzenten von Premium-Tiernahrung für Hunde und Katzen in spezialisierter Distribution über Veterinärmediziner, den Zoofachhandel, Züchter und Vereine. Royal Canin beschäftigt weltweit rund 2.600 Mitarbeiter, Repräsentanzen gibt es in fast allen Ländern der Welt. In meine Verantwortung fiel der komplette Aufbau der Geschäfte in Österreich - beginnend in einem kleinen Büro, wo ich anfangs sogar übernachtete. Am 1. Jänner 2002 gründete ich gemeinsam mit zwei handelsrechtlichen Geschäftsführern die Royal Canin Österreich GmbH, und durch harte Bemühungen konnten wir rasant wachsen und 2005 die Marktführerschaft im Trockenfutterbereich (Umsatz: 10 Millionen Euro) einnehmen. Derzeit sind 19 Mitarbeiter bei uns beschäftigt, und wir planen die weitere Aufstockung der Belegschaft.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg sehe ich dann als gegeben, wenn ich in der Früh mit Vorfreude in das Büro fahre und abends zufrieden nach Hause zurückkehre. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Jeder Tag im Büro bietet Neues - die bunte Abwechslung im Beruf bereitet mir große Freude. Insofern betrachte ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich suche mir immer berufliche Nischen aus, wo es noch auf Visionen ankommt, und arbeite mit Leib und Seele für das jeweilige Unternehmen. Es ist ein Segen (und manchmal auch ein Fluch), mit Idealismus zu arbeiten, denn ich arbeite weit mehr als 50 Wochenstunden. Mir war es immer wichtig, mich weiterzuentwickeln und nie stehen zu bleiben. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin kein Freund von Entscheidungsverzögerungen. Bevorzugt treffe ich klare und rasche Entscheidungen, zu denen ich auch stehe. Ob sie richtig sind, kann man ohnehin oft erst in drei Jahren nachvollziehen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter mit Herz sind mir im Außendienst lieber als „Verkaufskanonen", die meinen, einfach alles verkaufen zu können. Diese Einstellung wird oft goutiert. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir produzieren Tierfutter auf dem Standard von Babynahrung. Höchste Qualität, Respekt vor dem Tier und Wissenschaftlichkeit sind Hauptbestandteile unserer Philosophie. Die Betonung des technischen Aspekts zugunsten der Orientierung an Tieren (und nicht an Konsumenten) treibt uns zur permanenten Innovation an. Wir betreiben keine emotionsgeladene Werbung für den Konsumenten. Im Trockennahrungsbereich bieten wir eindeutige Vorzüge gegenüber anderen, und zudem konnten wir uns auch als Preisführer etablieren. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bemühe mich zwar um Prioritäten und darum, die Familie nicht zu vernachlässigen, gebe aber zu, daß meine hohe Identifikation mit dem Unternehmen die Gestaltung des Privatlebens zu einer Schwäche macht. Schließlich brachte ich die Firma in Österreich wie eine Art Geburtshelfer als mein „Baby" zur Welt. Meine Kinder leben nach meiner Scheidung bei meiner Ex-Frau, sind mir aber immens wichtig. Meine Lebenspartnerin hat beruflich selbst mit Tieren zu tun und versteht meine Leidenschaft für den Beruf. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich empfehle jedem jungen Menschen, viel zu fragen und wenig zu glauben. Manchmal erzähle ich meinen eigenen Kindern absichtlich durchschaubare Lügengeschichten, damit sie rechtzeitig lernen, hinter den Vorhang zu schauen und alles zu hinterfragen. Wer ständig Interesse für Neues zeigt, drückt hohe Lernbereitschaft aus. Schulwissen und Lebenswissen sind nicht immer dasselbe. Ähnlich verhält es sich mit Selbsterkenntnis und Menschenkenntnis. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel, Geschäftsführer zu werden, erreichte ich statt mit 35 schon mit 33 Jahren. Heute ist es mein Ziel, Royal Canin zum Gesamtmarktführer in Österreich zu machen. Expansionspläne haben wir bis 2015 in unserer Planung; als Marktführer im Trockennahrungssegment tragen wir die strategische Verantwortung dafür, wie schnell sich der Markt weiterentwickelt. Produkttechnisch gibt es bei uns auch weiterhin viele Innovationen, die wiederum neue Wege der Distribution erfordern werden.

✱ Krenkel Georg

● Zur Person

Beruf: Versicherungsexperte, Schwerpunkt Transportversicherung. Funktion: Vorsitzender der Geschäftsleitung, Direktion für Österreich. Tätig bei: Helvetia Schweizerische Versicherungsgesellschaft., 1010 Wien, Jasomirgottstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 2. Mai 1963, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Pia Maria. Kinder: Anna Maria (1999) und Nicolas (2001). Eltern: Maria Magdalena und Kurt. Schöpferische Akte: Erstellung von Schulungsunterlagen für den VVO. Mitgliedschaften: Bildungswerk der österreichischen Versicherer, Österreichischer Versicherungsverband (VVO), Wirtschaftsforum der Führungskräfte (WdF). Hobbies: Familie, Tennis, Schifahren, Golf, Wandern, Lesen, Kultur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lektor an der Wirtschaftsuniversität Wien (Versicherungswirtschaft, Versicherungsrecht), diverse Funktionen im Österreichischen Versicherungsverband wie stellvertretender Vorsitzender der Sektion Transport, stellvertretender Rechnungsprüfer und Mitglied des Fachausschusses, Vortragstätigkeiten für Institutionen (Österreichische Industriellenvereinigung etc.).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich schloß 1981 die AHS mit Matura ab und leistete danach den Präsenzdienst ab. Am 1. Mai 1982 trat ich in die Helvetia Versicherung ein und studierte parallel dazu sechs Semester Betriebswirtschaftslehre an der Wirtschaftsuniversität Wien. Langfristige Auslandsaufenthalte für die Versicherung in St. Gallen, Schweiz, und in London/Liverpool, England, machten es jedoch erforderlich, das Studium auf Eis zu legen. Ich absolvierte diverse versicherungsspezifische Ausbildungen, und am ersten

Jänner 1988 wurde ich zum Disponenten mit Handlungsvollmacht ernannt. Im Jänner 1991 wurde mir die Prokura erteilt. Im Jänner 1995 wurde ich zum Vizedirektor und zum zweiten Mitglied der Geschäftsführung bestellt, und im Juli 2000 erhielt ich die Position des Vorsitzenden der Geschäftsleitung der Helvetia Schweizerische Versicherungsgesellschaft, Direktion für Österreich. Dieses Unternehmen ist seit 1874 als Niederlassung der Schweizer Helvetia Patria in Österreich tätig. Als traditioneller Transportversicherer zählt Helvetia Versicherungen zu den marktführenden Versicherungsgesellschaften in diesem Nischengeschäft und spielt für die österreichische Exportwirtschaft eine bedeutende Rolle. Zur Schulung des Nachwuchses bin ich seit Jahren als Ausbildner auf dem Fachgebiet Transportwarenversicherung aktiv.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg wird von außenstehenden Controllingfachleuten in Ziffern gemessen. Für mich persönlich bedeutet Erfolg, jene Jahresziele zu erreichen, die ich mir selbst gesteckt habe. Erfolg hat neben der beruflichen noch eine persönliche Komponente und ist insofern sehr komplex. Bis zu einem bestimmten Grad kann man Gegenmaßnahmen ergreifen; wenn man aber den erwünschten Erfolg einmal nicht erreicht, wie am Beispiel der jüngsten Naturkatastrophen deutlich wurde, wo enorme Schadensfälle zu verzeichnen waren, dann soll man nicht gleich von einem Mißerfolg sprechen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Meine berufliche Tätigkeit war in den letzten Jahren sehr erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Im Versicherungswesen ist entscheidend, welchen Zugang man zu Menschen findet. Es ist wesentlich, wie gut man kommuniziert und ob man ein tragfähiges Netzwerk um sich aufbauen kann. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Im Berufsleben wächst das Erfolgsbewußtsein mit dem Bewußtsein für Verantwortung, wenn man sich auf die Spitze eines Unternehmens zu bewegt. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität im Auftreten ist für mich ein wesentlicher Faktor. Wir legen auf authentisches Auftreten Wert, weil uns an langfristigen Beziehungen liegt. Imitation ist immer vom Schein der Unwahrheit und des Nachahmens umgeben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Einer meiner Mentoren, der mir sehr viel Wertschätzung entgegenbrachte, war mein Vorgänger Dr. Ottfried Hummer. Er war für mich eine Art Leitfigur und förderte mich in allen Bereichen. Mich beeindruckten seine Menschenkenntnis und sein soziales Verständnis, aber auch sein hohes Fachwissen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Im Alltagsgeschäft erfahre ich für mein Verhalten Anerkennung seitens der Kunden und Makler, durch die Offenheit, die bei Schadensabwicklungen in persönlichen Gesprächen respektiert wird. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Rekrutierung von Mitarbeitern ist bestimmt ein hausgemachtes Problem der Branche. Derzeit treten viele langjährig im Versicherungswesen Tätige in den Ruhestand ein, und damit wird die Nachwuchsförderung zu einem aktuellen Thema. Die Versicherungsthematik ist eine komplexe Materie, die man nicht in einem Jahr lernen kann. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter sind die Träger des Erfolgs. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Jedes Einsatzgebiet erfordert unterschiedliche Anforderungen. Basiskenntnisse in EDV sind in jedem Fall notwendig. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Zwei bis drei Mal im Jahr veranstalte ich mit meinen Mitarbeitern private Events: wir gehen zusammen zum Kegeln oder zum Wandern. Wir sprechen dabei nicht nur über Berufliches, sondern kommen auch privat in Kontakt. Neben sozialen Incentives gibt es eine vom Geschäftsverlauf abhängige variable Honorierung für Leistungen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Schlagkraft auf dem Markt ist darauf zurückzuführen, daß wir ein kleines Unternehmen sind. Hohe Flexibilität ermöglicht rasche Reaktionen. Wir haben einen direkten Zugang und ständigen Kontakt zu unseren Kunden und pflegen Beziehungen intensiv. Makler ermöglichen uns den direkten Kontakt zu Kunden, und dieser Vertrauensvorsprung ist in der Branche nicht selbstverständlich. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir kennen Mitbewerber aus der Verbandsarbeit, die einen guten Austausch unter Versicherern ermöglicht. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich trenne die beiden Bereiche strikt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich besuche vier bis fünf Tagungen pro Jahr, abgesehen vom täglichen Lernprozeß am Arbeitsplatz. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich werde weiterhin quantitative und qualitative unternehmerische Ziele umsetzen, um unsere Philosophie noch bekannter zu machen.

✱ Kreutner Wilma

● Zur Person

Beruf: Kauffrau. Funktion: Eigentümerin. Tätig bei: Stil & more, Dekoratives für Haus und Garten, Wilma Kreutner., 4810 Gmunden, Kirchengasse 11. Geboren - Datum, Ort: 30. Oktober 1975, Kirchdorf an der Krems. Familienstand: Verheiratet mit Stefan. Kinder: Valentin (1998). Eltern: Theresia und Friedrich Mayr. Hobbies: Lesen, Musik, Kochen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule besuchte ich fünf Jahre die Bildungsanstalt für Kindergartenpädagogik. Danach arbeitete ich dreieinhalb Jahre in Kindergärten in Steinerkirchen an der Traun und in Gmunden. Bereits während der Ausbildung erkannte ich, daß ich nicht mein ganzes Leben lang Kindergartenpädagogin sein möchte. In der Karenzzeit nach der Geburt meines ersten Sohnes überlegte ich mir, was ich weiter machen könnte. Wir richteten damals unsere Wohnung ein und suchten ausgefallene Objekte, die aber sehr schwer zu bekommen waren. Ich beschloß daher, ein Geschäft für besondere Einrichtungsgegenstände zu eröffnen, und machte mich im Jahr 2000 in Gmunden selbständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit dem Erreichten zufrieden zu sein, unabhängig der Resonanz anderer. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Man muß erkennen, was den Leuten gefällt und Umsatzbringer in Vorrat haben. Ich verschicke außerdem nur handschriftlich adressierte Werbebriefe, das ist persönlicher. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Die meisten Aufgaben kann man emotionslos erledigen, bei Kundenreklamationen muß man aber mit sehr viel Charme arbeiten. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich habe manchmal das Gefühl, daß mir weniger zugetraut wird. Früher wurde ich auch von Vertretern schnell geduzt und gefragt, ob die Chefin oder der Chef da sei. Wenn ich mit meinem Mann

zu einem Messestand gehe, sprechen die Leute immer zuerst ihn an. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist in meinem Bereich der bessere Weg, denn man schaut doch mehr auf die Dinge, die außergewöhnlich sind. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Neid ist auch eine Form der Anerkennung. Privat zieht man dann so seine Konsequenzen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Was die Wohndekoration angeht, ist Österreich ein Entwicklungsland. Wer ein Dekostück kauft, möchte, daß es die nächsten zehn Jahre modern ist. In Holland oder Italien wird ganz anders gelebt, da werden viel öfter neue Vorhänge gekauft und der Wohnraum wird öfter verändert. Die Monate Juli und August sowie November und Dezember finanzieren den Rest des Jahres. Ich gebe auch keine Dekoempfehlungen mehr ab, denn ich will nicht der Gratisideenlieferant für andere sein. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Es hat sich nach drei Jahren herumgesprochen, daß ich nicht nur „die Verkäuferin bei der Frau Kreutner" bin, sondern die Chefin. Ich stellte mich aber auch in allen Geschäften der Straße persönlich vor, und seitdem werde ich anders behandelt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich stelle nur Nichtraucher ein, und mir ist die Art und Weise wichtig, wie ein Mitarbeiter mit Kunden umgeht. Auch daß sie unseren Produkten Wertschätzung entgegenbringen, spielt eine große Rolle. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich kann Waren sehr rasch liefern, auch wenn sie nicht lagernd sind. Rund 90 Prozent der Produkte aus Zeitschriften und Katalogen kann ich besorgen, wenn es sich um Produkte von Firmen handelt, mit denen ich zusammenarbeite. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich gehe meinen eigenen Weg und möchte nicht dasselbe anbieten wie andere. Meine Waren besorge ich im Großraum München und Frankfurt. Österreich hinkt Deutschland eineinhalb Jahre hinterher, was die Trends betrifft, und das kann ich gut nutzen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Mann hat viel Spaß beim Dekorieren und Verkaufen. Er hilft mir gerne. Die Familienzeit muß gut geplant werden - ich bin der Meinung, daß hier aber Qualität vor Quantität steht. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Zuletzt absolvierte ich ein Seminar über Körpersprache bei Samy Molcho. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß verschiedene Dinge ausprobieren, um herauszufinden, was einem gefällt. Ferialjobs sind sehr gute Gelegenheiten, um eine Ahnung zu bekommen, was Arbeit ist.. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte ein zweites Geschäft eröffnen und in unserer alten Mühle in Vorchdorf Veranstaltungen und Konzerte organisieren **Ihr Lebensmotto?** „Das Durchschnittliche gibt der Welt ihren Bestand, das Außergewöhnliche ihren Wert." (Oscar Wilde)

✱ Krobath Anton

● Zur Person

Beruf: Projektentwickler. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Gewerbezone Ost Betriebs- und Einrichtungs- GmbH., 7011 Siegendorf, Fabriksgelände 1. Geboren - Datum, Ort: 25. Oktober 1948, Unterinn/ Südtirol. Kinder: Maria (1975). Hobbies: Laufen, Bergwandern, Langlaufen.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Schlosserlehre und dem Präsenzdienst 1968 hatte ich eigentlich vor, nach Südafrika auszuwandern, aber mein Schicksal wollte es anders, da ich damals schwer erkrankte. Durch einen Zufall bekam ich Kontakt zur Allgemeinen Sparkasse Linz. In diesem Institut trat ich sodann eine Stelle in der Postabteilung an. Später wechselte ich in die Auslandsabteilung. Dort arbeitete ich bis 1971. Wieder zufällig bekam ich ein Angebot vom Österreichischen Verkehrsbüro, wo man mir eine für meine damaligen Verhältnisse überaus großzügige Bezahlung als Kassier anbot. Hier arbeitete ich drei Jahre. Inzwischen lernte ich auch meine erste Frau kennen, deren Vater als Bauunternehmer in Kremsmünster tätig war. Dadurch kam ich in das Baugeschäft. Ich verkaufte Eigentumswohnungen, die mein damaliger Schwiegervater errichtete. Erst zu diesem Zeitpunkt gab ich meinen Plan, nach Südafrika auszuwandern, endgültig auf. Ich gründete die Krobath GmbH und eröffnete ein Immobilienbüro. Gemeinsam mit einem jungen Architekten realisierte ich mein erstes Projekt in Linz, ein Bürohaus mit 3000m² Bürofläche und zweigeschossiger Tiefgarage. In der Folge führte ich weitere Projekte in Linz, insbesondere Haussanierungen in der Altstadt, durch. Nach einer Umstrukturierung der Firma verlegte ich meinen Geschäftsbereich auf die Verwertung von Liegenschaften mit Großkunden. Nachdem ich mir in der Branche einen guten Namen geschaffen hatte, bekam ich auch das Angebot, die Liegenschaften der Ennser Zuckerfabrik zu verwerten. Nach schwierigen Verhandlungen gelang es mir, gemeinsam mit einigen anderen Firmen, die sich ansiedeln wollten, die Liegenschaften zu erwerben. Es gelang mir, durch die Ansiedlung von 50 Betrieben dem Ennser Raum neue wirtschaftliche Impulse zu geben. Nach der erfolgreichen Abwicklung der Wiederbelebung der Liegenschaften der ehemaligen Ennser Zuckerfabrik trat man an mich heran, auch die Liegenschaften der stillgelegten Siegendorfer Zuckerfabrik einer Verwertung zuzuführen. Der ursprüngliche Plan eines Recyclingparks konnte aus Umweltgründen nicht verwirklicht werden. Nach Erwerb der Liegenschaften schuf ich die Gewerbezone Ost. Mein Plan „Arbeiten, Wohnen, Einkaufen" ist in groben Zügen bereits verwirklicht bzw. steht er vor der baldigen Verwirklichung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich liegt persönlicher Erfolg darin, ein Ziel, das ich mir gesteckt habe, zu erreichen, wobei es immens wichtig ist, die Ziele nicht aus den Augen zu verlieren und sich durch Schwierigkeiten nicht vom Weg dorthin abbringen zu lassen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Als Schlagwort würde ich sagen, eine Portion Frechheit. Ich stecke mir immer Ziele, die gerade noch erreichbar sind, um meine Visionen zu realisieren. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Es stimmt, daß ich mir anschaue, was die anderen machen und mir die eine oder andere Idee aneigne, aber oftmals führen mich meine eigenen Ideen zum Ziel. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Besonders erwähnen möchte ich Herrn Direktionsrat Sturm, der mich damals zur Sparkasse brachte. Dieser Schritt änderte meine bisherige Berufslaufbahn schlagartig, und ohne ihn wäre mein Leben sicher nicht so erfolgreich verlaufen. Den Wechsel von der Bank zum Immobiliengeschäft verdanke ich meinen damaligen Schwiegervater. Später war es dann Herr Direktor Kral, der damals als Leiter der Rechtsabteilung der Firma Sugana tätig war. Mit

ihm habe ich die beiden Projekte „Enns" und „Siegendorf" abgewickelt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, ich werde als zurückhaltend eingestuft, aber als einer, der unbeirrt seine Ziele verfolgt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe eine sehr verständnisvolle Lebensgefährtin, die mich auch bei gemeinsamen Freizeitaktivitäten über mein Geschäft nachdenken läßt. Sehr viele guten Ideen habe ich beispielsweise beim Laufen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Nach der Fertigstellung des Einkaufszentrums im nächsten Jahr möchte ich mich in der Gewerbezone Ost auch verstärkt um die Ansiedelung von Gastronomiebetrieben und Kulturbereichen bemühen und damit meinem Projekt Herz und Seele zu geben. Langfristig gesehen wird sich der Raum zwischen Eisenstadt und Sopron zu einem Zentrum für Arbeiten-Wohnen-Einkaufen sowie Kultur und Freizeit entwickeln. An dieser Entwicklung möchte ich maßgeblich teilhaben. **Ihr Lebensmotto?** Leben und Leben lassen.

✱ Kropf Erich

● Zur Person

Funktion: Geschäftsstellenleiter, Prokurist. Tätig bei: BAWAG P.S.K. Leasing GmbH., 8020 Graz, Eggenberger Allee 49. Geboren - Datum, Ort: 27.Jänner 1967, Zeltweg. Familienstand: Verheiratet mit Sonja. Kinder: Martina (1995) und Stefan (1997). Hobbies: Familie, Golfen, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich trat 1991 die Stelle als Sachbearbeiter in der AVA-Bank in Judenburg an und arbeitete mich im Laufe der Zeit zum Filialleiter hoch. Ab 1997 leitete ich auch die Filiale in Leoben, und seit 1998 bin ich Geschäftsstellenleiter der P.S.K. Leasing in Graz, die 2001 mit der BAWAG zur BAWAG P.S.K. Leasing GmbH fusionierte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Zufriedenheit zu erlangen. Ich bin ein ehrgeiziger Mensch und verfolge hohe Ziele, wobei der Weg zum Ziel das Wichtigste ist. Habe ich ein Ziel erreicht, bin ich bereits auf dem Weg zum nächsten. Erfolg ist für mich auch Spaß an der Arbeit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In der Gesamtheit sehe ich mich als erfolgreich und zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zum einen gehörte sicher Glück dazu, zum anderen war sicher der Ehrgeiz, den ich nach der Schule bei meinen weiteren Ausbildungen an den Tag legte, ausschlaggebend für meinen Erfolg. **Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich habe vor nichts Angst und schaue mit Optimismus nach vorn, daher kann ich auf Herausforderungen sehr offen und mit Freude zugehen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich schon nach der Schule. Als ich in der AVA-Bank anfing und meinen ersten Buchhalterkurs erfolgreich beendet hatte, wußte ich, daß ich diesen Beruf wirklich ausüben will. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die beste Entscheidung in meinem Leben war, daß ich meine Frau geheiratet habe. Sehr erfolgreich war der Entschluß, die Geschäftsstellenleitung der P.S.K. Leasing in Graz zu übernehmen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich denke, daß Originalität der bessere Weg ist, wenngleich Imitation manchmal leichter erscheint. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, insgesamt gibt es drei Personen; Herrn Dr. Gürtl, der ehemalige Regionalleiter der AVA-Bank, der mein Mentor, väterlicher Freund und Coach ist; meine Frau, die zu jeder meiner Entscheidungen stand und immer noch steht, und mein erster Chef, Wolfgang Summer, der mich in den Vertrieb von Finanzprodukten eingeführt hat. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Neben der finanziellen Annehmlichkeit sprach mir mein erster Chef in der P.S.K. Leasing, Dr. Gerd Libowitzky, einen ehrlichen Dank aus. Das hört man heute leider viel zu selten, insofern bedeutete mir diese Anerkennung sehr viel. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ungelöst ist das Problem des Wettbewerbes, das heißt, daß ein Geschäft mit allem Nachdruck abgeschlossen werden muß, und dabei geht leider viel an Qualität verloren. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Privat werde ich als Kumpel gesehen, denn ich bin sehr offen und kommunikativ, beruflich werde ich am Grazer Markt nicht nur toleriert, sondern auch akzeptiert. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Man sagt nicht umsonst, daß die Mitarbeiter das Kapital eines Unternehmens sind. Sie spielen eine tragende Rolle. Ich sehe mich durchaus als autoritäre Führungskraft, denn ich gebe Richtlinien vor, aber wir können schließlich nur im Team erfolgreich sein. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich ist der erste persönliche Eindruck sehr wichtig, ich erwarte einen gewissen Standard und viel Engagement. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich achte darauf, daß das persönliche Umfeld paßt und sorge für helle Büros mit freundlicher Atmosphäre sowie für kulinarische Genüsse wie Obst und Kaffee. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärke ist sicher die schlanke Organisation. Ich berichte direkt an den Geschäftsführer, und dadurch gibt es sehr rasche Entscheidungswege. Zum anderen zeichnet uns die persönliche Identifikation jedes Mitarbeiters mit dem Unternehmen aus. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich arbeite an Wochenenden kaum und versuche auch Abendtermine zu vermeiden, denn diese Zeit ist für mich und meine Familie reserviert. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich hoffe, weiterhin so viel Freude an meiner Arbeit zu haben und weiterhin so viel Erfolg zu haben. Privat hoffe ich, gesund zu bleiben und die Harmonie in meiner Familie aufrechtzuerhalten. **Ihr Lebensmotto?** „Seid wachsam. Seid Sand, nicht das Öl im Getriebe der Welt." (Günter Eich), Und: Ich möchte nie so erwachsen werden, daß ich mich nicht mehr wie ein kleiner Junge freuen kann.

✱ Krug Wolfgang Mag.

● Zur Person

Funktion: Leitung Vertrieb Österreich und Südtirol. Tätig bei: Merkur Versicherung AG., 8010 Graz, Neutorgasse 57/3. Stock. Geboren - Datum, Ort: 16. Mai 1960, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Susanne. Kinder: Julia (1984) und Andreas (1990). Eltern: Edith und Rudolf. Mitgliedschaften: Lions Club. Hobbies: Krimis, Motorradfahren, Musik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Makler und Vermögensberater, Geschäftsführer der Sicherheit und Zukunft GmbH, Seminartätigkeit zu speziellen Themen (z.B. CRM).

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meinem Studium der Betriebswirtschaft in Graz, das ich in Mindeststudienzeit absolvierte und 1983 abschloß, hatte ich bereits einen Job bei Phillips in der Tasche, wo ich als einer von fünf unter 85 Bewerbern ausgewählt worden war. Mit dieser freudigen Botschaft kam ich nach Hause. Mein Vater schlug mir jedoch vor, in die Versicherung zu kommen. Ich verspürte ihm gegenüber eine gewisse Pflichtschuldigkeit, und so nahm ich seinen Vorschlag an. Meine Tätigkeit bei der Versicherung begann im Verkauf, und ich blieb in der Folge sieben Jahre lang hier beschäftigt. Danach wechselte ich zu einem großen Strukturvertrieb einer Kosmetikfirma namens Commeth nach Salzburg, wo ich rund 2.500 selbständige Vertriebsstellen in Deutschland, Österreich und der Schweiz leitete. Meine Hauptverantwortungsbereiche lagen in den Agenden Recruiting und Motivation von Mitarbeitern. Nach eineinhalb Jahren wechselte ich in die Geschäftsleitung des Industrieversicherungsmaklers Gregor Egger & Co. nach Wien, wo ich fünf Jahre lang beschäftigt blieb. Im Jahr 2000 wurde ich vom Generaldirektor der Merkur Versicherung angesprochen und gefragt, ob ich nicht hierher zurückkehren wolle. Die emotionale Bereitschaft war da, und so kam ich zur Merkur zurück, um die Leitung des Außendienstes zu übernehmen. Bald kam der ungebundene Vertrieb über Makler hinzu, heute leite ich das gesamte Geschäft für Österreich und Südtirol.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich das Erreichen von Zielen, allerdings in einem Rahmen, wo ich mich persönlich noch wohl fühlen kann und wo ich meine eigenen Stärken gut zum Ausdruck bringen kann. Wichtig ist mir dabei, nicht auf Kosten anderer, sondern gemeinsam mit anderen etwas zu erreichen und den erreichten Erfolg zu teilen. Wirtschaftlicher Erfolg hat für mich nur insofern Bedeutung, als er dazu dient, die eigene Existenz in die Zukunft hinein zu gewährleisten. Einen großen Stellenwert in meinem Leben hat auch der private Erfolg. Darunter verstehe ich ein glückliches Familienleben sowie das Pflegen wertvoller Freundschaften. Erfolg hat also für mich mehrere Facetten, wie ja auch das Leben als Ganzes viele Facetten hat. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Gemessen an dem, was ich mir für mein Leben vorgenommen habe, sage ich ja. Erfolg bedeutet aber nicht Stillstand, sondern eine ständige Weiterentwicklung, und natürlich habe ich mir für die Zukunft noch einiges vorgenommen. Ich möchte an dieser Stelle den alten Spruch, wer rastet, der rostet, in Erinnerung bringen. Ich habe nicht vor, in absehbarer Zukunft in Trägheit zu verfallen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zum einen eine gewisse Glaubwürdigkeit und Vertrauenswürdigkeit. Das, was ich verspreche, halte ich auch, sowohl gegenüber mir selbst, aber auch gegenüber meinen Geschäftspartnern. Hinzu kommen meine Ausdauer und Hartnäckigkeit sowie eine positive Penetranz. Positive Penetranz bedeutet für mich, dranzubleiben, ohne jedoch lästig zu wirken. Von Zurufen von links oder rechts oder von einem leichten Gegenwind lasse ich mich von meiner Linie nicht abbringen. Zugleich bleibe ich aber offen gegenüber den einen oder anderen gut gemeinten Rat. Erfahrungen und Weisheiten anderer nehme ich gerne an, lebe allerdings nicht in der Überzeugung, daß Erfahrung Gewißheit bedeutet. Was in den letzten drei Jahren Gültigkeit hatte, kann im nächsten Jahr aufgrund der Schnelllebigkeit unserer Zeit schon wieder überholt sein. Zeitströmungen zu erkennen, Veränderungen zu erfassen und auch auf diese Veränderungen einzugehen sind wesentliche Momente, die ich in meiner Funktion im Verkauf einsetze. Nur wenn ich Veränderungen wahrnehme, kann ich geänderte Bedürfnisse erkennen und darauf eingehen. Ein ganz wesentlicher Erfolgsfaktor ist natürlich der Spaß an meiner Tätigkeit. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Es gäbe für mich nichts Schlimmeres als die tägliche Routine. Ich liebe es, scheinbar Unmögliches möglich zu machen. Aufgrund meiner optimistischen Lebenseinstellung und positiven Grundhaltung gelingt mir das auch sehr oft. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Überdurchschnittliche Leistungseinstellung, Zielorientiertheit und - damit gekoppelt - eine gesunde Einstellung zum Geldverdienen, sind bei der Auswahl der Mitarbeiter vorrangig. Zudem schaue ich mir das soziale Umfeld der Bewerber an. Ständig wechselnde Partnerschaften oder auch ein sehr dünnes soziales Umfeld halte ich für das Tätigkeitsprofil eines Verkäufers für ungeeignet. Menschen, die es verstehen, eine positive, angenehme Atmosphäre zu schaffen und mit ihren Umgangsformen und ihrem Auftreten Sympathien zu gewinnen, sind mir willkommen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Zuerst einmal versuche ich, meinen Mitarbeitern ein Vorbild zu sein. Was ich von meinen Mitarbeitern verlange, muß ich mindestens genauso gut können. Als zweites Kriterium zur Motivation der Mitarbeiter spielt hier das Vertrauen eine große Rolle. Ich setze Vertrauen in die unmittelbare Crew, die ich um mich habe. Als dritten Faktor möchte das Thema Selbständigkeit und Freiraum ansprechen. Den Mitarbeitern lasse ich den entsprechenden Freiraum, damit sie im Rahmen ihrer persönlichen Möglichkeiten kreativ und selbständig am Erfolg arbeiten können. Die Fähigkeit, Stärken bei anderen zu erkennen und Mitarbeiter dementsprechend einzusetzen, bringe ich mit. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Meine Mitarbeiter sehen mich als verläßlichen Menschen, als Vorgesetzten mit persönlicher und Ideenkraft und als Mann mit zwei Gesichtern. Mit Kritik, die mir entgegengebracht wird, setze ich mich auseinander. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärken meines Unternehmens liegen in unserer besonderen Kreativität. Wir sind geprägt von Einzelpersonen und haben an allen wesentlichen Schlüsselstellen tolle Persönlichkeiten, die sich der Kunden- und Beziehungspflege in einer besonderen Weise widmen. Ich schätze an unserem Unternehmen zudem, daß bestimmte Werte bei uns sehr hoch gehalten werden, wie zum Beispiel Verläßlichkeit, Beständigkeit in der Geschäftspolitik und Kontinuität. Trotzdem sind wir zugleich sehr emotional. Unsere Botschaften sind an Menschen gerichtet. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte die eigene Gesundheit, die eigene Vitalität und die eigene Energie erhalten. Dazu tragen Sport und andere körperliche Aktivitäten bei. Weiters möchte ich meine eigene Lebensqualität erhöhen, also meine sozialen Kontakte besser pflegen und meinen Hobbys verstärkt nachgehen. Dazu werde ich mein Zeitmanagement weiter verbessern, mehr an meine Mitarbeiter delegieren und vielleicht gelingt es mir auch, mein extremes Pflichtbewußtsein geringfügig zurückzuschrauben. **Ihr Lebensmotto?** Ich möchte so sein, wie ich bin, authentisch bleiben, mir nichts vormachen und wie bisher in Bewegung bleiben.

✱ Krumpeck Christian

● Zur Person

Beruf: Spenglermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Bauspenglerei Meisterbetrieb Christian Krumpeck., 7064 Oslip, Eisenstädter Straße 3. Geboren - Datum, Ort: 25. August 1973. Familienstand: Verheiratet mit Nicole. Kinder: Philipp (1998) und Raphael (2002). Eltern: Margarete und Johann. Mitgliedschaften: Verein zur Förderung der Cselley Mühle, Verein zur Förderung der Schmetterlingskinder.

„Ich hole mir natürlich aus verschiedenen Quellen gute Ideen für meine Firma."

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Spengler bei der Firma Rambacher in Hof am Leithagebirge. 1991 schloß ich meine Ausbildung mit der Lehrabschlußprüfung ab. 1995 legte ich die Meisterprüfung für Spengler ab und machte mich 1996 selbständig. Meinen Betrieb vergrößerte ich laufend, derzeit beschäftige ich sechs Mitarbeiter. Unser Tätigkeitsbereich liegt hauptsächlich im Einfamilienhausbau und im kommunalen Wohnbau.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die Ziele, die ich mir stecke, zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als erfolgreich, da ich meine bisherigen Ziele erreicht habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend war vor allem mein persönlicher Arbeitseinsatz, darüber hinaus auch der Einsatz meiner Mitarbeiter. Weiters waren auch meine Kommunikationsfähigkeit und der Anspruch, gute Arbeit abzuliefern, sehr wichtig. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine Entscheidung, mich selbständig zu machen, war eine sehr erfolgreich. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich hole mir natürlich aus verschiedenen Quellen gute Ideen für meine Firma. Mit meinen eigenen Vorstellungen und den Ideen, die ich selbst finde, baue ich mir dann mein persönliches Erfolgsmodell. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern haben mich insofern geprägt, als sie in mir die Liebe zur Arbeit weckten. Sie gaben mir auch die Kriterien für eine erfolgreiche Unternehmertätigkeit mit auf meinen Lebensweg. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die wesentlichste Anerkennung bekomme ich von meinen Kunden. Mir ist es am wichtigsten, wenn meine Kunden mit der Arbeit meiner Firma zufrieden sind und uns weiterempfehlen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, daß meine Umgebung am ehesten mein soziales Engagement in verschiedenen Projekten wahrnimmt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter sind zu einem Großteil am Erfolg beteiligt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich bilde laufend Lehrlinge aus, die ich nach ihrer Ausbildung zum Großteil in den Betrieb einbinde. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich pflege mit meinen Mitarbeitern einen freundlichen Umgang, wobei auf den Baustellen natürlich die richtige Ausführung der Arbeit im Vordergrund steht. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die größte Stärke meiner Firma liegt in meiner Flexibilität. Ich teile mir die Arbeiten so ein, daß ich auf die Terminwünsche meiner Kunden eingehen kann. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich nehme meine Konkurrenz zur Kenntnis und komme mit ihr gut aus. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Gattin ist auch im Betrieb tätig, und so können wir unser Privatleben mit dem Beruf ganz gut vereinbaren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Im Winter besuche ich laufend verschiedene Fortbildungskurse. Ansonsten erfolgt meine Fortbildung laufend durch die Lektüre von Fachzeitschriften und den Besuch von Fachmessen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Um alle Ziele, die ich mir gesteckt habe, zu erreichen, reicht meiner Meinung nach ein einziges Leben nicht aus. Natürlich ist es mein Ziel, meine Firma gut weiterzuentwickeln und optimal auf die Zukunft einzustellen.

✱ Kubala Christian Ing.

● Zur Person

Beruf: Maschinenbautechniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Amcor White Cap Austria GmbH., 1200 Wien, Engerthstraße 76. Geboren - Datum, Ort: 8. Juli 1952. Hobbies: Fotografie, Reisen in exotische Länder, Geschichte.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die HTL, Fachrichtung Maschinenbau, und sammelte danach erste Berufserfahrungen; so war ich in einer Handelsfirma für Armaturen und im Konstruktionsbereich eines Unternehmens der Elektroindustrie tätig. 1974 wurde ich als Projektingenieur für Verpackungsprojekte bei Master Food Austria angestellt. Ich genoß es, in einem internationalen Umfeld zu arbeiten und war bald als Packing Development Manager dafür verantwortlich, Verpackungskonzepte nach Marketing- und Produktionserfordernissen zu planen und umzusetzen. Weiters war ich mit der Sicherstellung der Verpackungsqualität in Hinblick auf Produktschutz, Materialeigenschaften und Verarbeitbarkeit befaßt. 1985 wechselte ich als Projektleiter in die VLG-Raiffeisen Hollabrunn, doch war die Art der Umsetzung von Projekten befremdend für mich, weil mehr diskutiert als umgesetzt wurde. 1986 wechselte ich daher als Vertriebsingenieur zu Friedmann, und wieder war es für mich angenehm, in einem internationalen Umfeld zu arbeiten. Ich bearbeitete nationale und internationale Ausschreibungen sowie Offertstellungen und war bis 1991 mit internationalen Partnern im Projektmanagement tätig. Immer stärker interessierte ich mich für betriebswirtschaftliche Zusammenhänge abseits der technischen Details. Von 1991 bis 1995 leitete ich als Produktionsdirektor eine Fabrik mit 140 Mitarbeitern, hatte die Prokura inne und verantwortete die Bereiche Produktion, Technik, Qualitätssicherung, Materialwirtschaft und Versandlogistik. 1994 war ich mit den Vorarbeiten zur Gründung einer Tochterfirma in Ungarn betraut, von 1995 bis 1998 leitete ich als Alleingeschäftsführer den Aufbau einer Produktionsstätte und entwickelte daraufhin gemeinsam mit den Mitarbeitern eine tragfähige Vertriebsstruktur gemäß EU-Standards. Nach der Umstrukturierung des Unternehmens stellte ich fest, daß ich den Kontakt zum heimischen Markt verlor, und von 1998 bis 2000 war ich als Key-Accounter auf Basis einer freien Mitarbeit für die Wiener Firma Trötsch mit der Markteinführung von Foodproducts (Produktion in Ungarn)

beschäftigt. Seit 2000 bin ich bei Amcor White Cap Austria tätig. Ich arbeitete hier zuerst als Sales & Marketing Manager für Österreich und Südosteuropa, und seit Juli 2005 leite ich als Geschäftsführer den Vertrieb und Service der Wiener Niederlassung für das Marktgebiet Österreich. Amcor White Cap produziert in vier Produktionsstätten Glasverpackungsmaterial hauptsächlich für Lebensmittel.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Einerseits gibt es den zahlenmäßigen Erfolg. Das zweite ist der Erfolg, der sich in einem positiven Gefühl am Ende eines Arbeitstages ausdrückt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe bisher viel erreicht und bin nicht unzufrieden, aber ich denke, daß ich noch viel erreichen kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich war zwar nie ein richtiger „Verkaufstyp", dennoch scheue ich mich vor keinem Gespräch und kann gut argumentieren. Viele Menschen schätzen meine Toleranz gegenüber anderen Kulturen. Allmählich habe ich zu meiner Orientierung nach innen die Fähigkeit zur Orientierung nach außen aufgebaut. Ich habe mich immer auf meine Stärken konzentriert, die Neugierde war mein Motor, der mich weiterbrachte. Ich ziehe Projekte zielorientiert durch und schließe ab, was ich mir vorgenommen habe. Ich sehe meine Arbeit als Herausforderung, die ich mit Freude an meiner Tätigkeit verrichte, wobei ich bevorzugt in einem internationalen Umfeld arbeite. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bin seit 28 Jahren glücklich verheiratet und habe zwei erwachsene Kinder. Es gibt keine strikte Trennung der beiden Bereiche. Das Berufliche fließt in den Privatbereich ein, aber meine Familie versteht meine Berufsthemen und gibt mir Rückhalt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn man jung ist, braucht man eine gewisse Zeit zum Experimentieren. Dennoch ist es empfehlenswert, ein Ziel zu finden, das man möglichst ausdauernd verfolgen soll. Gelingt etwas beim ersten Anlauf nicht, dann ist das kein Grund zur Entmutigung. Ein gutes Umfeld ist für die Entwicklung junger Menschen günstig - als Jugendlicher braucht man schließlich immer wieder einen Kick von außen. Es wird aufgrund der gesellschaftlichen Tendenz hin zu einer Wohlstandsgesellschaft immer schwieriger für junge Menschen, denn früher stand die Ausbildung absolut im Mittelpunkt. Kommunikationsgabe und positives Denken sind wesentliche Erfolgsfaktoren. Wichtig ist auch, die Dinge anzupacken, anstatt zu jammern. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wenn es meine Gesundheit erlaubt, möchte ich bis zum Alter von 65 Jahren arbeiten.

✱ Küberl Franz

● Zur Person

Funktion: Direktor der Caritas der Diözese Graz-Seckau, Präsident der Caritas Österreich. Tätig bei: Caritas Österreich., 8010 Graz, Raimundgasse 16. Geboren - Datum, Ort: 22. April 1953, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Kerstin. Kinder: Andreas (1985) und Severin (1988). Schöpferische Akte: Diverse Buch- und Zeitschriftenbeiträge, Vortragstätigkeit, Referate. Ehrungen: Diverse Orden. Mitgliedschaften: Katholische Sozialakademie, Katholisches Betriebsseminar Linz. Hobbies: Lesen, Laufen, Bergwandern, Kultur, Tarock. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Stiftungsrat im ORF.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Alle Stationen meiner Karriere waren wichtig für mich, denn ich konnte aus jeder Schlüsse für mein Leben ziehen. Das gilt sowohl für meine Kindheits- und Jugenderlebnisse als auch für meinen beruflichen Werdegang. Der erste große Meilenstein war bestimmt meine Funktion als Bundessekretär der Katholischen Jugend Österreichs von 1976 bis 1982, nicht zuletzt weil ich diese Tätigkeit in Wien ausführte. Ich zog damals von Graz nach Wien und lernte hier eine ganz neue, faszinierende Welt kennen, die mich menschlich, politisch und kulturell öffnete. Ein weiterer wichtiger Schritt war die Position des Obmanns des Österreichischen Bundesringes, die ich zwischen 1978 und 1982 innehatte. Durch sie lernte ich neben den katholischen Verbänden auch andere kennen. Mein dritter wichtiger Job war der als Generalsekretär der Katholischen Aktion Steiermark. In dieser Stellung hatte ich die Möglichkeit, einige große Projekte mitzuprägen, zum Beispiel war ich an der Organisation des Papstbesuches in Gurk im Jahr 1988 beteiligt, oder an der Organisation des Tages der Steiermark im Jahr 1993. Nebenbei war ich der verantwortliche Geschäftsführer für die Wiedererrichtung der jüdischen Zeremonienhalle in Graz, wodurch ich in intensiven Kontakt mit der jüdischen Kultusgemeinde kam. Seit 1994 bin ich nun als Direktor der Caritas der Diözese Graz-Seckau tätig, seit 1995 bin ich auch Präsident der Caritas Österreich. Ich bewirkte, daß die Caritas sich in sozialpolitischen Fragen heute deutlicher zu Wort meldet. Die Caritas übt eine moralische, aber nicht moralistische Funktion in der Gesellschaft aus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist dann gegeben, wenn man seine gesteckten Ziele erreicht und diese Leistung auch anerkannt wird. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Offen gesagt: Ja, ich sehe mich als erfolgreich, weil die Caritas in den letzten Jahren eine sehr positive Entwicklung nahm und ich in einer Schlüsselfunktion daran mitbeteiligt war. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Man muß seinen Job mögen und auch die Kapazität haben, etwas weiter nach vorne zu schauen, wobei ich wiederum auch kein großer Freund des Wortes „Visionär" bin. Man braucht viel Experimentier- und Lernfähigkeit. Man muß in der Lage sein, Dinge zu beenden und zu beginnen. Es ist notwendig, daß man von seinem Umfeld akzeptiert und respektiert wird. Besonders wichtig für mich ist meine Familie, ohne die ich vieles nicht erreicht hätte. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Am liebsten gar nicht! Die schönste Situation ist die, daß ohnehin alles funktioniert. Es gibt angenehme und unangenehme Herausforderungen. Ich versuche, in schwierigen Situationen den Überblick zu bewahren und durch Aktion Ärgeres zu verhindern. Ich denke, ich bin eine Art Stehaufmännchen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich besetzte in Graz die Führungspositionen neu, und ich denke, ich traf hier sehr viele gute Entscheidungen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Der Kern des Erfolges beruht meiner Meinung nach darauf, ein Original zu sein. Doch manchmal gehört zum erfolgreichen Handeln auch, daß man sich des Altbewährten bedient und bereits Erfundenes übernimmt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das ungelöste Problem der Caritas ist es, die Aufgaben des Staates von denen der Caritas zu unterscheiden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen die entscheidende Rolle. Sie sind diejenigen, die für die Erfolge der Caritas verantwortlich sind. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter müssen ein paar Kriterien erfüllen: Das

Grundprinzip der Mitmenschlichkeit, sie müssen Menschenfreunde sein, sie müssen Führungsqualitäten haben, sie müssen qualifiziert sein, und sie brauchen einen religiösen Touch, wenn sie auch keine Vollblutkatholiken sein müssen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir bieten vernünftige Arbeitsbedingungen und übertragen unseren Mitarbeitern viel Verantwortung. Ich denke, daß es ein Motivationsfaktor ist, daß es bei uns um verfolgenswerte Ziele geht. Es ist motivierend für die Mitarbeiter, wenn sie für ihre Leistungen angemessene Anerkennung erfahren. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Caritas hat das Gesamtkunstwerk Mensch im Auge, es geht um den ganzen Menschen und nicht nur um einen Teilaspekt. Wir bemühen uns, das Tiefe und Innere des menschlichen Daseins anzusprechen und den Menschen, die unsere Hilfe benötigen, auch wirklich nützlich zu sein. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich trenne Beruf und Privatleben und bemühe mich, zu Hause abzuschalten. Ich möchte mein Privatleben, vor allem meine Familie, aber auch meine Freunde, nicht vernachlässigen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Im Grunde genommen ist jede Stunde meiner Arbeit Fortbildung! Mit Fortbildung im klassischen Sinne beschäftige ich mich ungefähr eine Woche im Jahr. Zusätzlich versuche ich, drei bis fünf Tage im Jahr für meine persönliche Weiterentwicklung aufzuwenden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es gibt bestimmte Werte, die man beachten sollte, wie die Menschenrechte oder Gewaltlosigkeit. Ich hoffe, daß die nächste Generation vieles besser macht als wir und neue Lösungswege entdeckt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mithelfen, daß diese Welt etwas besser wird und daß viele Menschen die Möglichkeit bekommen, in dieser besseren Welt zu leben. **Ihr Lebensmotto?** Wer einen Menschen rettet, rettet die ganze Welt.

✱ Kubicek Rudolf

„Als Jungunternehmer sollte man kreativ sein und neue Trends erkennen, auf diese reagieren und flexibel arbeiten."

● Zur Person

Beruf: Karosseriespengler. Funktion: Geschäftsführender Teilhaber. Tätig bei: Kubicek Autolackier GmbH - Havarieinstandsetzung., 2511 Pfaffstätten, Badner Straße 5. Geboren - Datum, Ort: 25. Mai 1944, Wien. Kinder: Martina (1967). Ehrungen: Diverse Pokale für Hundeabrichtung. Hobbies: Hundesport, Tennis, Schifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich bis 1961 erfolgreich die Lehre zum Autospengler. Anschließend leistete ich den Präsenzdienst ab und machte mich in der Folge 1962 gemeinsam mit meinem Bruder mit unserer eigenen Karosseriespenglerei und -lackiererei selbständig. 1967 legte ich auch die Meisterprüfung ab. Seit der Gründung ist unser Betrieb sukzessive gewachsen und inzwischen gut etabliert.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich in erster Linie, die Gesundheit zu bewahren, mit dem Erreichten zufrieden zu sein und sich von niemandem drängen zu lassen, sondern lieber stetige, kleine Schritte zu machen, die Risiken so klein wie möglich zu halten und ein positives Feedback meiner Arbeit seitens meiner Umwelt zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Rückblickend erachte ich mich als erfolgreich, wenn ich nach vorne schaue, könnte es sicherlich noch mehr sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ständiges Bemühen und Motivation führen früher oder später auf jeden Fall zum Erfolg. Ausschlaggebend ist außerdem permanente Selbstanalyse. Man muß immer hinterfragen, welche Möglichkeiten man überhaupt hat. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich begegne ihnen langsam und ruhig, indem ich Prioritäten setze und diese dann nach und nach abarbeite. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Das kann ich eigentlich punktuell nicht sagen, mein Erfolg hat sich quasi fließend eingestellt und wurde im Laufe der Zeit immer mehr. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine erste wirklich erfolgreiche Entscheidung war es, gemeinsam mit meinem Bruder dieses Unternehmen zu gründen. Ein weiterer sehr erfolgreicher Punkt war die Entwicklung eine Lackier-Doppelbox, die auch Anerkennung in der gesamten Branche erreichte. Und eine überaus erfolgreiche Entscheidung war es schließlich, meinen Schwiegersohn mit in die Firma zu nehmen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** In meiner Branche sind Imitation und die Verbesserung von vorhandenen Mustern erfolgversprechender. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Der erste Mensch, der mich wesentlich geprägt hat, war mein Schwiegervater, der als Bundesheeroffizier eine strenge Linie vorgab. Später wurde ich von meinem Cousin geprägt, ebenso wie seit 30 Jahren von meinem Intimfreund Dr. Schenz, dem Ex-General der OMV. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Begeisterung der Kunden ist für mich die höchste Anerkennung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein ungelöstes Problem ist die Konsistenz der Materialien, mit denen wir arbeiten; diese sollten meiner Meinung nach viel umweltfreundlicher konzipiert sein, jedoch zu einem erschwinglichen Preis. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Inzwischen bin ich sicherlich schon eine bekannte Größe im Ort. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie spielen eine wichtige Rolle, denn ohne Mitarbeiter wäre unser Erfolg nicht möglich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die wichtigsten Kriterien sind Verläßlichkeit und praktisches Können, weiters lege ich Wert auf Selbständigkeit. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Eine Form sind finanzielle Anreize, eine weitere ist die private Anteilnahme. Auch meine persönlichen Einladungen der Mitarbeiter sind eine gute Motivation. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich glaube, daß ein beliebter Chef bin. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Eine unserer wesentlichsten Stärken ist hohe Qualität zu einem fairen Preis. Weiters reagieren wir rasch und schaffen es, in Notfällen innerhalb eines Tages zu liefern. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mein Verhalten der Konkurrenz gegenüber ist indifferent, wir kommen uns nicht in die Quere. Wir erledigen unsere Aufträge mit höchster Qualität und Zuverlässigkeit, so daß der Kunde zufrieden ist und gerne wieder unsere Dienste in Anspruch nimmt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Diese beiden Bereiche lassen sich aufgrund von Zeitmangel oft schlecht vereinbaren, doch meine Familie hat dafür Verständnis. Wir haben ein ausgesprochen gutes Einvernehmen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Mann muß ständig am Ball bleiben. Für die Lektüre von Fachliteratur und den gelegentlichen Besuch von Seminaren verwende ich etwa zwei Wochen im Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Als Jungunternehmer sollte man kreativ sein und neue Trends erkennen, auf diese reagieren und flexibel arbeiten. Aus eigener Erfahrung kann ich sagen,

Copyrighted material

daß diese Strategie zum Erfolg führt. Auch finanziell sollte man stetig ein wachsames Auge auf seinen Betrieb haben und die Fixkosten immer kontrollieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, das Erreichte zu halten, und das ist in der heutigen schnellebigen wirtschaftlichen Situation ohnehin genügend Arbeit. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✱ Kubik Alexandra

● Zur Person

Beruf: Bürokauffrau. Funktion: Assistentin des Geschäftsführers. Tätig bei: Echo Werbeagentur GmbH., 1070 Wien, Schottenfeldgasse 24. Geboren - Datum, Ort: 29. Dezember 1977, Wien. Hobbies: Lesen, Garten, Hund, Kochen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Kaufmännische Leitung der FreeCard Medienservice GmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte eine AHS und absolvierte in der Folge die Lehre zur Bürokauffrau, um danach in die Volkshilfe Wien einzutreten. In den folgenden zwei Jahren wurde ich von meinem Vorgesetzten sehr gefördert, war in verschiedenen Funktionen tätig und konnte vor allem im Bereich Öffentlichkeitsarbeit wertvolle Berufserfahrung erwerben. Im Jahr 2002 bekam ich die Büroleitung und die Betreuung der Eröffnung der Galerie Stadtbild, einer Tochterfirma der Echo Werbeagentur GmbH, übertragen. Die Galerie bot jungen Künstlern auf 300 m² Ausstellungsfläche eine Plattform zur Präsentation ihrer Werke. Nach Gesprächen mit der Geschäftsleitung der Echo Werbeagentur wechselte ich 2003 als Assistentin von Christian Pöttler in das Büro der Agentur. Im Herbst 2004 absolvierte ich die Lehrlingsausbilderprüfung, und seit 2005 bin ich zusätzlich zu meiner Tätigkeit als Assistentin der Geschäftsleitung auch Betriebsrätin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die an mich übertragenen Aufgaben mit einem guten Gefühl abzuschließen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Erziehung und mein berufliches Umfeld hatten sicherlich einen prägenden Einfluß auf meinen Berufsweg. Ich bin Neuem gegenüber offen eingestellt und habe die Bereitschaft, unkonventionelle Wege zu gehen. Ich komme außerdem mit meinem Umfeld sehr gut aus, die Zusammenarbeit verläuft bestens. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Großmutter und mein Vater lehrten mich, natürlich auf Menschen zuzugehen und stets das Gespräch zu suchen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfahre Anerkennung insbesondere in der täglichen Zusammenarbeit mit Kollegen. Meine bisherige Arbeitsleistung und meine Eigenständigkeit ist etwas, auf das ich stolz bin. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Hohes Selbstvertrauen ist mir ebenso wichtig wie eine gute Allgemeinbildung. Für die Auswahl von Lehrlingen habe ich ein eigenes Testverfahren entwickelt, das die allgemeinen Fähigkeiten auslotet. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere durch eine faire, kollegiale Umgehensweise und Hilfsbereitschaft. Ich habe auch immer ein offenes Ohr für außerberufliche Themen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche die beiden Bereiche zu trennen, doch ist das nicht immer möglich. Die Wochenenden sind in jedem Fall für mich und meinen Freundeskreis reserviert. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich bin sicher, daß es wichtig ist, seinen persönlichen Überzeugungen zu folgen und einen Berufsweg einzuschlagen, der Spaß macht. Wenn der es einem Beruf ermöglicht, sich zu profilieren und Erfolgserlebnisse zu haben, wendet man dafür auch gern Energie auf. Eine kaufmännische Berufslaufbahn hält auch Perspektiven abseits des Sekretariats oder der Buchhaltung parat. Als Lehrlingsausbildner ist mir meine hohe soziale Verantwortung für die gute Ausbildung der Lehrlinge bewußt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte weiterhin meine Aufgabe als Schnittstelle zwischen Kunden/Lieferanten und der Geschäftsführung gut erfüllen. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✱ Kucera Doris

● Zur Person

Beruf: Fotografin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Foto Studio Kucera., 1100 Wien, Laxenburgerstraße 58. Eltern: Gertrude und Alfred. Ehrungen: Goldenes Ehrenzeichen der Kammer der gewerblichen Wirtschaft. Hobbies: Oper, Theater, Bücher, Reisen, Freunde, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte an der AHS der Barmherzigen Schwestern in Wien-Mariahilf. Mein Vater hatte dieses Fotoatelier 1947 eröffnete, und ich wollte das Unternehmen weiterführen, daher absolvierte im elterlichen Betrieb die Fotografenlehre mit begleitender Berufsschule. Nach der Ausbildung lebte und arbeitete ich in Paris, Texas und London. Nach diesen Auslandsaufenthalten kehrte ich zurück nach Österreich, legte die Meisterprüfung ab und begann im Atelier meiner Eltern zu arbeiten. Als sie sich Anfang der achtziger Jahre zur Ruhe setzten, übernahm ich den Betrieb. Im Laufe der Zeit kristallisierten sich zwei Standbeine heraus: Einerseits arbeite ich für eine Klientel aus Firmen, Agenturen und Politikern in den Bereichen Presse, Werbung, Mode und Events. Außerdem war ich die erste Fotografin in Wien, die ihren Kunden unter dem Titel „Morgengabe" auch erotische Fotos anbot. Die andere Schiene umfaßt das übliche Programm im Atelier selbst und deckt die Bereiche Portraits, Kinder, Tiere, Bewerbungen und Hochzeiten ab. Ich verfüge über einen sehr großen Kundenstock. Meine Aufträge führten mich bis nach Las Vegas, außerdem fotografierte ich schon Hochzeiten in Italien und England.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Grundsätzlich ist mir Liebe wichtiger als Erfolg. Ich habe immer nur versucht, gute Arbeit zu leisten und bin akribisch dahinter, daß alle Aufträge perfekt und pünktlich abgewickelt werden. Die Freude am Beruf trägt mich und bringt mich weiter. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Stellen Sie mir diese Frage an meinem Lebensende. Jetzt gibt es noch sehr viel zu tun. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich verfüge über eine Gabe, für die ich unendlich dankbar bin: Ich kann sehr gut mit Menschen umgehen und ohne Vorurteile an sie herangehen. Dabei ist es völlig egal, ob

es Kinder oder ältere Leute sind, Generaldirektoren oder sechzehnjährige, pubertierende Mädchen. Ich kann Schwingungen erzeugen. Obwohl ich mich als Unternehmerin sehr viel um geschäftliche Belange kümmern muß, lodert das kreative Feuer noch immer in mir. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Nein, ich hatte diesbezüglich niemals Probleme. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Erfolg wird mir meist erst durch die Anerkennung von außen bewußt, ich selbst achte nicht so sehr darauf. Ich habe sehr viel Freude an meinem Beruf und alles, was man mit Freude macht, gelingt auch. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater war ein großartiger Fotograf und Künstler, der sich für meine Begriffe viel zu früh aus dem Berufsleben zurückzog als ich in das Atelier eintrat. Er war übrigens der erste Fotograf in der Stadt, der bei der Ankunft großer Stars zum Flughafen fuhr und exklusive Fotos von ihnen machte. Mit diesen Bildern machte ich später sogar eine erfolgreiche Ausstellung. Seine Arbeit hat mich schon als Kind fasziniert, und daher wollte ich auch immer Fotografin werden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Eitelkeit der Menschen stellt für mich als Fotografin manchmal ein Problem dar. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Meine Mitarbeiter sind sehr freundlich, und wir versuchen wirklich, unsere Kunden und Auftraggeber in jeder Hinsicht zufriedenzustellen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Durch den straffen Berufsalltag bleibt dafür leider viel zu wenig Zeit. Neue Techniken wie die Digitalfotografie muß ich zwischendurch in der Freizeit erlernen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wer als Fotograf erfolgreich sein will, muß Leidenschaft bis ins Mark mitbringen. Fotografieren ist kein Beruf, sondern Berufung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte weiterhin als Fotografin mit Leib und Seele und Leidenschaft tätig sein. Ein wenig mehr Zeit für mich und meine Freunde wäre trotzdem schön. **Ihr Lebensmotto?** Freude, Fröhlichkeit und Achtsamkeit auf sich selbst. Gerade in der heutigen Zeit sind wir Menschen angehalten, nach diesen Prinzipien zu leben, da wir sonst sehr schnell unter die Räder kommen.

✱ Kucher Oswald

● Zur Person

Beruf: Beamter. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Marktgemeinde Großhöflein., 7051 Großhöflein, Hauptstraße 37. Geboren - Datum, Ort: 20. Juli 1957. Familienstand: Verheiratet mit Silvia. Kinder: Thomas (1988) und Christian (1990). Hobbies: Radfahren, Segeln.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Handelsschule trat ich im Jahre 1975 in das Amt der Burgenländischen Landesregierung ein. Auf dem zweiten Bildungsweg absolvierte ich die Matura am naturwissenschaftlichen Gymnasium in Eisenstadt. Mein Zuständigkeitsbereich innerhalb der Landesregierung ist die des Revisors für die Gemeinden der Bezirke Mattersburg, Güssing und Jennersdorf. Mein politischer Werdegang begann 1997 als Mitglied des Ortsausschusses der Sozialdemokratischen Partei. Seit 1998 bin ich Gemeinderat und seit dem Jahr 2000 Ortsparteiobmann. 2001 wurde ich Mitglied des Gemeindevorstandes. Bei den Gemeinderatswahlen 2002 wurde ich von der Bevölkerung zum Bürgermeister der Marktgemeinde Großhöflein gewählt. Diese Tätigkeit übe ich seither aus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg bedeutet für mich, in einer breiten Diskussion meine Argumente einbringen zu können und zu sehen, daß die Mehrheit meiner Argumentation folgt. Bei der täglichen Arbeit in der Gemeinde ist es so, daß ich versuche, mit kleinen Schritten größere Ziele zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Beruflich betrachte ich die Ablegung meiner Matura als großen Erfolg, im politischen Bereich sehe ich mich insofern erfolgreich, als ich zum Bürgermeister gewählt wurde. Ich konnte einige Projekte, die schon lange Jahre in der Gemeinde diskutiert und immer wieder verschoben wurden, realisieren - unter anderem die Sanierung und den Umbau der Hauptstraße, den Neubau eines Feuerwehr- und Vereinshauses sowie die Sanierung der Volksschule mit Gestaltung der Außenanlagen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Geprägt durch mein Elternhaus, kann ich sehr gut mit meinen Mitmenschen umgehen und bringe in vielen Belangen auch meine soziale Einstellung ein. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ein großer Erfolg ist mir mit der Sanierung der Hauptstraße in unserer Gemeinde gelungen. Es gelang mir dabei nämlich, ein Projekt, das schon über 15 Jahre diskutiert wurde, über Parteigrenzen hinweg einer erfolgreichen Lösung zuzuführen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Sicherlich mein erster Chef in der Landesregierung, Herr Billesics. Er war mein Mentor und vermittelte mir sehr viele positive Arbeitsaspekte. Er war damals für die Budgeterstellung des Landes verantwortlich. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als Bürgermeister einer Gemeinde ist es unmöglich, es jedem recht zu machen. Trotzdem glaube ich, daß mich meine Mitmenschen als einen ehrlichen, soliden, sozial aufgeschlossenen Menschen betrachten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter in der Gemeinde sind das Aushängeschild, haben also einen großen Anteil an meinem Erfolg. Alle Gemeindebediensteten sind Einwohner von Großhöflein und daher auch die ersten Ansprechpersonen für die kleinen und großen Probleme in der Gemeinde. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Wichtig ist mir, daß die Mitarbeiter aus der Gemeinde stammen. In einem persönlichen Gespräch überzeuge ich mich von ihren Qualitäten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mir ist bewußt, daß ich als Kommunalpolitiker über wenig Zeit für mein Privatleben verfüge. Ich bin während der Woche für alle Anliegen der Bevölkerung offen, widme mich aber an den Wochenenden großteils meiner Familie. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Sowohl beruflich als auch in meiner Position als Bürgermeister bilde ich mich permanent weiter. Durch meine Arbeit im Gemeindewesen des Landes sind viele berufliche Fortbildungen auch für meine Tätigkeit als Bürgermeister nützlich. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte die Gemeinde erfolgreich weiterführen und hoffe bei der nächsten Wahl wieder das Vertrauen der Ortsbevölkerung zu erlangen.

✱ Kühn Georg Ing.

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: KCE Kühn Consulting Engineering GmbH., 4600 Wels. Griesmühlstraße 6. Geboren - Datum, Ort: 2. Juni 1960, Linz. Schöpferische Akte: Fachpublikationen. Ehrungen: 4. Platz

PEGASUS, 15. Platz unter den 100 Top-Jungunternehmern (beide 1995). Mitgliedschaften: Wirtschaftsforum der Führungskräfte (WdF), Verband der Heizungs-, Klima- und Sanitärtechniker (HKS), Marketing Club Linz. Hobbies: Golf, Laufen, Schifahren, Theater, Konzerte, Kochen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorträge und Veröffentlichungen über energietechnische Gebäudesanierung und Einsatz von alternativen Energieformen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura an der HTL Pinkafeld (Maschinenbau, Heizungs-, Lüftungs- und Installationstechnik) studierte ich BWL in Linz. Dieses Studium brach ich ab, absolvierte in der Folge aber die Befähigungsprüfung für Ingenieurbüros, die Ausbilderprüfung, das Curriculum für Führungskräfte in Hernstein, das Managerial Effectiveness Programm in St. Gallen und diverse Seminare und Ausbildungsprogramme. 1981 trat ich als Techniker für Lüftungs- und Klimatechnik in einen Ausführungsbetrieb in Linz ein, wo ich bis 1982 tätig war. Anschließend wurde ich Projektleiter für Haustechnik. Die Jahre von 1983 bis 1986 verbrachte ich als Projektleiter für Haustechnik in der verstaatlichten Industrie in Saudi-Arabien, Ungarn und Deutschland. In dieser Zeit lernte ich sehr viel, da ich völlig auf mich gestellt war und nicht auf das Umfeld und die Struktur der Firma zugreifen konnte. 1986 wurde ich schließlich Geschäftsführer von Delta Gebäudetechnik GmbH, der Ingenieurbüros für Haustechnik und Elektrotechnik in Wels und Wien. Das Unternehmen beschäftigt sich mit Beratung von Bauherren, Planung und Projektmanagement sowie Consulting und Engineering der technischen Gebäudeausrüstung samt Energiekonzepten. Ich hielt an diesem Unternehmen bereits 50 Prozent der Anteile, im Jahr 2003 erwarb ich die restlichen 50 Prozent von meinem Geschäftspartner. Um nicht eines Tages mit einem neuen Partner konfrontiert zu werden, der nicht meinen Vorstellungen entspricht, kaufte ich die Anteile. Als Alleineigentümer führe ich seither die Firma nun unter dem Namen KCE Kühn Consulting Engineering GmbH.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich relativ freie Arbeitseinteilung und -gestaltung, also einen erweiterten Spielraum in den Rahmenbedingungen. Erfolg zeigt sich gerade in meiner Branche in den sichtbaren Spuren, die man beispielsweise in Form von fertigen Anlagen hinterläßt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Schon mein Vater war selbständig, und es war mein Ziel, eines Tages mein eigenes Unternehmen zu führen. Mit der Übernahme aller Geschäftsanteile im Jahr 2003 ist mir das auch gelungen, was ich als Erfolg werte. Es gibt zwar sicher erfolgreichere Menschen als mich, aber ich habe noch etliche Jahre im Berufsleben vor mir, da kann ja einiges passieren. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin absolut kein Karrieremensch; Positionen und Hierarchien waren mir nie sehr wichtig, für mich zählten immer nur die Ergebnisse. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Der Erfolg der Firma hängt natürlich in großem Maße von den Mitarbeitern ab. Es ist aber relativ schwierig, gute und verläßliche Techniker zu finden. Derzeit verfüge ich Gott sei Dank über ein verantwortungsvolles Team, das gute Arbeit leistet. Da sich auch in unserer Branche die Technik immer weiterentwickelt, bezahlen wir unseren Mitarbeitern alle geeigneten Fortbildungsmaßnahmen und Seminare. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Loyalität zum Unternehmen ist mir sehr wichtig. Wir sind ein Dienstleistungsunternehmen, und ich muß mich auf die Mitarbeiter absolut verlassen können. Sie müssen eigenständig und teamorientiert arbeiten können und einen guten Umgang mit den Kunden pflegen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich bezahle meine Leute gut, sie bekommen ihren Freiraum und können selbständig arbeiten. Das ist, denke ich, Motivation genug. Ich halte nichts von überkandidelten Motivationsgeschichten, wie sie von Managern in Seminaren vermittelt werden. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Philosophie meiner Firma ist leicht erklärt: Wir bieten vereinbarte Qualität zum vereinbarten Termin zu den vereinbarten Kosten. Qualität, Zuverlässigkeit und Teamgeist sind unsere Stärken und bilden das Fundament für Projekterfolg und Zufriedenheit unserer Kunden. Wir zeichnen uns durch ein zehnköpfiges Team von Spezialisten aus und bieten nicht nur branchenübergreifende Beratung und Unterstützung bei allen Problemen von Technik und Bau, sondern garantieren darüber hinaus für maximalen Kundennutzen. Das Wissen um die elementaren Probleme und Herausforderungen der unterschiedlichen Aufgabenstellungen sorgt von Beginn an für individuelle Kundenbetreuung. Unsere Schwerpunkte sind Einkaufszentren, Handelsbauten, Büro- und Verwaltungsgebäude sowie Hotel- und Freizeitanlagen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Familie bietet mir großen Rückhalt und ist meine wichtigste Kraftquelle. Auch wenn ich viel im Ausland unterwegs bin und manches Wochenende der Firma opfere, kann ich mich auf die Sicherheit und das Funktionieren meiner Familie verlassen. Es war mir immer wichtig, ein ausgewogenes Verhältnis zwischen meinem Beruf, meiner Familie und meiner Freizeit zu finden, auch wenn das nicht immer gelingt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich glaube, jeder muß seine Philosophie für sich selbst herausfinden und seinen Weg gehen. Für den beruflichen Erfolg ist eine gute Ausbildung die Grundvoraussetzung. Ich würde einem jungen Menschen heute auch raten, seinen fachlichen und menschlichen Horizont durch Auslandsaufenthalte zu erweitern. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe nicht vor, in größerem Ausmaß zu expandieren. Es ist mein Ziel, das Geschäftsvolumen und die Umsätze in den nächsten fünf Jahren leicht zu steigern. Langfristig möchte ich mich aus dem operativen Tagesgeschäft zurücknehmen, um mich noch mehr um die Akquisition und Kundenbetreuung kümmern zu können.

✱ Kummer Edgar

● Zur Person

Beruf: Tanzlehrer. Tätig bei: Tanzschule Edgar Kummer., 8042 Graz, St. Peter-Pfarrweg 30. Geboren - Datum, Ort: 10. November 1953, Hörmsdorf. Familienstand: Verheiratet mit Isabella. Kinder: Philipp (1981). Eltern: Erika und Julius. Hobbies: Golf, Tauchen, Lesen, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bereits meine Eltern waren Tanzlehrer und gründeten die renommierte Tanzschule Kummer im Schweizerhaus am Hilmteich in Graz. Ich absolvierte das Lichtenfels-Gymnasium und anschließend zur Festigung der musischen Ausbildung das MUPÄD in Graz. 1973 bis 1975 ging ich nach Hamburg,

um mich bei der internationalen Tanzelite zum Tanzlehrer ausbilden zu lassen. Die intensive zweijährige Ausbildung schloß ich erfolgreich mit einer Prüfung ab. 1976 legte ich zusätzlich in Wien die Prüfung zum Tanzlehrer ab. In den ersten Jahren meiner beruflichen Tätigkeit unterstützte ich meine Mutter, die die Tanzschule nach dem Ableben meines Vaters alleine weiterführte, 1978 gründete ich meine eigene Tanzschule. 1981 heiratete ich meine Frau Isabella. Im selben Jahr wurde auch unser Sohn Philipp geboren. Meine Frau ist auch Tanzlehrerin, und wir führen das Unternehmen seit mehr als 20 Jahren gemeinsam. 2005 hat mein Sohn in München die Ausbildung zum Tanzlehrer absolviert. Somit geht der Betrieb bereits in die dritte Generation, was mich sehr stolz macht. Unsere Tanzschule ist mittlerweile nicht nur in der gesamten südlichen Steiermark mit Schwerpunkten in den Bezirkshauptstädten Feldbach, Hartberg, Fürstenfeld und Deutschlandsberg ein Begriff, seit 1998 habe ich auch die Konzession für das Burgenland. Ich fühle mich immer wohler bei meiner Tätigkeit, bilde mich auch ständig in Seminaren weiter, fachlich, aber vor allem auch in Persönlichkeitsseminaren, und je länger ich arbeite, desto mehr fühle ich mich den Menschen verpflichtet.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolgreich zu sein hat nicht nur etwas damit zu tun, wie hoch der Kontostand ist und wie viel ich besitze. Wenn es mir gelingt, eine gute Partnerschaft zu haben, wenn ich meine Kinder so erziehen kann, daß sie Werte, die mir selbst wichtig sind, für sich übernehmen, und wenn ich viele gute Freunde habe, sehe ich mich als erfolgreich. Erfolg bedeutet für mich auch, wenn es dadurch, daß ich gelebt habe, anderen Menschen emotional oder materiell bzw. finanziell besser geht. Ich möchte an meinem Lebensabend stolz auf das zurückblicken können, was ich in meinem Leben getan, gegeben und erreicht habe - in Verbindung mit einer intakten und liebevollen Partnerschaft und mit erfolgreichen Kindern, die respektvoll mit anderen umgehen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich heute auf jeden Fall als erfolgreich. Ich bin nächstes Jahr 25 Jahre lang verheiratet, unser Sohn ist ein positiver, lebensbejahender Mensch, und auch beruflich sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war die Freude an meiner Arbeit. Dadurch empfinde ich sie nicht als solche, sondern als positive Herausforderung. Ich war stets bereit, mehr als 100 Prozent zu geben und habe an mich geglaubt und auf meine Fähigkeiten vertraut. Mein Umgang mit Menschen, die ich mit ihren Stärken und Schwächen akzeptiere, schätze und achte, war sicher mit ausschlaggebend für meinen Erfolg. Wenn ich mir Ziele setze, verliere ich sie nie aus den Augen, umgebe mich mit ihnen und visualisiere sie. Ein weiteres Geheimnis des Erfolges sind ständige Weiterbildung und positive Persönlichkeitsentwicklung. Mein Einstieg in eine positive Persönlichkeitsentwicklung war das Buch „Wie man Freunde gewinnt" von Dale Carnegie, danach u. a. „Denke nach und werde reich" von Napoleon Hill. Solche Lektüre und der Besuch von Seminaren erfahrener Profis gepaart mit viel Praxis brachten mich dorthin, wo ich heute stehe - und doch fühle ich mich, als stünde ich erst am Anfang meiner Entwicklung. Meine erfolgreiche Partnerschaft verdanke ich der Tatsache, daß meine Frau und ich immer an unserer Partnerschaft gearbeitet haben. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Herausforderungen sind für mich das Salz in der Suppe. Ich liebe sie. An ihnen kann ich persönlich wachsen, und ihre Bewältigung motiviert mich täglich aufs Neue. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Bereits als Kind bewunderte ich meinen Vater sehr, denn ich spürte, daß meine Eltern mit Freude bei der Sache waren. Bei den Eltern meiner Schulfreunde hatte ich diesen Eindruck gar nicht. Mein Großvater war Künstler, spielte viel Klavier, und auch er war immer mit Freude bei der Sache. An diesen Vorbildern innerhalb meiner Familie erkannte ich sehr früh, daß es ganz wichtig ist, Freude an der Arbeit zu haben, die man ausübt, und beschloß daher, mein Hobby, das Tanzen, das ich als Fünfzehnjähriger als ganz normaler Tanzkursteilnehmer kennenlernte, zum Beruf zu machen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Tanzschüler können bei mir für kurze Zeit ihre Alltagssorgen vergessen, fühlen sich wohl und tun nebenbei noch etwas für ihre Gesundheit. Anerkennung erfahre ich fast täglich, und sei es durch das Lächeln eines glücklichen Kursteilnehmers. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir kommen sozusagen mit der Tanzschule zu unseren Kunden, das heißt, man muß nicht 50 Kilometer weit fahren, um in den Genuß eines Tanzkurses zu kommen. Unser Publikum ist gemischt, und ich schätze es, wenn verschiedene Generationen sich beim Tanzkurs zusammenfinden und dabei Gelegenheit haben, miteinander zu plaudern. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich verhalte mich neutral. Der Kontakt zu meinen Tanzschulkollegen ist grundsätzlich gut. Eine Tanzschule allein könnte ohnehin nicht den Bedarf der gesamten Steiermark decken. Wir Tanzschulen arbeiten alle am gleichen Projekt, wenn auch jeder für sich, und wir sollten alle miteinander einen guten Job machen. Hin und wieder kommen wir auch zusammen, um gemeinsame Interessen zu verfolgen und gemeinsam Werbung zu machen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Der Umgang der Menschen miteinander wird immer rüder, und man sollte vom „Anbellen" wieder zum Ansprechen wechseln. Auch wenn man heute mehr unter Druck steht als noch vor 20 Jahren, sollte es doch möglich sein, respektvoll miteinander umzugehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mir in den nächsten Jahren und Jahrzehnten noch mehr Zeit für meine persönliche Weiterentwicklung nehmen und Vorbild für die eigene Familie und gute Freunde sein.

✱ Kunes Rudolf

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Verkaufsmanager-Lebensmittel. Tätig bei: Brau Union Österreich AG., 2320 Schwechat, Mautner Markhof-Straße 11. Geboren - Datum, Ort: 23. August 1946. Kinder: Florian. Ehrungen: Firmeninterne Auszeichnungen, Ehrung der Handelskammer. Hobbies: Fußball, Schifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorträge zum Fachbereich Bier für die 3. Klassen der SPAR-Akademie.

● Karriere

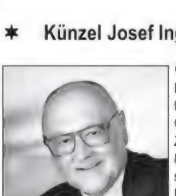
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte eine kaufmännische Lehre bei Julius Meinl in Wolfsberg, Kärnten, und machte für meinen Arbeitgeber auch in Lienz Station, ehe ich nach Wien zog, wo ich weiterhin bei Julius Meinl im Verkauf tätig war. Ich wechselte später in den Kaffeeverkauf zu Jacobs Suchard und begann am 1. Jänner 1979 im Verkaufsaußendienst der Brau AG in Wien. Ich

betreute zunächst den Bereich Gastronomie, ab 1989 schließlich die Sparte Lebensmittelhandel. 1998 fusionierte die Brau AG mit der Steirerbrau AG zur Brau Union AG, dem größten österreichischen Bierunternehmen. Ich nutzte kontinuierlich das Weiterbildungsangebot des Unternehmens und fungiere seit August 2000 nunmehr als Verkaufsmanager für den Lebensmittelhandel. In dieser Position bin ich für die Verkaufsregion Wien/ Niederösterreich/nördliches Burgenland verantwortlich. Der Verkaufsleiter des Geschäftsfeldes Lebensmittelhandel befindet sich in der Zentrale in Linz, und drei Verkaufsmanager betreuen Großmärkte und Supermärkte in jeweils unterschiedlichen Regionen in Österreich. Die Brau Union AG vertreibt nationale Biermarken (alkoholhältig und alkoholfrei) wie Zipfer, Gösser, Kaiser, Puntigamer, Schwechater, Reininghaus, Wieselburger, Edelweiß und seit kurzem auch die Weltmarke Heineken.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Ziele zu erreichen, und auch, Anerkennung für meine Leistungen zu erhalten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe bisher viel erreicht, und mein Dienstgeber, die Brau Union AG, ist ein anerkanntes österreichisches Unternehmen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Schon als junger Mensch interessierte mich der Verkauf. Ich verfüge mittlerweile über sehr gute Marktkenntnisse und kenne auch viele Entscheidungsträger in der Industrie seit Jahren. Ich habe eine hohe Vertrauensbasis aufgebaut, sowohl zu meinen Vorgesetzten als auch zu meinen Mitarbeitern. Mein Vorgesetzter räumte mir eine gewisse Entscheidungsfreiheit ein, und meine Mitarbeiter, die meine im Außendienst gesammelten Erfahrungen zu schätzen wissen, können mich jederzeit um Rat fragen. Ich habe noch nie einen Mitarbeiter, der ein Problem hatte oder einen Fehler machte, im Regen stehen lassen. Fehler passieren - wesentlich ist, darüber offen zu reden, um sie auszumerzen. Ich erwarte mir unbedingt Ehrlichkeit. Ein entscheidender Erfolgsfaktor ist auch, daß ich offen auf alle Menschen zugehe und zu allen Menschen gleich freundlich bin. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bemühe mich, ein Problem nach der entsprechenden Analyse rasch zu lösen - ich schiebe Entscheidungen nie auf die lange Bank. Ich kann nicht bei jedem Detail meinen Vorgesetzten anrufen, sondern muß vieles eigenverantwortlich entscheiden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich habe großes Glück, über sehr gute Mitarbeiter zu verfügen, die alle wesentlich zum Erfolg beitragen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unserer Philosophie gemäß möchten wir der beste Dienstleister in der Getränkebranche sein. An der Umsetzung dieser Vision arbeiten wir fortwährend. Diesbezüglich arbeiten wir laufend auch an unserem Vorgehen und Auftritt. Die Brau Union AG verfügt über ein Portfolio mit einer außergewöhnlichen Produktvielfalt. Wir führen österreichische Premium-, Konsumbier- und Spezialitäten-Marken und sprechen mit der internationalen Premium-Marke Heineken auch ein jüngeres Publikum an. Qualität wird bei der Brau Union AG groß geschrieben. So verwenden wir für die Herstellung unserer Produkte ausschließlich speziell ausgewählte gentechnikfreie Rohstoffe, die überwiegend aus Österreich stammen. Die Herstellung unserer Biere erfolgt nach den strengen Richtlinien des Österreichischen Lebensmittelbuches Codex Kapitel B 13 „Bier", was von umfangreichen Qualitätskontrollen unserer Qualitätssicherung und externen Kontrollen sichergestellt wird. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Tätigkeit erfordert zwar 120 Prozent Einsatz, ich versuche dennoch, genug Zeit für meinen Sohn zu haben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Um den steigenden Anforderungen gerecht zu werden, ist es wesentlich, eine fundierte Ausbildung zu absolvieren. Eine akademische Bildung wird immer wichtiger, doch neben dem Fachwissen muß man auch über Engagement und den Willen verfügen, zuweilen Privates zurückzustecken. Es ist wichtig, seine Grenzen zu kennen und auch abzuschätzen, wann es Zeit für den nächsten Karriereschritt ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte vorgegebene betriebliche Ziele erreichen und meinen Nachfolger nach meiner Pensionierung von meinen diesbezüglichen Bemühungen profitieren lassen können.

✱ Künzel Josef Ing.



● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: GZT Geldzähltechnik GmbH., 3430 Tulln, Ziegelfeldstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 8. Jänner 1948, Preßbaum. Familienstand: Verheiratet mit Margarete, geb. Fabschitz. Kinder: Patrick (1970) und Patricia (1979). Eltern: Maria und Josef. Hobbies: Kartenspielen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der HTL für Nachrichtentechnik leistete ich den Präsenzdienst ab und war anschließend im Verkauf von elektronischen Produkten tätig. Innerhalb von drei Jahren stieg ich im Betrieb zum Verkaufsingenieur auf. Mit 24 Jahren wechselte ich zum Unternehmen Hirschmann, wo ich das Management der Wiener Niederlassung übernahm. Anschließend betreute ich als Prokurist und Verkaufsleiter die Wiener Niederlassung eines japanischen Unternehmens, das elektronische Komponenten herstellte, und baute in weiterer Folge als Geschäftsführer eine Zweigstelle eines Schweizer Betriebes für Industriearmaturen auf. 1984 machte ich mich als Berater und Verkaufstrainer selbständig. Zu meinen Kunden zählte auch die Firma GZT. Im Zuge meiner Beratungstätigkeit traten die damaligen Geschäftsführer an mich heran und boten mir die Firmenleitung an, die ich 1995 schließlich übernahm. Wir sind ein Handels- und Serviceunternehmen, das sich mit der Geldverarbeitung beschäftigt. Wir handeln mit allen Maschinen, die man für Zählung, Sortierung und Verpackung von Münzen und Banknoten benötigt. Zu unserem Kundenkreis zählen Banken, Casinos, die Nationalbank und große Handelsunternehmen, wir halten in unserer Branche einen Marktanteil von über 70 Prozent. Seit meiner Firmenübernahme ist das Unternehmen um über 50 Prozent gewachsen. Der Grund für dieses Wachstum liegt sowohl in der Produktqualität als auch in der Tatsache, daß wir mit der besten Mannschaft unsere Ziele konsequent verfolgen. Wir waren in Europa die ersten, welche die SB-Münzzählmaschine propagierten. 2003 vergrößerte ich das Unternehmen mit dem Zukauf eines Betriebes, der in der Produktion von automatischen Banknotenausgabegeräten tätig ist.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich persönlich heißt Erfolg, eine Vision zu verwirklichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe meine Vorhaben in die Tat umgesetzt und lebe jeden Tag ganz bewußt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Daß ich auf einen großen Erfahrungsschatz aus meiner zehnjährigen Tätigkeit als Unternehmensberater zurückgreifen kann, war für meinen Erfolg wesentlich. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Nach der Analyse werden behebbare Faktoren ausgeschaltet, und dementsprechend passen wir uns der Marktentwicklung an. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Es gibt keinen bestimmten Zeitpunkt, ab dem mir mein Erfolg bewußt wurde, es war eher ein stetiger Prozeß. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Da gab es zwei Situationen: zum einen die Entscheidung, mich selbständig zu machen, zum anderen die Übernahme der GZT, die sicherlich ein Meilenstein meiner Karriere war. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Generell sollte man in seinem Leben Kreativität an den Tag legen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Persönlich lege ich keinen Wert auf Lob und Anerkennung. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? In meiner Branche ist mir kein ungelöstes Problem bekannt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die größte, denn kein Unternehmer kann ein Geschäft dieser Größenordnung allein betreiben. Unser Erfolg hängt unmittelbar von den Mitarbeitern ab. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich zählt die Persönlichkeit, ob ein Bewerber von der Einstellung, mit seiner Art in unser Team paßt. Natürlich ist eine technische Grundausbildung eine wesentliche Voraussetzung. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter muß ich nicht motivieren, denn mein Team bringt den Arbeitseifer automatisch mit. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Wir pflegen im Unternehmen ein sehr familiäres Verhältnis und bringen einander große Wertschätzung entgegen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir bieten die besten Produkte am Markt an und beschäftigen ein Team von hochqualifizierten Spezialisten. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir pflegen einen freundschaftlichen Kontakt zu unseren Mitbewerbern. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Für mich lassen sich diese beiden Bereiche sehr gut miteinander vereinbaren. Meine Familie steht an erster Stelle in meinem Leben, und seit Beginn meiner Selbständigkeit habe ich mir mein intaktes Familienleben bewahrt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** In früheren Zeiten belegte ich zahlreiche Kurse für Verkaufstraining und Management. Seit 15 Jahren schreibe ich ein Buch mit dem Titel "Wie funktioniert der Mensch?", und im Rahmen dieser Tätigkeit bilde ich mich laufend weiter. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mir erscheint wichtig, sich mit seinem Beruf selbst verwirklichen zu können und Spaß an der Arbeit zu haben. Das Streben nach Ruhm und Geld ist nur im ersten Augenblick verheißungsvoll. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Unternehmen soll sich auch weiterhin erfolgreich entwickeln, auch wenn ich etwas in den Hintergrund trete, um mich mehr meiner Familie und meinem Buch zu widmen.

✱ Künzel-Painsipp Michaela Mag.

● Zur Person

Beruf: Öffentliche Notarin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Öffentliche Notare Dr. Klaus Künzel Mag. Michaela Künzel-Painsipp Notarpartnerschaft., 8330 Feldbach, Ringstraße 13. Geboren - Datum, Ort: 5. April 1967, Feldbach. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Kurt. Kinder: Lara (1997). Eltern: Dr. Klaus und Christine. Hobbies: Lesen, Fotografie, Laufen, Schifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vortragstätigkeit an der Unternehmerakademie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volksschule in Feldbach und anschließend das Gymnasium in Gleisdorf, wo ich 1985 maturierte. Um meine Englischkenntnisse zu erweitern, ging ich gleich nach der Reifeprüfung für ein Jahr nach England, wo ich in der Nähe von London als Au-pair-Mädchen tätig war. Dort absolvierte ich auch die Ausbildungen First Certificate in English und Proficiency. 1986 kehrte ich nach Österreich zurück und studierte in Wien und Graz Rechtswissenschaften, Englisch und Französisch. Als ich das Jus-Studium im Jahr 1991 erfolgreich abgeschlossen hatte, war mir meine weitere Laufbahn noch nicht klar. Ich gönnte mir daher ein Semester zur Orientierung, in dem ich verschiedene Fächer an der Universität belegte, und faßte schließlich den Entschluß, in die Notariatskanzlei meines Vaters in Feldbach einzutreten. Mein Vater hatte nichts dagegen, war aber sehr überrascht über mein Ansinnen, zumal ich einerseits immer eher an Sprachen interessiert gewesen war, und es zum anderen zu jener Zeit durchaus nicht alltäglich war, als Frau den Notariatsberuf zu ergreifen. Ich absolvierte also das Gerichtsjahr und trat mit 1. Jänner 1993 als Kandidatin in die Kanzlei meines Vaters ein. Ich stellte auch sehr bald fest, daß mir der ständige Kontakt mit Menschen und die Auseinandersetzung mit ihren verschiedenen alltäglichen Problemen ausgesprochen gut gefielen. Nach eineinhalb Jahren legte ich die erste Notariatsprüfung ab, nach einem weiteren Jahr die zweite und war damit substitutionsberechtigt. 1998 - damals war meine Tochter gerade sechs Monate alt - wurde ich zur Kandidatenvertreterin gewählt, ein Jahr später zur Vorsitzenden der Kandidatenvertretung in der Steiermark. In Feldbach gab es ursprünglich zwei Notariate. Im Jahr 2001 verstarb der zweite in Feldbach ansässige Notar, und ich betreute vorübergehend diese Notarsstelle, die später einem bereits etablierten Notar zugesprochen wurde. Aufgrund der wirtschaftlichen und demokraphischen Daten wurde 2001 von der Kammer ein drittes Notariat in Feldbach geschaffen. Obwohl ich damals in der Reihung an 15. Stelle war, bewarb ich mich um dieses Notariat, machte mir jedoch keine großen Hoffnungen. Zu meiner Überraschung bekam ich als damals erst 34jährige das neu ausgeschriebene Notariat zugeteilt. Seit 1. März 2002 bin ich hiermit Notarin in Feldbach und betreibe die Kanzlei in Partnerschaft mit jener meines Vaters.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich nicht, reich oder berühmt zu werden. Ich möchte meine Arbeit so gut wie möglich erfüllen und sehe mich als erfolgreich, wenn ich am Ende des Tages das Gefühl habe, daß mir das gelungen ist. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im großen und ganzen sehe ich mich als erfolgreich. Natürlich können hin und wieder Fehler passieren, doch ich gebe immer mein Bestes und glaube, daß ich meine Aufgabe recht erfolgreich erfülle. **Was war**

ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend für meinen Erfolg sind vor allem meine Fähigkeit, mit Menschen umzugehen, meine Ehrlichkeit und die Tatsache, daß sich die meisten Leute im Gespräch mit mir sehr wohl fühlen. In meiner Position muß man damit leben, daß es immer Leute gibt, denen man es nicht recht machen kann. Der Weg von dieser Erkenntnis bis zu dem Punkt, an dem ich begonnen habe, mich so zu geben, wie ich bin, war eine ganz wichtige Entwicklung in meinem Leben. Das Selbstbewußtsein, das ich heute habe, habe ich mir erarbeitet. Es entwickelte sich mit der Anerkennung von außen und der positiven Resonanz auf meine Leistungen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ein wunderbares Erfolgsgefühl verspürte ich, als ich das Jahr in England gut überstanden hatte. Ich kann mich noch gut daran erinnern, daß ich damals durch Feldbach ging und mir bewußt wurde, daß ich eigentlich auf meinen Erfolg stolz sein konnte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine gute - damals für mich sehr mutige - Entscheidung war es, meinen Mann zu heiraten. Hinzu kommen natürlich sehr viele, zum Teil auch ganz kleine Entscheidungen, die sich als erfolgreich erwiesen haben. Im nachhinein betrachtet kann ich heute sagen, daß es nur ganz wenige Entscheidungen gibt, die ich heute anders treffen würde. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Das war ganz bestimmt mein Vater - durch seine Art, ganz selbstverständlich mit den Menschen umzugehen, abseits von jener steifen, altehrwürdigen Notarsmentalität, die sonstwo häufig zutage tritt. Auch sein Führungsstil, die Tatsache, daß er seinen Mitarbeitern größte Freiheiten einräumt und ihnen damit die Möglichkeit gibt, selbständig zu arbeiten, hat mich stets sehr beeindruckt. Mein Vater wirkte immer aus dem Hintergrund, und trotzdem organisierte sich alles wie von selbst, und es organisierte sich gut. Er konnte auch stets delegieren, und es war ihm nicht wichtig, vorne zu stehen, es genügte ihm, wenn das Notariat Künzel seine Arbeit gut machte. All diese Eigenschaften meines Vaters faszinierten mich und faszinieren mich heute noch. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine ganz wesentliche Rolle für meinen Erfolg. Wir haben das Glück, daß unsere Mitarbeiter sehr ambitioniert und engagiert sind. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wenn ich eine Bewerberin sehe, stelle ich mir ganz einfach die Frage: Paßt sie in unser Team? Über die letzte Bewerberin, die ich eingestellt habe, wußte ich relativ wenig, kannte nicht einmal ihre Zeugnisse. Es war eine reine Bauchentscheidung, und sie war sehr erfolgreich. Natürlich ist auch nicht jede meiner Bauchentscheidungen richtig. Einige Bewerberinnen, die wir aufgenommen haben, waren zuvor Praktikantinnen und hatten sich bereits als solche bewährt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Unser Betrieb lebt davon, daß alle im Team gut zusammenpassen und zusammenarbeiten. Auch ich selbst bin ein Teammensch und lasse mir von meinen Mitarbeiterinnen nicht einmal einen Kaffee bringen. Die Mitarbeiter können bei uns selbständig arbeiten, und ich versuche meinen Beitrag zu leisten, damit die Atmosphäre stimmt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarung zwischen Beruf und Privatleben besteht aus ewigen Kompromissen, aber irgendwie gelingt es immer wieder. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** So sein, wie man ist, Ziele anpeilen - jeder auf seine Art und Weise, für sich selbst erkennen, wo sind meine Stärken, wo meine Schwächen, wie kann ich meinen eigenen Weg finden und Fehler ehrlich zugeben. **Ihr Lebensmotto?** Meiner Bestimmung gerecht werden.

✱ Kurz-Maresch Edith Dr.

● Zur Person

Beruf: Fachärztin für Chirurgie. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Ordination Dr. Edith Kurz-Maresch., 4020 Linz, Mozartstraße 9/4. Familienstand: Verheiratet mit Franz. Kinder: Laura-Maria (1998) und Luca-Michael (1999). Eltern: Ernst und Margarethe. Hobbies: Familie, Tennis, Handarbeiten. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Chefärztin der Krankenfürsorge für Landesbeamte Oberösterreich (KFL).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich legte 1981 die AHS-Matura ab und absolvierte anschließend das Studium der Medizin in Wien. 1987 erfolgte meine Promotion, und von 1988 bis 1992 absolvierte ich meinen Turnus am Krankenhaus der Barmherzigen Schwestern bzw. am Krankenhaus der Barmherzigen Brüder in Linz. 1992 erfolgte meine Anerkennung zur Ärztin für Allgemeinmedizin, im selben Jahr begann, ebenfalls in Linz, meine Ausbildung zur Fachärztin für Chirurgie. 1996 wurde ich als Fachärztin für Chirurgie zugelassen, und ein Jahr später begann ich die Ausbildung für Kinderchirurgie. Nach den Geburten meiner beiden Kinder, 1998 und 1999, legte ich eine kurze Berufspause ein und stieg danach in den Landesdienst ein, in der Verwaltung und Organisation. Seit 2005 bin ich in eigener Praxis im Zentrum von Linz tätig, wobei ich mich auf spezielle Heilungs- und Operationsmethoden in der Varizenchirurgie („Krampfadernchirurgie") und Lasertherapie im medizinischen und kosmetischen Bereich spezialisiert habe und eng mit einer Privatklinik, wo ich die Operationen durchführe, zusammenarbeite.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn meine Familie und meine Patienten zufrieden sind, fühle ich mich auch zufrieden und erfolgreich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe mein Ziel, den Aufbau meiner eigenen Ordination, verwirklicht und kann auch meinen Beruf mit meinem Familienleben vereinbaren. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich mag Menschen und sehe in jeder Krise auch eine Chance und positive Aspekte. Diesen Optimismus scheine ich auch auszustrahlen. Pflichtbewußtsein, Fleiß und die Zielstrebigkeit, die ich bei der Verwirklichung meines Berufswunsches an den Tag legte, waren ebenfalls wesentlich. Auch lerne ich gerne und bin sehr aufnahmefähig und wissensdurstig. Die Tatsache, daß mich mein Mann ermutigte, mich beruflich selbständig zu machen, und mich dabei voll unterstützte, sehe ich als ausschlaggebend. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich plane die Ordinationszeiten so, daß meine Familie nicht zu kurz kommt. Ich kann am Arztberuf keine negativen Seiten entdecken. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war eine erfolgreiche Entscheidung, meinen Traum von der eigenen Ordination mit Mut und Engagement umzusetzen. Auch die Phase der schweren Erkrankung meines Mannes haben wir gemeinsam gut bewältigt, worauf wir sehr stolz sind. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Sicher hatte mein Vater, der ebenfalls

Mediziner ist und mir stets als Vorbild diente. Einfluß auf meine Entscheidung für das Medizinstudium. Schon mit 14 Jahren wußte ich, daß ich Ärztin werden möchte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Es freut mich, wenn meine Patienten merken, daß ich auf sie eingehe und ihre Probleme verstehe. Außerdem bekam ich schon des öfteren zu hören, daß man sich bei mir „auftanken" kann, was mich besonders freut. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Man sieht mich als „Sonnenschein", als einen optimistischen Menschen, der viel Lebensfreude ausstrahlt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich arbeite nach dem neuesten Stand der Technik und Forschung. Das Ziel meiner Therapie - die Behandlung der Varikositas - ist zum einen die Normalisierung oder Verbesserung des venösen Abflusses sowie die kosmetische Verbesserung des Aussehens. Diese Therapieziele können durch verschiedene moderne und erprobte Maßnahmen erreicht werden. Im Jahre 1993 wurden die ersten Varizen mittels Laserlicht behandelt. Schon damals erfolgte die Behandlung im Inneren der Vene. Bei der Lasertherapie von heute wird Lichtenergie in Wärmeenergie umgewandelt, wodurch es zur Denaturierung der Gewebebestandteile und zur „Schädigung" der Venenwand im Inneren kommt. Daraus resultieren eine Schrumpfung und der Verschluß der Krampfader. Welche Behandlungsmethode für meine Patienten persönlich am besten ist, wird ein ausführliches Aufklärungsgespräch in Kombination mit einer klinischen Untersuchung ergeben. Dabei werden auch Komplikationen und eventuellen Risiken genauestens besprochen. Auch andere kosmetischen Themen werden von meinen Patienten immer wieder angesprochen, auch da kann ich in vielen Fällen Hilfe anbieten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da mein Mann auch Chirurg ist, versuchen wir in unserer Freizeit, das Thema Krankheit und Medizin aus dem Privatleben herauszuhalten, was uns ganz gut gelingt. Auch so können wir die Kraft für unsere Arbeit erhalten. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Sooft es meine Zeit zuläßt, bilde ich mich in meinem speziellen Bereich weiter und verfolge Neuerungen in den Operationstechniken, um am aktuellen Stand der Technik und des Fachwissens zu bleiben - zum Nutzen meiner Patienten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wichtig, sich Ziele zu setzen, für diese Ziele zu kämpfen, durchzuhalten und positiv zu denken. Nicht stehen oder sitzen zu bleiben - was ungünstig für die Beine ist, ist auch fürs ganze Leben gültig. Bewegung ist eben aktives Leben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Zunahme der Patientenanzahl verlangt den Schritt, meine Ordinationszeiten etwas auszuweiten. In privater Hinsicht möchte ich meine Familie in unserem neuen Zuhause glücklich sehen, viel Kraft und Freude erleben und mit meinem Mann alt werden. Auch wieder längere Urlaube machen zu können ist ein gemeinsamer Wunsch von uns beiden.

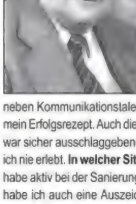
✱ Kurzmann Franz

● Zur Person

Beruf: Landwirt. Funktion: Ortsstellenleiter. Tätig bei: Rotes Kreuz Grein., 4360 Grein, Großgraben 7. Geboren - Datum, Ort: 1. März 1949, Bad Kreuzen. Familienstand: Verheiratet mit Johanna. Kinder: Franz (1974), Barbara (1975), Maria (1977), Martin (1978), Hannes (1982) und Regina (1986). Eltern: Franz und Cäcilia. Schöpferische Akte: Ökonomierat, 2003; Goldenes Verdienstzeichen des Landes OÖ. 1992. Mitgliedschaften: Freiwillige Feuerwehr, Gemeinderat, örtliches Vereinswesen. Hobbies: Lesen, Computer, Naturbeobachtungen (Wild und Pflanzen). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Obmann der Lagerhausgenossenschaft Grein, Landwirtschaft.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volksschule und begann im Anschluß als landwirtschaftlicher Lehrling am Hof meiner Eltern zu arbeiten. In der Folge war ich in einem Fleischhauerbetrieb beschäftigt, ehe ich nach dem plötzlichen Ableben meines Vaters den elterlichen Landwirtschaftsbetrieb übernahm. Ich wollte jedoch mehr. 1973 heiratete ich, gründete eine Familie und baute den Hof für den Bereich Milchwirtschaft um. Parallel dazu war ich immer schon in verschiedenen Bereichen ehrenamtlich tätig, beispielsweise als katholischer Jugendführer, beim Roten Kreuz und bei der örtlichen Feuerwehr Bad Kreuzen. Voller Einsatz bei all meinen Arbeiten war für mich immer selbstverständlich.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Ansehen zu erlangen, etwas zu erwirken, es anders und besser zu machen als andere, Vorbild zu sein, mich vor nötigen Arbeiten nicht zu drücken und meine Aufgaben bestens und positiv zu erledigen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Fleiß, Ausdauer und Beständigkeit sind neben Kommunikationstalent, Kollegialität und gutem Umgang mit anderen mein Erfolgsrezept. Auch die Liebe zum Beruf, ich bin leidenschaftlicher Bauer, war sicher ausschlaggebend für meine Erfolge. Wirkliche Rückschläge habe ich nie erlebt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich habe aktiv bei der Sanierung des Lagerhauses in Grein mitgewirkt, und dafür habe ich auch eine Auszeichnung erhalten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Durch persönliche Ansprachen erhalte ich oft Anerkennung für mein Tun. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich nehme mir hin und wieder Zeit, um verschiedene Stammtische zu besuchen, wo ich ein gern gesehener Gesprächspartner bin, aktiv bei verschiedenen Projekten mitwirke und meine Hilfe anbiete. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich bin ein Teammensch und arbeite gern mit Menschen, weil man nur gemeinsam etwas bewirken kann. Selbstverständlich muß in einer Gruppe immer jemand die Führungsrolle übernehmen, und das habe ich auch immer getan, wenn ich gefragt wurde. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich danke meiner Frau und meiner Familie, daß sie immer Verständnis für meine vielen Ämter und Arbeiten hatten. Beispielsweise springen unsere Kinder in unserem Landwirtschaftsbetrieb immer ein, wenn Not am Mann ist. Nur so konnte ich auf Dauer Erfolg haben, und auch durch diesen Zusammenhalt schöpfte ich die nötige Kraft für meine Aufgaben. Ich habe mir niemals Halbherzigkeiten erlaubt; wenn ich etwas mache, dann voll und ganz. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Einem jungen Menschen würde ich raten, seine Freizeit aktiv und sinnvoll Freizeit zu gestalten, die Gemeinschaft zu pflegen, sich verschiedene Berufe anzusehen, auf die Menschen zuzugehen und sich nicht hinter dem Computer zu verstecken. Es ist auch in Zukunft wichtig, gute Umgangsformen zu pflegen - es schadet keinesfalls, laut und deutlich „Grüß Gott", „Bitte" oder „Danke" zu sagen. Ich glaube, daß es für den Erfolg von Bedeutung ist, sich für etwas begeistern zu können, natürlich von den richtigen Vorbildern, sich sozial zu engagieren, sich

fordern zu lassen und sich zum Nutzen für die Gemeinschaft einzubringen, auch wenn es ehrenamtlich ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Im Herbst 2006 möchte ich die Dienststelle in Grein beim Roten Kreuz wieder übernehmen und ein zusätzliches Rettungsauto anschaffen. Die Nachfolgeregelung in der Familie ist im Gespräch, auch möchte ich noch das Stallgebäude neu ausbauen. Gemeinsam mit meiner Frau möchte ich dann mehr Freizeit genießen, denn diese kam in den letzten Jahren oft zu kurz. **Ihr Lebensmotto?** Jede Zeit hat ihre Herausforderung, aber alles ist mit Optimismus machbar.

✱ Kutschera Anita

● Zur Person

Funktion: Kommanditistin. Tätig bei: Anrosi Kutschera KEG., 3843 Schrems, Gazeile 7. Geboren - Datum, Ort: 11. August 1957, Schrems Familienstand: Verheiratet mit Andreas. Kinder: Sandra (1979). Eltern: Rosa und Alois. Hobbies: Firma, Nordic Walking.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bei der Firma Ergee absolvierte ich die Lehre zum Industriekaufmann. Ein Jahr nach meinem Lehrabschluß zog ich nach Mödling und wechselte in die Automobilbranche. Hier war ich als „Mädchen für alles" mit der Lagerverwaltung, Gebrauchtwagenkalkulation, etc. beschäftigt. Nach meiner Hochzeit und der Karenzzeit anläßlich der Geburt unseres Kindes arbeitete ich als Raumpflegerin bei einer Bank, da sich dies zeitlich am besten mit der Betreuung des Kindes vereinbaren ließ. Nach drei Jahren - mein Kind besuchte bereits den Kindergarten - wechselte ich in den Verkaufsinnendienst eines Pharmaziebetriebes, in dem mein Mann als Laborant in der Produktion tätig war. Schließlich entschlossen wir uns jedoch, nach Schrems ins Waldviertel zu übersiedeln. Hier schlossen wir mit der Eröffnung unseres Solariums und dem dazugehörigen Lokal eine Marktlücke in der Region.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, etwas zu leisten und dabei rundherum zufrieden zu sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Mein bisheriger beruflicher Weg war ein ständiges Auf und Ab. Ich befinde mich jedoch auf dem Weg, meine Ziele zu erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war der gemeinsame Weg mit meinem Partner. Wir bestärken uns stets gegenseitig. Ich kann gut mit dem Personal umgehen und den erforderlichen Teamgedanken vermitteln. In meiner Arbeit identifizierte ich mich - auch als unselbständig Erwerbstätige - stets stark mit meinen Aufgaben und der Firma. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin ein Mensch, der alle Arbeiten sofort beim Schopf packt. Funktioniert dennoch etwas nicht, ordne ich Aufgaben nach Prioritäten. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich fühle mich als Frau in der Wirtschaft eher benachteiligt und erlebte bereits in meiner Zeit als unselbständig Beschäftigte, daß eine Frau im Gegensatz zu Männern ihre Stärken und ihr Können stets beweisen muß. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, ins Waldviertel zu ziehen, war - so paradox es angesichts der hier allgemein schwierigen wirtschaftlichen Situation klingen mag - goldrichtig. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist auf jeden Fall wichtiger. Als Wirtin muß man ein Unikum sein, um bei den Gästen gut anzukommen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Von unseren Gästen zu hören, wie gern sie zu uns kommen und wie wohl sie sich bei uns fühlen, bedeutet mir enorm viel. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich sehe in allen Branchen das große Problem der Unternehmer, daß die Kaufkraft aufgrund hoher Arbeitslosigkeit und dem damit verbundenem Zwang zum Sparen stark sinkt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter spielten sowohl in der Vergangenheit als auch in meinem Unternehmen eine große Rolle. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwarte von meinen Mitarbeitern Selbständigkeit und unternehmerisches Denken. Sie müssen gut mit Menschen umgehen können, und es muß ihnen bewußt sein, daß sie von ihrer Arbeit leben. Ärger oder schlechte Laune wären da fehl am Platz. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir pflegen ein sehr freundschaftliches Verhältnis zueinander und unternehmen ab und zu gemeinsame Ausflüge. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stammkunden bitten uns oft um Hilfe bei der Bewältigung ihrer Probleme und fühlen sich mit diesen bei uns gut aufgehoben. Es gelang mir, einige Gäste zum Reden zu bewegen, anstatt ihre Probleme in Alkohol zu ertränken. Unser Solarium und unser Lokal hatten hier im nördlichen Waldviertel sicher eine Vorreiterrolle. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** In unserem Umfeld kocht jeder sein eigenes Süppchen. Ich denke zwar, daß man miteinander mehr erreichen könnte, bräuchte dazu aber die Bereitschaft der Mitbewerber. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da wir im selben Haus wohnen und arbeiten, sind Beruf und Privatleben sehr eng miteinander verbunden. Sonn- und Feiertags haben wir geschlossen, und an diesen freien Tagen bin ich zu hundert Prozent Privatmensch. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Im Gegensatz zu früher verwende ich mittlerweile kaum mehr Zeit für meine Fortbildung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jungen Menschen muß bewußt sein, daß es heute viel schwieriger ist, den Weg in die Selbständigkeit zu beschreiten, vor allem wenn man nicht über ausreichend Eigenkapital verfügt. Es ist ausgesprochen wichtig, seine Arbeit mit Liebe und Freude zu verrichten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Der Aufbau des Unternehmens ist geglückt. Mein Ziel besteht darin, es weiterhin am Leben zu erhalten. Da Menschen heute weniger ausgehen als früher, Promillegrenzen verstärkt kontrolliert werden, die Preise ständig steigen und Computer sowie Fernsehen einen immer höheren Stellenwert im Leben der Menschen einnehmen, lasse ich mir ständig neue Attraktionen einfallen, damit mein Unternehmen für unsere Kunden auch weiterhin interessant bleibt.

✱ Kutschera Walter Univ.-Prof. Dr.

● Zur Person

Beruf: Physiker. Funktion: Dekan. Tätig bei: Universität Wien, Fakultät für Physik., 1090 Wien, Währingerstraße 16. Geboren - Datum, Ort: 19. September 1939, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gundl. Kinder: Jörg (1962), Peter (1964) und Stefanie (1971). Eltern: Gertrud und Hans. Hobbies: Schifahren, Geige spielen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura begann ich das Studium der Experimentellen Physik an der Universität Graz, das ich 1965 erfolgreich abschließen konnte. 1966 begann ich als Gastwissenschafter im Bereich nuklearer Physik am Max Planck Institut in Heidelberg. Dieser Schritt war der erste in Richtung Kernphysik. Ab 1970 arbeitete ich als Universitätsassistent am Institut für Physik der Technischen Universität München. Parallel dazu war ich von 1973 bis 1974 als Forschungsmitglied im Bereich Physik an der Universität von Tokio tätig. 1977 erfolgte meine Habilitation innerhalb der Experimentellen Physik an der Technischen Universität München. 1978 beendete ich meine Tätigkeit als Universitätsassistent in München und arbeitete als Forschungsgruppenleiter im National Laboratorium in Chicago. 1985 kehrte ich nach München zurück und war als Gastprofessor am Institut für Physik an der Technischen Universität in München tätig. 1986 wechselte ich wieder nach Chicago und setzte dort meine wissenschaftlich Arbeit fort. Parallel dazu arbeitete ich von 1990 bis 1991 als Gastprofessor an der Universität von Jerusalem. Insgesamt war ich 15 Jahre in Chicago tätig. Meine Frau und meine drei Kinder lebten natürlich ebenfalls dort, wollten aber alle drei ihre Fortbildung in Österreich fortsetzen. Dies war einer der Gründe, um nach Europa zurückzukehren. Meine Frau, die selbständige Psychotherapeutin ist, drängte es ebenfalls zurück nach Europa. Nach einer Ausschreibung und meiner erfolgreichen Bewerbung begann ich als Universitätsprofessor am Institut für Nuklearphysik der Universität Wien zu arbeiten. 1994 wurde ich zusätzlich Direktor des Vienna Environmental Research Accelerator (VERA). 2004 erfolgte meine Emennung zum Dekan der Fakultät für Physik der Universität Wien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, innerhalb guter Rahmenbedingungen jenen Leistungs-Level zu erreichen, zu dem ich fähig bin. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition ist dies meistens der Fall. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Als einen der wichtigsten Faktoren für meinen Erfolg würde ich meine internationale Erfahrung bzw. meine Kontakte ins Treffen führen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Es ist sicherlich wesentlich, innerhalb der Wissenschaft originelle Ideen zu kreieren, aber noch bedeutsamer ist die Eigenschaft der Ausdauer. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich arbeite vor allem im Ausland immer wieder mit hervorragenden Persönlichkeiten zusammen, die mich auf verschiedene Weise beeindruckten, vor allem fällt mir dabei ein Kollege ein, den ich in den USA kennenlernte, von dem ich sehr viel lernte und der mir großes Vertrauen schenkte. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich baute mit meinem Team eine neue Forschungsanlage auf, die es so in Österreich noch nicht gegeben hat. So nimmt mein Team eine wesentliche Rolle bei der Erreichung von Erfolgen ein. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich übertrage meine eigene Begeisterung an der wissenschaftlichen Arbeit auf meine Mitarbeiter, dies geschieht meinerseits allerdings nicht bewußt. Allerdings denke ich, daß sie genügend Eigenmotivation besitzen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Internationale Fachwelt kennt unser Labor sehr gut, denn wir haben einen sehr guten Ruf und einen sehr breit gestreuten Anwendungsbereich. Dadurch ergab sich auch eine spezielle Anwendung im Kunstbereich, da es uns möglich ist, mit naturwissenschaftlichen Verfahren die Zusammensetzung und das Alter von Kunstwerken zu bestimmen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Es gibt weltweit ca. 60 Labors und Universitätsinstitute, die auf dem selben wissenschaftlichen Forschungsgebiet wie wir arbeiten. Wo immer es sinnvoll ist, pflegen wir die Zusammenarbeit mit anderen Labors **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es gelingt mir sehr gut, diese beiden Bereiche zu vereinbaren, denn meine Frau arbeitet mindestens genauso gern und viel wie ich. Sehr wichtig dabei ist unser gegenseitiges Verständnis. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte unbedingt nur das tun, was einem Freude bereitet und sich auf dem Weg dorthin nicht abbringen lassen. Nach Erreichung dieses Zieles rate ich zur permanenten Hinterfragung des Ist-Zustandes. Letzten Endes sollte man voll hinter dem stehen können, was man tut, denn die größten Lügen sind die einem selbst gegenüber. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, demnächst ein Buch zu verfassen.

✶ La Hong Nhut

● Zur Person

Beruf: Designer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: La Hong., 1010 Wien, Kärntner Straße 8/8. Ehrungen: Coral Fashion Award, 2003; Pierre Lang Fashion Award, 2003; Erster Preis Renault Haute Couture Preis, 2004.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde 1967 in Saigon, Vietnam, geboren und wanderte 1981 nach Österreich aus. Nach dem Schulabschluß und einer anschließenden Ausbildung zum technischen Zeichner begann ich ein Studium im Fach Dessinatur und Modezeichnen an der Höheren Bundeslehr- und Versuchsanstalt für Textilindustrie Wien V. Im Anschluß an die erfolgreiche Absolvierung der Wiener Modeschule sammelte ich in Wien Erfahrungen und begann auch mit der praktischen Umsetzung eigener Entwürfe. Regelmäßig, mehrmals im Jahr, organisiere ich Modepräsentationen in Wien, oft zusammen mit wichtigen Partnern und internationalen Firmen (L'Oréal, Absolut Vodka, Ferrari usw.), so beispielsweise zuletzt im Herbst im Palmenhaus der Wiener Hofburg. Im Jahr 2003 gewann ich den Coral Fashion Award und den Pierre Lang Fashion Award. Zu meinen Kunden gehören heute Größen des Showgeschäfts, wie zum Beispiel Rainhard Fendrich, Manuel Ortega und Zabine, ebenso wie wichtige Vertreter der Politik. Weiters betreue ich verschiedene Produktionen des Stadttheaters Grein als Kostümbildner. Mit dem Österreichischen Rundfunk arbeitete ich ebenfalls an einer Stylingshow, und seit meinem Erfolg mit Kleidern für den Opernball sind neue Kollektionsentwürfe in Arbeit.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich ein Glücksgefühl, das ich durch zielstrebige Arbeit und persönlichen Einsatz erreichen kann. Wichtig ist dabei, daß man sich nie zurücklehnt und sich auf seinem Erfolg ausruht, da er dann sehr schnell wieder verschwindet. Erfolg muß am Leben erhalten werden und im besten Fall größer werden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich befinde mich auf dem Weg zum Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Alles, was ich bisher erreichen konnte, führe ich auf meine konsequente und ausdauernde Arbeit zurück. Erfolg beginnt im Kopf. Man entwirft etwas, und je mehr Training oder Übung und Erfahrung mehr hat, desto leichter fallen einem die Dinge. Mich trug stets eine Vision, die ich verwirklichen wollte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich fühlte mich erstmals erfolgreich, als ich im Jahr 2003 gleich zwei Fashion Awards gewann und mit Freude realisierte, daß sich immer mehr Menschen für meine Modelle interessierten. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** In meine Designs fließt immer wieder meine Kultur mit ein, und ich greife Stilmittel der asiatischen Tradition auf. Doch übernehme ich sie nicht einfach, sondern verschmelze sie mit der europäischen Kultur und mit meinem persönlichen Empfinden, wodurch wieder etwas ganz Neues entsteht. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Daß ich keine Vorbilder hatte, liegt an dem Umstand, daß ich nie adäquate finden konnte. Natürlich lasse ich mich von meiner Umwelt inspirieren, aber ich imitiere niemanden. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung für meine Arbeit hat einen Sinn: Sie dient mir als Bestätigung dafür, daß ich mich auf dem richtigen Weg befinde. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neue Mitarbeiter werden gründlich eingeschult. Sie lernen meine Arbeitsmethoden kennen, damit sie danach ein hohes Maß an Selbständigkeit erreichen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Während der Arbeitszeit bin ich ein strenger Chef, danach pflege ich einen lockereren Umgang mit meinen Mitarbeitern. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich orientiere mich stark an den Wünschen der Kunden, weil mir viel daran liegt, daß meine Entwürfe meinen Kunden gefallen. Ich habe ein sehr feines Gefühl dafür, was eine Frau tragen will und wie sie sich präsentieren möchte. Meine Arbeit ist kein Selbstzweck - ich betrachte ich mich als Dienstleistungsunternehmen, und die Zufriedenheit der Kunden hat Priorität. Ich bin für meine Kunden außerdem rund um die Uhr da. Was meinen Stil betrifft, habe ich mich auf Wendekleider spezialisiert, die beidseitig getragen werden können und mittlerweile zu meinem Markenzeichen wurden. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mitbewerber sind keine störende Konkurrenz, sondern eine Bereicherung für die gesamte Branche. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Seit meiner beruflichen Selbständigkeit ist meine Freizeit karg. Oft verwende ich auch meine Freizeit, um zu nähen. Entspannung finde ich manchmal bei gesellschaftlichen Events, zu denen ich eingeladen werde. Dort nehme ich mir Zeit für das Essen und für eine gemütliche Unterhaltung. Ich bin zur Zeit Single und denke, das ist besser so, weil es für einen Partner nicht leicht wäre, mit mir zu leben, da ich so viel arbeite. Ich verstehe heute, daß viele Eheprobleme ihren Ursprung darin haben, daß einer der beiden Partner nicht genug Zeit für die Beziehung aufbringen kann. Natürlich brauche ich persönliche Momente, in denen ich vollkommen abschalten kann, um mich zu regenerieren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Mehr Zeit für Fortbildung wäre schön. Momentan geht sich das neben meiner Arbeit nicht aus. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Am Anfang lohnt es sich, gründlich zu überlegen, was man wirklich tun möchte. In meiner Branche ist es weiters wichtig, nicht für sich selbst, sondern für die Kunden zu arbeiten. Viele Künstler richten sich leider zu wenig nach den Wünschen ihrer Klienten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Natürlich muß ich mich als Künstler immer noch etablieren. Mein nächstes Ziel ist ein öffentliches Schaufenster, durch das ich meine Verkäufe steigern möchte. Zur Zeit arbeite ich an einer neuen Kollektion, habe seit dem Opernball viele Anfragen aus dem Ausland und bin sehr mit organisatorischen Tätigkeiten beschäftigt, obwohl ich sehr viel mehr Energie in den Kreativbereich stecken sollte. Künstlerförderung ist ein ernstes Thema, denn es kann der Wirtschaft sehr nützlich sein. Doch den Wert der Förderung künstlerischer Arbeit müssen Wirtschaftskammer und sonstige staatliche Institutionen noch zu sehen lernen. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✶ Lachinger Andreas

● Zur Person

Beruf: Kfz-Techniker und Karosseur. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Dynamics Kfz-Reparaturen, Inhaber Andreas Lachinger., 4840 Vöcklabruck, Industriestraße 34. Geboren - Datum, Ort: 2. März 1951, Gampern. Familienstand: Verheiratet mit Gisela, geb. Mayr. Kinder: Hannes (1982), Anita (1983), Mona (1993) und Linda (1994). Eltern: Andreas und Pauline. Hobbies: Autos.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich eine Lehre zum Kfz-Mechaniker und Spengler in einer Werkstätte in Frankenmarkt. Nach Abschluß meiner Lehre blieb ich noch sechs Jahre in diesem Unternehmen tätig und wechselte dann nach Wien zu BMW Denzel. Die Automarke BMW hatte es mir in meiner Jugend besonders angetan, doch da es in meiner Heimat weit und breit keine Werkstätte dieser Marke gab, bin ich eben nach Wien gegangen. Als dann in Vöcklabruck eine BMW-Werkstätte eröffnete, kehrte ich wieder in meine Heimat zurück. Nach weiteren drei Jahren als Kfz-Mechaniker hatte ich das Gefühl, genug Erfahrungen gesammelt zu haben. Ich wechselte daraufhin zu einem deutschen Industriemontageunternehmen, für das ich sechs Jahre lang tätig war. Meine Tätigkeit als Montageleiter führte mich bis nach Südamerika und Asien. Nach meiner Rückkehr hatte ich das Gefühl, nicht mehr als Angestellter mit dem Diktat der Stempeluhr arbeiten zu können, und gründete im Jahr 1985 mein Unternehmen Dynamics. Anfangs produzierte ich aerodynamische Anbauteile für Autos, erst später, als dieser Trend abflachte, begann ich mit der klassischen Autospenglerei.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Anerkennung für meine Leistung zu erhalten. Wir lackieren jeden Tag fünf Autos, und so kann ich jeden Tag Erfolge verzeichnen - was für mich das Schönste ist. In meiner Werkstätte werden auch Oldtimer restauriert, und ich habe Aufträge für die nächsten zehn Jahre, was für mich ebenfalls Erfolg bedeutet. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als sehr erfolgreich. Meine Firma funktioniert seit der Gründung ohne Werbung, und es kommen ständig neue Kunden in meine Werkstatt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wesentlich ist die Tatsache, daß meine

Mitarbeiter und ich beste Arbeit leisten. Die Autos unserer Kunden werden mit so einer Sorgfalt repariert, als würden sie uns selbst gehören, und das merken unsere Kunden auch. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wenn ich morgens meine Firma betrete, freue ich mich auf die Arbeit. Je mehr Arbeit wir haben, desto mehr freue ich mich. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Etwa ein Jahr nach der Gründung, als ich merkte, daß die Firma gut läuft, fühlte ich mich erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Mein Schritt in die berufliche Selbständigkeit war eine erfolgreiche Entscheidung. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Jede Reparatur, die wir durchführen, ist heute noch Handarbeit und daher ein Original. Etwas anderes kann ich mir nicht vorstellen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Nein, ich bin immer meinen eigenen Weg gegangen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die schönste Anerkennung stellt für mich die Zufriedenheit meiner Kunden dar. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Zahlungsmoral meiner Kunden ist um 70 Prozent gefallen. Wenn ich sofort kassiere, verärgert das manche Kunden so, daß sie nicht mehr kommen. Eine Lösung dafür sehe ich nicht, ich halte dies auch für ein allgemeines Problem in der Wirtschaft. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter sind für den Erfolg des Unternehmens genauso wichtig wie ich selbst. Wenn sie nicht ausgezeichnete Arbeit leisten würden, dann könnten wir nicht solche Erfolge verbuchen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter sind alle schon seit Jahren bei mir beschäftigt. Spitzen decke ich mit Leasingarbeitern ab. Fachkompetenz und Menschlichkeit sind mir wichtig. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Mein Unternehmen ist sehr familiär strukturiert. Eine Stempeluhr gibt es nicht, und wenn die Arbeit getan ist, dann kann auch früher Feierabend gemacht werden. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich glaube, daß ich als guter Chef gesehen werde. In den letzten 20 Jahren habe ich jedenfalls nur gutes Feedback erhalten. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind nicht auf eine spezielle Marke ausgerichtet, sondern reparieren alles bis hin zu Oldtimern. Die zugesagten Fertigstellungstermine halten wir zu 100 Prozent ein, und das seit mittlerweile 20 Jahren. Das ist aber nur möglich, weil das Unternehmen relativ klein ist und wir bei Bedarf auch bis spät in die Nacht hinein arbeiten. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich kümmere mich nicht um die Konkurrenz. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Arbeit ist Beruf und Hobby zugleich. Man muß die Früchte ernten, wenn sie reif sind, und daher stört es mich auch nicht, hin und wieder am Wochenende zu arbeiten. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Für Produktschulungen wende ich ungefähr fünf Tage im Jahr auf. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß mit Freude an die Arbeit gehen, denn nur so kommt man zu Erfolg. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte so lange arbeiten, wie ich kann, und so lange es mir Spaß macht.

✱ Lackner Andreas Mag.

● Zur Person

Beruf: Handelswissenschafter. Funktion: Finance Director Central Europe. Tätig bei: Sun Chemical AG., 1230 Wien, Perfektastraße 82. Geboren - Datum, Ort: 28. August 1968, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Sabina. Kinder: Romy (1995), Maximilian (1998) und Marie (2004). Eltern: Peter und Anneliese. Schöpferische Akte: Industriepolitik Salzburg, Studie am Industriewissenschaftlichen Institut (IWI), 1993. Ehrungen: Schülerlandesmeister Radfahren. Mitgliedschaften: Wirtschaftsforum der Führungskräfte (WDF). Hobbies: Sport, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1986 am Bundesrealgymnasium Salzburg absolvierte ich von 1987 bis 1993 an der Wirtschaftsuniversität Wien das Studium der Handelswissenschaften, mit der Spezialisierung auf Finanzrecht und Bankbetriebswirtschaftslehre. Im Sommersemester 1988 schloß ich an der Université de Dijon, Frankreich, einen Lehrgang in Wirtschaftsfranzösisch ab. Bereits während des Studiums war ich von 1991 bis 1993 als Revisionsassistent in der Süd-Ost-Treuhand Ernst & Young Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzlei tätig. Meine erste berufliche Station nach Abschluß des Studiums war von Juli 1994 bis März 1996 die Franz Haas Waffelmaschinenindustrie GmbH in Wien, wo ich die Finanzcontrollingverantwortung für die ausländischen Tochtergesellschaften trug und für Budgetierung, Reporting und Controlling von vier Unternehmen verantwortlich war. Im April 1996 wechselte ich zum Coca Cola-Konzern, wo ich insgesamt fast fünf Jahre tätig war. Ich begann als Financial Analyst bei Coca Cola Beverages Austria, wo ich in erster Linie für das Produktions- und Vertriebscontrolling, später auch für die Planungsabteilung zuständig war. Im März 1999 wechselte ich als Business Analyst in die Zentrale von Coca Cola Beverages Central Europe, mit Sitz in Wien, wo ich gemeinsam mit dem Sales Manager Europe für den Aufbau einer Gewinn-Verlust-Rechnung und Key Driver für zwölf Länder im Marktsegment Kühlautomaten verantwortlich war. Ich konnte wichtige Auslandserfahrungen sammeln und wurde mit einer schnellebigen Industrie vertraut, wo Entscheidungen rasch gefällt werden müssen. Nach einer Umstrukturierung sah ich in diesem Unternehmen keine Möglichkeit, meine beruflichen Ziele zu verwirklichen, weshalb ich mich für einen Wechsel entschied. Ich stieg im Jänner 2001 als Finance Director Central Europe in die Sun Chemical AG ein, wo ich für alle Finanzagenden Österreichs und zehn weiterer Länder aus Zentral-, Ost- und Südosteuropa verantwortlich bin. Seit meinem Eintritt wurde jedes Jahr eine neue Gesellschaft gegründet, und unser Ergebnis hat sich verdoppelt. Die Sun Chemical AG ist weltweit der größte Hersteller von Druckfarben und deckt vier große Bereiche ab: Zeitungsdruck, Magazindruck, Druck von Werbematerialien und Verpackungsdruck. Wir sind Marktführer und halten in Österreich einen Marktanteil von 50 Prozent. Die Druckfarben für einen Großteil der Produkte des täglichen Lebens stammen von uns, zu unseren Kunden zählen z.B. Mediaprint, Goldmann und Frantschach.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet mir sehr viel: ich möchte mein Bestes geben, eine faire, gute Leistung erbringen und gewinnen. Ich habe sehr viel Sport im Laufe meines Lebens betrieben, weil ich gewinnen wollte. Der olympische Gedanke - dabeisein ist alles - interessiert mich weniger. Doch man lernt beim Sport auch, Niederlagen hinzunehmen, was eine gute Vorbereitung auf das Berufsleben darstellt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, aufgrund dessen, was ich erreicht habe und erreichen wollte. Auch sprechen

die guten Ergebniszahlen für meinen Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Eine gewisse Intelligenz, Ehrgeiz, Genauigkeit, Ausdauer, eine gute Erziehung und eine fundierte Ausbildung waren wesentliche Erfolgsfaktoren. Auch hatte ich stets die richtigen Vorgesetzten und Mentoren, die mir Vertrauen entgegenbrachten und Verantwortung übertrugen. Auch das berühmte Quentchen Glück ist zu erwähnen - wobei man sich mit Fleiß dieses Glück bis zu einem gewissen Grad auch selbst erarbeitet. Auch sollte man erkennen, welcher Einsatz nötig ist, um bestimmte Ergebnisse zu erzielen. Um erfolgreich zu sein, muß man gewisse Entscheidungen einfach treffen, auch wenn ein gewisses Restrisiko vorhanden ist. Meines Erachtens ist es schlechter, abzuwarten und keine Entscheidung zu treffen, denn dann wird einem schlußendlich die Entscheidung von anderen abgenommen - vom Mitbewerb, den Vorgesetzten, den Mitarbeitern. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich analysiere die Lage und gehe dann positiv in die Situation hinein. Viele Leute sträuben sich schon vor kleinen Veränderungen, doch ich stehe Neuerungen positiv gegenüber und versuche, das Beste aus der Situation zu machen. Es macht mir Spaß, in einem internationalen Umfeld zu arbeiten - unsere Konzernsprache ist Englisch - und zu reisen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich fühlte mich ab dem Zeitpunkt erfolgreich, als ich einen größeren Gestaltungsspielraum hatte und unmittelbar eine Bestätigung meiner Arbeit erfuhr. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Arno Götz, Finanzdirektor von Coca Cola Beverages Österreich, Rob Murray, General Manager Coca Cola Beverages Ungarn, und Dr. Gerhard Jaschek, Managing Director Central Europe Sun Chemical, haben mich sehr geprägt, sowohl in fachlicher als auch in sozialer Hinsicht. Sie gewährten mir Freiräume und vermittelten mir, daß bei der Arbeit auch ein gewisser Fun-Faktor und Zeit für ein persönliches Gespräch wichtig sind. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Neben persönlicher Wertschätzung wurde mir auch Anerkennung finanzieller Natur zuteil. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, man sieht mich als verläßlich, umsetzungsstark und sportlich. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne ein starkes Team lassen sich keine Erfolge erzielen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der fachlichen Qualifikation spielen auch persönliche Kriterien und die Tatsache, ob der Bewerber ins Team paßt, eine wichtige Rolle. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich übertrage meinen Mitarbeitern Verantwortung für ein interessantes Arbeitsgebiet und motiviere sie durch - auch finanzielle - Anerkennung ihrer Leistung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Sun Chemical AG zeichnet sich durch Produktqualität, Service, Kundenorientierung und Kostenbewußtsein aus. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Hart, aber fair. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das Wochenende und die Urlaube gehören der Familie, und ich versuche, unter der Woche auch Zeit für das gemeinsame Frühstück und Abendessen zu haben. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich wende etwa eine Woche pro Jahr für meine Weiterbildung auf. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich halte eine gute Ausbildung, Offenheit für Neues, Reisen und das Erlernen von Fremdsprachen für maßgeblich und möchte jungen Menschen auch raten, sportliche Betätigung und eine ausgewogene Ernährung nicht außer acht zu lassen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein berufliches Ziel ist es, Geschäftsführer eines Unternehmens zu werden, ein persönliches Ziel ist, zum Heli-Skiing nach Kanada zu reisen. Meinen Kindern möchte ich eine gute Erziehung angedeihen lassen und eine exzellente Ausbildung auf ihren Lebensweg mitgeben. **Ihr Lebensmotto?** Lebe jeden Tag, so als ob es dein letzter wäre.

✱ Lackner Johann Mag.

● Zur Person

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: KUB Consulting GmbH., 7000 Eisenstadt, Marktstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 26. November 1965. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Andreas (1995), Stephanie (1996) und Veronica (1998). Eltern: Johann und Maria. Hobbies: Schifahren, Golf. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lektor an der Fachhochschule Eisenstadt, Studienfach Info-Marketing.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura an der Handelsakademie in Oberpullendorf 1985 studierte ich Betriebswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität Wien. Meine spezielle Ausbildung erhielt ich in den Fächern Absatzlehre, Außenhandel und Finanzrecht. Nach dem Abschluß des Studiums 1991 und der Ableistung des Präsenzdienstes an der Landesverteidigungsakademie war es mein Ziel, eine Tätigkeit im Ausland anzunehmen. Diese Möglichkeit wurde mir 1992 von der Firma Siemens AG Österreich geboten. Nach einem Traineeprogramm trat ich im Konzern meine Stelle als Kaufmann bei AMS-Neve in Burnley, England, an. Die Tätigkeit in England war sicherlich der erste starke Impuls für meine weitere Karriere, weil ich dort Erfahrungen in selbständiger Arbeit sammeln und mein Fachwissen ausbauen konnte. In der Folge übernahm ich dann im Konzern eine kaufmännische Abteilung. Nach zwei Jahren Aufenthalt in England übersiedelte ich zur Konzernfirma KABLO in Bratislava, Slowakei. Meine Aufgabe war die Einrichtung einer Vertriebsabteilung nach Konzernrichtlinien. Durch diese Tätigkeit war ich mit den verschiedenen Konzernwerken in aller Welt verbunden (Tschechien, Slowakei, USA, usw.). Nach sechs Jahren Tätigkeit bei Siemens verließ ich den Konzern und wechselte als Beteiligungscontroller in die Wirtschaftsservice Burgenland AG in Eisenstadt. Durch diese Tätigkeit kam ich in Kontakt zu diversen Kleinfirmen in Burgenland. Im Jahre 1999 entschloß ich mich, selbständiger Unternehmer zu werden. Als Unternehmensberater war ich zunächst als Einzelunternehmer tätig; im Jahre 2002 wurde dann die KUB Consulting GmbH gegründet. Die Beratungsschwerpunkte liegen in den Bereichen Sanierung und Restrukturierung, in der Tourismusberatung und im Ortsmarketing. Durch die Ausweitung der Tätigkeit wurden neue Partner und Mitarbeiter aufgenommen. Derzeit beschäftigt die Firma fünf Mitarbeiter. Im Jahre 2002 gründete ich auch die Firma Alpha Financial Services Kft in Sopron, Ungarn. Diese Firma hat sich mit dem völlig neuen Geschäftsfeld Bad Debts Collection in Ungarn erfolgreich etabliert und beschäftigt derzeit sechs Mitarbeiter. Führende österreichische und ungarische Kreditinstitute und Telekombetriebe gehören zu den Kunden der AFS Kft.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist der Erfolg ein komplexes Gebilde. Ich sehe mich als erfolgreich, wenn sich der Erfolg im Beruf, in der Familie und in der Freizeit einstellt. Natürlich ist es mir wichtig, im Beruf wirtschaftlichen Erfolg zu erzielen und zufriedene Kunden zu haben. Die

Arbeit muß mir auch Spaß bereiten, damit ich erfolgreich sein kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Es gibt in meinem Beruf sicherlich erfolgreichere Menschen als mich. Ich gönne aber jedem seinen Erfolg, bin mit meinen Erfolgen zufrieden und sehe mich daher als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich sehe meine Stärken in meinem sozialen Engagement und in meiner Kommunikationsfreudigkeit. Diese habe ich in meiner Jugend durch die Tätigkeit in der elterlichen Gastwirtschaft gewonnen. Meine Eltern hielten mich an, mit den Besuchern zu kommunizieren. In unserer Branche sind vor allem die Kommunikation und die Handhabung von Netzwerken sehr wichtig. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Das Geschäft ändert sich permanent, und man muß auf der Hut sein, nicht stehenzubleiben. Meine eigene Unzufriedenheit treibt mich voran, es in Zukunft besser zu machen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Sicherlich bin ich zunächst durch meinen Vater, der sein Leben lang hart und ehrlich arbeitete, geprägt worden. Beruflich war mein erster Vorgesetzter bei Siemens in England mein Vorbild. Seine Art, immer den anderen voraus zu sein, hat mich tief beeindruckt. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Erfolgreiche Strukturen zu imitieren ist nicht schlecht. Man muß sie aber um den Faktor der eigenen Originalität erweitern. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, ich bin jemand, auf den man sich verlassen kann. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Das wichtigste Kriterium bei der Auswahl der Mitarbeiter ist für mich die persönliche Intelligenz des einzelnen. Nur intelligente Menschen können alles schaffen. Ich lasse meinen Mitarbeitern einen großen Freiraum. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Da der regionale Markt im Burgenland relativ klein, die Konkurrenz jedoch groß ist, kann es schon gelegentlich zu Auseinandersetzungen kommen. Im großen und ganzen versuche ich aber doch mit meinem Mitbewerb kollegial umzugehen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Übers Jahr gesehen, verwende ich ca. acht Tage für meine Fortbildung im Rahmen von Seminaren, Vorträgen und dergleichen. Überdies informiere ich mich in diversen Fachzeitschriften, was es Neues gibt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da in meiner beruflichen Umgebung sehr viele Kunden auch zu meinen Freunden zählen, ist es oft schwierig, das Private vom Beruflichen zu trennen. Es gelingt mir aber doch, mein Privatleben zu genießen.

✱ Lackner-Pfleger Astrid

● Zur Person

Beruf: Energie- und Körpertherapeutin. Funktion: Selbständig. Tätig bei: Energie- und Körpertherapie Astrid Lackner-Pfleger., 1010 Wien, Kurrentgasse 4/10. Geboren - Datum, Ort: 4. Juni 1969, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Martin. Kinder: Elias (1993), Jakob (1995) und Timon (2004). Eltern: Gabriele und Prof. Dipl.-Ing. Dr. Ernst. Schöpferische Akte: TV-Auftritte, Fernsehbeiträge, Fachartikel in Online- und Printmedien, diverse Publikationen (zu den Themen Raucherentwöhnung und energetische Struktur der Schwangerschaft) in Vorbereitung. Hobbies: Lesen, persönliche Weiterentwicklung. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seminartätigkeit.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1988. Von 1989 bis 1990 arbeitete ich als Sachbearbeiterin bei SGS Austria Controll-Co GesmbH, anschließend wechselte ich als Customer Service Agent zu DHL International. Ich entschloß mich schließlich dazu, das zu tun, was ich immer machen wollte, und absolvierte eine Schule für Kleinkindpädagogik. Als Kindergärtnerin war ich von 1990 bis 1999 bei der MA 11 der Stadt Wien tätig. In dieser Zeit wurde ich zweimal Mutter, was zu kurzen Berufspausen durch die Karenzzeit führte. Ich bildete mich 1997 in Bachblüten-, Aroma- und Farbtherapie sowie in Edelsteinheilkunde fort. Zudem absolvierte ich die Montessoriausbildung und besuchte Seminare der ÖAGG im Bereich Kinder- und Jugendlichenpsychotherapie. 1999 begann ich eine langjährige Reiki-Ausbildung und bildete mich auch kontinuierlich in Energiearbeit und Rückführungsarbeit, Feng Shui und in NLP fort. Von 2000 bis 2001 war ich als Kindergartenleiterin bei der Kindercompany tätig. Nach meiner Ausbildung zur Pharmareferentin war ich von 2001 bis zur Geburt meines dritten Kindes im Jahr 2004 im Diagnostikbereich bei der Abbott Medisense GmbH beschäftigt. Im Jahr 2002 gründete ich mit der Unterstützung meines Mannes meine eigene Energie- und Entspannungspraxis. Zeitgleich bildete ich mich in Nuad, in thailändischem Body Yoga Work und in der Cranio Sacrale Therapie fort. Im Rahmen meiner Entspannungs- und Energiearbeit widme ich mich durch die Vitalfeldtherapie auch dem menschlichen Vitalfeld und arbeite zum Beispiel in den Behandlungsfeldern Nahrungsmittelunverträglichkeiten, allergische Reaktionen, chronische und akute Entzündungen, Migräne und Burn-Out-Syndrom.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, der Schöpfer meines Lebens zu sein. Natürlich gibt es für manche Menschen günstige Ausgangsbedingungen, ich bin jedoch der Meinung, daß Erfolg nicht allein von der schulischen Ausbildung abhängt, sondern daß man seine persönlichen Einstellungen und Überzeugungen im Laufe seines Lebens finden kann, wenn man es wirklich möchte. Meines Erachtens kann man Erfolg nur dann erkennen, wenn man auch durch Negatives geprägt wurde. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich weiß, daß ich in meinem Bereich erfolgreich bin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe stets über ein großes Maß an Selbstdisziplin verfügt. Man muß innerlich an seinen Wünschen und Zielen festhalten, auch wenn es Durchhängephasen oder Zeiten gibt, in denen man sich selbst kritisch hinterfragt. Im Bereich Gesundheit und Esoterik habe ich mir viel erarbeitet, wobei ich stets großen Wert auf Verantwortung - auch anderen gegenüber - lege. Es ist mir wichtig, mich immer wieder zu fragen, wo ich im nächsten Monat stehen möchte. Mit großem Organisationsgeschick konnte ich nicht nur meinem Familiengeschehen Form und Richtung geben. Manchmal kommt man leider dabei selbst ein bißchen zu kurz. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Im Gesundheitsbereich wird Ganzheitsmedizin mehrheitlich von Frauen betrieben. Hinsichtlich der gesellschaftlichen Situation fühle ich mich angespornt, eben noch intensiver zu arbeiten. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Studioaufnahmen und TV-Auftritte in Österreich und Deutschland zählten für mich zu den Momenten, die mich besonders erfreuten. Auch Veröffentlichungen in Printmedien erzeugten ein Erfolgsgefühl und riefen auch erfreuliche Reaktionen hervor. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich bin vielen wunderbaren Menschen begegnet, denen ich dankbar bin. Natürlich gilt mein Dank auch meinen Eltern und insbesondere meinem Mann Martin, der mich dazu anregt, meine Ziele zu verwirklichen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Zum einen bringen

mir meine Klienten Wertschätzung entgegen, zum anderen erhalte ich Anerkennung aus der Familie. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das ist eine Frage der Organisation, man muß systematisch Ordnung schaffen und sich an eine Struktur halten, auch wenn es beschwerlich ist. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich absolviere auch weiterhin Seminare, um verschiedene Therapierichtungen kennenzulernen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß fest an sich selbst und seine Träume und Ziele glauben, jede Chance erkennen und nützen, aber auch strenge Selbstdisziplin an den Tag legen. Zweifel bringen alles zum Einsturz. Wichtig ist, sich von Höherem leiten und führen zu lassen, manchmal einen Umweg zu gehen, aber stets weiterzumachen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein momentanes Ziel ist die Erreichung einer bestimmten, mir selbst vorgegebenen Kundenanzahl. Es ist schön, wenn man ohne große Überzeugungsarbeit in seinem Bereich wirken kann. Weiterhin wünsche ich mir eine gute Vereinbarkeit meines Berufs mit meinem Familienleben, ein glückliches Dasein in meiner Beziehung, mit mir selbst und als Mutter. **Ihr Lebensmotto?** Vertrau auf oben, deine Intuition, halte Disziplin und durch, strebe nach ideellen und ethischen Werten, achte auf dich selbst und deine Lieben, lebe gesund, ernte, freu dich und genieße.

✱ Lahner Alfred

„Ich glaube generell, daß Kleinunternehmer im ländlichen Raum im Aussterben begriffen sind."

● Zur Person

Beruf: Kaufmann in Ruhe. Funktion: Miteigentümer. Tätig bei: Mode - Wolle Lahner KEG., 4822 Bad Goisern, Untere Marktstraße 30. Geboren - Datum, Ort: 4. Juli 1942, Bad Goisern. Familienstand: Verheiratet mit Helga. Kinder: Andreas (1971) und Martina (1980). Eltern: Franz und Elisabeth. Hobbies: Fußball, Schwimmen, Radfahren, Schifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Obmann des örtlichen Wirtschaftsvereins.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Eltern gründeten unser Damenmodengeschäft etwa 1965. Nach Abschluß der Hauptschule lernte ich den Beruf des Tischlers in der dreijährigen Fachschule für Holzbearbeitung in Hallstatt. Danach absolvierte ich noch die Handelsschule. Ich arbeitete in der Folge als Schilehrer und Bademeister, während meine Frau in das Geschäft einstieg und es gemeinsam mit meinem Vater führte. Als mein Vater in Pension ging, nahm ich seine Stelle ein. Ich war damals etwa 30 Jahre alt. Wir erweiterten das Geschäft räumlich und auch hinsichtlich des Angebotes; heute führen wir neben Damenmoden auch Handarbeitszubehör, Wolle sowie Dirndlstoffe. Außerdem haben eine eigene Dirndlschneiderei.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn sich persönliche Zufriedenheit einstellt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Man muß es heute schon als Erfolg werten, wenn ein Geschäft im ländlichen Bereich überleben kann. Wir haben 140 Quadratmeter Verkaufsfläche und ein Lager auf zehn Quadratmetern, aber viele Leute fahren lieber 50 Kilometer weit, um woanders einzukaufen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend war der gute Geschäftserfolg zwischen 1960 und 1980. Da ist es steil bergauf gegangen. Jetzt ist die Verkaufslage eher schwierig. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Probleme werden bei uns gelöst, indem wir uns zusammensetzen und besprechen, wie wir darauf reagieren. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach den ersten fünf Jahren sahen wir den Erfolg. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** 1980 erweiterten wir das Geschäft, weil es uns zu klein geworden war, und trennten die Warengruppen räumlich. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Imitation ist sicher nicht der bessere Weg, weil ein Imitat nie an das Original herankommt. Erfolgreich ist meistens nur das Original. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter in Gesprächen und binde sie in Entscheidungen ein. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Wir haben ein kameradschaftliches, freundschaftliches Verhältnis. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die beiden Bereiche gehen fließend ineinander über, da ist nicht viel Unterschied. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll sich im Handel nur selbständig machen, wenn man davon überzeugt ist, daß man erfolgreich sein wird und den richtigen Standort gefunden hat. Ich glaube aber generell, daß Kleinunternehmer im ländlichen Raum im Aussterben begriffen sind. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Frau und ich haben eigentlich keine Ziele mehr. Wir möchten das Geschäft in drei bis fünf Jahren zusperren und in Pension gehen. **Ihr Lebensmotto?** Leben!

✱ Lakner Manfred

● Zur Person

Beruf: Selbständiger Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Goodlife Marketing Ltd., 1140 Wien, Deutschordenstraße 40/13. Geboren - Datum, Ort: 17. Februar 1968, Wien. Schöpferische Akte: Newsletter im Internet. Hobbies: Hunde, Bewegung in freier Natur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Organisator von Wellness-Seminaren und Gesundheitstagesveranstaltungen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1986 schloß ich die Kellnerlehre im Hotel Sacher ab und arbeitete anschließend bis 1993 in verschiedenen Lokalen in Wien und in den Wintersaisonen in Kitzbühel. Zwischendurch leistete ich meinen Präsenzdienst beim österreichischen Bundesheer ab. Von 1993 bis 1998 führte ich ein eigenes Pizzalokal, das ich letztendlich schließen mußte. Es folgte eine Auszeit, in der ich mich beruflich neu orientieren wollte, und ich entschloß mich, mich in der Wellness- und Gesundheitsbranche zu positionieren. Es begann eine intensive Lernzeit mit Seminaren, Kursen, Lektüre, Messen und Fachgesprächen. Mein ausgeprägtes Interesse erleichterte die Anfangsschwierigkeiten, sodaß ich rasch Fuß fassen konnte. Zurzeit baue ich gemeinsam mit meiner Geschäftspartnerin Heidi Kienast die Vertriebsorganisation für Goodlife Solutions Marketing bzw. Lakner Marketing in Deutschland und Österreich auf.

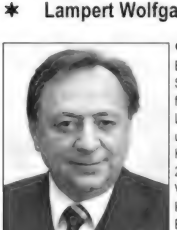
● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, sich gut zu fühlen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Für mich war der Entschluß entscheidend, neue Berufsziele anzustreben und diese kreativ und

Copyrighted material

engagiert umzusetzen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Herausforderungen sind für mich das Salz in der Suppe. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich bin davon überzeugt, daß nur Originalität und Kreativität zum Erfolg führen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich bin sehr familienbezogen aufgewachsen. Meine Mutter prägte mich besonders im menschlichen Bereich, mein Onkel prägte mich unternehmerisch. Die Familie gibt mir Sicherheit und Rückhalt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich denke bei dieser Frage an die einfache zwischenmenschliche Anerkennung und Akzeptanz. Diese sind nach beiden Richtungen sehr wichtig, weil sie unser Zusammenleben erleichtern und fördern. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Grundsätzlich schätzt man mich als kommunikativ, engagiert, glaubwürdig und motivierend. Irgendwie sieht man mich als Anlaufstelle. Was den geschäftlichen Erfolg betrifft, muß ich noch einige überzeugen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich definiere mich als Wasserexperte und wir bieten biologische, physikalische Wasseraufbereitungsanlagen an. Wir arbeiten mit Ärzten, Wissenschaftlern und Fachleuten zusammen, unter anderem mit Herrn Prof. Dr. Klima von der virtuellen Wasserakademie. Zudem organisieren wir naturmedizinische Tagungen und führen spezielle Naturprodukte sowie Nahrungsergänzung. Weiters vermarkten wir die Bodybalance-Konzepte von Frau Dr. Kienbom. Unsere Devise lautet „Gesundheit ist kein Zufall". **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Der Aufbau eines Unternehmens erfordert große Einsatzbereitschaft, daher kann ich zurzeit nicht an Familiengründung denken. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Die Fortbildung fließt permanent in mein Leben ein, und ich nutze alle Möglichkeiten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele sind klar definiert und betreffen den Geschäftserfolg, die Persönlichkeitsentwicklung und selbstverständlich auch den privaten Bereich. **Ihr Lebensmotto?** Ich strebe den Erfolg an, bei dem man sich gut fühlt.

✱ Lampert Wolfgang Mag.



● Zur Person

Beruf: Wirtschaftsprüfer und Steuerberater. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Lampert Kanzlei für Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung GmbH., 8010 Graz, Hauptplatz 14. Geboren - Datum, Ort: 25. Jänner 1947, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Doris. Kinder: Svantje Kerstin (1973), Natalie Kathrin (1978), Elisabeth Mercedes (2003) und Christian David (2006). Eltern: Gottfried und Eleonore. Schöpferische Akte: Elektronische Datenverarbeitung, Ueberreuter Verlag; Wirtschaftspartner Österreich, Linde Verlag (erschienen in deutscher, englischer, tschechischer und ungarischer Sprache); Handbuch zur Qualitätssicherung, Institut Österreichischer Steuerberater 1999 (Mitautor). Ehrungen: Ehrenmitglied auf Lebenszeit bei Round Table 8 Graz, Round Table Österreich und Round Table Ungarn. Mitgliedschaften: Round Table 8 Graz (1982 Präsident), Round Table Österreich (1985 nationaler Präsident), Round Table Ungarn (Gründer), Lions Club Graz (Präsident 1996 und 2005); seit 1986 Mitglied des Militärischen und Hospitalischen Ordens des Heiligen Lazarus von Jerusalem, Kompturritter, derzeit Kanzler des Ordens. Hobbies: Musik, Kochen, Schifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gesellschafter der Wirtschaftstreuhandgesellschaften Alpok Adria kft. Budapest und Alpen Adria d.o.o. Zagreb.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß des Studiums der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Graz war meine erste berufliche Station ab 1973 meine Lehrtätigkeit als EDV-Lehrer an der Handelsakademie in Feldbach. Ich konnte mich in dieser Position gut etablieren und war in weiterer Folge für den Aufbau der gesamten Datenverarbeitung im Haus verantwortlich. Bereits in den ersten vier Jahren meiner Lehrtätigkeit leitete ich Landesarbeitskreise für Medienpädagogik und Datenverarbeitung, schrieb ein Lehrbuch, das auch approbiert wurde, und schuf das Unterrichtsfach „Werbung in Film und Fernsehen", das lehrplanmäßig in das Unterrichtsprogramm aufgenommen wurde. Als ich erkannte, daß meine Aufstiegschancen im Schulwesen eher von anderen Faktoren abhängig waren als davon, mich im Unterrichtsbereich zu profilieren, begann ich neben meiner Lehrtätigkeit meine Ausbildung zum Steuerberater. Nachdem ich die Steuerberaterprüfung erfolgreich abgelegt hatte, eröffnete ich 1980 mein erstes eigenes Steuerberatungsbüro in Graz. In weiterer Folge gründete ich ab 1990 mit Kollegen Büros in Budapest, Bratislava, Budweis, Prag und Zagreb. Erst vor wenigen Jahren trennten wir uns. Meine Kollegen übernahmen die Büros in Tschechien und Slowakei, und ich die Büros in Kroatien und Ungarn. Beide Büros werden als eigene Gesellschaften mit je sieben Mitarbeitern geführt. Ich habe zahlreiche Zusatzqualifikationen erworben, so bin ich unter anderem geprüfter Credit Rating Analyst sowie zertifizierter Quality Reviewer des IWP. Ein weiterer Arbeitsschwerpunkt ist meine Seminartätigkeit im In- und Ausland (Seminare in ganz Österreich, aber auch in New York, Budapest, Bratislava, Zagreb etc.) seit nunmehr 25 Jahren. Anfangs lagen die Themen in den Bereichen der Wirtschaftspädagogik und der Datenverarbeitung, in den letzten beiden Jahrzehnten liegt der Schwerpunkt auf Betriebswirtschaft und Steuerrecht.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich innere Zufriedenheit mit dem, was man tut, und mit dem, was man erreicht hat. Diese Zufriedenheit äußert sich einerseits finanziell, andererseits in der gesellschaftlichen Anerkennung, aber auch darin, Ziele zu realisieren, ohne die eigenen moralischen bzw. ethischen Grundsätze zu verletzen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Beharrlichkeit, Ziele weiterzuverfolgen und zwar auch dann, wenn es nicht einfach ist. Als Präsident von Round Table Österreich nahm ich mir vor, Round Table Ungarn zu gründen. Im Zuge der Umsetzung meines Vorhabens kam es zu zahlreichen Kontakten, auch zu Berufskollegen, und so kam es zu meiner ersten Firmengründung in Budapest. Die Nachfrage führte mich weiter. Bald meldete ein Klient Beratungsbedarf in Zagreb an. Bevor ich nein sage, denke ich darüber nach, wie ich ja sagen kann. Also gründete ich mein Büro in Zagreb. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Nach dem Motto: Aufgegeben wird nur ein Brief! **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als Junglehrer war es für mich ein Erfolg, zwei unterschiedliche Landesarbeitskreise zu leiten, an denen unter anderem einige Landesschulinspektoren teilnahmen. Ich sehe es auch als Erfolg, mehrere Bücher geschrieben zu haben. Ein Erfolg ist es für mich auch, einer

gesellschaftlichen Gruppe nach einer demokratischen Wahl vorstehen zu dürfen. Die drei Ehrenmitgliedschaften sind eine Anerkennung für diese Tätigkeiten. Mein jüngster Erfolg ist jener, beim Verfassungsgerichtshof einen Fall gewonnen zu haben. Seither können Dienstnehmer bei sich Dienstnehmer anstellen und den Aufwand als Werbungskosten abschreiben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Klassenvorstand am Pestalozzi-Gymnasium, Herr Prof. Dr. Alois Degen, hat mich besonders geprägt. Er unterrichtete Deutsch und Geschichte und vermittelte uns Schülern eine grundlegende Geisteshaltung. Meine Großmutter, Frau Gabriele Lex, die in ihrem Auftreten und ihrem Verhalten so stark war, wie sie klein war, hat mich bestimmt auch geprägt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter sind für mich ein wesentlicher Erfolgsfaktor. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Das Gefühl in der Magengrube - der erste Eindruck - und die Stationen des Lebenslaufes sind die Grundkriterien bei der Auswahl der Mitarbeiter. Beim Lebenslauf muß man es verstehen, zwischen den Zeilen zu lesen, denn jeder Bewerber möchte seine Qualifikationen ins beste Licht rücken. Die lokale und familiäre Herkunft kann auch bei der Entscheidung mitspielen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich versuche, den Teamgeist zu fördern und positive Aktionen von Mitarbeitern im Gespräch hervorzuheben und zu belohnen. Man muß seine Mitarbeiter auch an die Front lassen, selbst, wenn man damit ein Risiko eingeht. Unsere Mitarbeiter genießen Fortbildungsmöglichkeiten, und wir begehen verschiedene feierliche Anlässe gemeinsam. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Als geprüfter Credit Rating Analyst bin ich spezialisiert auf die Beratung von Klienten gegenüber Banken bei Zinsverhandlungen und habe zu diesem Thema bereits verschiedene Seminare abgehalten. Ich habe ein eigenes Programm entwickelt, das Informationen für den Klienten visuell darstellt. So kann der Mandant die Zahlen seiner Bilanz sehr schnell und sehr deutlich selbst lesen und deuten. Meine Kanzlei ist insbesondere spezialisiert auf die Betreuung von Ärzten und Apotheken. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Der Mitbewerb ist nicht der Fokus meines Interesses. Er wird nur dann zur Herausforderung, wenn er aggressiv am Markt einsteigt und vorgibt, besser zu sein. Diese Herausforderung muß man annehmen und zeigen, daß man selbst besser ist. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mit einer straffen Organisation und dem Verständnis des Ehepartners, der weiß, nicht einen Beamten, sondern einen Unternehmer geheiratet zu haben, lassen sich Beruf und Privatleben vereinbaren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wichtig, im weitesten Sinne das zu tun, was Spaß macht, aber unter der Rahmenbedingung, 110 Prozent zu geben. Es gibt wohl kein Berufsbild, das nicht auch in Zukunft in irgendeiner Weise existieren wird, und irgendjemand wird es ausfüllen. Um dorthin zu kommen, sind zwei Dinge notwendig, einerseits, wirklich besser zu sein als die anderen, andererseits, in der Lage zu sein, es die anderen wissen zu lassen. Dazu braucht man Chancen, dazu braucht man Glück, und man braucht auch die richtigen Leute, die einen positionieren. Eine Null kann man nur einmal positionieren. Dort, wo ein normaler Mensch sagt, ich kann nicht mehr, dort geht es für den Karrieremenschen erst richtig los. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die mittelfristige berufliche Stabilität ist das allgemeine Ziel. Ganz konkret möchte ich im Klientenkreis der Apotheken und Ärzte weiter vorwärtskommen und meine Position festigen. Meine privaten Ziele sind, mit meiner Gattin und unseren beiden Kindern ein harmonisches Familienleben zu führen und auch meinen Kindern aus erster Ehe bei Problemen beistehen zu können. **Ihr Lebensmotto?** It CAN be done!

✱ Lampl Josef

● Zur Person

Beruf: Werkzeugmacher, Werkmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Josef Lampl, Schließzylinderfertigung., 3170 Hainfeld, Gstettl 20. Geboren - Datum, Ort: 22. April 1957, Lilienfeld. Familienstand: Verheiratet mit Leopoldine, geb. Fritz. Kinder: Markus (1985) und Monika (1990). Eltern: Hermann und Theresia. Mitgliedschaften: WK Lilienfeld, Gewerkschaft. Hobbies: Musik, Kapellmeister der Blasmusik St. Veit an der Gölsen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Abteilungsleiter bei der Firma Grundmann.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Werkzeugmacher bei der Firma Grundmann, bei der ich noch immer angestellt bin. Als Abteilungsleiter bei Grundmann war ich für jenen Bereich zuständig, mit dem ich mich dann in weiterer Folge selbständig machte. Ich biete ein Schweizer Produkt an, das zunächst von Grundmann vertrieben worden war. Die Firma hatte schon einen großen Kundenstock, den sie nicht aufgeben wollte, und so war Grundmann auch sehr dankbar, daß ich diesen Bereich selbständig weiterführte. Im Jahr 2002 gründete ich dann meine Firma, was alle Beteiligten sehr zufriedenstellte. Auch die Musik spielt eine große Rolle in meinem Leben: ich hatte schon als Kind zu musizieren begonnen, parallel zu meiner Lehre die Musiklehrerausbildung absolviert und auch Musik unterrichtet. Seit 1981 bin ich Kapellmeister der Blasmusik St. Veit an der Gölsen und komponiere nebenbei auch.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg heißt für mich Zufriedenheit. Erfolg bedeutet ja nicht nur, Wohlstand zu erlangen und im Mittelpunkt zu stehen, sondern auch, seine gesteckten Ziele zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe zwei Kinder, bin glücklich verheiratet und mit meinem Beruf sehr zufrieden - was will man mehr? **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es waren verschiedene Faktoren für meinen Erfolg von Bedeutung, meine Willenskraft, wohl auch die örtlichen Gegebenheiten und der Zufall. Um Erfolg zu erlangen, ist es auch wichtig, sich bietende Gelegenheiten beim Schopf zu packen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich begegne diesen meist gelassen, obwohl das nicht immer leicht ist. Für mich ist der Rückhalt meiner Familie, auf den ich mich Gott sei Dank verlassen kann, sehr wichtig. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** In gewissem Sinne fühlte ich mich immer schon erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, mich selbständig zu machen, war jedenfalls eine erfolgreiche. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität, denn durch Imitieren kommt man nicht weiter. Es ist wichtig, man selbst zu bleiben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich wurde wohl zunächst durch die Erziehung geprägt, aber auch von meinen Berufskollegen und meinen Lehrherren. Ich könnte da aber nicht einen einzelnen hervorheben. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In erster Linie habe ich Anerkennung innerhalb der

Familie erfahren, meine Frau hat mich in jeder Situation unterstützt. Auch seitens der Kunden erfahre ich Anerkennung, die sich auch in deren Zufriedenheit äußert. Schließlich stellt es wohl auch eine Form der Anerkennung dar, daß ich schon über 30 Jahre für die Firma Grundmann tätig bin und mich mit ihrem Segen selbständig machen konnte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich sehe keine ungelösten Probleme. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde sicherlich positiv gesehen. Im großen und ganzen wird das, was ich tue, anerkannt, auch wenn sich zuweilen vielleicht etwas Neid hineinmischt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Vor allem die Tatsache, daß ich stets auf dem letzten Wissensstand bin und daher meine langjährigen Kunden immer kompetent betreuen kann, ist eine wesentliche Stärke. Ich biete individuellen Service, bin flexibel, kann schnell auf Kundenwünsche reagieren und werde auch aufgrund meiner Verläßlichkeit geschätzt. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mein Verhalten der Konkurrenz gegenüber ist fair. Konkurrenz wirkt belebend, und jeder hat in unserer Branche seinen Platz. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche gelingt mir gut, auch der Umstand, daß meine Frau im Betrieb mitarbeitet, kommt uns hier sehr entgegen. Trotz eines vollen Arbeitsprogramms bleibt doch genügend Zeit für die Kinder. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Es gibt natürlich Fortbildungsseminare und Führungskräfteseminare, die insbesondere von der Firma Grundmann angeboten werden. Insgesamt sind es vielleicht einige Tage pro Jahr, die ich für meine Weiterbildung aufwende. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich möchte den jungen Leuten raten, ehrlich und fleißig zu sein, und das, was sie tun, auch gerne zu tun. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte weiterhin gesund bleiben und abwarten, was die Zeit bringt. Vielleicht nimmt die eigene Firma auch einmal überhand, so daß ich mich nur mehr ihr widmen kann. **Ihr Lebensmotto?** Aus dem Möglichen das Beste machen.

✱ Landrichter Michael

„Lebe jeden Tag so, als wäre er dein letzter!"

● Zur Person

Beruf: Gastronom. Funktion: Gutsverwalter. Tätig bei: Benediktiner-Erzabtei Stift St. Peter., 1170 Wien, Rupertusplatz 5. Geboren - Datum, Ort: 24. November 1966, Wien. Eltern: Doris und Paul. Mitgliedschaften: Dombacher Kaufleute (Obmann). Hobbies: Hund, Sport, Kultur, Musik (Harmonika).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Anschluß an die Volksschule besuchte ich zuerst ein Gymnasium, später ein Internat in Pressbaum. Danach trat ich in das Priesterseminar Juan ein und verbrachte einige Zeit im Kloster St. Peter in Salzburg. Ich erkannte jedoch, daß ich nicht den Weg des Priesters einschlagen wolle, und so studierte ich nach Erwerb der Studienberechtigung einige Semester Theologie. Nebenher arbeitete ich im Verkauf und in der Gastronomie. Vor zwölf Jahren bot mir der Erzabt an, die Gutsverwaltung der Benediktiner-Erzabtei St. Peter mit insgesamt acht zu bewirtschaftenden Gebäuden in Wien-Dornbach zu übernehmen, eine vielfältige Aufgabe, die ich gerne annahm. Die Erzabtei kann auf eine besondere Historie verweisen: Einer Urkunde zufolge betreuten Geistliche des Salzburger Petersstiftes bereits 1137 die Peterskirche am Graben, die damals noch Pfarrkirche von Wien war. Später ging sie in den Besitz des Bischofs von Passau über, und 1139 fand die Weihe einer Kapelle in Dornbach statt. Seit jener Zeit besaß die Abtei das Recht, zweimal pro Jahr den sogenannten „Fronwein" auszuschenken. Im Laufe der Jahrhunderte war die Größe des Wiener Besitzes des Salzburger Benediktinerstiftes einer stetigen Veränderung unterworfen. Die Türkenkriege und ein Großbrand Mitte des 19. Jahrhunderts zogen den Gutshof und die Kirche schwer in Mitleidenschaft. Die Mönche waren jedoch standhaft und sorgten stets für den Wiederaufbau des Anwesens. Heute noch können Gäste die benediktinische Gastfreundschaft unserer Buschenschank genießen. Dabei bieten wir Weine aus eigenem Anbau, Grünen Veltliner, Rheinriesling, Weißburgunder und Müller-Thurgau an, produziert auf den verbliebenen acht Hektar Alsegger Rieden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, ein in mir selbst ruhender Mensch zu werden. Nur dann kann ich Höchstleistungen erbringen. Wenn man Dinge aus der Mitte heraus angeht, wird einem auch Anerkennung von außen zuteil. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Gemäß meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Vielseitigkeit meines Tätigkeitsbereiches und der Kontakt mit vielen unterschiedlichen Menschen erfüllen mich. So schätze ich es, den gesamten Ablauf der Weinproduktion mitzuerleben. Monotonie lähmt mich, weshalb ich Herausforderungen benötige. In unserer Buschenschank bin ich stets präsent, wenn „ausg'steckt is". **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mein Aufgabengebiet ist umfangreich. Manches muß ich aber delegieren und in die Hände der Mitarbeiter legen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich bin kreativ und mag es, immer wieder Neues zu entwickeln. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern betrieben einen großen Schuhhandel. Ihnen verdanke ich, mit einem gewissen unternehmerischen Denken aufgewachsen zu sein. Auf meinem spirituellen Weg prägten mich die Benediktiner Äbte von St. Peter. Erzabt Wagenhofer unterstützte mich in den Anfängen als Gutsverwalter mit Tips für die Wirtschaftsführung. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Von Vorgesetzten wird mit Anerkennung sparsam umgegangen. Von meinen Gästen erhalte ich jedoch viele positive Rückmeldungen. Kritik bedeutet mir aber ebensoviel wie Anerkennung - auch wenn mich Lob natürlich mehr freut. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne unsere besonders motivierten Mitarbeiter ließe sich die Gutsverwaltung nicht bewerkstelligen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neue Mitarbeiter sollen fachlich und charakterlich zu unserem Team passen. Bewerber müssen nicht unbedingt katholischen Glaubens sein, einen guten Umgangsstil setze ich aber voraus. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich werde bestimmt als ein Freund gesehen. Ich schreibe nicht vor, was zu tun ist, sondern erkläre, warum ich etwas wie wünsche. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die klösterliche Schlichtheit, die Naturbelassenheit der Produkte und die sprichwörtliche Gastfreundschaft der Benediktiner, die mit einer gewissen Spiritualität einhergeht, sind unsere Stärken. Das Angebot an kalten Speisen in unserer Buschenschank stammt aus biologischem Anbau oder aus dem Klosterbetrieb, die Weine sind aus eigenem Anbau. Unser Spielplatz wird von den Familien in der Umgebung sehr geschätzt. Ich möchte, daß sich jeder bei uns herzlich willkommen fühlt. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz**

Copyrighted material

gegenüber? Ich halte mir immer wieder den Spiegel selbst vor, Selbstherrlichkeit liegt mir nicht. Von meinem Umfeld erhalte ich immer wieder Impulse und Inspiration. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich erachte die Aneignung von Wissen als wichtig, denn überall gilt: „Wissen ist Macht". Der Weg der Selbstfindung war mir von großer Bedeutung. Die staatlichen Rahmenbedingungen in Österreich sind nicht erfreulich, es gibt keine angemessene Förderung für Jungunternehmer. Die Politik fördert die Lobbys der Großunternehmer und nicht die kleinen Gewerbe. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, das Gut so zu führen, daß die nächste Generation später einmal Freude an seiner Übernahme hat und es mit eigenen Ideen weiterführt. **Ihr Lebensmotto?** Lebe jeden Tag so, als wäre er dein letzter!

✱ Landsteiner Thomas Ing.

● Zur Person

Beruf: Elektrotechniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Elektro & Electronic Landsteiner GMBH, Kabel-TV Amstetten GMBH, Elektro & Electronic Brunmüller GMBH., 3300 Amstetten, Kruppstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 18. März 1965, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Eleonore. Kinder: Lisa (1991) und Lukas (1993). Eltern: Ing. Maria und Ing. Erich. Hobbies: Laufen, Segeln, Schifahren, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die HTL für Elektrotechnik, die ich 1984 mit der Matura abschloß. Anschließend absolvierte ich ein Handelsakademie-Kolleg, das ich 1986 mit der HAK-Matura beendete. Nach meinem sechsmonatigen Präsenzdienst trat ich in den elterlichen Betrieb ein. Ich begann als Techniker im Betrieb, und im Jahr 1989 übernahm ich parallel zu dieser Tätigkeit den Elektroinstallations- und Handelsbetrieb Brunmüller GMBH mit 15 Mitarbeitern. Ich wurde dann zum Technischen Leiter und Prokuristen der Landsteiner GMBH bestellt. 1995 ging mein Vater in den Ruhestand, und so übernahm ich die gesamte Verantwortung für alle Unternehmen, die mittlerweile über 250 Mitarbeiter beschäftigen. Die Landsteiner GMBH ist sowohl im Handel von Elektrogeräten der Unterhaltungs-, Haushalts- und Kommunikationselektronik als auch im Elektrogewerbebereich tätig. Wir haben uns hier auf Elektrostark- und Schwachstrominstallationen für die Industrie und das Gesundheitswesen sowie für den Bereich Umwelttechnik - wie elektro- und steuerungstechnische Ausstattung von Klär- und Wasserversorgungsanlagen - spezialisiert. Unsere Familie besitzt seit 1977 ein weiteres Unternehmen, Kabel-TV Amstetten GMBH, das im Bereich Kabelfernsehen und Internet im Gemeindegebiet Amstetten tätig ist.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine gesteckten Ziele zu erreichen. Unsere Unternehmensziele, die wir gemeinsam anstreben, werden im Team erarbeitet und schriftlich festgelegt. Obendrein erachte ich Spaß bei der Arbeit und Zufriedenheit mit dem Erreichten als sehr wesentlich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich persönlich sehe mich durchaus als erfolgreich, auch weil alle unsere Betriebe Gewinne erwirtschaften, aber noch wichtiger, weil die soft facts unserer Unternehmen einen langfristigen und nachhaltigen Erfolg sichern. Der wesentlichste Teil unseres Erfolges sind aber die Menschen, die in unseren Unternehmen Spitzenleistungen erbringen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Konsequenz und meine Beharrlichkeit, mit der ich ein einmal anvisiertes Ziel verfolge, waren wohl sehr wichtige Faktoren. An erster Stelle steht aber die hervorragende fachliche und emotionale Kompetenz unserer Mitarbeiter, mit der unsere Kunden betreut werden, deren positives Feedback uns auch recht gibt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erfolgreich fühlte ich mich, als ich Anerkennung für meine Leistung erhielt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gab viele einzelne erfolgreiche Entscheidungen, die in Summe zum gesamten Erfolg führten. Konsequentes und zielorientiertes Handeln war stets von großer Bedeutung. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Mitarbeiter spielen zweifellos eine sehr wichtige Rolle. Das Unternehmen hat für jeden Bereich klare Zielsetzungen formuliert. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** 85 Prozent emotionale Kompetenz, 15 Prozent Fachkompetenz. Wir haben gemeinsam eine Wertedefinition erstellt, die positive und negative Werte auflistet. Auf der positiven Seite stehen Eigenschaften wie Ehrlichkeit, gegenseitige Anerkennung, Zuverlässigkeit, Beständigkeit und Freiheit, auf der negativen Seite Trägheit und Egoismus. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wenn es gelingt, unsere Unternehmensprämissen in einem hohen Maß einzuhalten, läßt sich auch wirtschaftlicher Erfolg erzielen, der natürlich auch wieder in das Unternehmen und die Mitarbeiter investiert wird. Dieser gemeinsame, für jeden einzelnen sichtbare Erfolg fördert die Eigenmotivation unserer Mitarbeiter und das Bestreben, neue Ziele zu definieren und Herausforderungen anzunehmen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Bedingt durch unsere Struktur können wir sehr flexibel agieren und auf jede Herausforderung sehr rasch reagieren. Fachliche hohe Kompetenz und vorbildliche Betreuung der Kunden sind selbstverständlich, diese ist aber nur mit einem ausgezeichneten Mitarbeiterteam, das sich im Unternehmen wohl fühlt, möglich. Wir achten unentwegt auf den Ausbildungsstand unserer Mitarbeiter und die Infrastruktur des Unternehmens, denn nur dann ist es möglich, sehr gute Leistungen für unsere Kunden zu erbringen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate dazu, Ziele zu definieren und diese mit aller Konsequenz zu verfolgen. Auch ist es von hoher Bedeutung, bei seiner Tätigkeit Spaß zu haben und zufrieden zu sein.

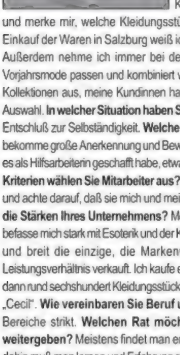
✱ Lang Angela

● Zur Person

Beruf: Handelskauffrau. Funktion: Eigentümerin. Tätig bei: Damen- und Herrenmode PABECA Angela Lang., 4644 Scharnstein, Hauptstraße 32. Geboren - Datum, Ort: 31. Oktober 1961, Kirchdorf an der Krems. Familienstand: Verheiratet mit Horst Anton. Kinder: Pamela Gertrude (1979), Bernadette (1981) und Carina-Isabelle (1996). Eltern: Zita und Walter Feichtinger. Hobbies: Astrologie, Kochen, Garten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich stamme aus einer ärmlichen Häuslerfamilie mit einer Kleinlandwirtschaft, mein Vater war ein gewalttätiger Alkoholiker. Darum war es mein sehnlichster Wunsch in der Kindheit, anders zu leben und meinen Kindern einmal etwas bieten zu können. Nach dem Schulabschluß begann ich als Zimmermädchen zu arbeiten, wechselte aber dann bald in das Sensenwerk Redtenbacher in Scharnstein. Ich heiratete früh und bekam mit achtzehn Jahren meine erste Tochter. Nach ihrer Geburt begann ich nebenberuflich Kosmetika zu verkaufen, was ich zehn Jahre machte. In dieser Zeit absolvierte ich viele Seminare zum Umgang mit Kunden und Persönlichkeitstrainings. Aufgrund einer Handverletzung konnte ich dann lange Zeit die Gesichtsmassagen nicht verrichten und entschloß mich daher 1999 zum Umstieg in den Einzelhandel mit Kleidung. Ich bekam gerade einmal 50.000 Schilling Startkredit, kaufte davon meine erste Ware und bezahlte sie mit den ersten Erlösen. Heute ist mein aktueller Warenbestand rund 75.000 Euro wert. Ich führe in Scharnstein eine Boutique für hochwertige Markendamenkleidung und habe rund 1.000 Stammkundinnen in meiner Kartei.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich Unabhängigkeit und Steigerung des Selbstwertgefühls. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, in gewisser Weise schon. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Mann und ich stammen aus bescheidenen Verhältnissen und hatten beide den Willen, uns hochzuarbeiten. Wichtig für mein Geschäft ist meine Persönlichkeit. Ich rede gern mit den Kundinnen, horche mir ihre Probleme an und merke mir, welche Kleidungsstücke welche Person gekauft hat. Beim Einkauf der Waren in Salzburg weiß ich bereits, für wen ich Waren mitnehme. Außerdem nehme ich immer bei den aktuellen Modefarben solche, die zur Vorjahrsmode passen und kombiniert werden können. Ich wähle jährlich aus 24 Kollektionen aus, meine Kundinnen haben immer topaktuelle Modekleidung zur Auswahl. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Das war der Entschluß zur Selbständigkeit. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich bekomme große Anerkennung und Bewunderung von meinen Kundinnen, weil ich es als Hilfsarbeiterin geschafft habe, etwas derartiges zu realisieren. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich suche sie nach dem Sternzeichen aus und achte darauf, daß sie mich und meine Persönlichkeit ergänzen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Meine Stärke ist mein positives Denken. Ich befasse mich stark mit Esoterik und der Kraft meines Unterbewußtseins. Ich bin weit und breit die einzige, die Markenware zu so einem günstigen Preis-/Leistungsverhältnis verkauft. Ich kaufe einmal im Monat Waren nach und besorge dann rund sechshundert Kleidungsstücke, vor allem der Marken „Street One" und „Cecil". **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich trenne die beiden Bereiche strikt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Meistens findet man erst mit 25 Jahren seinen Traumberuf. Bis dahin muß man lernen und Erfahrung sammeln, dann kann man sich orientieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mein Geschäft noch erweitern, das Büro neu ausrüsten und eventuell das Sortiment um Damenunterwäsche erweitern. **Ihr Lebensmotto?** Behandle deine Mitmenschen so, wie du selbst behandelt werden möchtest.

✱ Lang Diethard

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Air Liquide Austria GmbH., 6971 Hard, Landstraße 48. Geboren - Datum, Ort: 17. März 1962, Bezau. Familienstand: Verheiratet mit Manuela, geb. Kleber. Kinder: Mathias (1981), Sebastian (1983) und Jasper (1991). Eltern: Erich und Paula.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Lehrausbildung zum Schlosser wechselte ich im Jahre 1981 zur Firma Siegl Metallbau, um meine ersten Berufserfahrungen zu sammeln. Nach dem Konkurs dieser Firma trat ich bei den Diem Werken in Lochau eine neue Stelle in meinem erlernten Beruf als Schlosser an und arbeitete mich binnen fünf Jahren zum stellvertretenden Abteilungsleiter hoch. Aufgrund eines Umbruches innerhalb der Firma wollte ich neue Wege gehen und wechselte in einen Schweizer Betrieb. Da ich in der dortigen Position nicht glücklich wurde und mein Privatleben darunter litt, kehrte ich nach nur zwei Jahren in das vorhergehende Unternehmen in dieselbe Position zurück. In den darauffolgenden drei Jahren hatte ich die Position des Leiters des Sondermaschinenbaus inne und leitete nach der Zusammenlegung der Produktionssparten alle sechs Abteilungen. Nach 14 lehrreichen Jahren hatte ich in diesem Unternehmen die höchstmögliche Position erreicht und entschied mich aufgrund dessen für einen erneuten Wechsel in meiner Karriere. Ich bewarb mich beim internationalen Konzern Air Liquide für die Stelle des Standortleiters in Vorarlberg. So zählen neben dem herkömmlichen Verantwortungsgebiet eines Produktionsleiters heute auch das Kunden-Center und die Auftragsabwicklung zu meinem Zuständigkeitsgebiet.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich nach einem Arbeitstag mit der vollbrachten Leistung zufrieden bin, sehe ich darin den Erfolg. Es ist mir wichtig, daß meine Familie nicht unter meinem Erfolg leidet und meine Mitarbeiter nicht auf der Strecke bleiben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Rückblickend darauf, wie ich begann und wo ich heute stehe, erachte ich mich als erfolgreich. Ich bin in einfachen Verhältnissen aufgewachsen und habe alle meine Ziele erreicht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich versuchte meine Ziele immer mit bestmöglicher Leistung zu erreichen. Nicht zuletzt hat auch ein gewisses Quentchen Glück zu meinem Erfolg beigetragen, indem ich zur richtigen Zeit am richtigen Ort war. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mit der notwendigen Aufmerksamkeit und Gelassenheit. Es gibt hektisch Tage, an denen alles gleichzeitig geschehen muß, da ist es wichtig, Ruhe zu bewahren. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich denke, eine gesunde Mischung aus beidem ist das beste Rezept für den Erfolg. Originale allein rufen nur einen kurz anhaltenden erfolgreichen Eindruck hervor. Aus der Zusammenarbeit mit anderen Menschen und aus der Imitation lernt man vieles. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Das war meine Frau, denn sie hat ohne Einwände immer zu mir gehalten und alle meine Entscheidungen respektiert und gefördert, indem sie mir den Rücken gestärkt und mich unterstützt hat. **Welche Anerkennung haben Sie**

erfahren? In meinem vorhergehenden Unternehmen habe ich es geschafft, aus unordentlichen Arbeitsabläufen eine einheitliche Linie zu bilden, in der jeder einzelne Mitarbeiter seine Aufgaben vollbrachte. Ich brauche kein ständiges Lob von meinem Vorgesetzten in Wien, allerdings freut es mich, wenn er mir beispielsweise am Ende des Monats für meine Arbeit seinen Dank ausspricht. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie spielen die selbe Rolle wie ich, wenn nicht sogar eine größere, denn die beste Strategie ist sinnlos, wenn die Mitarbeiter sie nicht mittragen können. In große Entscheidungen beziehe ich meine Mitarbeiter ein, da mir deren Meinung und Lösungsvorschläge wichtig sind. Ich achte auf ein offenes, harmonisches Verhältnis zwischen meinen Mitarbeitern und mir, indem viele Gespräche führe. Ich bin stets ehrlich und habe die Einstellung, daß jedem Fehler unterlaufen dürfen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Aufgrund der Größe des Konzerns haben wir Zugang zu Produkten und Spezialisten, die wir als eigenständiges Unternehmen nicht hätten. Weitere Stärken sind die Flexibilität und Schnelligkeit. Vor allem Privatkunden können kurzfristig von unserem Sortiment profitieren. Ein Vorteil für uns ist der Patriotismus des Vorarlbergers, denn im Gegensatz zum Rest von Österreich kauft er seine Produkte bevorzugt im Ländle. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Um die notwendige Sicherheit gewährleisten zu können, ist es in unserer Branche notwendig, regelmäßige Schulungen zu besuchen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein großes Ziel ist es, die beiden Standorte Lustenau und Hard zu einem zusammenzuführen, da ich nur so meine Verantwortung hundertprozentig wahrnehmen kann. Ein weiterer Vorteil bei einer Zusammenlegung wäre die Änderung der Personalstruktur, denn im Moment gestaltet sich diese in zwei voneinander unabhängigen Teams, die sich untereinander kaum kennen.

✱ Lang Thomas

● Zur Person

Beruf: Elektriker. Funktion: Obmann. Tätig bei: Blue Angel - Club der Haushaltspannenhelfer., 2100 Korneuburg, Am Hafen 6/Gebäude 26. Geboren - Datum, Ort: 30. Jänner 1970, Wien. Mitgliedschaften: Fußballverein. Hobbies: Fußball, Schifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1989 schloß ich die Lehre zum Elektriker bei der Firma Seipel ab und absolvierte danach den Präsenzdienst beim österreichischen Bundesheer. Anschließend arbeitete ich zwei Jahre als Elektriker bei einem Unternehmen, wo ich im Störungsdienst eingesetzt war. Weiters war ich bei einem Unternehmen im Bereich Klimatechnik beschäftigt. Von 1993 bis 1999 war ich gemeinsam mit einem Kollegen auf selbständiger Basis tätig und wechselte danach, bis 2004, als Bühnentechniker wieder in ein Angestelltenverhältnis. 2004 gründete ich Blue Angel, den Club der Haushaltspannenhelfer. Die Struktur dieses Vereins ist ähnlich wie jene des Autopannendienstes ÖAMTC aufgebaut. Mitglieder können im Raum Wien und Niederösterreich zu einem geringen monatlichen Mitgliedsbeitrag Tag und Nacht Handwerkerdienste bei Störungen unterschiedlichster Art in Anspruch nehmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit einem Team von motivierten Mitarbeitern zur Zufriedenheit unserer Vereinsmitglieder beizutragen. Wichtig ist mir dabei, daß jeder im Team einer geregelten Arbeit nachgehen kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wir sind für unsere Mitglieder rund um die Uhr da. Wir verrichten unsere Arbeit zufriedenstellend und holen mit minimalem Aufwand das Maximum für unsere Mitglieder heraus. Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren meine Hilfsbereitschaft und meine Zielstrebigkeit, wobei es wichtig ist, beizeiten die nötigen Adaptionen vorzunehmen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Peter Rapp ist eines meiner größten Vorbilder. Er ließ sich nie von Schicksalsschlägen unterkriegen und bekannte sich zu allen Ereignissen, die ihm in seinem Leben widerfuhren. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Zustimmung erfahre ich nicht nur aus meinen privaten Umfeld, sondern oft auch von Kundenseite. Mein wichtigster Feedback-Geber bin allerdings ich selbst. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich habe besonderen Respekt vor erfahrenen Mitarbeitern um die 50, denn sie können in besonderen Situationen immer auch hervorragend improvisieren, was junge Mitarbeiter in der Regel nicht so gut beherrschen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben Berufserfahrung ist mir die österreichische Staatsbürgerschaft wichtig. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir werden demnächst Seminare zur Motivation der Mitarbeiter durchführen. Trainings im Bereich fachgerechter Beratung stehen weiters auf der Agenda. Eine fundierte Einschulung für neue Mitarbeiter ist natürlich selbstverständlich. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich verfüge derzeit über wenig Freizeit, die ich hauptsächlich mit meiner Lebenspartnerin und meinen Kindern verbringe. Ein harmonisches Familienleben stärkt mich für den Beruf. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir möchten mit unserem Angebot weiterhin viele private Haushalte in Wien und den anderen Landeshauptstädten erreichen. Außerdem erstellen wir für die Gemeinde Wien gerade ein spezielles Offert. In zehn Jahren haben wir vor, in Österreich flächendeckend zu arbeiten.

✱ Lanzersdorfer Werner MAS

● Zur Person

Beruf: Kfz-Techniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: PPG Austria Handels GmbH., 5020 Salzburg, Siezenheimerstraße 31. Geboren - Datum, Ort: 6. Dezember 1962, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Sabine. Kinder: Moritz (1990), Felix (1995) und Flora (1999). Eltern: Stefanie und Wilhelm. Hobbies: Familie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich die Pflichtschule und den Polytechnischen Lehrgang abgeschlossen hatte, begann ich die Lehre zum Kfz-Techniker, die ich 1982 mit der Gesellenprüfung abschließen konnte. Zu diesem Zeitpunkt wußte ich schon, daß dieser Beruf nicht meinen weiteren Weg darstellen würde. Ich wechselte 1982 als Sachbearbeiter in das Unternehmen Kwizda Pharmagroßhandel und absolvierte parallel dazu auf dem zweiten Bildungsweg die HAK im Rahmen einer Abendschule.

1985 wechselte ich als Reprotechniker in das Unternehmen P. Hecht Reprotechnik und 1986 in die Werbeagentur SRW, wo meine Schwerpunkte in den Bereichen Messeplanung sowie Beratung und Abwicklung im In- und Ausland lagen. 1987 bestand ich die Matura und trat 1989 in die Modeagentur Malina Wong ein, wo ich im Bereich Einkauf und Logistik beschäftigt war. Seit 1990 arbeite ich für die Firma ICI (Imperial Chemical Industries), die nach ihrer Übernahme 1999 PPG Industries heißt und im wesentlichen im Bereich Automobillacke tätig ist. Ich begann damals mit dem Aufbau des Customer Services für Österreich und baute den Kundenstock im Raum Salzburg aus. 1991 wurde ich Leiter der Abteilung Einkauf und Logistik für Österreich. 1994 erhielt ich von der Unternehmensleitung die Handlungsvollmacht und begann parallel dazu mit der Ausbildung zum Verkaufsleiter an der WU Wien. 1995 erfolgte meine Ernennung zum Vertriebsleiter Österreich für die Firma ICI-Autocolor, und 1998 erhielt ich die Prokura. 1999 erfolgte die erwähnte Übernahme, aus der ich als Vertriebsleiter von PPC Austria hervorging. Im selben Jahr begann ich den Hochschullehrgang General Management an der Universität Salzburg, den ich 2002 mit dem Master of Advanced Studies erfolgreich abschließen konnte. Seit 2003 bin ich Geschäftsführer der PPG Austria GmbH und leitete die Restruktierung des Unternehmens sowie die Verlagerung des Firmensitzes von Wien nach Salzburg ein. Weiters erweiterte ich den jährlichen Umsatz auf 11 Millionen Euro. Wir vertreiben unsere Produkte mit einem eigenen Außenmitarbeiterteam. Zu unserem Kundenkreis zählen vor allem Automobillackierereien, Automobilwerkstätten und die Automobilindustrie generell. Wir zählen in diesem Bereich zu den Top Drei. Vor einiger Zeit haben wir zudem begonnen, unseren Geschäftsbereich auf Baumaschinen und ähnliche Produkte auszuweiten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg liegt für mich in der Anerkennung meiner Arbeit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich wußte schon früh sehr genau, was ich will. Diese Tatsache und meine Zielstrebigkeit sind die wichtigsten Faktoren meines Erfolges. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich 1990 mit 27 Jahren eine leitende Position innerhalb des Unternehmens ICI einnahm. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Indem ich nach der abgeschlossenen Lehre mein Berufsziel, Manager zu werden, definierte und diese Zielsetzung konsequent verfolgte, traf ich eine der wesentlichsten Entscheidungen meines Lebens. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine sehr wichtige Rolle, wobei ich mich um ein kollegiales Verhältnis zu ihnen bemühe. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Abgesehen von überprüfbarer fachlicher Kompetenz entscheide ich diesbezüglich fast nur aus dem Bauch. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich behandle meine Mitarbeiter genauso, wie ich gerne behandelt werden würde. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Anfangs war diese Vereinbarung ein recht schwieriges Unterfangen, doch hat sich diese Situation sehr stark verbessert. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Leider steht mir für meine Fortbildung immer weniger Zeit zur Verfügung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate einem jungen Menschen, so lange in die Schule zu gehen wie nur irgend möglich, denn eine Berufsentscheidung ist mit 15 Jahren nicht wirklich zu treffen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es würde mich reizen, ein eigenes Unternehmen zu gründen oder ein noch größeres Unternehmen innerhalb des Konzerns zu leiten.

✱ Lapina Tatjana

● Zur Person

Beruf: Gastwirtin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Pizzeria Athena., 4240 Freistadt, Zemannstraße 30. Geboren - Datum, Ort: 28. September 1976, Rußland. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Achmet Güler. Eltern: Senaida und Georgi. Hobbies: Lesen, Musik, Freunde, Tanzen, Sticken, Mode.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte in St. Petersburg Eisenbahnbau, und die Zeit des Studiums hat sicherlich mein ganzes Leben geprägt, weil die Zeiten in Rußland sehr schwer waren und Freunde, Bekannte und die Familie zusammenhalten mußten, und insbesondere dieser Zusammenhalt war für mich sehr wichtig. 1998 habe ich geheiratet und bin nach Österreich gezogen, wo ich mich intensiv mit der Sprache auseinandersetzte, um sie so schnell wie möglich zu erlernen, damit ich mich verständigen konnte. Von 1998 bis 2000 war ich in einem Lebensmittelgeschäft als Putzfrau tätig. Schließlich inskribierte ich an der Universität Linz und absolvierte unter anderem Deutschkurse. 2001 arbeitete ich als Dolmetschenn für die Firma Mc Donald's, und ab 2002 über ein Übersetzungsbüro als Dolmetscherin in ganz Deutschland. Nach eineinhalb Jahren kehrte ich dann zurück nach Österreich, diesmal nach Salzburg. Dort arbeitete ich ein halbes Jahr bei der Landesregierung, wiederum als Dolmetscherin. 2004 eröffnete ich mein jetziges Lokal in Freistadt, wo ich meine eigene Vorstellungen und Ideen einbringen konnte. Der Hang zur Selbständigkeit ist bei mir sicher besonders ausgeprägt, und umso glücklicher bin ich jetzt, mein eigener Herr zu sein.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß man das, was man geplant hat, auch verwirklichen kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich schon, denn ich bin zufrieden. Man muß aber auch abwarten, wie es in zehn oder 20 Jahren aussieht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es war sicherlich die Erziehung meiner Mutter, die immer meine Ausbildung forciert hatte, damit ich im Leben etwas erreichen kann. Aber die meisten Ziele muß man aus eigenem Willen und aus eigener Kraft schaffen. Wichtig ist auch das Durchhaltevermögen, denn am Anfang ist es natürlich immer schwierig, aber da heißt es, die Zähne zusammenzubeißen und einfach anzupacken. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Herausforderungen machen mir Spaß, ich nehme sie gern an. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ja. Man merkt das durch Schwierigkeiten bei Behörden, aber auch im Bekanntenkreis. Oft sind Aktivitäten, die ein Mann setzt, selbstverständlich, während eine Frau, wenn sie dasselbe tut, hinterfragt wird. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Mutter Sinaida hat mich mit ihrer Einstellung zum Leben und zum Beruf am meisten geprägt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich hoffe positiv. Die Menschen suchen oft bei mir Rat und reden gerne mit mir. Ich denke, ich bin ein umgänglicher und geselliger Mensch. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine sehr wichtige Rolle. Es ist von

Bedeutung, daß man Mitarbeiter hat, auf die man sich verlassen kann. Teamwork ist sehr wichtig. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich zählt das Können. Mir ist eigentlich die Ausbildung weniger wichtig, vielmehr zählt für mich das, was ein Mitarbeiter tatsächlich kann. Sehr wichtig sind für mich auch grundsätzlicher Respekt vor anderen Menschen und ein gewisses Maß von Verantwortungsgefühl. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch Lob und Anerkennung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärken meines Unternehmens sind unsere familiäre Atmosphäre, Gemütlichkeit und Menschlichkeit. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Heutzutage sind die Kinder wesentlich klüger, als wir es waren. Ein junger Mensch sollte seine Chancen nutzen, gut überlegen, was er machen will und herausfinden, wo seine persönlichen Talente liegen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein größter Traum besteht daran, ein Kindercafé in Freistadt zu eröffnen, auch möchte ich vielleicht ein Kleidergeschäft (italienischer Mode) eröffnen. Für mein jetziges Lokal plane ich ein paar Änderungen in der Innenausstattung, so daß es noch gemütlicher wird.

✱ Larot Dina

● Zur Person

Beruf: Freischaffende Künstlerin. Funktion: Selbständig. Geboren - Datum, Ort: 6. Jänner 1942, Wien. Kinder: Mag. art. Judith Irene Schimany. Eltern: Dipl.-Ing. Dr. Heribert und Luise Lebzeltern, geb. Heyn. Schöpferische Akte: Bücher: Erotica Larotica, Tokyo (1972), Nachmittagslicht, Wien (1976), ohne Titel, Wien (1979), Morgenrot, Wien (1983), Tagträume, Amalthea, Wien-München (1986), Wienerinnen, Edition S, Wien (1991), Paradiesgarten, Verlag Ertl, Wien (1993). Kataloge: Ausstellung Kulturhaus der Stadt Graz (1968), Ausstellung Galerie Nagl, Wien (1973), Ausstellung Galerie Egermann, Schloß Potzneusiedl (1977), Ausstellung Junior Galerie, Wien (1981), Ausstellung Galerie Café Mozart (F. Kutscha), Salzburg (1981), Ausstellung Gallery International (1990), Lila Katalog (1995), Katalog zur Ausstellung Stadtmuseum im Minoritenkloster Tulln (2004), Katalog Ausstellung Schloß Reichenau (2005). Zahlreiche Einzelausstellungen seit 1968, unter anderem: ZOA House, Tel Aviv (1989), Galerie International 57, New York, Dorotheum Wien (1990), Casinos Austria Velden, Galerie Küng, Basel, Hotel Intercontinental, Frankfurt (1991), Palais Ferstl, Tobu-Departmentstore, Tokyo (1992), Palais Schwarzenberg, Wien, Galerie Corso, Wien (1993), Hundertwasserhaus, Wien, Union Int. Club, Frankfurt (1995), Hotel Marriott, Wien (1996), Ana Grand Hotel, Wien (1997), Bank Austria Creditanstalt, Wien, Galerie Sternath, Wien, Casinos Austria Linz (1998), Galerie Kunst und Handel, Graz, Galerie der Stadt Traun, Dom-Galerie, Wiener Neustadt, Fernwärme Wien (2000), Wertpapierhaus Foerstner, München, Wiener Städtische, Eisenstadt, Hotelgalerie Hilton-Plaza, Wien (2002), Galerie 7, Eisenstadt, Casinos Austria Baden (2003), Museum der Stadt Tulln (2004), Schloß Reichenau, Reichenau an der Rax (2005), Kulturhaus Weiz, Palais Coburg, Wien (2006). Mitgliedschaften: Verwertungsgesellschaft der bildenden Künstler (VBK). Hobbies: Orientalische und fernöstliche Kultur, Erlernen der Sprachen als Zugang zur Tradition. Reisen, Familie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich verbrachte gemeinsam mit drei jüngeren Geschwistern eine behütete, glückliche Kindheit. Nach der Matura in Wien begann ich in Graz ein Kunststudium bei Professor Rudolf Szyskowitz und Professor Felliner. Bei der Sommerakademie in Salzburg im Jahre 1962 kam es zur Begegnung mit Oskar Kokoschka, die einen nachhaltigen Eindruck auf mein malerisches und zeichnerisches Oeuvre hinterließ, der sich später noch vertiefte. Zahlreiche Reisen führten mich nach Bali, Indien, Thailand, Burma, Laos, Kambodscha, China, Nepal, Japan, Südamerika und in den Nahen Osten. Diese Reisen trugen zu meiner Umorientierung von sämtlichen bisherigen Wertvorstellungen bei, eine Reise nach Israel bedeutete für mich den Eintritt in eine völlig andere Welt. Ich widmete mich dem Studium der Indologie und der Judaistik an der Universität Wien, ebenso dem Studium der arabischen Literatur.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für viele Menschen, ein Dach über dem Kopf zu haben, gesund zu sein und nicht hungern zu müssen. Ich glaube daran, daß jeder Mensch eine besondere Aufgabe in diesem Leben hat, und daß er sie so gut wie möglich erfüllen soll. Besondere Begabungen stellen sich nicht immer gleich heraus, es ist schwer, ihnen zu folgen und Ausdruck zu verleihen. Ein Künstler fühlt und denkt anders als seine Mitmenschen. Er neigt dazu, stets zu zweifeln und sein Schaffen in Frage zu stellen. Höhen und Tiefen kennzeichnen seinen Weg. Auch beeinflußt ihn die Umwelt, deren Anerkennung und Zuwendung er braucht. Es gab immer Künstler, deren Werke erst sehr spät erkannt wurden. Ein Großteil befindet sich in Abhängigkeit von Managern, was häufig problematisch ist. Erfolg ist Geld, diese Formel gilt heute in unserer Welt, hat aber nicht mit Idealen oder Traditionen zu tun. Ich male meine Bilder für jene, deren Herz offen ist für die Wunder und Schönheiten dieser Welt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn man Erfolg mit Geld mißt, überragen mich viele. Wenn ich an die unendlich vielen Liebhaber meiner Bilder denke, darf ich sehr glücklich und dankbar sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Alles, was mit dem normalen Leben zu tun hat, ist für mich nicht so einfach zu bewerkstelligen. Vielleicht verweigere ich mich gewissen Alltagsdingen auch. Meine Stärken sind meine Treue, Beständigkeit und Disziplin. Ich arbeite nicht nach Lust und Laune, sondern habe in Hinsicht auf meine Malerei zu einem Terminplan gefunden. Tief im Inneren meiner Seele ruht ein Bild, das mich stets begleitet. Ich stelle meine Gedanken und Gefühle in Gestalt von anderen Menschen dar. Modelle suche ich nicht aus, sie fallen mir zu. Ich male Portraits von Frauen, die gerne gemalt werden möchten, und freue mich, ihre Lebendigkeit

darzustellen. Ich erkenne einen Menschen oft erst, nachdem ich ihn gemalt habe. Es ist dann, als hätte er sich mir offenbart. Mein Thema ist die Suche nach dem Glück bzw. das Streben nach dem Glücklichsein, das in jedem Menschen vorhanden ist. Erotik ist nichts anderes als Sinnlichkeit, die in der Malerei Tradition hat. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Früher haben Frauen in der Kunst kaum die entsprechende Anerkennung gefunden, dies hat sich heute geändert. Ich habe mich niemals einer Strömung in der Malerei angeschlossen, mein Thema war von Anfang an selbstverständlich, aber es dauerte Jahre unentwegter Bemühungen, meine Sicht der Welt malerisch zu entwickeln. Ich hatte auch immer wieder sehr viel Ablehnung erfahren, was mir sehr naheging. Damals war die Malerei schon ganz fest mit meinem Leben verbunden, sodaß ich nur beides zusammen hätte aufgeben können. Heute ist kein Grund vorhanden, mich diskriminiert zu fühlen, im Gegenteil. Meinem Mann verdanke ich, was ich wurde. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Privates und Berufliches verschmelzen, alles geht ineinander über, Modelle, Freunde, Mitarbeiter. Sport und Studium zum Training von Körper und Geist, die Leidenschaft für Reisen zu neuen Erfahrungen und zur Inspiration. Auf Reisen male ich immer. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein junger Mensch sollte die bestmögliche Ausbildung absolvieren. Wer Künstler werden will, braucht einen treuen Partner, einen ergebenen Freund, der ihn gerne und kompromißlos, ja bedingungslos unterstützt und nach außen vertritt. Ich glaube zudem, daß junge Menschen richtungsweisende Vorbilder brauchen. Für mich war Oskar Kokoschka die prägendste künstlerische Persönlichkeit. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Eines Tages weiß man, daß es kein Ziel gibt, denn hinter jedem Ziel ragt das nächste empor - wie eine unendliche Bergkette. Der Mensch gelangt niemals an ein Ziel, er kann nur danach streben, sein Bestes zu geben und sich zu bemühen.

✱ Laska Grete

● Zur Person

Beruf: Volks- und Hauptschullehrerin. Funktion: Vizebürgermeisterin. Tätig bei: Gemeinde Wien., 1082 Wien, Rathaus. Geboren - Datum, Ort: 30. Mai 1951, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Helmut. Kinder: Sabine (1972), Doris (1979), Lukas (1982) und Irene (1983). Schöpferische Akte: Diverse Artikel in pädagogischen Zeitschriften, Mitarbeit an einem Buch über Stadtperspektiven. Mitgliedschaften: SPÖ, Lehrerverein, Kinderfreunde. Hobbies: Lesen, Sport und Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ursprünglich wollte ich Technische Physik studieren, dies war jedoch Ende der sechziger Jahre für eine Frau fast unmöglich. Da ich früh unabhängig sein wollte, studierte ich Pädagogik und unterrichtete zehn Jahre lang. Von 1981 bis 1991 war ich im Stadtschulrat Leiterin des Wiener Schulservice, einer Serviceeinrichtung für Schüler, Eltern und Lehrer. 1994 wurde ich in den Landtag und in den Gemeinderat gewählt, von 1991 bis 1994 war ich Landesparteisekretärin der SPÖ Wien und seit November 1994 bin ich in der Position der Vizebürgermeisterin. Mir ist in dieser Zeit die Umsetzung der Ganztagsschulen gelungen, damit konnte ich ein Wahlversprechen - die flächendeckende Nachmittagsbetreuung von Kindern berufstätiger Eltern in Wien - einlösen. Wien ist in dieser Hinsicht richtungsweisend für Österreich und spiegelt die politische Einstellung zum Thema Familie und Beruf wider. Das ist nicht in allen Bundesländern so, die Rolle der Frau ist in der Meinung vieler noch immer auf die der Hausfrau und Mutter beschränkt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist die Möglichkeit, Entscheidungen zu treffen oder so zu beeinflussen, wie es den eigenen Vorstellungen und dem eigenen Weltbild entspricht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, auch wenn immer eine latente Unzufriedenheit vorhanden ist, weil mir vieles zu langsam geht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Erfolg beruht auf Zufall, denn meine Karriere war nicht geplant. Mein berufliches Engagement löste eine Kettenreaktion aus. Der Schritt in die Politik resultierte aus meiner Mitwirkung im Lehrerverein und aus meiner Funktion als Vorsitzende der Kinderfreunde im dritten Bezirk. Ich habe seit meiner frühesten Jugend gelernt, mit Menschen umzugehen. Meine Jugend verbrachte ich im Gastronomiebetrieb meiner Eltern. Dadurch erwarb ich eine hohe Frustrationstoleranz und Kommunikationsfähigkeit, die mir heute zugute kommen. Weitere Charakteristika sind die Fähigkeit, abstrakt zu denken, inhaltliche Kompetenz und Entscheidungsfähigkeit. Ich kann Ziele vorgeben und deren Umsetzung konsequent verfolgen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Als Niederlage empfinde ich es, wenn bei Wahlen der erhoffte Erfolg ausbleibt. Ich frage mich dann, warum ich es nicht geschafft habe, meine Vorstellungen nach außen zu transportieren. Ich analysiere Mißerfolge mit allen Mitteln und bin bemüht, Erfahrungen in die Praxis umzusetzen. Ich motiviere mich selbst und versuche meine Inhalte durch persönliche Kontakte besser zu vermitteln. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, Leute, die ihre Führungsposition gut erfüllt haben, z.B. Gertrude Fröhlich-Sandner. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erhalte Anerkennung in Form von positivem Feedback aus der Bevölkerung. Die unmittelbare Bestätigung fehlt manchmal, weil es selten sofort sichtbare Ergebnisse meiner Arbeit gibt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Viele sehen meine Position als etwas, das Erfolg repräsentiert. Die Familie sieht das etwas differenzierter, denn man muß große Opfer hinsichtlich des Privatlebens bringen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** In meinem unmittelbaren Arbeitsumfeld brauche ich hoch kompetente Mitarbeiter, mit denen ich im Team gut arbeiten kann. Mir ist ein partnerschaftlicher, antiautoritärer Führungsstil wichtig. Durch die Einbindung der Mitarbeiter in Entscheidungen werden diese motiviert, was ihr Selbstwertgefühl fördert. Ich bemühe mich, immer freundlich und positiv zu sein. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich schöpfe Kraft aus Familie, Partnerschaft und aus dem Freundeskreis, der identisch ist mit dem Team, in dem ich arbeite. In der Familie ist gegenseitige Akzeptanz wichtig. Die Rolle meines Mannes ist anders als in einer „Normalfamilie". **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Konsequente Umsetzung der eigenen Zielvorgaben ist die Voraussetzung, um erfolgreich zu sein. Trotz Streß darf man nicht vergessen, daß man auch einen funktionierenden Körper braucht. Täglich 14 Stunden Arbeit zehren an der Substanz. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte den politischen Weg noch fortsetzen, später in die Gastronomie wechseln und

entweder ein Lokal in Wien oder ein Wiener Café in Florida eröffnen. **Ihr Lebensmotto?** Die Basis meines Handelns ist das Engagement für ein friedliches Zusammenleben und -arbeiten.

✱ Lattner Norbert

„Mit meinem Ehrgeiz bin ich auf dem richtigen Weg, um auch in Zukunft erfolgreich zu sein."

● Zur Person

Beruf: Einzelhandelskaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Nentwich-Lattner Handels GmbH., 7000 Eisenstadt, Lisztgasse 1. Geboren - Datum, Ort: 19. Juli 1972. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Kinder: Gregor (1996). Eltern: Eva und Harald. Mitgliedschaften: Marketing- und Tourismusverband Eisenstadt. Hobbies: Windsurfen, Wellenreiten, Schi- und Snowboardfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich bezeichne mich als klassischen Schulabbrecher. Auf Wunsch meiner Eltern trat ich nach Abschluß der Pflichtschule in die Handelsakademie ein. Nach einem Jahr Handelsakademie und einem Jahr Handelsschule brach ich jedoch meine Schullaufbahn erfolglos ab. Schon meine Großeltern führten eine Buch- und Papierhandlung in Eisenstadt, was dann meinen weiteren beruflichen Weg sehr beeinflußte. Da ich auch immer schon den Wunsch verspürt hatte, Kaufmann zu werden, absolvierte ich eine Lehre zum Einzelhandelskaufmann in einem anderen Betrieb mit dem Schwerpunkt auf Buch- und Papierhandel. 1991 trat ich in den elterlichen Betrieb ein, in dem ich seit 2002 als Geschäftsführer tätig bin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ein Erfolgserlebnis ist es für mich bereits, wenn die Kunden zu mir ins Geschäft kommen. Erfolg bedeutet für mich aber auch, Anerkennung und Lob von meinen Kunden zu erhalten. Der finanzielle Erfolg muß sich natürlich auch einstellen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich schon als erfolgreich, da es mir gelungen ist, mein Geschäft in die richtige Richtung zu lenken und es fit für die Zukunft zu machen. Mit meinem Ehrgeiz bin ich auf dem richtigen Weg, um auch in Zukunft erfolgreich zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend waren wohl meine Freude an meiner Tätigkeit und meine positive Einstellung zur Arbeit. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich vertraue eher meiner eigenen Kreativität. Natürlich beobachte ich aber auch meinen Mitbewerb. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Hier möchte ich Herrn Dipl.-Kfm. Freudensprung aus Wien erwähnen, mit dem ich sehr eng zusammenarbeite, und der mir schon in vielen Situationen meines Berufslebens den richtigen Weg gezeigt hat. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Mein Umfeld sieht mich wahrscheinlich als einen sehr engagierten, manchmal etwas chaotischen Menschen, der immer alles hundertprozentig machen möchte. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne ausgezeichnete Mitarbeiter, die sich auch untereinander gut verstehen, ist in meiner Branche kein Erfolg möglich. Alle Maßnahmen, die ich treffe, bespreche ich vorher mit meinen Mitarbeitern. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Alle meine Mitarbeiter müssen ein hohes Maß an Teamgeist mitbringen. Ich lege keinen großen Wert auf Schulzeugnisse, sondern mache mir in einem persönlichen Gespräch ein Bild vom Bewerber. Ich sehe mich als Unternehmer auch dazu verpflichtet, Lehrlinge auszubilden. Meine Lehrlinge legen vor der Anstellung einen Eignungstest ab. Überdies beschäftige ich auch Menschen mit Behinderung. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich gebe meinen Mitarbeiter große Freiräume, meine Aufgabe besteht darin, im Hintergrund alles zu beobachten, um gegebenenfalls korrigierend einzugreifen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Da ich mit meinen Mitarbeitern auch über das Geschäftliche hinaus Kontakte pflege, nehme ich an, daß sie mich als einen freundlichen, umgänglichen Chef wahrnehmen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bin nicht in der Lage, diese beiden Bereiche zu trennen. Selbst in meiner Freizeit werden immer berufliche Themen erörtert. Diese Tatsache stört mich aber nicht im geringsten. Richtig abschalten vom Beruf kann ich nur, wenn ich mindestens 14 Tage im Urlaub bin. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Für Seminare und Messen wende ich etwa drei Wochen pro Jahr auf. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wenn es mir gelingt, bis zu meinem Lebensabend meinen derzeitigen Lebensstandard zu halten, habe ich ein großes Ziel erreicht. **Ihr Lebensmotto?** Der Friedhof ist voller Unersetzlicher.

✱ Latzelsperger Gerlinde Dr. med. univ.

● Zur Person

Beruf: Facharzt für Haut- und Geschlechtskrankheiten. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Dr. med. univ. Gerlinde Latzelsperger, Facharzt für Haut- und Geschlechtskrankheiten., 4210 Gallneukirchen, Anton Rieplstraße 4. Geboren - Datum, Ort: 9. März 1961, Tragwein. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Bruno. Kinder: Constantin (1994). Eltern: Franz und Rosa Hofbauer. Mitgliedschaften: Österreichische Gesellschaft für Dermatologie und Venerologie, Mitglied in den Arbeitsgruppen Allergologie und Operative Dermatologie, Gründungsmitglied Konzertverein Mühlviertel. Hobbies: Lesen, Opern, Wandern im Mühlviertel. Vorträge zum Thema Kinderdermatologie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volksschule in Reichenstein und 1971 – 1975 die Hauptschule in Pregarten. Anschließend absolvierte ich 1975 – 1979 das Bundes-Oberstufen-Real-Gymnasium Linz, Honauerstraße und von 1979 – 1987 das Medizinstudium an der Universität Innsbruck. Die Wartezeit auf einen Ausbildungsplatz überbrückte ich mit einer Tätigkeit in der Behindertenbetreuung im Diakoniewerk Gallneukirchen. 1988 erhielt ich einen Turnusausbildungsplatz im Wagner Jauregg Krankenhaus und wechselte 1989 zur Turnusausbildung ins KH der Elisabethinen, Linz und begann dort 1991 die Facharztausbildung an der dermatologischen Abteilung bei Pnm. Doz. Dr. Georg Klein. Im Juni 1996 war ich Facharzt für Dermatologie und Venerologie und wurde schon 1997 zur Oberärztin und Leiterin der Kinderambulanz ernannt. Seit September 2000 betreibe ich nun die Ordination als Wahlärztin im Ärztezentrum Gallneukirchen

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich messe meinen Erfolg weniger in Zahlen, doch Beruf und Familie integrieren zu können, und qualitätsvolle Arbeit zu leisten bedeutet für mich Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin sehr zufrieden mit meiner Situation. Es ist mir gelungen, auch ohne Kassenvertag die Ordination wirtschaftlich erfolgreich zu führen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Eine gute, fundierte Ausbildung im Krankenhaus der Elisabethinen und die Möglichkeit, mich hier im Ärztezentrum Gallneukirchen niederzulassen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Nein, ich denke, gerade für die Dermatologie sind Frauen prädestiniert. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, mich als Fachärztin niederzulassen war eine Richtige. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich stamme aus einfachen Verhältnissen, doch meinen Eltern war unsere Ausbildung viel wert und ich habe gelernt, daß man Ziele nur durch Leistung erreichen kann. Mein Mann hat mich in der Praxisgründungszeit sehr unterstützt, besonders in Fragen der EDV und Betriebswirtschaft. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Es war damals schön, zur Oberärztin bestellt zu werden, heute sind es zufriedene Patienten, die mich durch ihre Weiterempfehlung anerkennen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Eine große. Ich habe das Glück mit mir vertrauten Mitarbeitern, die fachlich top sind, arbeiten zu können. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich brauche nicht extra motivieren, es gab in vier Jahren keinen einzigen Krankenstand. Wir pflegen einen freundschaftlichen Umgang und halten unserern Betriebsausflug und die Weihnachtsfeiern mit den Familien ab. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Als Wahlärztin kann ich mir für den einzelnen Patienten wirklich Zeit nehmen, wir sind sehr freundlich und bei Terminen flexibel. Ich operiere auch gerne und mache hautchirurgische Eingriffe und Methoden wie Photoepilation direkt hier in der Ordination. Ich arbeite auch sehr gerne mit Kindern und durch die Anwesenheit eines Kinderarztes hier im Ärztezentrum habe ich einen kompetenten Ansprechpartner. Ebenso kooperiere ich gut mit dem Krankenhaus der Elisabethinnen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Das ist kein Problem, ich kenne die Kollegen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es ist mir sehr wichtig, daß sich dies gut vereinbaren läßt. Als Fachärztin habe ich keine Bereitschaftsdienste, ich mache nur fallweise Hausbesuche. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Eigentlich viel, ich besuche mehrmals im Jahr Fachtagungen und Kongresse und lese einiges an fachspezifischer Literatur. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Was man beginnt, sollte man zu Ende führen. „Geschenkt wird einem nichts, nur mit Konsequenz, Fleiß und Ehrgeiz kommt man weiter. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es wird in den nächsten Jahren sehr wahrscheinlich darum gehen, die Ordination auch als Kassenpraxis zu führen, diese Herausforderung werde ich gerne annehmen und möchte dabei den Qualitätsstandard halten können. Ihr Lebensmotto? Ich möchte immer Freude an der Arbeit haben und für die Menschen, die mir vertrauen, da sein.

✱ Lazenhofer Johann Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Zimmermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Johann Lazenhofer, Zimmerei - Sägewerk - Holzhandel., 3473 Mühlbach 111. Geboren - Datum, Ort: 7. April 1956, Mühlbach am Manhartsberg. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Petra (1974). Eltern: Franz und Maria. Ehrungen: 25 Jahre Sprengtechnik, 25 Jahre Zimmermann, 30 Jahre Kameradschaftsbund. Mitgliedschaften: Innung, VB Sprengtechniker Österreich und Europa, KRB. Hobbies: Motorradfahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der Heifert Fertighäuser GmbH, freier Mitarbeiter der STUAG als Sprengtechniker.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule besuchte ich die HTL für Hochbau in der Wiener Schellinggasse und absolvierte in der Folge die Lehre mit abschließender konzessionierter Zimmermeisterprüfung sowie die Ausbildung zum Diplomingenieur für Sprengtechnik in Leoben. Zudem war ich zwölf Jahre lang geschäftsführender Gemeinderat und Ortsvorsteher. Nun bin ich selbständiger Zimmermeister, weiters Geschäftsführer der Heifert Fertighäuser GmbH und freier Mitarbeiter bei der STUAG, wo ich als Sprengtechniker fungiere.

„Mehr Engagement und Verständnis würde ich mir von den Jungen wünschen."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Einen Auftrag zu erhalten und die entsprechende Arbeit zur Zufriedenheit des Kunden zu erledigen, heißt für mich, erfolgreich zu sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich durchaus als erfolgreich. Zudem bilde ich soeben meinen 18. Lehrling aus; der vorige hat gerade seine Gesellenprüfung mit Auszeichnung abgelegt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren Eigeninitiative und Mundpropaganda. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** In den letzten Jahren habe ich einen finanziellen Absturz erlebt, konnte mich jedoch wieder aus eigenen Kräften und mit einem Bankenwechsel erholen. Besonders zu spüren bekam ich den Konkurs eines großen Zulieferanten, und es hat einige Zeit gedauert, dies alles auszugleichen. Bei den täglichen Herausforderungen bemühe ich mich, diplomatisch vorzugehen, in der Gemeindepolitik habe ich versucht, das regionale Interesse in den Vordergrund zu stellen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Das vielfältige, oft durch Entbehrungen geprägte Studium hat mir großen Einsatz abverlangt, aber auch viel Freude bereitet. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Sowohl als auch - eine gesunde Mischung aus beidem. Improvisation und Imitation haben zu gegebener Zeit ihre Berechtigung. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Obwohl meine Vorlieben Technik und Mechanik waren, haben mich meine Vorfahren geprägt: ich stamme aus einer Bau- und Zimmermeisterdynastie. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfahre ich täglich von zufriedenen Kunden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Säumige Zahler sind sehr kontraproduktiv. Des weiteren ist die Zusammenarbeit mit der sogenannten Rechtsprechung nicht immer einfach. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich baue mir gerade einen neuen Mitarbeiterstab auf. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Das Interesse für den Beruf muß vorhanden sein, ein Zeugnis alleine sagt darüber aber nicht viel aus. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich bin ein emotionaler Mensch, und es kann schon vorkommen, daß ich einmal einen rauheren Ton anschlage. Vorher versuche ich aber in jedem Fall, zu erklären und zu fördern. Besonderes

Copyrighted material

Augenmerk lege ich auf den Umgang mit Werkzeug und Höflichkeit. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Mein Betrieb ist in allen Bereichen vom Dachstuhl bis zum Fertigteilhaus, von der Sanierung alter Scheunen bis zu wirtschaftlich tragbaren Reparaturen tätig. Erfahrung auf diesen Gebieten und das nötige Werkzeug sind unsere weiteren Stärken. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** In meinem Metier sind Baumärkte vermehrt zu spüren. Generell aber sind alle Zimmermeister im Klub der Niederösterreichischen Zimmermeister zusammengeschlossen und arbeiten teilweise recht intensiv zusammen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die letzten beiden Jahre konnte ich keinen Urlaub genießen. Das Privatleben kommt derzeit zu kurz. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mehr Engagement und Verständnis würde ich mir von den Jungen wünschen. Das gilt auch für die politische Landschaft, Nichtwähler haben nach meinem Dafürhalten keine Meinung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In naher Zukunft möchte ich wieder einen gut funktionierenden Betrieb führen. In fünf Jahren müßte sich mein Enkelsohn entscheiden, ob er in meine Fußstapfen treten möchte, was mich sehr freuen würde. Ich selber möchte es in weiterer Folge schaffen, ein normales Wochenstundenpensum zu erreichen. **Ihr Lebensmotto?** In Bewegung bleiben.

✱ Leberl Josef

● Zur Person

Beruf: Weinbauer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Weingut Josef Leberl., 7051 Großhöflein, Hauptstraße 91. Geboren - Datum, Ort: 14. November 1950. Familienstand: Verheiratet mit Anneliese. Kinder: Josef (1970), Alexander (1972) und Gerald (1976). Eltern: Rudolf und Maria. Mitgliedschaften: Verein Renommierte Weingüter Burgenland. Hobbies: Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Landwirtschaftliche Fachschule Eisenstadt, die Weinbauschule des Burgenlandes. Diese Ausbildung schloß ich als Kellermeister ab. Im Jahre 1982 übernahm ich das elterliche Weingut, das seit Generationen im Besitz der Familie Leberl ist, und habe es seither kontinuierlich ausgebaut. Heute bewirtschaften meine Frau und ich unsere Weingärten von 16 Hektar Größe, dazu kommen noch sechs Hektar von Vertragswinzern (Traubenzukauf). Unser Sohn Gerald ist seit 1997 für den Keller verantwortlich. Mit heutigem Stand produziert das Weingut Leberl an die 120.000 Flaschen exklusiven Weines. Zu 80 Prozent werden regionstypische Rotweine produziert, neben dem im großen Holzfaß ausgebauten Zweigelt und Blaufränkisch werden die restlichen Rotweine in Barriquefässern ausgebaut. Dazu zählen: Zweigelt Alte Reben, Blauburgunder/Pinot Noir, Blaufränkisch „Reisbühel" und Cabernet Sauvignon. Die Top-Rotweincuvée heißt „Peccatum" (lat. die Sünde) - „denn als Sünde hätten es unsere Väter empfunden, daß wir die Reben ausdünnen." Diese „Sünde" ist eine Cuvée aus den besten Trauben der Sorten Blaufränkisch, Cabernet Sauvignon und Zweigelt von 40jährigen Weinstöcken, 16 Monate in größtenteils neuen Eichenfässern gereift. An Weißweinen produzieren wir Welschriesling, Sauvignon Blanc, Chardonnay und Sämling; Süßweine werden bei uns seit jeher nur in besonderen Jahrgängen geerntet, um eine hohe Qualität zu garantieren.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, jene Erwartungen, die ich mir zu Beginn meiner Tätigkeit als Weinbauer setzte, auch erfüllt zu haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich in wirtschaftlicher Hinsicht als erfolgreich. Meine Erwartungen und Wünsche wurden mehr als erfüllt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe stets großen Fleiß, manchmal bis zur Selbstaufopferung, an den Tag gelegt. Auf meinen Fachreisen in die gesamte Weinwelt habe ich mir verschiedene Modelle angeschaut und erfolgreich in meinen Betrieb integriert. Auch setzte ich mir meine Ziele immer in kleinen Schritten, um diese schneller zu erreichen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mein Sohn Gerald ist bereits für den gesamten Kellerbereich verantwortlich. So ist es mir möglich, die übrigen Probleme mit Ruhe und Gelassenheit anzugehen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich setzte bereits zu Beginn meiner Tätigkeit auf Weine mit hoher Qualität und gab die Produktion von Massenweinen auf. Daß diese Entscheidung nachhaltig erfolgreich war, zeigt sich bis zum heutigen Tag. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Nur gemeinsam mit meiner Frau, die mich stets unterstützte und mir immer bei allen - auch größeren - Investitionen vertraute, war es möglich, diese Erfolge zu erzielen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es ist mir unverständlich, daß Weine, die nicht nach unserem strengen Weingesetz hergestellt wurden, importiert werden dürfen. Hier hat meiner Meinung nach der Gesetzgeber noch Schritte zu setzen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde als ehrlicher und gutmütiger Mensch gesehen. In geschäftlichen Verhandlungen werde ich vielleicht manchmal unterschätzt, da ich in der Sache dann doch hart verhandeln kann. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Eine wesentliche Stärke liegt in der finanziell gesunden Struktur des Betriebes. Das Preis-Leistungs-Verhältnis unserer Weine ist fair, auch wird die hohe Qualität unserer Produkte von unseren Kunden sehr geschätzt. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich trete dem Mitbewerb gegenüber als ein fairer Partner auf. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Im Laufe der Jahre habe ich durch die sehr intensive Aufbauarbeit im Betrieb vielleicht ein wenig darauf vergessen, das Leben zu genießen. Aber jetzt, da ich durch meinen Sohn im Betrieb entlastet bin, gönne ich mir mit meiner Frau jährlich einen größeren Urlaub. So kann ich meinem Hobby, dem Reisen, frönen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Früher habe ich mich bei verschiedenen großen Fachreisen weitergebildet. Diese Art der Fortbildung überlasse ich jetzt meinem Sohn. Natürlich widme ich mich jedoch weiterhin der Lektüre von Fachzeitschriften und Fachprospekten. **Ihr Lebensmotto?** Vernichte deinen Feind, indem du ihn zu deinem Freund machst. (Chinesisches Sprichwort)

✱ Lehr Manfred Ing.

● Zur Person

Beruf: Selbständig. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Autohaus Lehr GmbH., 3580 Horn, Prager Straße 85. Geboren - Datum, Ort: 12 April 1968, Horn. Familienstand: Verheiratet mit Mimi. Kinder: Manfred (1992) und Katharina (1997). Eltern: Manfred und Lucia. Mitgliedschaften: Obmann der Kfz-Wirtschaft Horn. Hobbies: Golf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde in eine Autohausdynastie hineingeboren - bereits im Jahr 1891 war das Unternehmen durch Josef Lehr, einen Schmiedemeister, in Horn gegründet worden. Aus dem Handel mit Fahrrädern und später Motorrädern entstand bald ein erfolgreiches Unternehmen. 1955 erfolgte die Übernahme der Gebietsvertretung für Ford-Pkw und Klein-Lkw sowie der Aus- und Umbau in eine Spezialwerkstätte für Ford-Produkte. 1978 wurde das neue moderne Autohaus am jetzigen Standort in Horn auf einem Areal von 19.000 m² und 4.200 m² verbauter Fläche eröffnet. Daraus resultierte eine bedeutende Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit und der innerbetrieblichen Strukturen. Gleichzeitig wurden die vormaligen Standorte in der Wiener Straße aufgelöst. Mein beruflicher Weg wurde sehr vom elterlichen Unternehmen beeinflußt. Ich absolvierte die HTL für Wirtschaftsingenieurwesen in Hollabrunn. Nach der Matura leistete ich meinen Präsenzdienst ab und begab mich für ein Jahr nach Deutschland, um in verschiedenen Autohäusern Erfahrungen zu sammeln. Gemeinsam mit Frau und Kindern lebte ich anschließend fast ein Jahr in den USA, um die dortige Autoindustrie kennenzulernen. Wieder zurück in Horn übernahm ich 1996 den Betriebsanteil meines Onkels Josef Lehr und im Jahr 2000 den Anteil meines Vaters Manfred Lehr. Seit 2002 vertreiben wir zusätzlich zu Ford die Marke Landrover, seit 2003 auch Jaguar und Alfa Romeo, und seit 2004 schließlich auch Fiat und Lancia.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, mein Unternehmen weiterzuentwickeln und schnell zu reagieren. Die Menschen und die Familie, die hinter dem Unternehmen stehen, ermöglichen erst meinen Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, wobei mein Erfolg sich nur durch die Unterstützung der ganzen Crew erreichen läßt. Meine Frau arbeitet mit ihrem Wissen und ihrer Ausbildung auch tatkräftig im Betrieb mit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Bereits als Kind war ich mit dem Betrieb vertraut und erkannte die Faktoren, die meine Eltern erfolgreich werden ließen. Auf dieser Basis aufzubauen habe ich in der Folge als meine Aufgabe angesehen. Die Entwicklung hin zum Vertrieb mehrerer Automarken wurde anfangs belächelt, doch der wirtschaftliche Erfolg gibt uns mittlerweile recht. Das persönliche Engagement dem Kunden gegenüber ist der Garant für dessen Zufriedenheit. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Aufgrund der Schnelllebigkeit von Informationen muß man das herausfiltern, was im täglichen Geschäft von Relevanz ist. Des weiteren empfinde ich mich vermehrt als Konfliktmanager. Ich schiebe die Dinge aber nicht auf, sondern versuche, diese sofort zu erledigen und auch sofort Entscheidungen zu treffen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Meines Erachtens ist der Mittelweg der beste Weg, sowohl für den Kunden als auch für das Unternehmen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Natürlich mein Vater, der das Unternehmen bereits auf eine solide Basis gestellt hat. Somit hat sich für mich nie die Frage gestellt, welchen Weg ich einmal einschlagen werde, da dieser klar vorgezeichnet war. Seit all den Jahren steht mir meine Frau zur Seite und ist mir eine große Stütze. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Im Jahr 2004 wurden wir von unseren Kunden zum besten Ford-Händler Österreichs gewählt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Wettbewerbsdruck in der Branche ist enorm. Es ist eine tägliche Herausforderung, das Unternehmen gut zu führen. Vor 15 Jahren, als ich begonnen habe, war die Kalkulation nicht so knapp, und daher frage ich mich schon, ob Klein- und Mittelbetriebe auch in Zukunft bestehen können. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Gute Mitarbeiter mit einer fundierten Ausbildung transportieren die Philosophie der Firma nach außen und machen den Erfolg erst möglich. Der qualifizierte Kundendienst ist notwendig, um unsere Kunden als Stammkunden zu behalten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich bin stolz, fast keine Fluktuation zu haben. Im Betrieb herrscht innere Ruhe, wir sind ein junges Team und bilden auch Lehrlinge aus. Hauptaugenmerk legen wir auf den persönlichen Eindruck. Nach ein, zwei Monaten Testphase stellt sich dann heraus, ob der Mitarbeiter ins Team paßt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Frau hat eine Ausbildung als Mediatorin sowie Lebens- und Sozialberaterin und ist für diesen Bereich innerhalb der Firma zuständig. Ich selbst habe daran gearbeitet, den ehemals autoritären Führungsstil zu lockern und so den Mitarbeitern Selbständigkeit und unternehmerisches Denken zuzugestehen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind ein langsam gewachsenes Unternehmen auf soliden Beinen. Der Bekanntheitsgrad reicht bis in den Wiener Bereich, und ich bin stolz, wenn Wiener Kunden sogar 80 Kilometer fahren, um ihr Service durchführen zu lassen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** In Horn selbst sind fast alle Automarken vertreten, und bislang hat jeder sein eigenes Süppchen gekocht. Vor sechs Jahren holte ich die Kollegen an einen Tisch, wir riefen die „Autostadt Horn" erfolgreich ins Leben und veranstalten zweimal jährlich die Horner Automesse. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beides geht nahtlos ineinander über, und meine Frau und ich müssen uns bemühen, Zeit für unser Privatleben zu finden. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Zu Beginn meiner Tätigkeit habe ich verstärkt Weiterbildung betrieben, was in den letzten Jahren etwas abgenommen hat. In naher Zukunft möchte ich das Studium der Rechtswissenschaften absolvieren und mich sprachlich fortbilden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß die Jugend ihren persönlichen Weg gehen lassen. Die Persönlichkeitsentwicklung leidet unter allzu vielen Vorgaben, und man wird dann unsicher, wenn man Entscheidungen zu treffen hat. Dazu gehört auch das rechtzeitige Abtreten der älteren Generation, um den natürlichen Lauf am Leben zu halten. Ferner rate ich, auswärts Erfahrungen zu sammeln, was meiner Meinung nach sinnvoller als jahrelanger Schulbesuch sein kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Mitarbeiter dahingehend zu motivieren und zu jenem unternehmerischen Denken zu führen, daß es theoretisch möglich wäre, auch ohne meine Anwesenheit den Fortbestand des Autohauses zu gewährleisten. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✱ Leitinger Wolfgang Ing.

● Zur Person

Beruf: Bau- und Holztechniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Holzindustrie Leitinger GmbH., 8551 Wies, Wernersdorf 57. Geboren - Datum, Ort: 30. September 1950, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Margaretha. Kinder: Wolfgang (1978) und Philipp (1983). Eltern: Hans und Ermentraud. Schöpferische Akte: Diverse Artikel für Fachmagazine. Mitgliedschaften: Vorstand Pro Pellets Austria, Verband Europäischer Hobelwerke. Hobbies: Laufen, Schifahren, Fußball, Tennis.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die Basis war der positive Abschluß meiner Fachausbildung in Kuchl und an der HTL in Graz. Mein Vater gründete im Jahr 1928 einen kleinen Sägewerksbetrieb, den er bis zu seinem frühzeitigen Ableben im Jahr 1959 führte. Mein Bruder und ich waren damals noch zu jung, um den Betrieb weiterzuführen, aber unsere Mutter schaffte es irgendwie, den Betrieb zu erhalten. Im Jahr 1973, nach Abschluß meiner Ausbildung, stieg ich in den Betrieb ein und begann gemeinsam mit meinem Bruder Aktivitäten in der Holzszene zu entwickeln. Ab 1974 forcierte ich die Verkaufsaktivitäten und identifizierte mich sehr stark mit der Do-it-youself-Schiene, mit der wir mitgewachsen sind. Aber auch andere Branchen wie Holzfachmärkte, Holzhandel und Projektbau wurden aufgebaut. Mein Bruder begann zeitgleich mit dem Ausbau des Sägewerks und setzte sich sehr stark mit der Verpackungslogistik auseinander. Aufgrund vieler Aktivitäten wurde der Platz an unserem Stammsitz in Wernersdorf zu klein, sodaß wir 1985/86 in Preding einen weiteren Standort bezogen. In diesem Werk ist schwerpunktmäßig die Sägerei angesiedelt. Nach und nach wurden diverse Verarbeitungsschritte von Wernersdorf nach Preding verlagert, sodaß sich die beiden Standorte ergänzten. Wir entwickelten uns damit vom Sägewerk zur holzverarbeitenden Industrie weiter und vertreten heute sieben Sparten, wobei die Hauptsparte das Hobelwerk ist. Anfang der neunziger Jahre starteten wir unsere Aktivitäten in Rußland und gründeten ein Joint-Venture in einer russischen Forstgesellschaft. 1994/95 erfolgte der Bau eines Sägewerkes in Rußland , das unsere Standorte Wernersdorf und Preding mit Holz versorgt. Im Jahr 2005 errichteten wir einen weiteren Standort in Leoben, in dem das Pelletierwerk angesiedelt ist.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist eine Summe von vielen guten Ideen, die man ergebnisbringend umsetzt. Entscheidend ist immer das positive Ergebnis. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe zum richtigen Zeitpunkt das Richtige getan. Aber Glück gehört natürlich auch dazu. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mit sehr viel Sport. Besonders positiv wirkt sich Laufen aus, denn es macht den Kopf frei. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Da ich schon sehr früh auf eigenen Beinen stehen mußte, war ich auch sehr selbstorientiert. Anfang der achtziger Jahre lernte ich im Zuge geschäftlicher Aktivitäten Herrn Kommerzialrat Essl/Baumax kennen. Er ist mir durch seine Leistung und seine Leitsätze auf christlicher Basis - die er auch lebt - zum Vorbild geworden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Unsere Branche ist rohstofforientiert, und es ist schwierig, in Mitteleuropa zu günstigen Konditionen einzukaufen bzw. zu produzieren. Daher wird unser Standort in Rußland immer wichtiger, um konkurrenzfähig zu bleiben. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Mitarbeiter sind unser Kapital und in unserer Firmenphilosophie „Kunde - Mitarbeiter - Umwelt" verankert. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ein gesunder Hausverstand, Engagement und das persönliche Auftreten sind neben der fachlichen Qualifikation wesentliche Voraussetzungen, die ein Mitarbeiter mitbringen muß. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Die Mitarbeiter am Erfolg teilhaben zu lassen, ist die beste Motivation. Natürlich haben wir auch ein internes Prämiensystem, das entsprechende Anreize bietet. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Innovationsstärke und unsere Mitarbeiter. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Man muß immer versuchen, besser zu sein als die Konkurrenz. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich kann Beruf und Privatleben sehr gut trennen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Zuerst denken und dann handeln. Man soll keine unüberlegten Dinge tun, sondern auf die Vernunft setzen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein persönliches Ziel ist es, das Unternehmen weiterhin auf gesunden Beinen zu halten und die zukunftsorientierte Weiterentwicklung an allen unseren Standorten voranzutreiben. **Ihr Lebensmotto?** Die einzige Konstante ist die Veränderung.

✱ Leitner Wolfgang

● Zur Person

Beruf: Gastronom. Funktion: Niederlassungsleiter. Tätig bei: Leeb Getränke GmbH., 5071 Wals-Siezenheim, Bayernstraße 387. Geboren - Datum, Ort: 13. Juni 1955, Steinbach am Attersee. Familienstand: Verheiratet mit Barbara. Eltern: Christine und Josef. Hobbies: Langlauf, Radfahren, Motorrad, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Ehrenamtliche Tätigkeiten für ÖAMTC.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich ab 1970 eine Kellnerlehre im Gasthof Schmidt-Leingartner in Vöcklabruck. Nach deren erfolgreichen Abschluß ging ich auf Saison, unter anderem in Zell am See, Altenmarkt im Pongau und Bischofshofen. Ab 1977 war ich in der Bar Old Grenadier in Salzburg tätig, doch 1982 wechselte ich aus privaten Gründen zur Kronen Zeitung, wo ich im Bereich Anzeigen und Verkauf arbeitete. 1983 legte ich die Konzessionsprüfung für das Gastgewerbe ab und gründete mit Herrn Albert Frauscher, meinem ehemaligen Chef aus der Bar Old Grenadier, den gastronomischen Betrieb Saitensprung in Salzburg. Im selben Jahr eröffneten wir zusätzlich das Heurigenlokal Steinlechner, das ich als Geschäftsführer bis 1994 führte, dann aber nach einigen Meinungsverschiedenheiten mit meinem Partner aus der gemeinsam gegründeten GmbH ausstieg. Nach einiger Zeit der Arbeitssuche war ich ab 1995 für die Brauerei Stiegl tätig. Am 1. Jänner 1998 wechselte ich zur Stiegl GSG Getränke und Servicegesellschaft, einer hundertprozentigen Tochtergesellschaft der Brauerei Stiegl, wo ich ebenfalls den Verkauf im Bereich der Gastronomie übernahm. 2003 verließ ich aus persönlichen Gründen diese Firma und wechselte zum Unternehmen Leeb Getränke GmbH, wo ich seither die Position des Niederlassungsleiters von Wals-Siezenheim bekleide. Das Unternehmen führt 1.500 verschiedene Produkte, von Wein, Bier, Fruchtsäften und Mineralwasser bis hin zu Kaffee. Wir betreuen die Gastronomie im Raum Salzburg und

Oberösterreich mit ca. 1.000 Kunden und fungieren zusätzlich als Immobilienmakler für gastronomisch zu nützende Liegenschaften, der firmeninterne Ausdruck lautet hierfür „Pächterbörse".

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich persönlich sehe mich durchaus als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß vor allem meine offene Art im Umgang mit meinen Mitmenschen, meine Ehrlichkeit und mein freundliches Wesen die wichtigsten Erfolgsfaktoren sind. Ein Leitspruch, den ich mir zu Herzen genommen habe, lautet: „Mit Standhaftigkeit und fester Entschlossenheit läßt sich alles erreichen." (Prinz Eugen) **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Im Sommer 1967, als ich als Jugendlicher in Steinach am Attersee im Gasthaus meines Firmpaten in den Schulferien aushalf, erhielt ich allein in den Monaten Juli und August ca. 30.000,- Österreichische Schillinge Trinkgeld, womit ich damals der wohlhabendste Schüler in Steinach am Attersee war, denn mein normaler Lohn kam ja noch hinzu. 1968 wiederholte ich meinen Saisoneinsatz und verdiente noch einmal etwa dieselbe Summe. Damit war mein beruflicher Weg in die Gastronomie vorgezeichnet. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, nach meiner beruflichen Tätigkeit für die Kronen Zeitung wieder in die Gastronomie einzusteigen, war eine erfolgreiche und letzten Endes sehr wichtige in meinem Leben. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Auch in meiner Branche ist die Globalisierung mittlerweile zu spüren, denn Großkonzerne verschärfen die Marktsituation bereits erheblich. Dadurch steigt der Wunsch der Endkunden, von einem Gesamtanbieter betreut zu werden, was sich praktisch nur von Großunternehmen durchführen läßt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mein Team nimmt eine überaus wichtige Rolle ein, und um meine Mitarbeiter zusätzlich zu motivieren, lebe ich ihnen meinen Arbeitsstil tagtäglich vor. Ich besuche auch mit ihnen gemeinsam schwierige Kunden, insbesondere wenn es gilt, Problemlösungen zu finden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ein wesentliches Kriterium ist für mich das persönliche Auftreten der Mitarbeiter bei unseren Kunden. Es ist wesentlich, daß unsere Mitarbeiter über ein gutes Gespür für den Kunden verfügen, um dessen optimale Betreuung zu garantieren. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Es gibt Mitbewerber, mit denen eine gute Kooperation möglich ist, und solche, bei denen dies nicht der Fall ist. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche gelingt recht gut, obwohl ich für meine Kunden fast immer erreichbar bin. Meine Frau bringt als Wirtstochter Verständnis für meine beruflichen Aufgaben mit, und wir sind nützen unsere gemeinsame Freizeit. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bin bemüht, auch meinen Mitarbeitern Fortbildung zu ermöglichen, und so nehmen wir gemeinsam Seminare zu speziellen Themen wahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich habe nie bereut, eine Lehre zu absolvieren, da diese eine fundierte Grundausbildung darstellt, auf der sich weiter aufbauen läßt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte diese Niederlassung noch besser etablieren, ihre Wirtschaftlichkeit auch künftig erhöhen und einige Ausstellungsprojekte umsetzen. Weiters werde ich den Wünschen des Kunden nach höherem Gesundheitsbewußtsein in unserer Branche Rechnung tragen, um auch diesem Trend rechtzeitig gerecht zu werden. **Ihr Lebensmotto?** Arbeiten, um zu leben, aber auch leben, um zu arbeiten.

✱ Lengauer Doris Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Agrarwissenschafterin. Funktion: Leiterin. Tätig bei: Landwirtschaftliches Versuchszentrum des Landes Steiermark, Referat für Spezialkulturen., 8551 Wies, Gaißeregg 5. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Dipl.-Ing. Hans Lamprecht. Eltern: Gertrude und Friedrich. Hobbies: Natur, Radfahren, Schifahren, Bergsteigen, mein Hund.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs bis zu meinem zehnten Lebensjahr bei meinen Großeltern auf und entwickelte - geprägt von meiner Großmutter - sehr früh einen Bezug zur Naturmedizin. Nach Abschluß der HLW in Leoben ging ich 1995 nach Wien, um an der Universität für Bodenkultur Landwirtschaft mit dem Studienzweig Pflanzenproduktion zu studieren, setzte dabei allerdings auch Akzente im Bereich Agrarökonomie. Von September 1999 bis Februar 2002 war ich als Sachbearbeiterin im Wirtschaftsreferat der Österreichischen Hochschülerschaft tätig. Im gleichen Zeitraum war ich Mitglied der Budget- und Finanzkommission an der Universität für Bodenkultur. Im Sommer 2000 war ich drei Monate lang als Laborantin am Interuniversitären Forschungszentrum für Agrarbiologie beschäftigt. Meine Diplomarbeit führte ich 2002 im Rahmen eines Projektes am Interuniversitären Forschungszentrum für Agrarbiotechnologie durch. Im Jänner 2003 schloß ich mein Studium ab. Von Dezember 2001 bis Dezember 2003 war ich Projektmitarbeiterin bei verschiedenen Projekten am Interuniversitären Forschungszentrum für Agrarbiotechnologie. Im Zuge meiner Tätigkeit als Forschungsreferentin für Technologietransfer und Projektsupport im Vizerektorat für Forschung der Universität für Bodenkultur Wien von Jänner 2004 bis Dezember 2005 konnte ich umfangreiche Erfahrungen sammeln und zahlreiche Kontakte knüpfen. Durch eine Intensivschulung zur Universitären Erfinderberaterin beim Austria Wirtschaftsservice erwarb ich zusätzliche Qualifikationen. Als die leitende Stelle für das Referat für Spezialkulturen des steiermärkischen Landesversuchszentrums ausgeschrieben wurde, bewarb ich mich, und es gelang mir, mich gegen zahlreiche Bewerber durchzusetzen. Ich leite das Referat seit Jänner 2006, habe bereits ein Versuchsprogramm erstellt und möchte die Attraktivität des Referates für Spezialkulturen in der Öffentlichkeit steigern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Ziele zu erreichen. Das verschafft mir besondere Befriedigung. Erfolg bedeutet aber auch, am Morgen aufzustehen und mich auf meine Arbeit zu freuen, weil sie Spaß macht und mich erfüllt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe meine Ziele erreicht und fühle mich erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Bereits als Kind hatte ich zwei Visionen: Ich wollte studieren, und ich wollte mit Pflanzen zu tun haben. Diesen Weg habe ich konsequent verfolgt. Ich bin stolz darauf, mir mein Studium selbst finanziert zu haben. Dieser Umstand hat meine Persönlichkeit weiter gestärkt. Ich bin ein optimistischer und offener Mensch und gehe auf die Menschen zu. Unstimmigkeiten spreche ich direkt an. Ich beobachte Trends, trachte stets danach, am Ball zu bleiben und nutze alle Möglichkeiten zur Information und Fortbildung. Niederlagen sehe ich als Chancen. Ich lerne daraus, damit ich Fehler nicht noch einmal mache. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin ein neugieriger Mensch und stets offen für Neues. Ängste kenne ich kaum.

Neues zu riskieren bedeutet für mich, neue Möglichkeiten wahrzunehmen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Im universitären Umfeld hatte ich diesen Eindruck überhaupt nicht. Hier, im ländlichen Bereich, brauche ich mehr Durchsetzungsvermögen. Ich muß als Frau mehr leisten, um respektiert zu werden. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich den Sprung zur Technologietransfermanagerin schaffte, fühlte ich mich erstmals so richtig erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Von meiner Maturaklasse war ich die einzige, die sich für ein Studium in Wien entschloß. Meine Studienwahl sehe ich als eine sehr erfolgreiche Entscheidung. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Als ich die Universität für Bodenkultur verließ, erhielt ich mehr als 80 Mails, in denen mir Kollegen gratulierten. Ich erhielt universitätsübergreifend zahlreiche Angebote für künftige Projekte, ob von der Universität für Veterinärmedizin, von der Montanuniversität, von der Universität für Bodenkultur oder von der Karl-Franzens-Universität. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Landwirtschaft in Österreich bekommt derzeit sehr starke Konkurrenz aus dem Ausland. Um dieser Herausforderung zu begegnen, wird viel Arbeit nötig sein. Dazu ist es erforderlich, sich durch Spezialisierungen abzugrenzen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich gelte als zuverlässiger, herzlicher und zugleich sehr zielstrebiger Mensch. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich bin zwar hier die Leiterin, sehe mich aber als Teil eines Teams, das den Erfolg zu 100 Prozent bestimmt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir setzen uns einmal in der Woche zusammen, um die wesentlichen Dinge zu besprechen. Einmal täglich mache ich die Runde und spreche mit allen persönlich. Ideen versuche ich möglichst zu berücksichtigen. Lob halte ich für ein wichtiges Instrument der Mitarbeitermotivation. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Im Rahmen von Versuchsprogrammen werden neue Gemüsesorten, Zierpflanzen und Gewürzpflanzen im Hinblick auf verschiedene Qualitäten und Eigenschaften getestet. Wir haben biozertifizierte Flächen. Unser Versuchszentrum ist außerdem Ansprechpartner bei Problemen in Spezialkulturen. Bei uns kann man viele seltene Samen erwerben. Um Neuheiten und Raritäten bekannt zu machen, bieten wir unseren Besuchern Exkursionen an. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Fortbildung halte ich für ganz wichtig, daher investiere ich durchschnittlich drei Wochen jährlich in Fortbildungsmaßnahmen. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Vor der Berufsentscheidung sollte man abklären, was aufgrund persönlicher Interessen und Eignung in Frage kommt - unter Berücksichtigung darauf, was die Wirtschaft braucht. Spaß an der Tätigkeit ist viel wichtiger als finanzielle Anreize. Um ein Ziel zu erreichen, muß man immer wieder Wege suchen, manchmal ist es auch erforderlich, Kompromisse zu schließen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein vorrangiges Ziel ist es, das Versuchszentrum attraktiver zu gestalten. Ich möchte Schautafeln installieren und den Besuch bei uns zum Erlebnis machen, etwa durch Einbeziehung der Sinne. Weiters plane ich eine Umgestaltung des Internetauftritts. Insgesamt möchte ich die Seminar- und Veranstaltungstätigkeit intensivieren und den Bekanntheitsgrad unseres Zentrums steigern, unter anderem durch Publikationen in Form von Fachbüchern. Für mich selbst habe ich das Ziel, mit meiner Arbeit glücklich und zufrieden zu sein. **Ihr Lebensmotto?** Happyness is a journey, not a destination.

✱ Letzbor Gerold Ing. Mag.

● Zur Person

Beruf: Planender Baumeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Letzbor Bauengineering GmbH., 4222 St. Georgen an der Gusen, Weidenstraße 12. Geboren - Datum, Ort: 22. April 1947, Pfarrkirchen im Mühlkreis. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Anna (1983) und Gerd (1985). Eltern: Adalbert und Franziska. Hobbies: Fotografie, Oldtimer, Sport, Lesen, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Niederlassungen in Wien, Budapest, Budweis und München; Zweitfirma Active Project Datamanagement GmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Mittelschule absolvierte ich von 1962 bis 1967 die Höhere Technische Bundeslehranstalt in Linz, Abteilung Hochbau, die ich mit der Fachmatura abschloß. Von 1967 bis 1968 leistete ich meinen Präsenzdienst ab, im Anschluß daran absolvierte ich - neben meiner hauptberuflichen Tätigkeit in einer großen Baufirma - von 1968 bis 1972 das Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Linz. Am 30. November 1972 wurde mir der akademische Grad des Magisters der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften verliehen. Von 1968 bis 1981 war ich im Bauunternehmen Unibau tätig, wo ich eine berufliche Entwicklung vom Techniker bis hin zum geschäftsführenden Gesellschafter durchmachte. In den Jahren 1981 bis 1983 fungierte ich als Leiter der Projektmanagementabteilung einer Kapitalanlagegesellschaft, zuständig für Immobilieninvestitionen, Standortentwicklung, Vermietung etc. 1983 machte ich mich als planender Baumeister mit dem Unternehmen Letzbor Bau-Engineering in St. Georgen an der Gusen mit Niederlassungen im In- und Ausland selbständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich werte es als Erfolg, Zufriedenheit zu erreichen und mit seinen Aufgaben mitzuwachsen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. Mein Unternehmen bietet nicht nur die technisch perfekte Abwicklung, sondern auch den kritischen kaufmännischen Blick auf alle Aktivitäten. Das heißt, für uns steht die Einhaltung der vorgegebenen Budgets im Vordergrund. Es ist uns stets gelungen, die Finanzmittel unserer Auftraggeber so gezielt und sparsam wie möglich einzusetzen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es war stets mein Grundsatz, bei Schwierigkeiten nicht gleich aufzugeben. Wir genießen in der Branche einen hervorragenden Ruf, da unser Unternehmen auch durch seine Spezialisierung auf Problemprojekte groß geworden ist. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Suche nach geeigneten Mitarbeitern, die sich selbst verwirklichen möchten, hat sich in den letzten Jahren drastisch geändert. Wir sind ein karriereförderndes Unternehmen und stellen hohe Anforderungen an unsere Mitarbeiter. Ich vermisse bei vielen persönlichen Einstellungsgesprächen leider die Bereitschaft, diese Chance anzunehmen, auch würde ich mir mehr Flexibilität und weniger Saturiertheit wünschen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Langjährige Zusammenarbeit ist mir wichtig, doch ich weiß

auch, daß man Reisende nicht aufhalten soll. Wenn ein Mitarbeiter der Ansicht ist, daß er sich beruflich verbessern kann, so versuche ich nicht mit allen Mitteln, ihn zu halten. Auch setze ich großes Vertrauen in meine Mitarbeiter. Herr Ing. Gerhard Kissinger und Herr Dipl.-Ing. Kurt Joainig sind schon lange im Unternehmen und vertreten mich in wichtigen technischen Agenden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Zeitliche und räumliche Flexibilität ist eine Grundvoraussetzung. Da wir überregional im Einsatz sind, erfordert die Tätigkeit auch, am Projektort zu übernachten. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ausgeglichenes Geben und Nehmen ist in unserem Firmenleitbild ein wesentlicher Punkt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ob Projektvorbereitung, Architektur oder Planung - wir arbeiten mit den großen und bekannten Architekten zusammen. Das Bau-Engineering samt Kostenermittlung zählt zu den Schwerpunkten unserer Tätigkeit. Die Ausschreibung und Vergabe, technisch-geschäftliche Oberleitung, örtliche Bauaufsicht sowie Projektsteuerung und -management mit begleitender Kontrolle runden unser Angebot ab. Hinzu kommt das Active Project, eine neue, gemeinsam mit uns entwickelte Spezialsoftware. Die gesamte Projektabwicklung erfolgt für alle Beteiligten über einen zentralen Webserver. Damit ist sichergestellt, daß jeder berechtigte Projektteilnehmer im Umfang seiner Zugriffsberechtigungen Zugang auf alle Letztstanddaten des Projekts hat. Europa ist unser Heimmarkt, und wir bieten maximale Effizienz in bestmöglicher Zeit, wo immer es in Europa darum geht, ein Bauvorhaben abzuwickeln. Wir sind dafür der ideale Partner, was unsere über 20jährige Erfahrung bei Bauten unterschiedlichster Art und das Know-how unserer Mitarbeiter garantieren. Unsere Kunden sind Bankinstitute, Versicherungsanstalten, Investmentfirmen und Krankenhäuser, und auch im kommunalen Bereich sind wir bei Großprojekten präsent. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Um den Grundstein für Erfolge zu legen, möchte ich dazu raten, sich das nötige Fachwissen anzueignen, darüber hinaus aber auch Offenheit und Tüchtigkeit an den Tag zu legen, viele Menschen kennenzulernen, viel Zeit zu investieren und mobil und reisefreudig zu sein. Es ist wichtig, sich nur mit Dingen zu beschäftigen, von denen man etwas versteht - oft ist es erfolgversprechender, sich in anderen Bereichen Allianzen zu suchen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir möchten den erfolgreichen Weg des Unternehmens weiterführen. **Ihr Lebensmotto?** Familie und Beruf im Gleichgewicht halten.

✱ Lichtenöcker Andrea

● Zur Person

Beruf: Versicherungsmaklerin. Funktion: Franchisenehmerin. Tätig bei: EFM Versicherungsmakler AG - Büro Wiener Neudorf., 2351 Wiener Neudorf, Martony Gasse 8/2. Geboren - Datum, Ort: 3. Mai 1970, Mödling. Kinder: Katharina. Hobbies: Schifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule absolvierte ich die Handelsschule in der damaligen Wiener Kaufmannschaft in Mödling. Mein ursprünglicher Ausbildungswunsch war, das Max-Reinhardt-Seminar zu absolvieren, doch dies wurde mir von meinem Elternhaus verwehrt. Ich wurde vor die Alternative gestellt, die Handelsschule oder eine kaufmännische Lehre zu absolvieren. Nach Abschluß meiner Schulausbildung trat ich in die Volksbank Mödling ein und wechselte in weiterer Folge zur Erste Bank, wo ich umfangreiche Erfahrungen sammeln konnte, auch im Vertrieb. Ohne Matura erwies sich der Aufstieg jedoch alles andere als einfach. Knapp vor meinem 25. Geburtstag besprach ich mit meinem Vorgesetzten mein berufliches Weiterkommen, immerhin hatte ich viele Berufsziele erreicht und Kriterien für einen beruflichen Aufstieg erfüllt, wie eine entsprechende Vorbildung und nachgewiesenen Erfolg bei Verkaufsaktivitäten. Mein Vorgesetzter nahm meine Aufstiegswünsche nicht zur Kenntnis, weshalb ich nach längerem Überlegen kündigte und im Unternehmen eines Freundes, einem Handel mit Sportutensilien, zu arbeiten begann. Die Umstellung von einem durchstrukturierten Bankunternehmen auf einen kleinen, kaum strukturierten Betrieb war eine einschneidende Erfahrung, auch verkaufte ich erstmals ein konkretes Produkt. Über einen Bekannten, der bei der Allianz Versicherung beschäftigt war, kam ich in die Versicherungsbranche. Ich begann bei der Wiener Allianz zu arbeiten, war eine der wenigen Frauen im Außendienst und auch die einzige, die nicht als Tochter eines ehemaligen Außendienst-mitarbeiters dessen Kundenstock übernommen hatte. Die Materie des Versicherungswesens empfand ich als breit gefächert und sehr interessant. Nach einem Jahr wurde ich schwanger und mußte meine Ziele neu formulieren. Mein Partner konnte sich tagsüber nicht um das Kind kümmern, doch zum Glück boten mir meine Mutter, meine Tante und mein Onkel ihre Unterstützung bei der Kinderbetreuung an. Bis drei Wochen vor der Entbindung arbeitete ich, und sechs Wochen nach der Geburt meines Kindes war ich wieder im Einsatz. 1996/97 holte ich die Außendienstprüfung nach. Es fiel mir schwer, mein Kind einer Tagesmutter zu geben. Gleichzeitig wünschte ich mir ein Fortkommen in der Versicherungsbranche. Als ich mit verlockenden Angeboten von der UNIQA Versicherung abgeworben wurde, wechselte ich zu diesem Unternehmen, doch diese Angebote stellten sich schließlich als wenig attraktiv heraus. Ich absolvierte in weiterer Folge eine Ausbildung zum Versicherungsmakler am WIFI und suchte mir parallel dazu, da ich arbeitslos war, einen Teilzeitjob über das AMS. Mein AMS-Betreuer war sehr verständnisvoll und riet mir, in Ruhe einen Job zu suchen. Schließlich wagte ich den Schritt in die berufliche Selbständigkeit, ein alles andere als geradliniger Weg. 2001 meldete ich das Gewerbe als Versicherungsmaklerin an, ab 2002 arbeitete ich mit einem Kollegen zusammen, und im März 2003 eröffnete ich mein eigenes Büro. Es war keine einfache Startphase, in welcher auch finanzielle Engpässe zu meistern waren, doch mein Mann stärkte mir den Rücken. Ich trat in Kontakt mit EFM („Erfolg für Menschen"), einem Versicherungs-Franchising-System. Obwohl der Direktor mir riet, mich um mein Kind zu kümmern, gelang es mir nach einigem Hin und Her und mit Unterstützung meines Mannes, im August 2004 die EFM-Franchisingkriterien zu erfüllen. Seit September 2004 bin ich Franchisenehmerin und selbständige Versicherungsmaklerin für EFM Versicherungsmakler AG - Österreichs führender Versicherungsspezialist für Privatklienten. Teilweise decken wir auch Bedürfnisse von Firmenkunden ab.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich möchte mit meiner Arbeit nicht reich, aber glücklich werden. Dabei ist es mir wichtig, anderen Menschen Freude zu bereiten und einen guten Ruf sowie Anerkennung zu genießen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** 2005 war ein entscheidendes Jahr. Da ich vieles gut bewältigt habe, erachte ich mich heute als erfolgreich. Meine Willenskraft verließ mich nie, und ich erarbeitete mir Strategien, um meine Ziele zu erreichen. Ich

erkannte, wie wichtig es ist, sich selbst zu beobachten und laufend an sich zu arbeiten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Eine langfristig orientierte Kundenbeziehung ist das Wichtigste für mich - ich möchte mit meinen Kunden sozusagen in Pension gehen. Als Versicherungsmaklerin bin ich die Schnittstelle zwischen dem Klienten und dem Versicherungsmarkt. Ich betreibe aktives Versicherungscontrolling und bemühe mich, die besten Konditionen für meine Kunden herauszuholen. Sobald ich beauftragt werde, für den Klienten aktiv zu werden, suche ich im Anschluß an eine umfassende Risikoanalyse nach dem besten Produkt für meinen Kunden. Bei bestehenden Verträgen liegt mein Augenmerk darauf, daß mein Klient in den Genuß von eindeutigen Verbesserungen kommt. Ich vergesse nie, wie ich selbst als Klient behandelt werden möchte, und behandle meine Klienten entsprechend umsichtig. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ja, in der männerdominierten Berufswelt ist es für Frauen nicht immer einfach, Anerkennung zu finden. Doch Kunden schätzen Frauen aufgrund ihres ehrlichen und fürsorglicheren Wesens meiner Erfahrung nach sogar mehr. Anfangs waren meine Kollegen noch skeptisch, doch ich habe mit der Zeit auch gelernt, mich zu behaupten, und heute rufen mich Kollegen auch schon mal um Rat an. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich kläre mit meinen Klienten ihre Versicherungssituation, und nach dieser Bestandsaufnahme prüfe ich den aktuellen Versicherungsschutz. Ich decke Versicherungslücken auf und erstelle ein Lückenkonzept entsprechend der individuellen Situation. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn man ein Ziel vor Augen hat und genau weiß, was man will, muß man bereit sein, sich durchzusetzen - nur niemals aufgeben! Wenn der gerade Weg nicht möglich ist, und man bereit ist, sich auch von Zufällen lenken zu lassen, kommt man auch über Umwege zum Ziel. Ehrgeiz, Offenheit und Lernbereitschaft helfen weiter. Für eine berufstätige Mutter müssen sicherlich mehrere Kriterien erfüllt sein, damit eine berufliche Situation sich als passend erweist, eine Karriere mit Kind ist dennoch möglich. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Kontinuierliche Qualitätsverbesserung ist eines meiner Anliegen, und ich möchte auch weiterhin Zufriedenheit verspüren. Weiters sollen die Umsatzzahlen stimmen, und ich möchte mich finanziell abgesichert wissen. Zudem möchte ich einen repräsentativeren Firmenstandort außerhalb der eigenen Privaträume finden und mich im Verbund der EFM-Makler weiterhin wohl fühlen. Ich hoffe, daß sich neue Makler, gerne Frauen, zum bestehenden Verband von Maklern hinzugesellen.

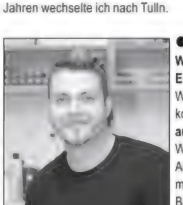
✱ Liebmann-Hirsch Johannes

● Zur Person

Beruf: Friseur und Perückenmacher. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Art of Hairstyle., 3431 Tulln, Jahnstraße 1-3. Geboren - Datum, Ort: 10. Juni 1973. Familienstand: Verheiratet mit Michaela. Kinder: Marvin (2003). Eltern: Marlene und Johann. Hobbies: Beruf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich begann nach der Grundschule die Koch- und Kellnerlehre, die ich nach vier Jahren abschließen konnte. Danach absolvierte ich meinen Präsenzdienst und begann für die Wiener Polizei im Verwaltungsbereich zu arbeiten. Parallel dazu legte ich einige für diese Abteilung spezifische Prüfungen ab. Nach zwei Jahren wechselte ich als Vertragsbediensteter zur Gemeinde Wien und begann 1999 im Zuge des zweiten Bildungsweges am WIFI Wien den Beruf des Friseurs und Perückenmachers zu erlernen. Nach sechs Monaten legte ich die Lehrabschlußprüfung ab, und im Jahre 2000 machte ich mich selbständig und eröffnete einen Friseursalon in Wien. Nach zwei Jahren wechselte ich nach Tulln.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Wachstum. Wichtig dabei ist es, sich konkrete Ziele zu stecken. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wesentlich für meinen Erfolg waren meine Ausdauer und mein Durchhaltevermögen, mein gut organisiertes Privat- und Berufsleben und regelmäßig durchgeführte Weiterbildungsmaßnahmen. Parallel zu meiner Tätigkeit fungiere ich auch als Friseurtrainer, dafür sind natürlich handwerkliches Geschick, künstlerisches Denken und eine hohe Vorstellungsgabe Voraussetzung. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, als ein positiver Mensch gesehen zu werden, der Unpünktlichkeit und Lügen nicht akzeptiert. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter sind das absolut Wichtigste, wobei meine beiden Schwestern auch im Unternehmen arbeiten. Von großer Bedeutung ist, daß sich die Mitarbeiter wohl fühlen und Freude an ihrer Tätigkeit haben, alles andere wäre letztendlich kontraproduktiv. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere sie sehr persönlich, denn jeder ist anders. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Dieser Salon ist einfach anders als die anderen. Wir machen mehr, wir bieten mehr, wir sind besser. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich denke, daß jeder seinen Weg finden muß und den Respekt vor den Mitmenschen nicht verlieren sollte. **Ihr Lebensmotto?** Anders sein als alle anderen.

✱ Liebscher Klaus Dr.

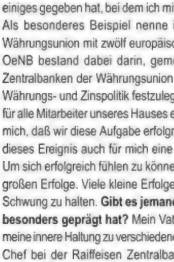
● Zur Person

Funktion: Gouverneur. Tätig bei: Österreichische Nationalbank AG., 1090 Wien, Otto-Wagner-Platz 3. Ehrungen: 1993 Großes Silbernes Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik Österreich, 1995 Große Goldene Raiffeisennadel, Publik Service Star der Republik Singapur, 1998 Verdienstorden des Souveränen Malteser-Ritter-Orden „pro merito melitensi", 1999 Großes Silbernes Ehrenzeichen am Bande für Verdienste um die Republik Österreich, 1999 Großes Silbernes Komturkreuz mit dem Stern des Ehrenzeichens für Verdienste um das Bundesland Niederösterreich, 1999 Ehrensenator der Wirtschaftsuniversität Wien. Mitgliedschaften: Mitglied der Kuratorien der Wirtschaftsforschungsinstitute WIFO und IHS.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß des Gymnasiums in Salzburg absolvierte ich das Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Wien. Von 1968 bis 1995 war ich in der Raiffeisen Zentralbank Österreich AG, Wien tätig, wobei ich von 1980 bis 1995 Mitglied des Vorstandes und von 1988 bis 1995 Generaldirektor und Vorsitzender des Vorstandes war. Von 1988 bis 1998

war ich Mitglied des Generalrates der Oesterreichischen Nationalbank und von 1995 bis 1998 Präsident der Oesterreichischen Nationalbank, Wien. Seit Juni 1995 bin ich Österreichischer Gouverneur beim Internationalen Währungsfonds (IWF), Vertreter der OeNB im Gouverneursrat der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) und seit Juni 1998 Mitglied des Rates sowie des Erweiterten Rates der Europäischen Zentralbank (EZB). Seit 1. September 1998 bin ich nun Gouverneur der Oesterreichischen Nationalbank, Wien. Bedeutende Schritte während meiner Tätigkeit für die RZB waren die Internationalisierung der RZB und der Ausbau sowohl des Kommerzkundengeschäftes als auch des Investmentbankingbereiches und die Einführung eines straffen Kostenmanagements bzw. eines modernen Pensionskassensystems.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Es gibt kleine und große, private und berufliche Erfolge. Erfolg beginnt für mich im privaten Bereich, nämlich bei meiner glücklichen Familie mit zwei Töchtern. Die beiden sind für mich und meine Frau der wertvollste Erfolg. Erfolg im allgemeinen bedeutet, sich ein Ziel zu setzen und dieses unter den angepeilten Rahmenbedingungen auch zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Heute, mit 64 Jahren, kann ich sagen, daß es einiges gegeben hat, bei dem ich mitwirken durfte, das für mich als Erfolg gilt. Als besonderes Beispiel nenne ich die Einführung des Euro in einer Währungsunion mit zwölf europäischen Ländern. Der Aufgabenbereich der OeNB bestand dabei darin, gemeinsam mit meinen Kollegen aus den Zentralbanken der Währungsunion im Rat der EZB die europäische Geld-, Währungs- und Zinspolitik festzulegen. Die Währungsumstellung bedeutete für alle Mitarbeiter unseres Hauses eine große Herausforderung und ich freue mich, daß wir diese Aufgabe erfolgreich bewältigten. Selbstverständlich war dieses Ereignis auch für mich eine besondere berufliche Herausforderung. Um sich erfolgreich fühlen zu können, braucht man nicht unbedingt die ganz großen Erfolge. Viele kleine Erfolge helfen dabei, den „Motivationsmotor" in Schwung zu halten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater war mir immer ein Vorbild und prägte meine innere Haltung zu verschiedenen Themen. Beruflich war mein ehemaliger Chef bei der Raiffeisen Zentralbank, der leider mittlerweile verstorbene Generaldirektor Dr. Klauhs, für mich ganz wesentlich. Ich konnte beruflich, aber auch menschlich vieles von ihm annehmen. Er prägte mich zweifellos und ich bin ihm dafür dankbar. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Bis jetzt habe ich nur positive Meldungen vernommen. Die Anerkennung durch meine Frau ist mir am wichtigsten, weil sie vorurteilslos ist. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Fachwissen, kollegiales bzw. amikales Verhalten, damit meine ich soziale Kompetenz im allgemeinen, die Fähigkeit, persönliche Überzeugungen zu revidieren, wenn es überzeugende Argumente dagegen gibt, Loyalität sowie ein offener und ehrlicher Umgang mit Vorgesetzten und Kollegen sind für mich die wichtigsten Kriterien für eine gelungene Form der Zusammenarbeit. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wichtig ist, die Leistung von Mitarbeitern bzw. externen Kräften anzuerkennen und diese Anerkennung auch zu vermitteln. Dies ist wohl die beste Motivation, obwohl man Lob nicht im Übermaß vergeben, es nicht inflationär gebrauchen sollte.

Welche besonderen Fähigkeiten brachten Sie an diese Position? Abgesehen von meiner Ausbildung habe ich mein Leben lang gearbeitet und gelernt. Außerdem braucht man für Berufe im Finanzsektor ein hohes Maß an Moral, Ethik, Integrität und Seriosität. Diese Anforderungen glaube ich zu erfüllen. Selbstverständlich gilt es in meiner derzeitigen Funktion auch politisch akzeptiert zu werden, was sowohl durch meine Qualifikation aus lebenslanger Praxis im Bankenbereich, als wohl auch durch meine eigene Persönlichkeit gegeben ist. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Viele erfolgreiche Junggesellen haben für sich richtig entschieden. Für mich hat (meine) Familie allerdings sehr hohen Stellenwert. Die Entscheidung für oder gegen eine Familie muß jeder für sich selbst treffen. **Nach welchen Kriterien wählten Sie den Bankenbereich?** Das war ein reiner Zufall. Ehrlicherweise muß man zu den Parametern des Erfolges auch das Glück zählen. Man braucht die Chance - einer frei werdenden Position bzw. einer Veränderung, die neue Perspektiven eröffnet. Selbstverständlich muß man diese Chance dann durch entsprechende Leistung nützen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Zweifelsohne erlebte ich Niederlagen. Wichtig dabei ist, sie zu erkennen, die Ursache zu verstehen, etwaige Eigenschuld zuzugeben, aber auch zu erkennen, wo die Grenzen der eigenen Verantwortung liegen. Mit Sicherheit lernt man aus Niederlagen, man wird von Ihnen geprägt. **Woher beziehen Sie Kraft?** Physische Energieverluste mache ich durch ein Wochenende, an dem ich mich mit meinen Hobbies beschäftige, wieder wett. Darüber hinaus versuche ich morgens, dem beginnenden Tag etwas Positives abzugewinnen. Das gibt mir Kraft. **Welche Philosophie begleitete Sie in schwierigen Situationen?** Man sollte in den meisten Fällen relativ gelassen an Ereignisse herangehen. Ich habe ein sehr ausgeglichenes Naturell und bin der Überzeugung, daß sich Probleme nach 24 Stunden oft ganz anders darstellen. Dann soll bzw. muß man reagieren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mein sehr ernst gemeinter Rat lautet, lernen, arbeitsam und anständig sein, Chancen nutzen und niemals verzweifeln - denn es geht immer weiter. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Im beruflichen Bereich gilt es in eine durch die Währungsunion und die Schaffung des Euros neue Finanzwelt einzutreten und eine Reihe von Herausforderungen zu meistern. **Ihr Lebensmotto?** Aus der Lebenserfahrung ergab sich für mich ein Motto, genau genommen zwei: Denke positiv und überlege morgens, worauf du dich heute freust.

✱ Liechtenstein Annemarie Prinzessin von und zu

● Zur Person

Beruf: Selbständig. Tätig bei: Burg Riegersburg - Prinz Liechtensteinsche Gewerbebetriebe GnbR., 8333 Riegersburg 1. Geboren - Datum, Ort: 3. Mai 1948, Bad Gams. Familienstand: Verheiratet mit Prinz Friedrich von Liechtenstein. Kinder: Emanuel (1978) und Ulrich (1983). Eltern: Maria und Hans. Hobbies: Betrieb, Familie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Kindheit habe ich als sehr glücklichen und freien Lebensabschnitt in Erinnerung. Von 1962 bis 1965 absolvierte ich eine

Lehre zur Goldschmiedin bei der Firma Huber in Graz, wo ich auch noch weitere sechs Jahre tätig war. 1972 lernte ich meinen Mann, Prinz Friedrich von Liechtenstein, kennen und lieben und zog nach der Hochzeit mit ihm hierher nach Riegersburg. Damals war die Riegersburg, das Erbe meines Mannes, in einem sehr desolaten Zustand und zudem sehr verschuldet. Ein schon recht betagter Verwalter kümmerte sich um alle Belange der Burg. Ich stellte fest, daß alles ziemlich verlottert und heruntergekommen war. Eines Tages beschloß ich, die Fenster der Burg zu putzen. Doch bald stellte ich fest, daß es mit der Fensterputzerei allein nicht getan war, denn bei den Fenstern regnete es herein, ebenso beim Dach. Ich bemerkte außerdem, daß Freitag nachmittags zwei Arbeiter damit beschäftigt waren, im Hof zusammenzukehren, und daß die Verkäuferinnen im Shop im Winter die Zeit damit totschlugen, Pullover zu stricken. Da dachte ich mir, daß ich ja auch Chefin dieses Unternehmens sein könnte, und ich begann nach und nach, den Mitarbeitern Aufträge zu erteilen. 1978 wurde das Dach der Burg bei einem Unwetter innerhalb einer halben Stunde komplett zerstört. Mein Mann ist kein Unternehmer, sondern ein wissenschaftlich veranlagter Mensch, und brachte sich überhaupt nicht ein. Anfangs war ich darüber verzweifelt, doch dann raffte ich mich einfach auf und rang mich zu selbständigem Handeln durch. Ich übernahm die Verantwortung für den Betrieb und begann Schritt für Schritt mit den Renovierungsarbeiten. Meine erste Maßnahme war die Renovierung der eineinhalb Hektar großen Dachfläche. Die Ausstattung der Taverne bestand aus einer Schneidemaschine, einer kleinen Kaffeemaschine und etwa fünf Kaffeehäferln. Die Burg selbst war im Zustand einer mittelalterlichen Festung, ohne Strom, ohne Wasser, ohne Toilettenanlagen. Heute verfügen wir über Computerkassen und Internetanschluß sowie eine zeitgemäße Infrastruktur. 2003 wurde der Burglift installiert, mit dem man die Riegersburg innerhalb von 90 Sekunden erreichen kann.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich zufrieden bin und den Eindruck habe, die Dinge im Griff zu haben, bedeutet das für mich Erfolg. Ganz im Griff hat man die Dinge ja nie, aber der Glaube daran gibt mir schon das Gefühl, erfolgreich zu sein. Erfolg bedeutet für mich auch, wenn ich mich im Kreise von Freunden hinsetzen und ein gemütliches Gespräch führen kann. Bei wahnsinnig beschäftigten und erfolgreichen Menschen hege ich eher den Verdacht, daß sie aus Frust oder Unzufriedenheit heraus handeln. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin zufrieden, und wenn Zufriedenheit Erfolg bedeutet, dann ja. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich hinterfrage jede meiner Handlungen vorher und nachher und lerne aus meinen Fehlern. Auch beobachte ich die Menschen um mich herum und versuche ständig dazuzulernen - ob es nun um wirtschaftliche oder private Entscheidungen geht. Festgefahrene Muster, die man übernommen hat, muß man für sich durchleuchten und dann zwischen Gut und Böse unterscheiden. Viel Denkarbeit steckt dahinter, und man muß sich an die Erkenntnisse halten. Doch das ist der Schlüssel zum Erfolg. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich sage „Hurra!" und stelle mich gerne den Herausforderungen. Zuerst verschaffe ich mir einen Überblick über die Sachlage, dann kommt die Planungsphase, und schließlich mache ich mich an die Arbeit. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich bin eine „Anti-Emanze" und sage: Entweder ist man ein selbständig denkender Mensch, oder man ist es nicht. Auch als Frau muß ich mich qualifizieren, und zwar dort, wo meine Talente liegen. Das ist der springende Punkt. Wenn man an sich negative Anlagen entdeckt, muß man daran feilen. Ich war beispielsweise ein unverläßlicher Mensch, diese Anlage habe ich von meinem Vater mitbekommen. Aber daran habe ich gearbeitet, und heute bin ich verläßlich und pünktlich. Mit meinem Geschlecht hat das nichts zu tun. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ob eine Entscheidung gut oder schlecht war, kann man erst nach einem Leben sehen, denn das beurteilen erst die anderen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Das war ganz bestimmt mein Mann. Mein Mann hat mich nie beeinflußt, er war einfach da, als korrekter und gefestigter Mensch, der niemandem etwas vorgibt und von niemandem etwas verlangt. Dank ihm und meiner Kinder konnte ich mich entwickeln. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich hinterfrage stets die private Situation der Bewerber: Wieviele Kinder haben sie, wie stabil sind ihre Beziehungen, ist die private Welt in Ordnung. Großen Wert lege ich auch auf Ehrlichkeit und Loyalität. Wenn die Mitarbeiter mich mögen, werden sie auch gerne für mich arbeiten. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich unterhalte mich mit jedem einzelnen der Mitarbeiter und interessiere mich für seine Sorgen und Nöte. Dadurch gebe ich jedem das Gefühl, daß seine Person wichtig ist. Ich suche ein freundschaftliches Verhältnis zu den Mitarbeitern. Das althergebrachte „Herrschaftsdenken" lehne ich ab. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Als meine Kinder sehr klein waren, kümmerte sich mein Mann rührend um sie und war bei all ihren kleinen Nöten und Sorgen da. Heute sind meine Kinder erwachsene Menschen, mit denen ich alle Probleme besprechen kann, und sie denken frei und selbständig. Mein älterer Sohn Emanuel ist bereits seit seinem 14. Lebensjahr mit dem Betrieb vertraut. Durch mein Engagement im Betrieb habe ich nicht auf mein Privatleben verzichtet. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** An die jungen Menschen möchte ich appellieren, die Dinge im Leben ohne Haß, ohne Eifersucht und ohne Voreingenommenheit zu betrachten und erst dann zu handeln. Auf allen Ebenen sollte man sich so verhalten.

✱ Liechtenstein Vincenz Dr. Prinz von und zu

● Zur Person

Beruf: Land- und Forstwirt. Funktion: Selbständig. Tätig bei: Liechtensteinische Forstverwaltung Waldstein., 8122 Waldstein 27. Geboren - Datum, Ort: 30. Juli 1950. Mitgliedschaften: Mitglied des Bundesrates, Leiter der Landesdelegation „Steiermark in Wien", Mitglied im ÖVP-Landesverteidigungsrat, Vorstandsmitglied im Hauptverband der Land- und Forstwirtschaftlichen Betriebe Österreichs, Mitglied des Bauernbundes.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Wunsch war es, die Offizierslaufbahn einzuschlagen, tatsächlich mußte ich im wirtschaftlichen Bereich tätig werden. Somit boten sich als Studien die Rechtswissenschaft und der Betriebswirtschaftslehre an. Das Studium der Betriebswirtschaft brach ich ab, und schloß das Jusstudium ab. Der militärische Bereich hat mich deshalb interessiert, weil einerseits mein Vater Reserveoffizier war, und andererseits meine Mutter international aufwuchs und vor dem Nationalsozialismus in die USA flüchten mußte. Somit habe ich auch die Reserveoffizierslaufbahn

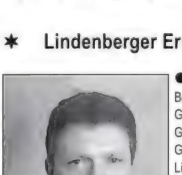
Copyrighted material

eingeschlagen und gehöre heute dem Landesverteidigungsrat an. Durch die internationalen Bezüge meiner Mutter bekam ich sehr bald mit, daß man der Politik mit offenen Augen begegnen sollte. Im 14. Lebensjahr war ich bereits für die ÖVP tätig, habe Plakate geklebt und während meiner Studienzeit bin ich zu Franz-Josef Strauss in Bayern gekommen, der mich sehr geprägt hat und auch bis heute mein politisches Vorbild ist. Ich nahm die Gelegenheit wahr, in den USA die Wahlkämpfe eingehend zu studieren. Am Ende des Jusstudiums gründete ich die Hochschulfraktion SED, die von der CSU seinerzeit gefördert wurde und am konservativen Flügel der ÖVP stand. Diese Gruppe gibt es heute nicht mehr. Bedingt durch diese Tätigkeiten schlitterte ich immer mehr und mehr in den Bereich der Politik, unabhängig von meiner Tätigkeit als Land- und Forstwirt. Schließlich wurde ich vom damaligen Landeshauptmann der Steiermark, Herrn Krainer, gebeten, die steirische Vertretung in Wien zu übernehmen. Weiters interessierte mich aufgrund meiner beruflichen Tätigkeit als Forst- und Landwirt der bäuerliche Bereich. Darüber hinaus besitze ich die Österreichische und Liechtensteinische Staatsbürgerschaft und daraus resultiert u.a. eine Konsulententätigkeit. Im Rahmen meiner Tätigkeit als Leiter der Steirischen Delegation in Wien halte ich Kontakte zu Spitzenbeamten in Wien. Wir arbeiten sehr eng mit der Industriellenvereinigung und den einzelnen Landwirtschaftskammern zusammen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die Kombination meiner Tätigkeiten hat für mich den Vorteil, daß ich sehr gut informiert bin und im Bereich der Forstwirtschaft Zugang zu den relevanten Behörden habe: ich sitze sozusagen an der Quelle. Dies ist auch ein Grund, warum ich in den Vorstand des Hauptverbandes der Land- und Forstwirtschaftlichen Betriebe gewählt wurde. Allerdings nicht, weil ich ein Experte bin, sondern weil ich Mitglied des Österreichischen Bundesrates bin und auch im Bauernbund in leitender Position bin. Dies hat den Vorteil, daß man zwangsläufig an die relevanten Informationen herankommt. Erfolg heißt, die Möglichkeit wahrzunehmen, die man durch dieses Netzwerk bekommt. Wesentlich ist dabei, daß man als Jurist die Problematik erkennt und diese auch artikulieren kann. Ich bin seit 25 Jahren Dr. jur., habe meinen Beruf zwar nie wirklich praktiziert, aber ich habe mir einen juridischen Überblick bewahrt, das heißt, mir fällt es nicht schwer, zu so manchen juridischen Themen Stellung zu beziehen. Ich glaube, daß das juridische Studium, wenn man im wirtschaftlichen und im politischen Bereich tätig ist, eine wichtige Basis darstellt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Nicht wirklich. Mein Land- und forstwirtschaftlicher Betrieb funktioniert gut und ich kann manches für die Steiermark tun. Ich würde mich sicher noch erfolgreicher fühlen, wenn ich nicht im Bereich der Land- und Forstwirtschaft tätig wäre. Mein Bruder ist in der Wirtschaft im Bereich Consulting und als Aufsichtsrat in Vaduz tätig. Wenn ich nicht der älteste Sohn gewesen wäre, hätte ich sicher, wie er, in der Wirtschaft mehr Erfolg gehabt. In der Politik weiß man nie, wann man wirklich Erfolg haben wird oder nicht. Der Erfolg kann plötzlich kommen oder auch nie. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mich hat die Politik immer interessiert, ich hatte aber nie die Absicht, tatsächlich in einer politischen Fraktion tätig zu werden. Franz-Josef Strauss hat mich aber dahingehend motiviert, als ich seinerzeit als junger Mensch in der CSU mitgewirkt habe. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Dies ist ein ständiges Problem. Man muß den Willen und die Bereitschaft haben, zeitliche Opfer zu bringen. Dabei ist das Verständnis meiner Ehefrau sehr wichtig. Darüber hinaus ergeben sich eine Reihe von gesellschaftlichen Verpflichtungen, wie z.B. während der Faschingszeit, wo ich in Graz-Umgebung jeden Freitag und Samstag eine Reihe von Bällen besuchen muß, obwohl mir Tanzen überhaupt nicht liegt. **War es Ihr Wunsch, den Beruf als Land- und Forstwirt auszuüben?** Bereits als Sechsjähriger wußte ich, daß ich als ältester Sohn den elterlichen land- und forstwirtschaftlichen Betrieb übernehmen muß. Ich beneidete meine zwei Brüder, die stärker in der Wirtschaft eingesetzt sind; das hätte mir auch mehr Spaß bereitet. **Wie können Sie abschalten?** Am besten im familiären Bereich und besonders schön ist es, wenn man sehr weit weg ist, in einer wärmeren Region. **Welchen Stellenwert hat die eigene Weiterbildung?** Man muß jede Gelegenheit wahrnehmen, um zu Neuem zu kommen, vor kurzem informierte ich mich beispielsweise über den Bereich EDV (Laptop). Im politischen Bereich muß man alle Informationen verarbeiten. Auch durch Kontakte, besonders in der Politik, wird man immer mit Neuem konfrontiert. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte den Forstbetrieb möglichst modern weiterführen, damit meine Tochter, die zur Zeit in St. Gallen studiert, ihn übernehmen kann. Im politischen Bereich möchte ich an wirklichen Änderungen in meiner Partei mitwirken, um einen klaren Erfolgskurs anzusteuern. Was man in der Politik erreichen wird, kann man nie wirklich voraussagen. Weiterhin in der Politik tätig zu sein, ist mir ein großes persönliches Anliegen.

✶ Lindenberger Ernst



● Zur Person

Beruf: Elektrotechniker. Funktion: Geschäftsleiter. Tätig bei: bauMax GmbH., 4060 Leonding, Kornstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 30. März 1960, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Margit. Kinder: Verena (1987) und Claudia (1991). Eltern: Paula und Gustav. Hobbies: Sport, Uhren, Oldtimer, Bücher.

● Karriere

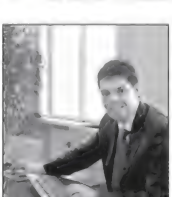
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß von Volks- und Hauptschule absolvierte ich von 1975 bis 1979 die Lehre zum Elektrotechniker. Nach der bestandenen Gesellenprüfung war ich bis ins Jahr 1989 als Elektrotechniker beschäftigt, bis ich mich bei bauMax bewarb. Ich konnte dieses Unternehmen offenbar so gut von meinen Fähigkeiten überzeugen, daß ich sofort eingestellt wurde. So begann ich meine Karriere bei bauMax 1989 in der Position eines Marktleiterstellvertreters, schon ein Jahr später wurde ich Marktleiter desselben Marktes, und zehn Jahre später - nach erfolgtem Umbau des Marktes zu einem MegabauMax - Geschäftsleiter und Vorgesetzter von 90 Mitarbeitern. Es freut mich sehr, mit dieser verantwortungsvollen Position betraut worden zu sein.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe es als Erfolg, wenn ich meine Mitarbeiter unterstützen kann und wir als Team gemeinsam einen sehr gut funktionierenden Markt in Gang halten. Erfolg bedeutet für mich, ein Ziel, das ich mir gesetzt habe, auch zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja - obwohl ich schon auch der Meinung bin, daß es immer noch einen nächsten Schritt geben soll. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Als ich mich um eine Führungsposition bewarb, habe ich mir dafür das richtige Unternehmen ausgesucht. Denn als ich bei bauMax

anfing, befand sich das Unternehmen gerade in einer Expansionsphase, so war die Chance, weiterzukommen, durchaus vorhanden. Es war sicherlich auch eine gute Idee, mich blind zu bewerben und nicht auf eine Annonce zu warten, denn so mußte ich mich nicht mit zig anderen Bewerbern um eine Stelle duellieren. Zudem dürfte ich es gut verstanden haben, meine Fähigkeiten zu verkaufen, da ich sofort eine Zusage bekam. Nach meinem Einstieg entwickelte sich mein weiterer Weg aus meinem Engagement für das Unternehmen. Wir vertreten die Philosophie, daß Führungskräfte immer aus den eigenen Reihen kommen sollen, und so haben meine Lehrlinge auch beste Chancen auf eine Karriere im Betrieb. Ein weiterer wichtiger Baustein für beruflichen Erfolg ist für mich mein Privatleben, denn aus meiner Familie schöpfe ich Kraft. Auch bei sportlicher Betätigung - vor allem Ausdauersportarten wie Radfahren und Laufen - kann ich Energie tanken. Um Zeit für meine Hobbys zu haben, nehme ich mir auch ganz bewußt die Freiräume, die ich dafür brauche. Anfangs wurde dies zwar von manchen Kollegen belächelt, doch mittlerweile habe ich hier eine Art Vorreiterrolle eingenommen. Im Betrieb bin ich bekannt für meine gute Arbeit, und die Kennzahlen des Marktes sprechen für sich. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Erfolgreich kann man nur im Team sein. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der fachlichen Eignung sind mir bei einem neuen Mitarbeiter Arbeitswille und die Freude an der Arbeit am wichtigsten. Das läßt sich am besten in einem persönlichen Gespräch erkennen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Alle Mitarbeiter können in ihrem Kompetenzbereich sehr selbständig agieren. Weiters gehe ich meinen Mitarbeitern mit gutem Beispiel voran und erlaube mir in meinem Arbeitsalltag nicht mehr, als ich auch meinen Mitarbeitern zugestehe. Ich lese zum Beispiel nie die Zeitung in meinem Büro oder mache auch nicht mehr Pausen. Des öfteren gibt es in unserem Betrieb Vorträge rund um das Thema Gesundheit. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau verfügt auch nicht über regelmäßige Arbeitszeiten, doch die Vereinbarkeit unser beider Berufsleben wird von der Familie nicht als problematisch empfunden. Ich habe einen genauen Wochenplan, jeweils für zwei Wochen im voraus. Jeder zweite Samstag ist für mich ein ganz normaler Arbeitstag. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Fortbildung wird in unserem Unternehmen groß geschrieben und wird von höherer Stelle sehr unterstützt, zum Teil ist sie auch verpflichtend. Für mich persönlich ist Weiterbildung wichtig, um immer wieder meinen Horizont erweitern zu können und neue Impulse mit in die Tätigkeit zu nehmen. Doch auch nicht zu unterschätzen sind die täglichen Erfahrungen in der Praxis, die - sofern man aus ihnen zu lernen gewillt ist - einen ständigen Fundus an Neuem bieten. Schulungen in der Theorie sind eine Art Grundstock, den ich nicht missen möchte, doch viele meiner heutigen Kompetenzen habe ich daraus gewonnen, schwierige Situationen im Arbeitsalltag gelöst zu haben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Egal welche Position auf der Karriereleiter man erklimmt, mein Rat lautet, sich selbst möglichst treu zu bleiben. Ich sehe mich im Betrieb als Kollege und weniger als Chef. Ich habe mehr Arbeit, trage die Verantwortung, wenn etwas nicht nach Plan läuft, und verbringe viel Zeit in der Firma. Es kommt immer nur darauf an, was man selbst erreichen will, doch ich sehe keinen Grund, meinen Kopf höher zu tragen als einer meiner Mitarbeiter. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich will mit meinen Mitarbeitern viel besser sein als der Durchschnitt, ich will immer ganz vorne mit dabei sein. Mein privates Ziel ist, im sportlichen Bereich noch konsequenter zu trainieren, um auch körperlich top fit zu bleiben, denn das bedeutet für mich auch Lebensqualität. **Ihr Lebensmotto?** Nütze den Tag.

✱ Lindner Alexander Dr.



● Zur Person

Beruf: Rechtsanwalt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Rechtsanwaltskanzlei Dr. Alexander Lindner., 1040 Wien, Wiedner Hauptstraße 61. Geboren - Datum, Ort: 3. Februar 1971, Innsbruck. Familienstand: Verheiratet mit Beatriz Vaquero. Eltern: Winfried und Christine. Schöpferische Akte: Mitautor der Übersetzung des BGB auf Spanisch; Verlag Marcial Pons. Mitgliedschaften: Deutsch-Spanische Juristenvereinigung, Rechtsanwaltskammern Wien und Barcelona. Hobbies: Schifahren, Laufen, Mountainbiking. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lektorentätigkeit für Handelsrecht an der Universität Pompeu Fabra, Barcelona.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Handelsakademie in Innsbruck und konnte diese 1990 erfolgreich abschließen. Anschließend absolvierte ich das Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Innsbruck. Ich hatte schon immer einen Hang zu den freien Berufen, darum entschied ich mich nach Abschluß des Studiums für den Beruf des Anwalts. Nach dem Gerichtsjahr arbeitete ich von 1997 bis 1999 als Jurist im Büro für Europäische Bildungskooperation (Sokrates) in Wien. Nachdem ich im Anschluß daran ein Master-Studium für Unternehmensrecht in Barcelona abgeschlossen hatte, arbeitete ich ein Jahr als Anwaltsanwärter in der Kanzlei Cerha, Hempel und Spiegelfeld, in derselben Position ebenfalls ein Jahr in der Schönherr Rechtsanwälte OEG Wien sowie ein weiteres Jahr für die Kunz, Schima und Wallentin Rechtsanwälte KEG Wien. Im September 2002 legte ich eine Ergänzungsprüfung ab, um den spanischen rechtswissenschaftlichen Hochschulabschluß zu erlangen. Danach absolvierte ich die Anwaltsprüfung, und seit 2003 bin ich als selbständiger Rechtsanwalt in Wien und Barcelona tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, das zu tun, was mir Spaß macht, und dabei auch noch gutes Geld verdienen zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Manchmal schon und manchmal nicht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Einerseits hatte ich das Glück, in einem anspruchsvollen, aber angenehmen Umfeld mit Kollegen zusammenzuarbeiten, die mich juristisch in hohem Maße forderten, auf der anderen Seite waren wohl meine Beharrlichkeit und Kommunikationsfähigkeit ausschlaggebend für meinen Erfolg. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Während meiner Tätigkeit in der Kanzlei Schönherr hatte ich erstmals ein Empfinden in diese Richtung, weil ich sehr selbständig arbeiten konnte und mich dabei sehr wohl fühlte. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Letztendlich ist natürliche Originalität trotz des in unserem Beruf straffen „Korsetts" der bessere Weg. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Frau, eine Spanierin, die ich 1993 in Galizien kennenlernte, beeinflußte mich in Hinblick auf meine beruflichen Tätigkeiten, vor allem in Spanien, sehr positiv. Die Anwälte Dr. Christoph Lindinger und Dr. Georg Schima prägten mich im Rahmen meiner

Ausbildung zum Anwalt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Zufriedene Klienten, die auch ihr Vertrauen bekunden, sind eine sehr wichtige Anerkennung für mich. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein sehr großes Problem ist der von der Rechtsanwaltskammer noch nicht berücksichtigte Unterschied zwischen dem Gerichtsanwalt und dem sogenannten Business- oder Vertragsanwalt. Für einen Anwalt, der wie ich länderübergreifend im Einsatz ist, stellt die Vereinbarkeit aller gesetzlichen Bestimmungen der Rechtsanwaltskammern in den einzelnen Ländern manchmal eine große Herausforderung dar. Die einheitliche europäische Ausrichtung ist im Rechtsanwaltswesen noch nicht ganz realisiert. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde als unkonventioneller Rechtsanwalt gesehen, wie ich denke. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Teilweise kann ich Beruf und Privatleben ineinander übergehen lassen, so funktioniert diese Vereinbarung sehr gut. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich lerne während der Arbeit, besuche regelmäßig Seminare und lese natürlich viel Fachliteratur. Dafür wende ich etwa zwei bis drei Wochen im Jahr auf. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte für sich selbst herausfinden, was man gerne tun möchte, denn jede Tätigkeit, die man mit Freude ausübt, erledigt man auch gut. Weiters sollte man sich anfangs nicht zu sehr am Geld orientieren. Man muß seinen persönlichen Lebensweg konsequent gehen. Ich habe während des Studiums viele verschiedene Dinge gemacht, was mich sicherlich prägte. Ich war gerne mit Menschen zusammen, die mir Qualitätsbewußtsein vermittelten. Das Umfeld, in dem man sich bewegt, spielt eine wichtige Rolle. Alleine kann man noch so gut sein, aber wenn man sich in einem Center of Excellence aufhält, bringt das mehr Qualität ins Leben. Ich glaube, daß es viel bringt, wenn sich gute Leute zusammentun. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meine Stellung als Anwalt weiterhin ausbauen, und zwar sowohl in Spanien als auch in Österreich. Ich möchte mich in einem angenehmen Umfeld aufhalten, auch in Zukunft mit den Ansprüchen meiner Mandanten wachsen und die Freude an meiner Arbeit genießen.

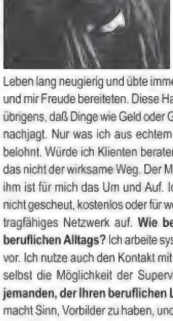
✱ Lindner Ria Dr.

● Zur Person

Beruf: Klinische und Gesundheitspsychologin, Psychotherapeutin, Supervisorin, Psychodrama. Funktion: Selbständig. Tätig bei: Dr. Ria Lindner Psychologin Psychotherapeutin Supervisorin., 1010 Wien, Hoher Markt 4/Stiege 2/4. Stock/Top 34 - Landskrongasse 8. Schöpferische Akte: Verletzte Seelen, Styria-Verlag, 1999. Mitgliedschaften: ÖAGG, Österreichischer Dachverband der Supervisoren (ÖVS), ÖBVP, Berufsverband der österreichischen Psychologen (BÖP). Hobbies: Beruf, Gartenarbeit, Bootsfahrten, Reisen, Kultorte.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meines Psychologiestudiums 1974 absolvierte ich ein Praktikum auf der im AKH Wien neu eingerichteten Station für Verhaltenstherapie. Ende 1974 wurde ich als Therapeutin für drogen- und alkoholkranke Männer in der Justizanstalt Favoriten angestellt, parallel dazu begann ich beim ÖAGG mit einer Ausbildung in der Fachrichtung Psychodrama. 1979 kam meine Tochter zur Welt, und nach einem Karenzjahr reduzierte ich die Arbeitszeit auf 20 Stunden und begann mit dem Aufbau meiner Privatpraxis. Ich belegte viele Seminare in allen Therapierichtungen und lernte vieles über Organisationen, schloß 1989 die Ausbildung zur Psychotherapeutin ab und bin seither in die Liste der anerkannten Therapeuten des Bundesministeriums für Gesundheit eingetragen. Als Supervisorin arbeitete ich mit vielen Teams in Profit- und Non-Profitorganisationen. 1992 erfolgte meine Eintragung als Psychotherapeutin in die Liste der Feldsupervisoren (ÖAGG). 1996 wurde ich von ÖBVP, ÖVS und BÖP (Berufsverbände) als Supervisorin anerkannt und bin seither zur Supervisionsausbildung von Psychologen und Psychologinnen berechtigt. Seit 1995 bin ich nur freiberuflich als Psychotherapeutin, Coach und Supervisorin für meine Klienten tätig. Zu meinen Klienten gehören Gruppen und Teams, auch aus den Bundesländern und aus Deutschland. 1998 begann ich mit der Ausbildung in systemischer Aufstellungsarbeit bei Varga von Kibed und leite regelmäßig Aufstellungsgruppen (Organsiations-, Körper- und Familienaufstellungen). In den letzten Jahren beschäftigte ich mich zusätzlich mit Schamansimus und Buddhismus, worin die Wurzeln der Psychotherapie liegen.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg verbinde ich damit, einer Arbeit nachzugehen, die mich interessiert und mir Freude bereitet. Dabei strebe ich die Freiheit an, soviel zu arbeiten, wie ich mir zumute und mir meine Projekte aussuchen zu können. Auch die Freizeit hat einen hohen Stellenwert in meinem Leben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich war mein Leben lang neugierig und übte immer Tätigkeiten aus, die mich interessierten und mir Freude bereiteten. Diese Haltung führte zu meinem Erfolg. Ich glaube übrigens, daß Dinge wie Geld oder Glück einem davonlaufen, wenn man ihnen nachjagt. Nur was ich aus echtem Interesse unternehme, wird letztendlich belohnt. Würde ich Klienten beraten, weil sie mir dafür Geld bezahlen, wäre das nicht der wirksame Weg. Der Mensch und die konstruktive Beziehung zu ihm ist für mich das Um und Auf. Ich habe mich in meinen Berufsanfängen nicht gescheut, kostenlos oder für wenig Geld zu arbeiten und baute mir so ein tragfähiges Netzwerk auf. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich arbeite systemisch und gehe daher lösungsorientiert vor. Ich nutze auch den Kontakt mit Kollegen. In meinem Beruf ist es wichtig, selbst die Möglichkeit der Supervision in Anspruch zu nehmen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es macht Sinn, Vorbilder zu haben, und es beeinflußt die psychische Gesundheit positiv, wenn man Menschen in seinem Umfeld hat, zu denen man eine gute emotionale Beziehung aufbauen konnte. Gerade Forschungsergebnisse veranschaulichen, daß die Beziehungsqualität das Heilsamste ist - die Methoden sind sekundär. Ich hatte das Glück, in meiner Familie zum Querdenken angeregt worden zu sein. Ich lernte, daß ich nicht immer mit dem Strom zu schwimmen brauche und Dinge nicht bloß um der Existenzsicherung wegen tun muß. Manche Menschen, die für das große Geld arbeiten, handeln aus einer innerer Panik heraus und aufgrund von Existenzängsten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich erwarte mir von Menschen, mit denen ich kooperiere, hundertprozentige Authentizität und absolutes Interesse an ihrem Tun. Kollegen, die mit mir in meiner

Praxisgemeinschaft zusammenarbeiten, ergänzen mich - Abhängigkeiten vermeide ich in jeder Beziehung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich biete - individuell auf die Bedürfnisse meines jeweiligen Klienten angepaßt - eine Vielfalt an therapeutischen Möglichkeiten die von der klassischen Therapie über Klangschalenarbeit, Körperarbeit und Aufstellungen bis hin zur Trauerarbeit nach schamanischen Ritualen reicht, bei der Blockaden aufgelöst werden, indem beispielsweise das innere Kind getröstet wird. Neben der Arbeit mit Einzelpersonen arbeite ich mit Teams in Organisationen zusammen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** In beiden Bereichen „arbeite" ich an Lebensthemen - fremden und eigenen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich habe meiner Tochter empfohlen, genau das zu studieren, was ihr Freude bereitet. Das Interesse für ein Gebiet soll im Zentrum stehen, nicht der Verdienst. Die Fähigkeit, Gleichgesinnte zu finden, um gemeinsame Projekte auf die Beine zu stellen, macht sich bezahlt. In den Therapeutenberuf finden viele Menschen auch ohne Basisausbildung. In diesen Beruf führt meist eine persönliche Thematik, allerdings ist eine umfassende Eigentherapie eine wichtige Berufsvoraussetzung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich stecke mir keine aktiven Ziele, sondern lasse alles an mich herankommen, dabei achte ich darauf, möglichst frei zu bleiben.

✱ Lindner Wilhelm

● Zur Person

Beruf: Müller, Gast- und Landwirt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Sägewerk Wilhelm Lindner., 4362 Bad Kreuzen, Klaus 1. Geboren - Datum, Ort: 22. Jänner 1942, Bad Kreuzen. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Brigitte und Helmut. Eltern: Wilhelm und Franziska. Ehrungen: Urkunde 30 Jahre Gastwirtschaft. Mitgliedschaften: Tourismusverband Bad Kreuzen, Sägerverband. Hobbies: Reisen, Traktoren-Oldtimer, Kartenspiele, Fernsehen, Wandern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vermietungen, Gastwirtschaft, Land- und Forstwirtschaft.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs am elterlichen Hof auf, und nach Abschluß der Pflichtschule in Bad Kreuzen und Grein erlernte ich den Müllerberuf. Hier im Schmiedgraben - so heißt unsere Liegenschaft in Bad Kreuzen - hatten meine Vorgänger eine Schmiede betrieben, 1902 war das Sägewerk dazugekommen. Mein Urgroßvater hatte die Liegenschaft im Jahr 1913 erworben und sie kontinuierlich ausgebaut. Bis zum heutigen Tag haben wir stets in unseren Betrieb investiert, ihn auf dem laufenden gehalten und modernisiert. Die Mühle ist mittlerweile nicht mehr aktiv, die Schmiede wurde geschlossen und die Landwirtschaft verpachtet, dafür wurde jedoch das Sägewerk ausgebaut, vergrößert und vor allem modernisiert. Zum größten Teil beschäftige ich mich heute mit dem Lohnschnitt und habe an die 200 Kunden in meiner Kartei. Neben der Land- und Forstwirtschaft betreibe ich heute noch eine kleine Gastwirtschaft, vorwiegend für Stammgäste.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit meiner Arbeit auch finanziellen Gewinn zu erzielen, mir etwas leisten zu können und auch die Früchte meiner Arbeit genießen zu dürfen. Ich reise gerne und habe mir mittlerweile gemeinsam mit meiner Frau über 30 Länder angesehen, so führten uns unsere Reisen auch bis Amerika und China. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich kann mich als erfolgreich bezeichnen, da ich in der Lage war, das Familiengut bis zum heutigen Tag zu erhalten. Ich habe stets klug investiert, auch befinden sich Gebäude und Maschinenausstattung unseres Betriebs in einem guten Zustand. Ebenso werte ich es als Erfolg, über ein glückliches Familienleben zu verfügen. Meine Frau betreibt auch eine eigene Landwirtschaft mit Hühnerhaltung und auch einen Gasthof neben unserer Liegenschaft. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Arbeitskraft und mein Fleiß waren für den Erfolg notwendig. Auch ist es wesentlich, auf die Anforderungen der Zeit zu reagieren, man darf eben nicht stehenbleiben und muß sich der Entwicklung anpassen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine erfolgreiche Entscheidung war, den Gewinn eines Aktienpakets für die Immobiliensanierung zu verwenden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ein Branchenkollege, Herr Engelbert Leimer aus Perg, war mir ein berufliches Vorbild. Er führte seinen Betrieb auf vorbildliche Weise und war auch wirtschaftlich sehr erfolgreich. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfahre ich seitens meiner treuen Stammkunden im Sägewerk, einige Landwirte arbeiten auch gerne mit, und wir pflegen ein gutes kollegiales Verhältnis. Die langjährigen Stammgäste meiner Gastwirtschaft verbringen gemütliche Stunden bei mir, oft beim Kartenspiel. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Preisverfall stellt in unserer Branche ein Problem dar - leider ist es schwierig, einen wirtschaftlich interessanten Preis zu erzielen. So habe ich meine Geschäftsfelder ausgeweitet und auch Wohnraum geschaffen, der nun Mieteinnahmen bringt, sozusagen als Ausgleich für die mageren Zeiten in unserer Branche. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde als Unternehmer mit Handschlagqualität gesehen. Auch mein Hobby, das Renovieren von alten Motorrädern und Traktoren, findet in meiner Umgebung großen Anklang, und man bestaunt die Schönheit der alten Fahrzeuge. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Flexibilität beim Lohnschnitt, die gute maschinelle Ausrüstung und die rasche Abwicklung der Arbeiten zählen zu unseren Stärken. Auch erzeugen wir zum Teil unseren Strom selbst, was ich bei den heutigen Energiepreisen als großen Vorteil sehe. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Man schätzt mich als Kollegen, auch bin ich Mitglied beim Sägerverband. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Bei unserer Tätigkeit haben wir sechs Monate pro Jahr Vollbetrieb, drei Monate herrscht Normalität, und drei Monate geht es etwas lockerer zu. Dann habe ich Zeit, meinen Hobbies - vor allem dem Reisen - nachzugehen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wichtig, eine fundierte Ausbildung zu absolvieren und das lebenslange Lernen im Auge zu behalten. Hilfsarbeiten können bald von jemandem erledigt werden, Kopfarbeit jedoch nicht. Auch ist es wichtig, niemals stehenzubleiben, sondern neugierig zu sein und stets Fleiß an den Tag zu legen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte weiterhin meine Arbeit gut machen, mein Leben genießen und den Markt beobachten. Auch ist es mir ein Anliegen, mich noch besser gegen Umwelteinflüsse zu schützen - wir hatten Hochwasser, und ich habe eine Schutzmauer errichtet, die ich noch ausbauen möchte. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✱ Lingens Peter Michael

● Zur Person

Beruf: Journalist. Funktion: Chefredakteur, Geschäftsführer. Tätig bei: Kinderzeitung Zeitschriftenverlagsgesmbh., 1060 Wien, Königsklostergasse 7. Geboren - Datum, Ort: 8. August 1939, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Eva. Kinder: Eric, Sebastian, Oliver und Katharina. Eltern: Dr. Kurt und DDr. Ella. Besondere Vorfahren: Ing. Achilles Thommen (1832-1893), österreichischer Bauingenieur, 1857 am Bau der heutigen Südbahn beteiligt, 1861 Bauleiter beim Bau der Brennerbahn. Schöpferische Akte: Wir Tennisnarren, 1985; Auf der Suche nach den verlorenen Werten in Politik, Kultur, Moral und Gesellschaft, Pabel/Moewig, Rastatt 1986; Begegnungen, Kremayr & Scheriau 1995; Wehrloses Österreich? Neutralität oder Nato. Alternativen in der Sicherheitspolitik, Molden 2002. Ehrungen: Karl Renner-Preis 1969 und 1972. Mitgliedschaften: ÖGB, Spanische Kulturvereinigung. Hobbies: Lesen, Musik, Sport, Architektur, Vortragen von Gedichten. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Kolumnist des profil.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Anschluß an die Matura und meinen Militärdienst arbeitete ich zwei Jahre als Redakteur bei der Arbeiter-Zeitung. Nach einem kurzen Zwischenspiel in einem Institut für Markt- und Motivforschung in München, das ein Zeitungsprojekt entwickelt hatte, kehrte ich Anfang der sechziger Jahre nach Österreich zurück, wo ich als Gerichtssaalberichterstatter für den Kurier tätig war. Für diese Arbeit erhielt ich auch den Dr.-Karl-Renner-Förderungspreis für Publizistik - der Hauptpreis ging damals an Hugo Portisch. Ich war ein junger, aufstrebender Redakteur, der es beim Kurier jedoch nicht wirklich zu etwas gebracht hatte, so wurde ich etwa beim Wechsel des Lokalchefs Reinhard Hübl zur Kronen Zeitung nicht mit seiner Nachfolge betraut. In dieser Phase wandte sich mein Jugendfreund Oskar Bronner an mich und schlug mir vor, mit ihm das neugegründete Wirtschaftsmagazin Trend zu leiten. Ich lehnte ab, da ich gerade geheiratet hatte und Vater geworden war und mich in dieser Situation nicht auf ein solches Abenteuer einlassen konnte. Mit der Zeit funktionierte diese Zeitschrift. 1970 kam Bronner ein zweites Mal auf mich zu, diesmal mit dem Projekt einer politischen Zeitschrift. So wurde ich 1970 zum Chefredakteur des im selben Jahr gegründeten profil bestellt, das zunächst eine belächelte, rasch gefürchtete, aber wirtschaftlich weniger erfolgreiche Publikation war. Es dauerte auch eine Weile, bis wir wirtschaftlich denselben Erfolg wie bei den Lesern erzielten. Nach dem Ausscheiden von Oskar Bronner fungierte ich bis 1987 als Chefredakteur und Herausgeber des profil. Die heutige Auflage liegt unter jener, die wir damals erzielen konnten. Nach einer gewissen Zeit als freier Journalist wurde ich mit der Aufgabe betraut, die damalige Wochenpresse zu einem wirtschaftlichen Wochenmagazin umzugestalten. Für diese Arbeit erhielt ich den Czipin-Preis, den Medienpreis der Wirtschaftsuniversität Wien. Die Wochenpresse wurde in der Folge zur Hälfte vom Holtzbrinck-Verlag gekauft, und man versuchte, daraus eine österreichische Ausgabe der deutschen Wirtschaftswoche zu machen. 1993 wechselte ich in die Chefredaktion des Standard, doch aufgrund von Meinungsverschiedenheiten mit Oskar Bronner verließ ich diese Zeitung wieder. Dann kam die Affäre Kalal, die mich vor Gericht brachte, jedoch mit zwei Freisprüchen endete. Zu dieser Zeit fungierte ich als Gastprofessor an der Europäischen Journalismusakademie der Donau-Universität Krems. Ich war Kolumnist der Presse und wechselte schließlich „nach Hause", zurück zum profil, wo ich derzeit eine Kolumne verfasse. Die von mir ins Leben gerufene Kinderzeitschrift Topic, die sich an die 12- bis 14-jährigen wendet, ist mit 120.000 Abonnenten zu einem kleinen Riesen geworden. Heute ist diese Zeitschrift meine wirtschaftliche Basis, darüber hinaus schreibe ich an zwei Büchern, für die sich bis jetzt jedoch noch kein Verlag gefunden hat.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? In erster Linie freut es mich, etwas zu tun - ganz unabhängig vom finanziellen Erfolg. Das kann sowohl das Bauen von Häusern in Spanien sein, als auch der Antiquitätenhandel oder das Verfassen von Artikeln. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Man kann vielleicht sagen, daß ich erfolgreich gewesen bin, ja. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zunächst war sicherlich Glück ein nicht unwesentlicher Faktor. Hätte Oskar Bronner mich damals nicht aufgenommen, wäre ich vielleicht doch irgendwann Lokalchef beim Kurier geworden. Es war Glück, daß jemand auf mich stieß, der von meinen Qualitäten überzeugt war. Ich verfüge wohl auch über sprachliches Talent und einen relativ hohen IQ und sehe mich als sehr analytischen Menschen, der über eine reiche Phantasie verfügt. Schließlich bin ich auch ein unglaubliches Arbeitstier, das mit einer enormen Konzentrationsfähigkeit ausgestattet ist. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab dem Jahr 1973, nach drei Jahren beim profil, fühlte ich mich erfolgreich. Vor allem das Echo der Leser war eine unglaubliche Anerkennung. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war eine erfolgreiche Entscheidung, das Risiko einzugehen und den Sprung zum profil zu wagen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Hugo Portisch, ein großartiger Mensch und glänzender Journalist, war mir ein wichtiges Vorbild. Ich möchte auch Reinhard Hübl nennen, der mir als Journalist imponierte, und Matthias Walden, der damals für Die Welt schrieb, und dem ich sehr nacheiferte. Oskar Bronner war mein Entdecker und Förderer. Einfluß auf meine Tätigkeit hatte auch Simon Wiesenthal, mit dem ich häufig zusammenarbeitete. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In Österreich - und nur hier kenne ich mich gut aus - ist es der Umstand, daß alle Zeitungen mit Ausnahme der Kronen Zeitung am Hungertuch nagen. Dies bedeutet, daß heimische Journalisten viel zu wenig Zeit zum Lesen und Recherchieren haben, auch bei den sogenannten „Qualitätszeitungen". Dieses finanzielle Problem zieht viele andere nach sich. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich frage mich manchmal, ob es das wert war. Ich habe meine Kinder - vor allem während meiner Zeit beim profil - kaum aufwachsen gesehen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte jenen Beruf ergreifen, den man wirklich ausüben möchte, unabhängig davon, ob er als aussichtsreich gilt oder nicht. Es ist zudem wichtig, sich bietende Chancen wahrzunehmen und im Zweifelsfall auch ein gewisses Risiko einzugehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mit meiner Frau weiterhin ein glückliches Leben führen und wünsche mir, daß mein jüngster Sohn seine Matura und sein Studium gut absolviert.

✱ Lintner Georg Mag.

● Zur Person

Beruf: Jurist. Funktion: Innungsgeschäftsführer. Tätig bei: Wirtschaftskammer Wien., 1030 Wien, Rudolf-Sallinger- Platz 1. Geboren - Datum, Ort: 27. Mai 1974, Wien. Eltern: Eleonore und Anton. Schöpferische Akte: Branchenspezifische Infoblätter. Hobbies: Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: AMS-Regionalbeirat, Meisterprüfungskurse - rechtlicher Teil.

Copyrighted material

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Realgymnasium in Perchtoldsdorf, wo ich im Mai 1992 erfolgreich die Reifeprüfung ablegte. Von Juli 1992 bis August 1993 leistete ich meinen Präsenzdienst als Oboist bei der Gardemusik in der Wiener Maria-Theresien-Kaserne ab. Im Oktober 1993 begann ich eher aus Verlegenheit das Studium der Rechtswissenschaften, erkannte aber ab der ersten Vorlesung die Richtigkeit meiner Entscheidung und schloß mein Studium schließlich im Jänner 1998 ab. Meine Gerichtspraxis absolvierte ich von März bis November desselben Jahres in Mödling und in Wien. Als ich mich anschließend um eine Stelle bewarb, nahm ich das Angebot der Wirtschaftskammer Wien, die für mich die erste Wahl darstellte, an und konnte somit am 7. Dezember 1998 meine Stelle als Jungakademiker antreten. Ich begann - trotz des anfänglich nicht meiner Ausbildung entsprechenden Aufgabengebietes - in der Lehrlingsstelle, in der ich bis Mitte Mai 1999 als Lehrstellenberater und Kundenbetreuer im Rahmen der „Kundenoffensive" tätig war. Ich besuchte sehr viele potentielle Lehrbetriebe aller Branchen, um Lehrlingsstellen zu akquirieren, bzw. auch, um die Wirtschaftskammer den Klein- und Mittelbetrieben zu präsentieren. Nach einer Trainingsausbildung erhielt ich mit 15. Juni 1999 meinen Traumjob als Innungsgeschäftsführer von acht Innungen aus den Sachbereichen Chemie-, Holz- und Baunebengewerbe. Von 1999 bis 2000 unterrichtete ich zusätzlich an der Gastgewerbeschule am Judenplatz das Unterrichtsfach Rechtskunde.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß mir meine Tätigkeit Spaß macht, und daß mit dieser Tätigkeit eine gewisse Eigenverantwortung gegeben ist - ein Spielraum, in dessen Rahmen ich selbst etwas gestalten kann. Wenn ich merke, daß ich in der Lage bin, durch meine eigenen Ideen etwas zu bewegen und vorhandene Strukturen zu nützen, dann kann ich im Berufsleben von Erfolg sprechen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, prinzipiell erachte ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Neben meiner Fähigkeit zuzuhören, war auch die Bereitschaft, mich einzuordnen und Aufgaben wahrzunehmen, die nicht unbedingt meiner Ausbildung entsprachen, ausschlaggebend. Ich kann mein Wissen umsetzen und arbeite geme mit anderen Menschen zusammen. Sehr wichtig in meiner Branche ist auch, sich mit seinen Vorgesetzten gut zu verstehen und gegenseitiges Vertrauen bzw. Respekt an den Tag zu legen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Seit dem Zeitpunkt, ab dem in meinem Fachbereich die Auswirkungen meiner Leistungen wahrgenommen wurden und Anerkennung fanden, fühle ich mich erfolgreich. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Prinzipiell liegt der Erfolg in der Originalität. Andererseits muß man jedoch in den Anfangsphasen eines neuen Abschnittes imitieren, um die eigene Originalität zu finden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Vor allem mein Vater hat mich sehr beeinflußt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Es bedeutet für mich eine Form der Anerkennung, daß meine hohe Fachkompetenz allseits geschätzt wird. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ein gutes und menschlich harmonierendes Team ist mir immens wichtig, denn nur dann kann die gemeinsame Arbeit von Erfolg gekrönt sein. Es ist wesentlich, sich mit seinen Kollegen und Mitarbeitern gut zu verstehen, da man mit ihnen ja auch sehr viel Zeit verbringt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Diese Entscheidung wird gemeinsam mit der Personalabteilung getroffen, doch Sympathie, Teamfähigkeit und Lernbereitschaft erscheinen mir generell sehr wichtig. Der erste Eindruck spielt eine große Rolle. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Es gibt zehn Wirtschaftskammern: Jedes der neun österreichischen Bundesländer hat seine eigene Wirtschaftskammer (Landeskammer), die Wirtschaftskammer Österreich ist die zehnte Wirtschaftskammer. Jede Landeskammer besteht aus sechs Sektionen ohne Rechtspersönlichkeit, des weiteren existieren Fachverbände mit eigenständiger Rechtspersönlichkeit. Bei mir sind drei Mitarbeiterinnen angestellt, die mit mir meine Aufgabenbereiche bearbeiten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Prinzipiell hat jeder Mensch genügend Potential für sein Leben, um erfolgreich zu werden. Als unabdingbar erachte ich Zielstrebigkeit, Fachwissen, Lernbereitschaft und Flexibilität in allen Lebensbelangen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Außer meinen persönlichen habe ich mir berufliche Ziele gesteckt. Diese liegen in einer noch höheren Gestaltbarkeit meines Berufsfeldes. **Ihr Lebensmotto?** Nie aufgeben.

✱ Lipska Manfred Mag. Dr.

● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Dr. Lipska Personalberatung., 1030 Wien, Untere Viaduktgasse 47-49. Geboren - Datum, Ort: 9. Januar 1958, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Brigitte. Kinder: Nadja (1986) und Martin (1988). Eltern: Hermine und Ludwig. Hobbies: Bridge, Gitarre, Reisen, Kultur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte nach der AHS-Matura 1976 in Wien Rechtswissenschaften und legte 1980 das Doktorat ab, das Studium der Wirtschaftswissenschaften schloß ich 1984 mit dem Magisterium ab. Diese zweigleisige und breit gefächerte Ausbildung war sicher die Grundlage meines späteren beruflichen Erfolges. Nach dem Studium ging ich als Leiter der Personalverrechnung zur SGP AG. Ich hatte das große Glück, daß mich mein damaliger Vorgesetzter sehr unterstützt und gefördert hat. Von ihm lernte ich das kleine und große Einmaleins des Personalwesens. Anschließend war ich von 1987 bis 1991 als Personalleiter bei der Electrovac GmbH, anschließend bis 1993 in selber Position bei der Wienerberg AG tätig. Im September 1993 machte ich mich mit meiner Personalberatungsfirma selbständig. Ich betreue Industrie- und Handelsunternehmen bei der Suche und Auswahl von Führungskräften.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich war nie der klassische Karrieretyp, der knallhart an der Umsetzung eines großen Zieles arbeitet. Mir war immer viel wichtiger, daß mich mein Beruf ausfüllt, daß er meinen Fähigkeiten und Neigungen entspricht und ich damit mein Auslangen finde.

Das ist mir gelungen, das ist mein persönlicher Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Als Personalchef bei der Wienerberger hatte ich zwar eine Spitzenposition im Management, dennoch war der Schritt in die Selbständigkeit eine entscheidende Weiche in meinem Leben. Ich wollte die Freiheiten und Dispositionsmöglichkeiten eines Unternehmers nutzen. Ich bin heute noch sehr froh, daß ich dieses Risiko eingegangen bin. Sehr wichtig sind auch soziale Kontakte und Netzwerke, gerade im Bereich der Personalberatung. Ich lege auch großen Wert darauf, daß die Menschen, die ich vermittle, authentisch sind. Blender und Selbstdarsteller haben keine Chance. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die meiste Anerkennung habe ich in der Zeit meiner unselbständigen Tätigkeit erfahren – von Vorgesetzten und Kollegen. Obwohl der Personalleiter einen sehr sensiblen Bereich, der die meisten Kosten verursacht, zu betreuen hat. Da kommt es automatisch immer wieder zu Unstimmigkeiten. Trotzdem war ich immer fair und wurde daher auch geschätzt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter sind immer ein wesentlicher Faktor beim Unternehmenserfolg, egal ob man einen oder 50 Mitarbeiter hat. Ich beschäftige eine Dame, die mich seit vielen Jahren zuverlässig und gewissenhaft unterstützt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind sehr wendig, schnell und flexibel. Als kleines Unternehmen können wir dem Kunden auch eine sehr persönliche Betreuung garantieren. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Der große Vorteil des selbständigen Unternehmers ist die Möglichkeit der freien Zeiteinteilung. Ich versuche meine Termine so zu legen, daß ich zu wichtigen familiären Anlässen oder an Wochenenden daheim bin. Ich bringe Familie und Beruf heute leichter unter einen Hut, als während meiner Zeit als Angestellter. Ich würde mein Familienleben nicht auf dem Altar des Erfolges opfern. Das ist kein Geld der Welt wert. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Das ist ganz unterschiedlich. Aber nachdem ich die meiste Arbeit am Computer selbst mache, beschäftige ich mich sehr intensiv mit EDV und neuen Programmen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Im Gegensatz zu früher ist man heute nicht mehr so starr an seinen erlernten Beruf gebunden. Die Gesellschaft und die Technologien sind einem sehr raschen Wandel unterzogen, junge Leute müssen sehr flexibel denken und handeln. Daher halte ich es für ratsam, seine Ausbildung nicht auf einen Punkt zu konzentrieren, sondern ein möglichst breites Wissen zu erwerben. Auch Sprachkenntnisse, sowie berufliche und persönliche Erfahrungen im Ausland halte ich für extrem wichtig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe keine Expansionspläne und möchte das Unternehmen so erfolgreich weiterführen wie bisher.

✱ Lisberger Robert Ing. Mag.

● Zur Person

Beruf: SAP Berater. Funktion: Senior Berater, Partner. Tätig bei: Sapphir IT & Management Consulting GmbH., 1030 Wien, Hansalgasse 3/15. Geboren - Datum, Ort: 27. Juni 1968, Grieskirchen. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Sabine Tschürtz. Eltern: Hildegard und Alois. Hobbies: Radfahren, Schifahren, Langlaufen, Schwimmen, Bergwandern, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die HTL in Braunau, Fachrichtung Elektrotechnik, und leistete nach erfolgreich abgelegter Matura 1987 den Präsenzdienst ab. 1988 begann ich als Elektrotechniker innerhalb des Personalbereitstellungsunternehmens Mayer und Schöftner GmbH zu arbeiten. Unter den Kunden befanden sich unter anderem Westinghouse Linz, Siemens Wien, Ennskraftwerke Steyr und die Voest Alpine Steinel, Linz. 1991 trennte ich mich von dieser Firma und begann das Studium der Wirtschaftsinformatik und der Fertigungswirtschaft. Parallel zu meinem Studium war ich für die Firma Computerdistributer S Plus S Linz und für die VA Steinel tätig. Unter anderen plante und erstellte ich für dieses Unternehmen die gesamte elektronische Dokumentation einer Elektrohängebahn für eine Karosseriefertigungsstraße (Seat Ibiza, Barcelona). Von 1994 bis 1997 war ich neben dem Studium als selbständiger Softwareingenieur tätig. 1998 konnte ich mein Studium erfolgreich abschließen. Anschließend begann ich für die CSC Ploenzke (Austria) GmbH als Berater im Bereich SAP Technology zu arbeiten. Im Jahr 2000 wechselte ich als Teamleiter des Bereichs e-Commerce in die Integrated Systems 4e- Business GmbH (IT-Tochter der Böhler-Uddeholm). Meine erste Aufgabe bestand darin, ein Team mit sechs Mitarbeitern aufzubauen. Seit 2003 bin ich Senior Partner und Consultant der Sapphir IT und Management Consulting GmbH in Wien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg bedeutet für mich, innerhalb der Gesellschaft anerkannt zu werden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Es gibt durchaus viele Menschen, die mehr erreicht haben als ich, aber ich würde mich doch als erfolgreich bezeichnen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß vor allem meine Konsequenz und Ausdauer großen Anteil an meinem Erfolg haben. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Für mich ist Originalität der bessere Weg zum Erfolg. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich hatte leider keinen richtigen Mentor, aber immer wieder Vorbilder, deren Leistungen mich motivierten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfahre täglich Anerkennung für mein Engagement, sowohl beruflich als auch privat. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, als ein sehr ruhiger, zielstrebiger und ehrgeiziger Mensch gesehen zu werden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die spielen eine sehr große Rolle, weil sie für Unternehmensziele zu begeistern sind, die ich alleine nicht erreichen kann. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die nötige fachliche Qualifikation ist natürlich Voraussetzung, darüber hinaus versuchen wir in einem Bewerbungsgespräch, Persönlichkeitsmerkmale des Bewerbers zu entdecken, die zeigen, daß er unseren Ansprüchen gerecht wird. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich versuche Visionen und Unternehmensziele zu definieren und sie den Mitarbeitern zu vermitteln, um sie anschließend gemeinsam umzusetzen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Innerhalb unseres Unternehmens herrscht ein sehr familiäres Betriebsklima, in dem Demotivation keinen Platz hat. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Dies ist derzeit ein noch schwieriges Unterfangen, doch ich hoffe, diese Vereinbarung in nächster Zeit ausgeglichener gestalten zu können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte Visionen definieren und versuchen, sie in die Praxis umzusetzen, ohne dabei verbissen zu werden, denn es ist wichtig, flexibel für

notwendige Richtungsänderungen zu bleiben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe in Zukunft vor, etwas mehr Augenmerk und Zeit meiner Familie zu widmen, für die ich bis dato zu wenig Zeit hatte.

✱ Liska Danny Z. Ing.

● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Art Secco., 3650 Pöggstall, Untere Hauptstraße 16. Geboren - Datum, Ort: 1. Dezember 1951, Tabor/Tschechische Republik. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Olga (1982) und Nicole (1984). Eltern: Zdenek und Olga. Schöpferische Akte: Zahlreiche Bilder; in 25 Jahren an die 950 Aufträge (Fassaden und Wandbilder. Ölbilder und Grafiken). Hobbies: Joggen, Schifahren, Radfahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Multi Level Marketing.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Schon meine Mutter und mein Großvater waren in der bildenden Kunst tätig, und auch ich bin seit 25 Jahren hauptberuflich Maler. Im Jahr 1978 gelang es mir, mein Heimatland zu verlassen, da ich im Kommunismus nicht leben wollte. Weil mir damals ein Studium an der Kunstakademie nicht möglich war, absolvierte ich ein Wirtschaftsstudium. In Österreich konnte ich mich besser entfalten, hier lernte ich nette Leute kennen und fand optimale Bedingungen vor, sodaß ich meinen ursprünglichen Plan, nach Kanada auszuwandern, verwarf. Ich beschäftige mich mit Wandmalerei, Illusionsmalerei - Trompe L'Oeil. Wenn man das eigene Wohnumfeld ganz nach persönlichen Vorstellungen gestalten will, ist man bei mir genau richtig.

● Zum Erfolg

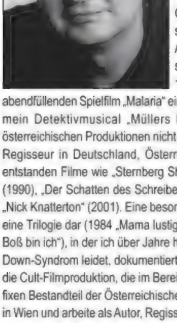
Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe meine Erfolge im Erreichen von Zielen, die ich mir selbst gesetzt habe. Mein erstes großes Ziel setzte ich mir, soweit ich mich erinnern kann, mit sechs Jahren. Ich war von den Bildern meiner Mutter und meines Großvaters so fasziniert, daß ich mich damals dazu entschloß, Maler zu werden. Erfolg hat wenig mit Intelligenz und Fleiß zu tun, obwohl eine gesunde Portion von beidem vorteilhaft ist. Eine gute Planung und eine bildliche Vorstellung, denn das Unterbewußtsein akzeptiert nur Bilder, sind wichtig, um Etappenziele zu erreichen. Dann ist der feste Glaube an das Ziel bedeutsam denn im Glauben liegt die Bereitschaft, die Unbegrenztheit des menschlichen Geistes anzuerkennen. Erfolg ist auch mit Optimismus verbunden. Hindernisse betrachtet der Optimist als Lebensschule und sucht sofort nach Lösungen - er handelt, statt zu jammern. Erfolg ist Nehmen und freudiges Geben. Erfolg ist Begeisterung und Freude. Beide geben die notwendige Kraft, alle Hindernisse leichter zu überwinden. Erfolg ist auch Dankbarkeit. Man muß die Verantwortung nicht nur für seine Taten, sondern auch für seine Gedanken übernehmen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ein erfolgreicher Mensch handelt nach geprüften Informationen - ein erfolgloser nach ungeprüften Vorurteilen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mit Optimismus. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Anfangs versucht man sicherlich, etwas oder jemanden zu imitieren, benutzt dies jedoch, um sich zu schulen und anschließend nach Originalität zu streben. Jedes meiner Bilder ist ein Unikat. Gleiche Motive, die ich mehrmals gemalt habe, sind trotzdem auf ihre Art verschieden und deshalb ebenso einmalig. Das Bild entsteht unter anderen Bedingungen und wirkt in anderer Umgebung überraschend anders. Ich versuche jedesmal Perfektion zu erreichen. Damit meine ich nicht nur die Nähe zur Realität, sondern die Nähe zu einer gedanklichen Vision. Jeder Auftrag ist für mich eine neue Herausforderung, diese Träume sichtbar zu machen. So entstehen „ideale" Landschaften, Städte, Parkanlagen und Gärten. Es gibt kaum ein Thema, mit welchem ich mich im Laufe von mehr als 20 Jahren noch nicht beschäftigt habe. Die Wünsche der Auftraggeber stellen mich vor immer neue Aufgaben. Nicht nur das Thema, sondern auch die Größe (von einem 30cm² Blumenmotiv bis hin zu einem 180m² Flugzeugmotiv) und die Bildträger (alle Mauerarten, Schiffdecks, riesige Metallcontainer, Autos, Badfliesen, Holzwände) machen meine Arbeit so vielfältig. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Im Leben gibt es immer Leute, die für eine gewisse Zeit als Vorbild dienen - bei mir waren es meine Eltern und mein Onkel. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Viele meiner Kunden wurden gute Freunde, was ich als großes Lob empfinde. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Wort Problem gibt es in meinem Wortschatz nicht - ich habe meine Karriere nicht so ernst genommen, sondern habe das gemacht, was mir Freude bereitete. Ich habe bis zu fünfstöckige Häuser bemalt und habe in Kanada, Amerika, Italien und Deutschland gearbeitet. Schließlich findet alles im Leben eine Lösung, auch wenn uns das manchmal nicht gefällt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Meine persönlichen Stärken sind Geduld, Zielstrebigkeit, positives Denken und meine Bereitschaft, aus allem zu lernen. Mein Vater ist diesbezüglich mein Idol. Er hat jetzt mit 82 begonnen, Gedichte zu schreiben und sich mit dem Computer auseinanderzusetzen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** In meinem Fall kann man die beiden Bereiche nicht trennen. Ich habe oft im Urlaub mit der Familie gearbeitet und umgekehrt während eines Auftrages ein paar Tage mit der Familie privat verbracht. Mein Beruf kennt keine geregelten Zeiten. Es fließt das eine in das andere über. Da ich seit 30 Jahren die beste Frau an meiner Seite habe, die das akzeptiert, funktioniert diese Mischung ganz gut. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich absolviere gerade einen Social Coaching-Kurs, für den ich nun auch intensiv zuhause arbeite; und zwar ungefähr eine Stunde täglich. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Im Augenblick ist mein Ziel, an der eigenen Persönlichkeit zu arbeiten und mich geistig und seelisch weiterzuentwickeln. Und ich hätte gerne ein wunderschönes Haus. Ab jetzt widme ich mich dem Aufbau meiner Karriere. Das nötige Geld dazu erhalte ich zusätzlich aus meiner Tätigkeit in einem Multi Level Marketing-System. Ferner arbeite ich gerade für Prof. Fuchs, und ich hoffe, daß sich aus dieser Tätigkeit auch mehr entwickeln wird. **Ihr Lebensmotto?** „Messe deinen Erfolg daran, was du für ihn aufgeben mußtest." (Dalai Lama)

✱ List Niki

● Zur Person

Beruf: Autor, Regisseur, Produzent. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Cult Filmproduktionsgmbh., 1070 Wien, Spittelberggasse 3/7. Schöpferische Akte: 1978 Sehnsüchte-Südfrüchte (Kurzfilm), 1979 Die Hochzeitsnacht (Kurzfilm), 1980 No. 3 (Kurzfilm), 1981 Nein (Kurzfilm), 1982 Café Malaria (Kinospielfilm), 1983 Ein Haus am Rande

der Wüste von Colorado (Kurzfilm), 1984 Mama Lustig...? (Dokumentarfilm), 1986 Müllers Büro (Kinospielfilm), 1987 Die Dreckschleuder (TV-Spielfilm), 1988 Sternberg-Shooting Star (Kinospielfilm), 1989 Nummer 11 (Kurzspielfilm), 1989 Ach, Boris... (Kinospielfilm), 1990 Werner Beinhart (Kinospielfilm), 1991 Muß Denken (Dokumentarischer Kinospielfilm), 1993 Das andere Mühlviertel (Dokumentarfilm), 1995 Der Schatten des Schreibers (Kinospielfilm), 1995 Copa Cagrana (TV-Spielfilm), 1998 Helden in Tirol (Kinospielfilm), 2000 Mein Boss bin ich (Dokumentarischer Kinospielfilm), 2001 Nick Knatterton (Kinospielfilm), 2003 Move! (Dokumentarischer Kinospielfilm). Ehrungen: Max Ophyls-Preis (Film Nachwuchs Preis), dreimal Österreichischer Filmpreis, Tokio Young Int. Cinema. Mitgliedschaften: Verband der Spielfilmregisseure Österreichs, Deutscher Regieverband, VFS (Verwertungsgesellschaft der Filmschaffenden). Hobbies: Beruf, Reisen, Lesen, Yoga.



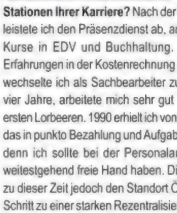
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura begann ich 1975 das Studium der Theaterwissenschaften in Wien. Nebenbei arbeitete ich an verschiedenen Theaterprojekten. Ab 1977 besuchte ich die Abteilung Fotografie an der Höheren Graphischen Bundeslehr- und Versuchsanstalt, die ich 1980 abschloß. Anschließend arbeitete ich als Fotograf sowie als Regieassistent am Theater. 1982 landete ich mit meinem abendfüllenden Spielfilm „Malaria" einen ersten Publikumserfolg. 1986 sorgte mein Detektivmusical „Müllers Büro" für ausverkaufte Kinos, was österreichischen Produktionen nicht oft gelingt. In der Folge arbeitete ich als Regisseur in Deutschland, Österreich und der Schweiz. In dieser Zeit entstanden Filme wie „Sternberg Shooting Star" (1988), „Werner Beinhart" (1990), „Der Schatten des Schreibers" (1995), „Helden in Tirol" (1998) und „Nick Knatterton" (2001). Eine besondere Stellung in meinem Schaffen stellt eine Trilogie dar (1984 „Mama lustig...?" - 1991 „Muß denken" - 2001 „Mein Boß bin ich"), in der ich über Jahre hinweg das Leben von Christian, der am Down-Syndrom leidet, dokumentierte. 1992 gründete ich mit einem Partner die Cult-Filmproduktion, die im Bereich Spiel- und Dokumentarfilm zu einem fixen Bestandteil der Österreichischen Filmlandschaft wurde. Heute lebe ich in Wien und arbeite als Autor, Regisseur und Produzent.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist Erfolg dann gegeben, wenn finanziell rundherum alles abgesichert ist und ich meine Kreativität ausleben und umsetzen kann. Darüber hinaus gibt es viele kleine Erfolge in der Zusammenarbeit mit Mitarbeitern. Der Publikumserfolg ist das Ergebnis von intensiver Arbeit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Erfolge sind eng mit meinen Mitarbeitern verknüpft, daher müssen diese selbst auch den Erfolg spüren können. Jeder muß wissen, daß er mehr als nur ein kleines Rädchen ist, und ich bin bemüht, sehr viel Eigenverantwortung zu übertragen. Eine Erfolgs- und Unternehmensstärke ist auch die gute Zusammenarbeit mit meinem Partner, Kommerzialrat Ernst Burkhart. Er deckt den kaufmännischen Bereich optimal ab, und ich verstehe mein Filmhandwerk ganz gut. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Dr. Veit Heiduschka von der WEGA-Film und Kommerzialrat Ernst Burkhart, mein Partner, prägten mein Berufsleben, aber auch menschlich stehen wir uns sehr nahe. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die großen offiziellen Anerkennungen sind eine großartige Bestätigung, aber wichtig sind auch die vielen kleinen Gesten oder Worte im Berufsalltag. Die wichtigste Anerkennung ist für mich menschliche Akzeptanz, die über den Beruf hinausgeht. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde beruflich und privat als Führungspersönlichkeit mit Überzeugungsqualität gesehen. Wesentlich ist, denke ich, meine Revidierungsfähigkeit, das heißt, Mitarbeiter können und sollen ihre Ideen miteinbringen. Erfolge möchte ich gemeinsam feiern, nicht einsam. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Aus meiner Sicht ist die Motivation durch Aufgabenübertragung sehr erfolgreich. Beispielhaftigkeit ermuntert positiv. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Beruf ist mein Hobby, und auch meine Partnerin ist in der Branche beschäftigt, somit läßt sich alles wunderbar vereinbaren. **Welchen Rat möchte Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn Interesse und Fähigkeiten für diesen Beruf vorhanden sind, dann sollte man die Filmakademie absolvieren. Die Ausbildungsqualität verbesserte sich in letzter Zeit ganz wesentlich, sodaß man diese Empfehlung heute geben kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe zunächst ein Projekt vor, welches ich nicht um des Geldes willen auf die Beine stellen möchte, und hoffe, daß dieses „Baby" lebensfähig wird. Gute, kontinuierliche Arbeit wird honoriert, aber der berufliche Erfolg allein wäre zu wenig. Man muß darauf achten, daß durch den Wettbewerb nicht alle menschlichen Faktoren, die zum Glück gehören, verloren gehen.

✱ Lobner Hermann



● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Gebietsdirektor Mittelkärnten. Tätig bei: Generali Versicherungs AG., 9020 Klagenfurt, Burggasse 9. Geboren - Datum, Ort: 19. April 1966, St. Veit an der Glan. Familienstand: Verheiratet mit Heike. Kinder: Nina (1999). Eltern: Ingrid und Hugo. Hobbies: Sport, Mountainbiken, Schifahren, Langlaufen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1984 am Gymnasium in Althofen leistete ich den Präsenzdienst ab, anschließend belegte ich am WIFI und bfi Kurse in EDV und Buchhaltung. 1985 sammelte ich erste praktische Erfahrungen in der Kostenrechnung beim Lebenshilfe Verein, ein Jahr später wechselte ich als Sachbearbeiter zur Generali Versicherung. Dort blieb ich vier Jahre, arbeitete mich sehr gut in die Materie ein und verdiente meine ersten Lorbeeren. 1990 erhielt ich von der Winterthur Versicherung ein Angebot, das in punkto Bezahlung und Aufgabengebiet sehr attraktiv war. Ich sagte zu, denn ich sollte bei der Personalauswahl und der internen Organisation weitestgehend freie Hand haben. Die Schweizer Muttergesellschaft begann zu dieser Zeit jedoch den Standort Österreich zu hinterfragen, was im ersten Schritt zu einer starken Rezentralisierung der Kompetenzen etc. führte. Als zu dieser Zeit bei der Generali ein interessanter Posten dringend nachzubesetzen war, erinnerte sich mein früherer Chef an mich, lud mich zu einem Gespräch ein, und nach kurzer Bedenkzeit kehrte ich 1991 zur Generali zurück. 1995

stieg ich zum Ressortleiter Sachversicherung mit Personalverantwortung auf. Fünf Jahre später ging ein Gebietsleiter in den Ruhestand, und ich erhielt das Angebot, seine Nachfolge anzutreten. Der Außendienst war Neuland für mich und brachte auch einige Umstellungen bei der Arbeitszeit mit sich. Ich überlegte reiflich und bezog auch meine Frau in die Entscheidung ein. Schließlich nahm ich die Herausforderung an und wechselte im Jahr 2000 als Gebietsleiter in den Verkauf. Im Innendienst hatte ich ein Team von zehn Mitarbeitern zu managen, im Außendienst hatte ich plötzlich Verantwortung für ca. 50 Mitarbeiter. Das ist eine reizvolle Aufgabe. Es stellten sich auch bald die ersten Erfolge ein, und seit 2005 bin ich nun Gebietsdirektor für Mittelkärnten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich messe den eigenen Erfolg am Erfolg meiner Mitarbeiter. Speziell wenn Kollegen, die ich selbst aufgebaut habe, meine Erwartungen erfüllen und erfolgreich sind, sehe ich das mit Stolz. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ähnlich wie in der japanischen Unternehmenskultur lebe ich als leitender Angestellter den Mitarbeitern vor, was Fleiß und Einsatz bedeuten. Der richtige Umgang mit den Mitarbeitern ist ein wesentliches Kriterium für den Erfolg. Es ist oft eine schwierige Gratwanderung, da ich von der Geschäftsleitung Ziele vorgegeben bekomme, die erfüllt werden müssen. Diese Ziele erreiche ich nicht durch knallhartes Peitschenschwingen, andererseits darf ich die Zügel nicht schleifen lassen. Ich denke, ich habe den richtigen Mittelweg gefunden. **Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich gehe an Aufgaben und Probleme sehr analytisch heran. Wichtig ist, die Knackpunkte zu kennen und Pro und Kontra in die Überlegungen einzubeziehen. In diese Arbeit investiere ich ausreichend Zeit und bin daher im Gespräch mit den Mitarbeitern immer gut vorbereitet. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ein Außendienstmitarbeiter muß natürlich verkaufen können, das heißt, er sollte kontaktfreudig (ein „Beziehungsmanager"), ehrgeizig und in jeder Hinsicht flexibel sein, natürlich auch bei der Arbeitszeit. Für das Aufnahmeverfahren entwickelten wir vor rund zwei Jahren einen eigenen Computertest, der in Verbindung mit dem persönlichen Gespräch als Auswahlkriterium herangezogen wird. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Mein Vorgänger im Außendienst war höchst erfolgreich und hatte alle internen Preise und Auszeichnungen gewonnen. Ich trat also ein schweres Erbe an. Meine Philosophie, mein Erfolgsrezept ist die Kommunikation. Ich spreche sehr viel mit den Mitarbeitern, lade sie zum Essen ein und bin für alle ihre Probleme und Anliegen da. Das hat mein Vorgänger nicht in diesem Ausmaß praktiziert, es wird aber von den Kollegen dankbar angenommen. Ich erhalte durchwegs positives Feedback, und die Motivation ist in meinem Team sehr hoch. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Von Montag bis Freitag arbeite ich mit vollem Einsatz, Samstag und Sonntag versuche ich mir frei zu halten und der Familie zu widmen. Das gelingt mir mit wenigen Ausnahmen auch. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Erfreulicherweise ist Weiterbildung bei der Generali ein großes Thema. Ich erhalte jedes Jahr einen Katalog mit Seminarangeboten, aus dem ich zwei Veranstaltungen auswählen kann. Bisher waren alle Seminare hochinteressant, ich konnte davon wirklich profitieren und vieles aus der Theorie in die Praxis umsetzen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich vermisse bei jungen Leuten oft die notwendige Portion Eigenverantwortung, Loyalität und Identifikation mit der Firma. Ich wünsche mir manchmal mehr „Biß" von der nächsten Generation. **Ihr Lebensmotto?** Ich beginne den Tag mit einem Lächeln. Mit Fröhlichkeit und Humor geht vieles leichter.

✱ Lodynski Peter

● Zur Person

Beruf: Autor, Schauspieler, Regisseur. Geboren - Datum, Ort: 12. Oktober 1936, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Alexandra. Ehrungen: Goldene Rose von Montreux, Chaplin Preis, Fernsehpreis für Volksbildung, Hollywood Award of World TV. Hobbies: Beruf und das Leben in der Natur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? In meiner Verwandtschaft gab es viele Ärzte, und man wollte auch aus mir einen Arzt machen. Ich begann mit dem Studium, verstand aber bald, daß dies nicht meine Sache war. Ich studierte daher Theaterwissenschaft und Kunstgeschichte und schloß an der Akademie der bildenden Künste das Filmseminar sowie eine Schauspielausbildung ab. Ich war damals sehr beeindruckt von der Kabarettszene (Qualtinger, Kreisler, Merz, Bronner) und faßte den Entschluß, mich dem Humor und der Satire zu widmen. Nach langem Kampf mit Behörden und diversen Institutionen gelang es mir, auf eigene Faust das Kabarett „Der Würfel" zu eröffnen. Damals gab es in Österreich nur zwei Kabaretts. Wir verfolgten mit unserem avantgardistischen Kabarett eine eigene Linie.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Fähigkeiten und Bemühungen um die Sache. Ich hatte immer Interesse, daß meine Wünsche eintraten, und ich dachte permanent und intensiv daran. Das förderte die Arbeit des Unterbewußtseins und plötzlich war das Ergebnis da. Man nennt es oft Zufall, aber der Zufall bevorzugt die Vorbereiteten. Die größten Erfolge erlebte ich dann, wenn mir alles egal war, wenn ich mich total entspannte und weder ans Geld noch an den Beruf dachte. Das ist das Geheimnis: wenn man krampfhaft an Erfolg und Geld denkt, wird sich Erfolg nicht einstellen, weil das Unterbewußtsein den Kopf sperrt, der muß aber frei sein. Zu Beginn jedes Vorhabens muß man unbelastet sein und der Phantasie freien Lauf lassen. Wenn man klare Vorstellungen und eisernen Willen hat, kann man auch Ziele leichter und schneller erreichen. Es war allerdings nicht einfach. Ich und meine Kollegen hatten kein Geld, waren bei keiner Partei und hatten auch keine Beziehungen. So mußten wir ein Jahr lang betteln, um unser Vorhaben realisieren zu können. Wir haben es aber geschafft, und das Theater existierte sechs Jahre. Einmal erhielt ich vom ORF den Vorschlag, ein Drehbuch zu schreiben und einen Film zu machen. Ich drehte im Rahmen der Serie „Fenstergucker" einen Film und einen weiteren über das Dorotheum mit dem Titel „Das Pfandl", der ein großer Erfolg wurde. Danach zeichnete ich für das „Lied aus Wien" verantwortlich (Buch und Regie) mit Hans Holt, Paul Hörbiger und Renate Holm - es wurde ebenfalls ein Riesenerfolg. Man kann im Leben vieles erreichen, es hängt davon ab, wie die Menschen das Leben auffassen. Ich verstehe meinen Auftrag so, daß ich durch das Komische, das Heitere und durch die Satire die Leute unterhalte. Für mich ist das ernste Theater heutzutage sehr arrogant: im deutschsprachigen Raum ist das komödiantische Theater bei den Kritikern als etwas Minderwertiges verpönt. Ich wollte aber unbedingt in dieser Branche bleiben und auch die visuellen Möglichkeiten des Mediums Fernsehen nutzen. So entstand vor etwa 25 Jahren die Serie „Lodynski

Flohmarkt Company". Ich bediente mich der neuesten und damals noch unbekannten Mittel wie der Bluebox und diese Serie errang sehr viele internationale Preise. Die Produktionsbedingungen waren anstrengend: sieben Folgen in einem dreiviertel Jahr. Ich war ausgelaugt. Insgesamt wirkte ich an etwa 150 großen Fernsehprogrammen mit und bin unter anderem einer der Erfinder des Videoclip. Damals (1973) kannte man dieses Wort noch nicht. Von meinen Produktionen möchte ich Filme erwähnen, auf die ich besonders stolz bin, „Wien nach Noten" mit den Wiener Philharmonikern und „Wien von hinten". Dieser Film war ein großer internationaler Erfolg und ist vor kurzem sogar auf einer Bildplatte erschienen. Nach vielen Jahren beim Fernsehen kehrte ich jedoch wieder in die Welt des Kabaretts zurück, es gab jedoch inzwischen in Österreich bereits fast 50 Kabaretts. Ich hatte triftige Gründe, diesen Schritt zu machen. Ich bin von niemandem abhängig und bin für den ganzen Abend allein verantwortlich. Ich habe wieder Kontakt mit dem Publikum, was beim Fernsehen nicht möglich ist. Dort gibt es keine echte Resonanz. Am Anfang war es nicht leicht, aber ich möchte meine persönlichen und großartigen Erlebnisse nicht missen. In der letzten Zeit habe ich zwei Bücher geschrieben, die sehr erfolgreich geworden sind. Ein Buch heißt „Untierisch heiter" im Gegensatz zu „Tierisch ernst" und ist bereits in der zweiten Auflage erschienen. Das zweite, „Wien von hinten", ist eine bissige Abrechnung mit Wien. Zwei Lustspiele sind fertig, eines war in Deutschland auf Tournee, das zweite wird erst aufgeführt.

✶ Loitlesberger Martin

● Zur Person

Beruf: Zahntechnikermeister. Funktion: Geschäftsinhaber. Tätig bei: LoitiDent Dentallabor Martin Loitlesberger, Zahntechnikermeister., 4810 Gmunden, Theatergasse 2/3. Geboren - Datum, Ort: 1. Mai 1974, Gmunden. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Dr. Iris Mayr. Eltern: Johann und Hermine. Hobbies: Segeln, Radfahren, Bergsteigen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Dienstgeberbeisitzer bei Lehrabschlußprüfungen, Referent bei verschiedenen Firmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich erlernte den Beruf des Zahntechnikers und legte, da ich mich selbständig machen wollte, die Unternehmerprüfung und Lehrlingsausbilderprüfung sowie in der Folge die Meisterprüfung in Wien ab. Im Juli 1999 machte ich mich dann selbständig. Mittlerweile bin ich auch Referent für die Lehrabschlußprüfung in Oberösterreich und Salzburg.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich denke, daß ich mehr erreicht habe als viele andere Kollegen in der näheren Umgebung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ein guter persönlicher Kontakt zu meinen Kunden ist mir sehr wichtig. Von der Konkurrenz hebe ich mich durch hohe Qualität ab, zudem biete ich mehr Service. So kann ich gute Qualität zu einem fairen Preis anbieten und jeden Kunden zufriedenstellen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin sehr spontan. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erfolg empfand ich nie wirklich, erst mit dem Abschluß der Meisterprüfung sah ich mich als erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Erfolgreiche Entscheidungen waren die Auswahl meiner Mitarbeiter, der Einstieg in neue, innovative Techniken, der Mut zu neuen Verfahren und die Auswahl verschiedener neu am Markt entwickelter Materialien. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Geprägt haben mich Kollegen und der Erfahrungsaustausch mit ihnen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung ist für mich die hohe Auftragslage. Schließlich gibt es ein Überangebot an Zahntechniklabors, Ostblockkonkurrenz und viele Insolvenzen anderer Labors. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Zahnärzte haben ihre fixen Preise und bestimmen, wo sie einkaufen. Im Prinzip kann der Patient nicht mitentscheiden, in welchem Dentallabor seine Zähne angefertigt werden. Somit hat er keine Transparenz über die Kostenverteilung. Die Labors im EU-Raum sowie im nahen Deutschland sind vorsteuerabzugsberechtigt und somit bei allen Investitionen im Vorteil, da sie rund ein Fünftel weniger Kosten haben als wir. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, als erfolgreicher Unternehmer gesehen zu werden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich brauche feinfühlige Zahntechniker mit Geschick, Power und Ausdauer. Bewerber absolvieren bei mir einen Aufnahmetest und erstellen eine Probearbeit, außerdem biete ich Schnuppertage für Lehrlinge. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere sie durch Fortbildungskurse und ein angenehmes Arbeitsklima. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich glaube, daß sie mich als strengen, jedoch kompetenten Chef sehen, der die Linie vorgibt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die größten Stärken meines Unternehmens sind höchste Qualität und Innovation - wir sind ein junges dynamisches Team, das jede Erneuerung und Verbesserung mitmacht. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich pflege Kontakte zu Kollegen und tausche mich mit ihnen aus. Außerdem führe ich Präzisionslohnarbeiten für Mitbewerber durch. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Wochenenden halte ich mir immer frei. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich verwende etwa drei Wochen pro Jahr für die Teilnahme an Seminaren und halte auch selbst Referate. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich kann nur mein bisheriges Wissen und meine Erfahrungen weitergeben sowie meine Freude an so einem wunderschönen Beruf, der uns die Möglichkeit bietet, den Menschen ihr ursprüngliches Lächeln wiederzugeben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich werde weiterhin in Innovation, Qualität und Fortbildung investieren, um beste Qualität zu einem fairen Preis anbieten zu können. In all unserem Tun und Handeln steht der Patient im Mittelpunkt, der sich dieses österreichische Topprodukt auch weiterhin leisten können soll.

✶ Lopatka Reinhold Dr.

● Zur Person

Beruf: Politiker. Funktion: Generalsekretär. Tätig bei: ÖVP., 1010 Wien, Lichtenfelsgasse 7. Geboren - Datum, Ort: 27. Jänner 1960, Vorau. Familienstand: Verheiratet mit Franziska, geb. Pichler. Kinder: Philipp (1984), Andreas (1988) und Lukas (1994). Eltern: Eduard und Adelheid. Schöpferische Akte: Herausgeber des Steirischen Jahrbuches für Politik, diverse politische Artikel in Büchern und Magazinen. Mitgliedschaften: ÖVP. Hobbies: Lesen, Laufen (Marathon).

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1978 am neusprachlichen Gymnasium in Oberschützen und studierte anschließend Rechtswissenschaften und Theologie an der Karl-Franzens-Universität Graz. 1982 promovierte ich mit Auszeichnung in allen Fächern zum Doktor iuris. Schon während meiner Schul- und Studienzeit hatte ich mich in der Jugendarbeit engagiert, so war ich unter anderem Klassen-, Schul- und Landesschulsprecher, Landesobmann und Bundesobmannstellvertreter der Union Höherer Schüler, Mitarbeiter mehrerer Schüler- und Studentenzeitungen, langjähriger Jungscharführer, beim Bund Steirischer Landjugend, Gruppensprecher bei Amnesty International und Studentenvertreter an der juridischen Fakultät. 1980 gewann ich den Jugendcorner des ORF, und während meines Präsenzdienstes in der Heeressanitätsanstalt wurde ich zum Soldatensprecher gewählt. Meine politische Laufbahn begann 1977, als ich die Ortsgruppe der Jungen ÖVP in meiner Heimatgemeinde Schlag gründete. Ich wurde in weiterer Folge Bezirksobmann von Hartberg, Steirischer Landesobmann und Bundesobmannstellvertreter der Jungen ÖVP. Nach meiner Promotion war ich als Assistent am Institut für Kirchenrecht an der juristischen Fakultät der Karl-Franzens-Universität tätig. 1984 trat ich als Verwaltungsjurist in den Landesdienst ein und fungierte von 1986 bis 1993 als Leiter des Jugendwohlfahrts- und Sozialhilfereferates in der Bezirkshauptmannschaft Hartberg. Seit meiner Tätigkeit in der Jungen ÖVP betreue ich Hilfsprojekte für ehemalige Ostblockstaaten und Länder der Dritten Welt. 1987 legte ich meine Dienstprüfung - wieder mit Auszeichnung in allen Fächern - ab und wurde 1989 als Dienstgebervertreter des Landes Steiermark in den Vorstand der Steiermärkischen Gebietskrankenkasse entsandt. Von 1991 bis 1993 baute ich als Vorsitzender das Steiermärkische Hilfswerk auf, von 1989 bis 1995 war ich Bundesobmannstellvertreter des Österreichischen Hilfswerkes. 1986 wurde ich in den Steirischen Landtag gewählt, wo ich mein Mandat bis 2003 ausübte. Hier war ich in verschiedenen Funktionen tätig, als Jugend- und Sozialsprecher der Steirischen Volkspartei, als Landesgeschäftsführer der Steirischen Volkspartei und schließlich von 2000 bis 2003 als Klubobmann der Steirischen ÖVP. 2002 fungierte ich als Wahlkampfleiter der ÖVP-Bundespartei im Nationalratswahlkampf, 2003 wechselte ich als Generalsekretär in die Bundes-ÖVP und wurde als Abgeordneter zum Nationalrat angelobt. Ich bin Mitglied des Verfassungs-, Industrie-, Menschenrechts- und Innenausschusses. 2004 wurde ich zum Vizepräsidenten der Politischen Akademie der ÖVP gewählt. Beim 20. Landesparteitag der Steirischen Volkspartei wurde ich im Jahre 2004 mit 97,56 Prozent als Landesparteiobmannstellvertreter der Parteichefin Landeshauptmann Waltraud Klasnic gewählt. Seit 2005 fungiere ich als Vorstandsvorsitzender des Karl von Vogelsang-Institutes, Vorsitzendenstellvertreter des Institutes für Umwelt - Friede - Entwicklung und Chairman des Standing Committee on Campaigning der International Democrat Union (IDU).

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, das, was ich mir vornehme, auch umsetzen zu können, meine gesteckten Ziele zu erreichen oder vielleicht sogar zu übertreffen. Als Beispiel nenne ich hier die Nationalratswahlen 2002, bei denen uns nur wenige das schließlich erzielte Ergebnis zutrauten. Auch bei den Landtagswahlen in der Steiermark im Jahr 2000 hielt man es kaum für möglich, daß die ÖVP um zehn Prozentpunkte zulegen könnte, und wir schafften es doch. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich aufgrund dessen, was ich erreicht habe, als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Konsequenz, Einsatzbereitschaft und auch Glück. Wenn man ein Ziel hat, so ist es wichtig, dieses konsequent zu verfolgen. In meinem Fall bedarf es dabei oft mehr der Transpiration als der Inspiration, eines entsprechenden Einsatzes und des notwendigen Quentchen Glücks. Wirklich erfolgreich kann aber nur der sein, der auch mit Mißerfolgen umzugehen weiß und Verantwortung für diese übernimmt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich würde sagen, ab der ersten Klasse Mittelschule. Ich war Schulsprecher und später sogar Landesschulsprecher. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Vor allem bei persönlichen Entscheidungen, bei denen es um den weiteren Lebensweg ging und die eine stetig wachsende Verantwortung nach sich zogen. Entscheidungen, von denen auch das Schicksal von Mitarbeitern abhängt, habe ich Woche für Woche zu fällen, und ich bin mir der damit zusammenhängenden Verantwortung sehr bewußt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Eigentlich gibt es keine dominante Persönlichkeit, die mich nachhaltig geprägt hätte. Ich konnte natürlich von einzelnen Professoren, sowohl an der Mittelschule als auch an der Universität, einiges mitnehmen, und es gibt auch so manche Politikerpersönlichkeit, die mich beeinflußte, wie zum Beispiel der damalige Landeshauptmann Dr. Josef Krainer, der meinen Einstieg in die Politik ermöglichte und mich förderte, und jetzt auch Bundeskanzler Dr. Wolfgang Schüssel. Vorbild im eigentlichen Sinne habe ich keines. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Es stellt für mich eine große Anerkennung und Auszeichnung dar, daß ich dabei war, wenn wesentliche Entscheidungen getroffen wurden. Das sind nicht unbedingt die offiziellen Gremien, sondern Runden im kleinen Kreis. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Natürlich sind meine Mitarbeiter für den Erfolg sehr wichtig. Die gute Zusammenarbeit im Team ist von großer Bedeutung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich habe noch nie jemanden eingestellt, mit dem ich nicht zuvor ein persönliches Gespräch geführt hatte. Zeugnisse und formale Kriterien sind nicht unwesentlich, entscheidend ist für mich jedoch der persönliche Eindruck, den mir jemand vermittelt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** In erster Linie durch eine sehr teamorienterte Arbeit. Ich habe keinen Mitarbeiter, mit dem ich nicht per Du bin. Wir arbeiten in einer ungezwungenen, kollegialen Atmosphäre. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich glaube, daß es nichts gibt, das Mitarbeiter an mich nicht herantragen. Ich erkenne ihre Wertschätzung auch daran, daß sogar Mitarbeiter, die uns aus welchen Gründen auch immer verlassen haben, danach noch Kontakt halten und beispielsweise zum Geburtstag gratulieren. **Welche sind die Stärken Ihrer Partei?** Unsere Stärke ist, daß wir ein klares Programm haben. Dr. Wolfgang Schüssel ist es zweifellos gelungen, zu vermitteln, wofür die ÖVP steht, nämlich für Reformen, Erneuerungen und eine gute Wirtschafts- und Finanzpolitik. Unsere Partei strahlt Verläßlichkeit und Kontinuität aus und steht klar und ohne Zwiespalt zu Europa. Wir richten uns strikt nach unseren Grundsätzen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Es geht darum, unsere Marktanteile zu halten und möglichst auszubauen, und das bringt einfach Auseinandersetzung und Wettkampf mit sich. Wir befinden uns zweifellos in einem Wettbewerb. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Privatleben wird durch diesen Beruf, zumindest zehn Monate pro Jahr, doch sehr zurückgedrängt, wobei ich hoffe, daß eine Zeit kommen wird, in der

ich mich auch wieder mehr der Familie widmen kann - auch wenn dies in der Politik als ein Schritt zurück gesehen werden könnte. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Leistung und Einsatz sind für den Erfolg notwendig. Ich bin ein Verfechter des Wettbewerbes. Wichtig erscheinen mir auch solide Werte, auf denen man aufbauen kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte für meine Partei weiterhin möglichst erfolgreich tätig sein. **Ihr Lebensmotto?** Das Unmögliche ermöglichen.

✱ Lucius Otto Prof. (FH) Mag.

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Österreichische Bankwissenschaftliche Gesellschaft., 1010 Wien Eßlinggasse 17/ 5. Geboren - Datum, Ort: 13. Juni 1949, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Christa. Kinder: Elisabeth (1976) und Alexander (1980). Eltern: Dr. Otto und Dr. Gertraud. Ehrungen: Silbernes Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik Österreich. Mitgliedschaften: Ehrenmitgliedschaft ÖVFA (Österreichische Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management). Hobbies: Klassische Musik, Porzellan, Malerei. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Professor an der Universität Graz, Leitung des Österreichischen Verbandes Financial Planners.

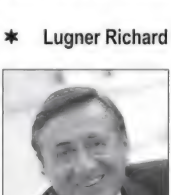
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich zunächst Rechtswissenschaften und anschließend Volkswirtschaftslehre. Während des zweiten Studiums lernte ich Univ.-Prof. DDr. h.c. Hans Krasensky und die von ihm gegründete Bankwissenschaftliche Gesellschaft kennen, trat in diese Institution ein und bin seither hier tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg heißt für mich, eigene Ideen so umzusetzen, daß sie funktionieren, das heißt, daß man sie gewissermaßen mit Händen greifen kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich selbst denke darüber weniger nach, andere sehen mich aber vielleicht als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Beharrlichkeit und ein langer Atem, das Bestreben, nicht alles auf einmal umsetzen zu wollen, sondern auch längere Zeitspannen einzuplanen sowie der Anspruch auf höchste Qualität sind die ausschlaggebenden Faktoren meines Erfolges. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Der bereits erwähnte Univ.-Prof. DDr. h.c. Hans Krasensky sowie Prof. Haschek prägten mich als Menschen, die über den Tellerrand schauten und anderen Vertrauen entgegenbrachten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Da gibt es verschiedene Aspekte. Es gibt Äußerlichkeiten, die mich nicht besonders berühren. Anerkennung, die für mich zählt habe ich des öfteren von Menschen erhalten, die ich unterrichtete, beispielsweise von Studenten oder Lehrgangsteilnehmern, die nach wie vor Kontakt zu mir haben und mir schreiben. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein Problem im Bereich der Bankwissenschaften ist die immer größer werdende Spezialisierung, wodurch zwangsläufig der Überblick verloren geht. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind klein und flexibel, können rasch reagieren und sind auch wirtschaftlich unabhängig. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Explizit überhaupt keine, implizit ist mein ganzes Berufsleben Fortbildung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Immer neugierig sein und sich auf eine möglichst breite Wissensbasis stellen! Das Schlimmste, was einem heute passieren kann ist, die nötigen Voraussetzungen für eine Berufsausübung nicht zu haben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe mir nie explizite Ziele gesteckt. Als ich mich als junger Mann bei einer großen Bank vorstellte, wurde ich zunächst gefragt, wie meine Karriereplanung aussehe. Ich konnte nicht konkret antworten, weil ich eine solche nicht hatte. Ich bin überzeugt, daß sich vieles durch Zufall entscheidet, wenn man Gelegenheiten ergreift. Ich habe zwar Ziele, aber wenn ich sie nicht erreiche, dann gibt es andere. Ein Ziel ist für mich kein Dogma, man muß das Unerwartete, Unbekannte zulassen, weil es einfach zum Leben gehört. **Ihr Lebensmotto?** Der Wappenspruch unserer Familie ist auch mein Lebensmotto. Er lautet „Non dormire."

✱ Lugner Richard Ing. Techn.Rat



● Zur Person

Beruf: Baumeister, Unternehmer. Funktion: Geschäftsführer, Konsulent. Tätig bei: Baumeister Ing. Richard Lugner., 1150 Wien, Gablenzgasse 11. Geboren - Datum, Ort: 11. Oktober 1932, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Christina. Kinder: Andreas, Ing. Alexander und Jacqueline. Schöpferische Akte: Der unglaubliche Lugner, Holzhausen 2002. Ehrungen: Technischer Rat; Recht, als Baumeister das Staatswappen zu führen; Großes Silbernes Ehrenzeichen der Stadt Wien. Mitgliedschaften: Grazer Schloßbergritter, zahlreiche Faschingsgilden. Hobbies: Lugner City, Börse, Schifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Baumeister Lugner, Büro Graz; Lugner City, Lugner Garagen, Hausinhabung Lugner, Vortragstätigkeiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der HTL für Hochbau war ich in einer Baufirma und später in der Bauabteilung einer Mineralölfirma tätig. In der Folge arbeitete ich halb selbständig mit einem ehemaligen Schulkollegen zusammen, dessen Einstellung ich allerdings nach einem halben Jahr nicht mehr teilen konnte, und hatte danach die Möglichkeit, wieder in die Mineralölfirma zurückzukehren. Meine Voraussetzung war damals, Abteilungsleiter zu werden, und nachdem mir der Vorstand diese Position nicht versprechen wollte, machte ich mich im Dezember 1962 als Baumeister mit einem Maurer und einem Hilfsarbeiter selbständig, nachdem mir im April desselben Jahres die Baumeisterkonzession erteilt worden war. Daneben führte ich gemeinsam mit einer Sekretärin und einem Techniker Aufträge aus, die aus meiner Zusammenarbeit mit dem Schulkollegen noch ausständig waren. Nach einem halben Jahr beschäftigte ich bereits neun Mitarbeiter, nach einem Jahr war der Personalstand auf 20 und im Jahr 1979 auf 250, zuletzt auf über 700 gestiegen. Zu Beginn meiner Selbständigkeit fehlte mir das Geld, um Maschinen zu kaufen, außerdem waren die Verdienstspannen im Bereich

Neubauten sehr gering; so konzentrierte ich mich auf die Nische Bauservice, führte also alle kleinen Arbeiten aus, die niemand machen wollte. Nachdem ich aus dem Tankstellenbau kam, führten wir Tankstellenbauten und Reparaturen, in der Folge auch Umbauten der Villen unserer Auftraggeber durch. Unser Unternehmen wuchs kontinuierlich, nach und nach konzentrierten wir uns auf Geschäftsumbauten, Fassadenrenovierungen und Hausrevitalisierungen und konnten hundertprozentige Umsatzsteigerungen verbuchen. Die Baufirma wird inzwischen operativ von meinen beiden Söhnen geführt, ich bin als Konsulent tätig, seit ich mich 1997 aus dem operativen Bereich zurückgezogen habe. Während der Bautätigkeit begann ich mit der Errichtung von Bürohäusern, 1990 errichtete ich die Lugner City; zu unseren Referenzprojekten zählen das Vienna Islamic Center, die Revitalisierung der griechisch-orientalischen Kirche, der Freimaurerloge und des Wiener Stadttempels in Wien I, das Kunsthaus Wien in Wien III, das Hotel Bristol, Wien I, und viele andere. Heute ist die Firma Lugner das größte gewerbliche Bauunternehmen der Branche und feiert am 26. April 2002 sein 40jähriges Bestehen. Derzeit sind wir mit dem Umbau und der Errichtung eines Kinocenters in der Lugner City beschäftigt, um das vielfältige Angebot dieses Einkaufszentrums abzurunden. Ich bin darüber hinaus mit der Verwaltung unserer Garagenbetriebe und Bürohäuser und der Lugner City befaßt, war Bundespräsidentschaftskandidat (wobei ich immerhin zehn Prozent der Wählerstimmen erhielt) und Nationalratsabgeordneter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Es zählt nur der Erfolg, nicht das Warum - das sage ich auch meinen Mitarbeitern immer wieder. Erfolg ist das Produkt der Bemühungen, den Kunden zufriedenzustellen. Im Berufsleben interessiert mich nicht das Geldverdienen, sondern das Erfolgreichsein; ich bin wie ein Eichhörnchen, das Nuß für Nuß zusammenträgt, die Summe ergibt den Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich würde in meinem Leben fast alles wieder so machen, wie ich es gemacht habe. Mein beruflicher Erfolg war mir immer das wichtigste, weil ich darin meine Erfüllung fand. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe immer versucht, Nischen zu besetzen, die bis dato für niemanden interessant waren - beispielsweise war ich mit dem Konzept Lugner City der erste, der die Idee Erlebniseinkauf aus den USA „importierte". Mein Name steht für meine Unternehmen; ich bin ein Mensch „zum Angreifen"; jemand, den man in der Lugner City treffen kann, jemand, der sich für den Opernball engagiert (was in der Medienberichterstattung oft sehr hämisch kommentiert wird). Ich habe mein Leben lang sehr viel für meine Unternehmen gearbeitet und kann mir auch heute nichts anderes vorstellen; ich könnte bis ins hohe Alter gut von den Einnahmen eines eventuellen Verkaufs leben. Meine Tätigkeit bereitet mir große Freude, ich habe viele Ideen, erkenne Bedürfnisse und sehe meine Stärke darin, Gedachtes auch tatsächlich zu realisieren. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Je größer eine Herausforderung oder ein Problem ist, desto intensiver engagiere ich mich, um zu einer Lösung zu kommen. Wenn das Leben dahinplätschert, ist es mir nicht unrecht; wenn ich herausgefordert werde, bemühe ich mich umso mehr - das hat mir eine Astrologin gesagt und wenn ich mich beobachte, muß ich ihr zustimmen. Wenn etwas kritisch wird oder schiefzugehen droht, werde ich wirklich aktiv, ich bin niemand, der vor Problemen flüchtet. Ich bin ein Mann der schnellen Entscheidung und aus meiner Vergangenheit daran gewöhnt, allein zu entscheiden, wenngleich ich aber auch bereit bin, bestimmte Dinge zu delegieren. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Der Kunde ist König, wir legen größten Wert auf Service und sind als Baufirma für Termintreue und Qualität bekannt. Die Lugner City bietet bequeme Parkplätze - beispielsweise sind unsere Zufahrtsstraßen nicht, wie üblich, fünf, sondern sechs bis sieben Meter breit, der Kunde soll bequem ein- und aussteigen können und auch mit einem großen Auto nicht dreimal reservieren müssen, bis er gerade in der Parklücke steht. Auch stellen wir genügend Personal zur Verfügung, das den Kunden freie Parkplätze zeigt, an den stärksten Tagen bin ich dabei sogar selbst vor Ort. Wir möchten unseren Kunden Erlebnisshopping bieten und haben etwa am Freitag und Samstag Veranstaltungen mit Starauftritten eingeführt. Weiters lade ich jedes Jahr im Rahmen des Opernballes eine international bekannte Persönlichkeit nach Wien ein, um dieses märchenhafte österreichische Fest zu unterstützen, das mir sehr am Herzen liegt, weil es unserem Land eine gute Gelegenheit gibt, sich zu präsentieren. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Beruf hat für mich hohe Bedeutung, weil ich ganz einfach meine Termine einhalten muß - meinen Paradeauftrag für den Bau der Moschee erhielt ich nur, weil ich an einem Samstag Nachmittag im Büro und somit erreichbar war. Ich bin durchaus bereit, mein Privatleben hintanzustellen, wenn ich berufliche Termine wahrnehmen muß; meine Präsenz beim Opernball oder Villacher Fasching betrachte ich als wesentliche PR-Aktivitäten, nicht als reines Vergnügen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß den Erfolg wollen und hart daran arbeiten, er fällt einem nicht in den Schoß. Fraglos braucht man auch ein wenig Glück, um das Richtige zu tun, man muß die Augen offen halten und seine Chancen erkennen. Wichtig ist, klein zu beginnen und sich um alle Details zu kümmern, nur dann wird man auch nach und nach Erfolg haben. Gute Ausbildung wird immer wichtiger, man muß sich heute gegen sehr viele Spartenspezialisten durchsetzen, weil unsere Gesellschaft nach Perfektion strebt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es heute, die Lugner City in Verbindung mit der städtischen Bibliothek (einer Brücke über den Gürtel), der Stadthalle und einem Kinocenter aus- und umzubauen und neue Publikumsschichten und Altersgruppen dafür zu interessieren. Sofern es die behördlichen Bestimmungen zulassen, planen wir - auch hinsichtlich der Synergieeffekte mit dem Kino - längere Öffnungszeiten bis 22 Uhr.

✱ Lugstein Hanspeter KommR.

● Zur Person

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Vorsitzender. Tätig bei: Landesverband Salzburger Volkskultur., 5020, Salzburg, Zugallistraße 12. Geboren - Datum, Ort: 3. Juli 1947, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Christine, geb. Friedl. Kinder: Christine (1972) und Hanspeter (1973). Eltern: Johann und Maria. Ehrungen: Verdienstmedaille des Landesverbandes Salzburg des ÖKB in Gold (1987), Goldenes Verdienstzeichen des Landes Salzburg (1991), Ernennung zum Kommerzialrat (2000), Julius Raab-Ehrenmedaille (2004), Goldene Ehrenmedaille der Wirtschaftskammer Salzburg. Mitgliedschaften: Pfarrgemeinde Liefering, Liedertafel Salzburg Liefering, Chorverband Salzburg, Chorverband Österreich. Hobbies: Chorgesang.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Bundesfachschule in Hallein, Abteilung Tischlerei, und konnte mit 19 Jahren bereits die Meisterprüfung im Tischlerhandwerk ablegen. Anschließend arbeitete ich im elterlichen Betrieb, wo ich mir das Bodenlegerwissen aneignete. 1970 übernahm ich das Unternehmen meines Vaters und heiratete im selben Jahr. Ich nahm auch das Verlegen von elastischen und textilen Bodenbelägen neu dazu. Die Spezialisierung hatte sich schon bei meinem Vater als erfolgreich bewährt. 1973 richteten wir einen Ausstellungsraum ein. Von der Interessensvertretung wurde ich 1985 in den Innungsausschuß der Bauhilfsgewerbe gewählt. Ich bin sehr engagiert und arbeite mit Begeisterung. Für die Kollegenschaft konnte ich mich in den Normenausschüssen immer einsetzen. 1975 wurde ich Obmann der Liedertafel Salzburg Liefering. 1976-1999 war ich Obmann der Wirtschaftsbundortsgruppe Liefering. Seit 1995 bin ich Obmann der Arge Bodenleger. Von 1995 bis 2003 war ich Bundesinnungsmeister der Bodenleger, Mitglied der Sektion Gewerbe, Handwerk und Dienstleistung der Wirtschaftskammer Salzburg. Seit 2000 bin ich Präsident des Chorverbandes Salzburg.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, Aufgaben mit vollem Einsatz zu bewältigen. Ein harmonisches Familienleben zu führen ist für mich ein besonders großer Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Konsequenz und mein Durchsetzungsvermögen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich habe meine Aufgaben immer im Vorfeld geplant. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Mit dem Abschluß meiner Meisterprüfung. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität, nur wenn man zu sich und seinem Umfeld ehrlich ist, kommt man an sein Ziel. Wenn man andere imitiert, wird man auf Dauer keinen Erfolg haben. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Für mich waren immer die ehrlichen Anerkennungen von den einfachen Menschen von größerer Bedeutung als Auszeichnungen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das größte Problem sehe ich darin, daß die verschiedenen Bodenlegerberufe nicht in einer Branche vereinigt sind. An der Lösung dieses Problems habe ich jahrelang aktiv gearbeitet. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als ehrlicher Mensch. Für mich zählt immer noch Handschlagqualität. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Eine sehr wichtige. Nur wenn man gute Mitarbeiter hat, kann man in seinem Beruf erfolgreich sein. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach persönlichen Kriterien. Ich merke, ob jemand ehrlich ist oder nicht. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wenn ich mit meiner Arbeit fertig bin, zählt für mich nur noch die Familie.

✱ Luisi Fabio

● Zur Person

Beruf: Dirigent. Funktion: Chefdirigent der Wiener Symphoniker. Geboren - Datum, Ort: 17. Jänner 1959, Genua. Familienstand: Verheiratet mit Barbara. Hobbies: Lesen, Internet. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Künstlerischer Leiter und Chefdirigent des Sinfonieorchesters.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1978 legte ich die Matura am Humanistischen Gymnasium in meiner Heimatstadt Genua ab, wo auch meine musikalische Ausbildung begann. Später studierte ich Klavier bei Aldo Ciccolini in Paris sowie Dirigieren bei Milan Horvat in Graz. Dort, am Theater der steirischen Landeshauptstadt, erhielt ich 1983 mein erstes Engagement als Korrepetitor mit Dirigierverpflichtung und erarbeitete ein breites Repertoire im italienischen wie im deutschen Fach. 1987 entschied ich mich für die freischaffende Laufbahn; in rascher Folge debütierte ich am Staatstheater Stuttgart, an der Deutschen Oper Berlin, beim Gewandhausorchester Leipzig und schließlich, 1989, an der Bayerischen Staatsoper, der Lindenoper Berlin und der Wiener Staatsoper - drei Häusern, denen ich seither als Dirigent zahlreicher Premieren und Wiederaufnahmen eng verbunden bin. Von 1995 bis 2000 war ich Chefdirigent des Niederösterreichischen Tonkünstlerorchesters und von 1997 bis 2002 leitete ich das Orchestre de la Suisse Romande. Außerdem übe ich seit 1996 die künstlerische Leitung des MDR-Sinfonieorchesters aus, zunächst, bis 1999, im Triumvirat mit Marcello Viotti und Manfred Honeck, danach in alleiniger Verantwortung. Mit Beginn der laufenden Saison habe ich für fünf Jahre die Chefposition bei den Wiener Symphonikern übernommen, ab 2007 werde ich als Generalmusikdirektor die musikalischen Geschicke der Sächsischen Staatsoper und der Staatskapelle Dresden lenken. Neben meinen zahlreichen Hauptämtern bin ich als Gastdirigent tätig und arbeitete u.a. mit den New Yorker Philharmonikern, dem Orchestre de Paris, dem Symphonieorchester des Bayerischen Rundfunks, der Accademia di Santa Cecilia und dem Orchestre National de France zusammen. Opernaufführungen leitete ich darüber hinaus an der Opéra Bastille in Paris, der Lyric Opera Chicago, der Metropolitan und der San Francisco Opera sowie beim Maggio Musicale. 2002 gab ich mit der „Liebe der Danae" meinen Einstand bei den Salzburger Festspielen.

© Barbara Eichinger

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Sehr viel! Der Erfolg ist von zahlreichen Faktoren abhängig, Faktoren wie beispielsweise die Veranstalter des Konzertes, die schließlich entscheiden, ob man noch einmal eingeladen wird oder nicht. Aber auch die Arbeit mit dem Orchester ist ein wichtiger Punkt. Die Orchestermitglieder haben in der Praxis ein nicht unbedeutendes Wort mitzureden, ob man wieder kommt oder nicht. Ich persönlich messe den Erfolg daran, ob ich wieder eingeladen werde. Somit weiß ich, ob ich Erfolg habe, unabhängig davon ob das Publikum tobt oder nicht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Für mich zählt die fachliche Kompetenz, aber auch das psychologische Feingefühl. Speziell Orchestermitglieder reagieren sehr sensibel auf Kritik und Lob. Wesentlich ist, daß man als leitende Person sowohl rügt und lobt; aber man darf dabei nicht persönlich werden, denn es geht um die Tätigkeit des einzelnen Menschen, aber nie um die Person. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es war im Jahre 1988 in Neapel, als ich mit einer damals sehr jungen Opernsängerin zusammenarbeitete - Lucia Aliberti, die folgende Aussage tätigte: „Ich versuche immer mit den Besten zusammenzuarbeiten und nicht mit den Zweitbesten. Denn vom Besten kann man lernen!" Der Wert dieser Aussage war mir damals noch nicht so richtig bewußt. Ich habe diesen Satz erst später verstanden, und er hat mich auch persönlich weitergebracht. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Abgesehen davon, daß man in diesem Beruf als

eine Art Einzelkämpfer fungiert, gibt es immer wieder eine Konkurrenzsituation, denn jeder von uns Dirigenten möchte die besten Aufträge bekommen und somit eingeladen werden. Wenn ein Kollege eingeladen wird und nicht ich, schmerzt mich das, und man empfindet es als umso schmerzhafter, je weiter man selbst fortgeschritten ist. Mir ist auch bekannt, daß sich so manche Dirigenten bekämpfen. Das passiert immer wieder, nicht anders als auch in der Wirtschaft. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich glaube, daß es grundsätzlich von der persönlichen Struktur des einzelnen Menschen abhängig ist, wie man die beiden Bereiche vereinbart. Es gibt Kollegen, die zu Hause genauso despotisch sind wie bei der Arbeit, weil sie ihr Verhalten nicht ablegen können. Ich versuche die beiden Bereiche strikt zu trennen, was nicht immer einfach ist: es fällt mir nicht leicht, die Konzentration und den Stil, den Willen und das zielorientierte Verhalten, das man zum Beispiel in einer fünfstündigen Probe mit 80 Orchestermitgliedern benötigt, in der Privatsphäre abzulegen. Meine Familie hat jedoch großes Verständnis, wenn mir dieses Abschalten einmal nicht gelingt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn man die Tätigkeit eines Dirigenten ausüben möchte, bedarf es dementsprechender Kompetenz. Diese äußert sich im technischen Bereich, wie Partiturkenntnis und Dirigiertechnik, aber auch in einer ausgeprägten Kommunikationsfähigkeit. Prinzipiell ist es so, daß man sich für jede Aufgabe optimal vorbereiten muß. Diese Grundsätze unterschätzt man manchmal.

✱ Lukeneder Alexander Dr.

● Zur Person

Beruf: Paläontologe. Funktion: Kurator für die Mesozoische Sammlung. Tätig bei: Naturhistorisches Museum Wien, Geologisch-Paläontologische Abteilung., 1010 Wien, Burgring 7. Geboren - Datum, Ort: 1. April 1972, Steyr. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Mag. Nina Laub. Eltern: Justine und Umberto. Schöpferische Akte: Zahlreiche Publikationen in internationalen Fachjournalen. Ehrungen: Verleihung der Talentförderungsprämie für Naturwissenschaften des Landes Oberösterreich, 2002; 2. Preis für das Poster Valanginian ammondoids - implications on stratigraphy and taphonomy, 7th International Symposium on the Cretaceous, Neuchatel, September 2005/2006; nominiert für weitere Preise. Mitgliedschaften: Stratigraphische Subkommission Valanginium und Barremium (Lower Cretaceous Ammonite Working Group), Österreichische Paläontologische Gesellschaft, Österreichische Geologische Gesellschaft, Stratigraphische Kommission Österreichs. Hobbies: Fußball, Lesen, Laufen, Schnorcheln, Schwimmen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vortragender am Institut für Paläontologie, Mitorganisator des Sauriermonats (Februar) am Naturhistorischen Museum Wien, Führungen zum Thema Saurier, Gutachtertätigkeit für Fachjournale und für den Wissenschaftsfonds.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Bundesrealgymnasium in Steyr und maturierte 1990 mit gutem Erfolg. Danach inskribierte ich Erdwissenschaften an der Universität Wien und unterbrach das Studium aufgrund des Zivildienstes, den ich von 1994 bis 1995 ableistete. Von 1991 bis 1996 führte ich im Rahmen meines Studiums unter Leitung von Professor Dr. Leopold Krystyn zahlreiche Geländearbeiten in Österreich durch. Zum Studium der tethyalen und mesozioschen Molluskenfaunen war ich auch öfter zwei bis vier Wochen im Ausland (Indien, Türkei, Italien, Griechenland). Ab 1996 leitete ich diverse Geländeveranstaltungen, Tutorien und Laborübungen des Paläontologischen Instituts in Wien. Ich begann darüber hinaus mit Präparationsarbeiten an Ammoniten aus Indien, Griechenland und der Türkei. 1997 verfaßte ich meine erste größere Publikation mit dem Titel „Bericht 1996; Zur Unterkreide Stratigraphie der Schrambachschichten auf Blatt 69 Großraming" (Jahrbuch der Geologischen Bundesanstalt). Von 1997 bis 1998 führte ich systematische und taxonomische Arbeiten an Cephalopoden der Sammlung des Paläontologischen Instituts durch und schloß 1998 mein Studium mit der Diplomarbeit „Zur Biostratigraphie der Schrambach Formation in der Ternberger Decke (O.-Valanginium bis Aptium des Tiefbajuvarikums - Oberösterreich)" mit ausgezeichnetem Erfolg ab. In der Folge war ich als Vertragsassistent am Institut für Paläontologie im Arbeitsbereich Evertebratenpaläontologie und Sammlungsbetreuung tätig und nahm mein Dissertationsstudium unter Betreuung von Prof. Dr. Krystyn und Univ.-Prof. Dr. N. Vavra auf. 1999 konnte ich an einem paläontologischen FWF-Projekt unter der Leitung von Oberrat Dr. Herbert Summesberger (NHMW) mitarbeiten und leitete eine internationale Exkursion mit 70 Teilnehmern. Weiters führte ich im Rahmen der Neueröffnung eines Geomuseums in Bad Gams Präparationsarbeiten an Fossilien durch. Von 1999 bis 2000 bildete ich mich anläßlich diverser In- und Auslandsexkursionen weiter und organisierte im Jahr 2000 einen bedeutenden internationale Fachkongreß in Wien („Cephalopod Workshop") mit, auch leitete ich wiederum eine Exkursion im Rahmen des 6. Internationalen Kreide-Symposiums. 2001 schloß ich meine Doktorarbeit mit Auszeichnung ab. 2002 hielt ich erste Vorlesungen („Kreide-Cephalopden") am Institut für Paläontologie ab, und 2003 führte ich schließlich das zweite FWF-Projekt durch. 2004 konnte ich diverse Fachvorträge und die Posterausstellung am Paläontologischen Institut leiten und weiterhin Vorlesungen durchführen. Ein wichtiger Karrieresprung erfolgte 2004, indem ich zum Kurator der Mesozoischen Sammlung am Naturhistorischen Museum Wien bestellt wurde. Ich bin in dieser Position für die Inventarisierung von publiziertem Material, die Aufsammlung von 120 Laden Ammoniten aus der alpinen Unterkreide und Themenführungen zuständig. 2005 gelang mir, Konzepte für diverse Schausäle, so zum Beispiel für den Sauriersaal, neu zu konzipieren und zu verwirklichen, und ich gestaltete auch die Eiszeitausstellung mit. Neben der Reorganisation der stratigraphischen und systematischen Sammlung „Mesozoikum" im Tiefspeicher verantworte ich die Digitalisierung von analogem Bildmaterial für den Ausstellungsführer „Dinosaurier" im Naturhistorischen Museum. Zum Thema Saurier wurde 2006 das Sauriermonat (Februar) eingeführt, wobei ich Verantwortlicher für das neue gefiederte Sauriermodell bin. Ich leite derzeit Führungen und halte verschiedene Vorträge (z.B. für Schulen) am Naturhistorischen Museum Wien. 2006 halte ich am Institut für Paläontologie Wien auch wieder eine Vorlesung über die Kreide-Cephalopoden aus den Alpen. Den Zeitpunkt meiner Habilitation schätze ich auf Ende 2006 bzw. Beginn 2007.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Am meisten freue ich mich, wenn an naturhistorischen Themenstellungen Interessierte die frische, moderne und durchaus auch humorvolle Form schätzen, in der ich Inhalte vermittle, und wenn ihnen meine Sicht neuartige, spannende Aspekte aufzeigt. Die Summe dieser kleinen Erfolgserlebnisse macht mich zufrieden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe mir im Laufe der Zeit ein fundiertes und vielschichtiges wissenschaftliches Fachwissen angeeignet, das ich einem breiten Publikum verständlich und nachvollziehbar vermitteln kann. Es geht mir nicht darum, stundenlang vorzutragen, sondern ich bin in der Lage, die Essenz prägnant und kurz zusammenzufassen. **Ab wann**

Copyrighted material

empfanden Sie sich als erfolgreich? Ein einschneidender Moment war meine Bestellung zum Kurator im Oktober 2004, wobei ich unter mehreren hundert Bewerbern ausgewählt wurde. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Zwei Menschen prägten mich in beruflicher Hinsicht sicherlich sehr, und zwar Professor Dr. Leopold Krystyn, mein Diplomarbeits- und Dissertationsbetreuer, von dem ich auf Exkursionen handwerklich viel lernen konnte, und mein Vorgänger am Naturhistorischen Museum Wien, Dr. Herbert Summesberger. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Lebenspartnerin ist sehr begeistert von meinen Aktivitäten und beteiligt sich bei Gelegenheit sogar daran. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Nur wenn das Studium der Paläontologie eine Art Lebenswunsch bzw. eine Berufung darstellt, wird sich darin auch Erfolg einstellen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich mache sowohl im Beruf als auch privat ausschließlich Dinge, die mir Spaß bereiten. Ich werde mich weiterhin meinen beruflichen Aufgaben widmen und mit Freude Diplomanden begleiten.

✱ Lukman Rilwanu Dr.

● Zur Person

Funktion: Presidential Advisor on Petroleum and Energy Matters (vormals Präsident der OPEC-Konferenz). Tätig bei: OPEC., Obere Donaustraße 93 Geboren - Datum, Ort: 26th August 1938, Zaria Kaduna State Nigeria. Familienstand: Marriage 1965 Kinder: one daughter (Law), two sons (Computer Science, Graphic design). Ehrungen: Fellowship of the Imperial College, University of London (first African to be honoured) October 1987. Doctor of Philosophy (Chemical Engineering), awarded by the University of Bologna, Italy, Oct. 1988. Doctor of Science (Ahmadu Bello University, Zaria, Nigeria), February 1991. Honorary Doctorate of Moore House College, Atlanta USA, November 1992. Knight of the British Empire (KBE), May 1989. Proclamation of the „Dr. Rilwanu Lukman Day" by the governor of the state of Georgia USA, the Mayor of the City of Atlanta, the Mayor of Peachtree City and the Fayette Country Board of Commissioners, Nov. 1989. Officer of the Legion d´Honneur of France, Nov.1990. Order of the Liberator, First Class, Republic of Venezuela, Nov. 1990. Mitgliedschaften: Fellow and Honorary Fellow, Institute of Mining & Metallurgy, London (FIMM). Chartered Engineering Institutes (C.Eng.).Fellow, Nigerian Mining & Geoscience Society. Fellow of the Nigerian Metallurgical Society. Registered Engineer with COREN. One time member of the Association of Geoscientists for International Development (AGID). Hobbies: driving, walking and reading (especially religion, philosophy and economics).

● Karriere

Which were the most important steps of your career? Elementary school (1944-48), Middle School (1948-49), Barewa College, where I received the Cambridge School Certificate (1950-55) and completed the General Certificate of Education in the Ahmadu Bello University (Nigerian College of Arts, Sciences & Technology), 1956-58. My education after graduating from the ABU continued in the U.K. at the Imperial College of Science & Technology (Royal School of Mines) of the University of London, where I received my BSC of Engineering (Mining) and the Degree & Diploma of the Associateship of the Royal School of Mines (ARSM). I consider this the best college, which provided me the best possible backround regarding mining engineering, hence this war an important first step of my career. On completing my education I was offered a job as an Assistant Mining Engineer at A.B. Statsgruvor in Sweden (1962-64). This proved to be a very important step in my career, because Sweden had a lot to teach about Mining. My philosophy is, that the learning process does not stop at schools and universities, but must rather be an on-going process on a daily basis. I believe that experience is a good teacher, and the secret of learning is to constantly use one's experiences. I want to stress the fact that I was not apprehensive about going down the mines myself and learning from the workers down there. I did this on many occations throughout my life and I believe it to be an important part of my success. This job in Sweden opened the way for another job back home in Nigeria as Inspector of Mines and later as Senior Inspector in the federal Ministry of Mines and Power. I stayed with this job until 1967, when I decided to go back to the University of Mining and Metallurgy at Leoben, Austria. In 1968 I received my degree in Mining and Mineral Exploration. On returning to Nigeria I became the Acting Assistant Chief of Mines at the federal Ministry of Mines and Power and kept this position until 1970. I believe that my success in this position is attributed to the fact, that I brought many ideas from the private sector - especially from Sweden - to the public sector of Nigeria. In 1970 I was asked to head the Cement company of North Nigeria in Sokoto. I consider this as a very important step in my career, because this was the first time, when I was capable to put all of my learning and experience into use. During this time I received many other job offers, which I refused basically in order to succeed in my present post. It was only when I was successful, that I accepted another position with the Nigerian Minng Cooperation as General Manager and Chief Executive. I held this position until 1984. During this time I discovered that I needed more know-how regarding the economic principals and mineral resource exploration, so for one more time I was willing to return to school. During 1977 I went to Canada in order to study Mineral Exonomics at McGill University in Montreal (until 1978). Most of my work happened through correspondance since at the same time I kept my post at the Nigerian Mining corporation. Because of my excellant record with both private and state companies I was asked to take up the position of Federal Minister of Mining in 1984. I accepted the offer, because I felt ready to offer my services on a subject I had a lot of experience with. Later I was asked to be Federal Minister of Petroleum and worked as president of the OPEC Conference for eight consecutive terms. Other posts, which I held in government included Minister of Foreign Affairs (1989-1990) and Chairman of the Board of Directors of the National Electric Power Authority, Lagos (1993-94). It is important to state, that after the 1993 change of government I was the only civilian to stay in both governments, due to my very successful record in all the posts I ever held.

● Zum Erfolg

How do you personally define success? To me success is not material but rather an inner satisfaction which one generally carries inside or not. If you do, you have to constantly strive to keep it alive, if you don´t, you have to constantly strive to obtain it. **What where the decisive factors of your success?** My „secret" of success is, that I was always willing to learn from everybody, who had knowledge, irrespective of their position. I always listen very attentively to people before I do something, and I always regard any fact of a situation before I change it. Finally, the secret of success to me is to like what you do, which I think is the only way to succeed. My first and last hobby has always been work, and I was always willing to give it as much time as necessary.

✱ Lulic Milan

„Es ist wichtig, konsequent in seinem Handeln zu bleiben, um sein Ziel zu erreichen."

● Zur Person

Funktion: Vertriebsleiter, Gebietsleiter Wien-Zentrum. Tätig bei: Allianz Elementar Versicherungs-Aktiengesellschaft, Landesdirektion Wien., 1120 Wien, Dörfelstraße 6-8. Geboren - Datum, Ort: 24. März 1962, Gospic/Kroatien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Ursula Herzog. Kinder: Markus (1987) und Philip (1995). Eltern: Katharina und Bozo. Ehrungen: Auszeichnungen beim internen Wettbewerb („Lipizzaner") als Österreichs bester Vertriebsbereichsleiter, österreichweit bester Platz beim Wettbewerb zum Personenversicherungsgeschäft, 2002. Hobbies: Fußball, Surfen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: BÖV-Prüfer, Bildungswerk der Österreichischen Versicherer.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die ersten zwei Volksschulklassen in Kroatien, danach übersiedelte ich nach Wien, wo meine Eltern bereits seit 1967 arbeiteten und lebten. Ich wiederholte die Volksschule in Wien, um sprachlich aufzuholen, wechselte an eine Hauptschule und trat schließlich in der Oberstufe in ein Gymnasium ein, wo ich die Matura 1982 bestand. Ich studierte Betriebswirtschaftslehre und war neben dem Studium in allen möglichen Nebenjobs tätig, um mein Studium zu finanzieren. Nachdem mein Vater verstarb, brach ich 1986 das Studium knapp vor dem Ende des ersten Studienabschnitts ab und trat in die Allianz-Versicherungs-AG ein. Ich besuchte diverse Ausbildungsprogramme (unter anderem Produktschulungen, Verkaufsseminare und persönlichkeitsbildende Seminare) in der Landesdirektion Wien und durchlief die interne Akademie der Allianz Versicherungs-AG. Nach Abschluß der Ausbildung wurde ich 1990 gewerblicher Versicherungsberater speziell für Firmenversicherungen und erwarb in diesem Bereich rund fünf Jahre Berufserfahrung. Von 1995 bis 2004 war ich Gebietsleiter für den Bereich Untere Donaustraße. Anschließend wurde ich zum Vertriebsmanager in der Landesdirektion Wien bestellt. Wir kooperieren im Bereich Finanzdienstleistungen/Personengeschäft mit der BAWAG und der PSK. Aufgrund interner Umstrukturierungen wurde ich 2006 wieder zum Gebietsleiter ernannt und habe somit wieder engeren Kontakt mit Außendienstmitarbeitern und Kunden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg sehe ich dann als gegeben, wenn es mir gelingt, ein von mir angestrebtes Ziel zu erreichen. Es ist wichtig, konsequent in seinem Handeln zu bleiben, um sein Ziel zu erreichen. Jeder Mensch muß für sich Prioritäten setzen und sich entscheiden, ob er eher ein Familienmensch oder ein Karrieretyp ist. Eine Balance zwischen beiden ist aber anzustreben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich wollte beruflich etwas erreichen. Ich lernte das Versicherungswesen von der Pike auf und stieg im mittleren Management ein. Ich habe für meinen Aufstieg vielleicht etwas länger gebraucht als Kollegen, die Job-Hopping betrieben, doch es war mir stets wichtig, in meiner jeweiligen Position den Erfolg bestätigt zu bekommen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin sehr kommunikativ und lösungsorientiert und verfüge über gute strategische Voraussetzungen. Ich bin in meinem Denken nicht nur auf Heute und Morgen beschränkt, sondern denke sehr langfristig. Weitere Stärken sind Konsequenz und Ausdauer, Fähigkeiten, die schon meinen Vater auszeichneten. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erste Erfolgserlebnisse verzeichnete ich in der Schule, beispielsweise mit dem Umstieg aus der Hauptschule in das Gymnasium und mit der Matura. Persönlichkeitsbildende Seminare bei der Allianz waren ebenfalls prägend. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Dr. Sambolek, der frühere Landesleiter der Allianz Versicherung, gab mir wertvolle Tips im Rahmen meiner Ausbildung. Auch meinem damaligen Kollegen in der Ausbildungsabteilung, Willibald Meisel, bin ich verbunden. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Unter Anerkennung verstehe ich positives Feedback von meiner Umgebung und meinem Vorgesetzten. Weiters geben mir Mitarbeiter Rückmeldungen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Jeder junge Handwerker hat seine Lehrjahre, aber junge Menschen, die im Versicherungsaußendienst arbeiten wollen, haben wenig Zeit und Gelegenheit, sich auf diesen Job ausreichend vorzubereiten oder ihn rasch zu erlernen. Es genügt für den Außendienst nicht, sich schulisch oder an der Universität darauf vorzubereiten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ein gutes, eingespieltes Team im Betrieb ähnelt einer guten Fußballmannschaft. Je besser das Miteinander, desto höher die Erfolgsaussichten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Bei entsprechender Erfüllung des jeweiligen Anforderungsprofils, das objektiv meßbar ist, ist meine subjektive Einschätzung ein genauso wichtiges Kriterium. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich setze die Fähigkeit zur Selbstmotivation voraus, lebe meinen Mitarbeitern aber auch meine eigene Motivation vor. Als Vorgesetzter muß ich außerdem motivationsfördernde Rahmenbedingungen schaffen. Für manche Mitarbeiter steht das Materielle im Vordergrund, ein anderer Typus braucht mehr Gespräche und persönliches Feedback wie Lob und Anerkennung. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Man nimmt verschiedene Rollen ein - manchmal ist man eher der Chef, dann wiederum der Unterstützer oder Helfer. Ich verfüge über 20 Jahre Erfahrung und somit hohe Kompetenz in meiner Branche, ob ein Mitarbeiter meinen Rat annimmt, liegt an ihm. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe viel Zeit in meinen Beruf investiert und am Beginn meiner Laufbahn mein Privatleben sicherlich vernachlässigt. Doch ich lernte, die Balance zu finden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Heutige Anforderungsprofile setzen eine gute Ausbildung voraus. Man muß sich gut selbst organisieren können, und es ist eine Voraussetzung, mehrere Bereiche, zum Beispiel auch EDV, zu beherrschen. Psychologie- und Soziologiekenntnisse darf man nicht unterbewerten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Zukunft wird sich weisen - auch die berufliche Selbständigkeit ist für mich vorstellbar. **Ihr Lebensmotto?** Lebe im Jetzt, nicht in der Vergangenheit oder in der Zukunft.

✱ Lumesberger Andreas Ing.

● Zur Person

Beruf: Ingenieur für Elektrotechnik. Funktion: Gebietsleiter Österreich. Tätig bei: Schneider Electric NUM Güttinger AG., 4020 Linz, Hafenstraße 47-51. Geboren - Datum, Ort: 15. Mai 1964, Amstetten. Familienstand: Verheiratet mit Martha. Kinder: Andrea (1992). Eltern: Franz und Mathilde. Mitgliedschaften: Freiwillige Feuerwehr Langfirling, Jagdgesellschaft St. Leonhard, unterstützendes Mitglied bei diversen Hilfsorganisationen. Hobbies: Familie, Jäger und Heger.

Copyrighted material

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Grundschule besuchte ich die HTL in Waidhofen an der Ybbs. Da ich gerne anderen Menschen helfe und mich die Technik schon immer fasziniert hat, wurde ich während meiner Schulzeit an der HTL Mitglied bei der Freiwilligen Feuerwehr in Waidhofen an der Ybbs. Nach dem Grundwehrdienst beim ABC-Zug in Hörsching bei Linz begann ich bei der Firma Engel Automatisierungstechnik in Schwertberg zu arbeiten. Dort begann für mich eine lange und ausbildungsreiche Praxiszeit. Ich wurde in weiterer Folge weltweit für verschiedene Projekte eingesetzt. Diese Tätigkeit übte ich mehr als fünf Jahre aus, kehrte dann aber nach Österreich zurück und wurde Kundendienstleiter der Firma Engel Automatisierungstechnik, denn ich hatte inzwischen geheiratet und wollte nicht mehr weltweit tätig sein. Im Laufe der Zeit kam ich in Kontakt mit der Firma NUM Güttinger AG, die zum Schneider Electric Konzern gehört. Nach mehreren persönlichen Gesprächen in der Schweizer Zentrale nahm ich das lukrative Angebot an, in Österreich eine Niederlassung aufzubauen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Ziele zu erreichen, die ich mir gesteckt habe, und daraus resultierende Zufriedenheit zu verspüren. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich konnte die an mich gestellten Anforderungen stets bewältigen, habe eine gesunde Familie, und meine Arbeit bzw. die an mich gestellten Herausforderungen machen mir nach wie vor Spaß. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren meine Hartnäckigkeit, mein Bestreben, mich permanent weiterzubilden, kontinuierliche Arbeit, meine Hilfsbereitschaft, meine Uneigennützigkeit und mein Vertrauen in meine Mitarbeiter bzw. Kollegen. Ich war immer innerhalb von internationalen Konzernen tätig, und auch diese Marktpräsenz war ein wesentlicher Faktor meines Erfolges. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Wo andere aufgaben, habe ich weitergemacht und konnte so meine Aufgaben zur Zufriedenheit aller Beteiligten bewältigen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Hier möchte ich ein Beispiel aus meinem Privatbereich erwähnen. Ich besaß ein Grundstück mit extremer Hanglage und ungewisser Zukunft betreffend der Widmung, d.h. ich hätte einen schlechten Preis dafür bekommen. In der Folge entwickelte ich ein Reihenhausprojekt in Passivbauweise, das in der Fachwelt für Aufsehen sorgte und auch in der Presse als zukunftsweisend gelobt wurde. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich bin in der Branche als Problemlöser und als Pionier bekannt. Direktes Lob erhielt und erhalte ich immer durch Vorgesetzte, aber auch von Kunden, da ich stets vor Ort gearbeitet habe. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Mein Umfeld sieht mich als respektvollen und hilfsbereiten Menschen, der sehr lösungsorientiert agiert. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mir steht ein ganzes Team im Backoffice in der Schweiz zur Verfügung. Dank dieser Unterstützung und der bekannten Schweizer Gründlichkeit bleibt kein Kundenwunsch unerfüllt. Auf diese gute und professionelle Zusammenarbeit bin ich sehr stolz. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** NUM zeichnet sich durch weltweite Präsenz aus. Das Unternehmen ist innerhalb Schneider Electric das Kompetenzzentrum für die Automation von Maschinen mit kontinuierlichen Bewegungen, Standardprodukte für die Automation CNC-gesteuerter Maschinen sowie die komplette Produktpalette numerischer Steuerungen, Achs- und Spindelmotoren sowie zugehörige Antriebsverstärker. Branchenspezifische CNC-HighTech-Applikationslösungen sowie kundenspezifische CNC-Applikationen runden neben der umfassenden Dienstleistungspalette unser Angebot ab. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Familie steht für mich im Vordergrund. Nach meiner Hochzeit war es mir ein großes Anliegen, meine Reisetätigkeiten und Auslandsaufenthalte einzuschränken. Heute verbringe ich meine Freizeit mit meiner Frau und meiner Tochter in unserem Zweithaus im Mühlviertel. Dort haben wir Zeit, uns in der Natur neue Kraft für die zahlreichen Anforderungen zu holen. Auch als Jäger und Heger erhole ich mich, weil ich dabei allein bin und mich vollkommen im Einklang mit der Natur befinde. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Firmeninterne Fortbildung ist bei uns selbstverständlich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein junger Mensch sollte seinen Mitmenschen Respekt entgegenbringen, kein Leben als Single anstreben, sondern eine Familie gründen und sich einen großen Freundeskreis schaffen. Ich glaube, es wird wieder wichtig, sich mit bodenständigen Werten zu beschäftigen. Man soll anderen gut zuhören, denn man kann von jedem Menschen etwas lernen. Jeder Mensch ist auf seine Art einzigartig und wertvoll. Im Beruf gilt es fleißig zu sein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich wünsche mir Gesundheit für mich und meine Familie und möchte in beruflicher Hinsicht meine Arbeit weiterhin gut machen. **Ihr Lebensmotto?** Mensch und Natur so zu respektieren, wie man es selbst erwartet.

✱ Lumesberger Gerhard Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Diplomingenieur für Kulturtechnik und Wasserwirtschaft; AWD-Wirtschaftsberater. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Dipl.-Ing. Gerald Lumesberger, Vermögensberatung., 4312 Ried in der Riedmark, Grünau 3. Geboren - Datum, Ort: 10. Jänner 1967, Waldhausen im Strudengau. Familienstand: Verheiratet mit Regina. Kinder: Theresa (2003), Eltern: Josef und Franziska. Mitgliedschaften: Absolventenverein Linz. Hobbies: Familie, Fotografieren, Bergwanderungen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich mit meinen drei Brüdern auf der Landwirtschaft meiner Eltern auf und besuchte das Bischöfliche Gymnasium Collegium Petrinum in Linz, wo ich 1985 mit ausgezeichnetem Erfolg maturierte. Im Herbst 1985 erfolgte die Inskription an der Universität für Bodenkultur, wo ich Kulturtechnik und Wasserwirtschaft studierte. Dazwischen leistete ich den Zivildienst in der Behindertenbetreuung in der Lebenshilfe Oberösterreich ab und war in der Folge in Planungsbüros sowie Hoch- und Tiefbauunternehmen tätig, wobei ich für die Firma Ravago Austria in St. Valentin viel im Ausland unterwegs war. 1994 beendete ich mein Studium und zog mit meiner Frau nach Ried in der Riedmark, wo wir ein Haus

bauten. Bei den damit verbundenen Finanzierungsgesprächen kam ich mit dem AWD in Kontakt. Die Beratung hatte mich tief überzeugt, und so entschloß ich mich, die Ausbildung zum Vermögensberater zu absolvieren. Seitdem bin ich beim AWD als selbständiger Vertriebspartner tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, durch mein Handeln Zufriedenheit zu erlangen und jene Ziele zu realisieren, die ich mir gesteckt habe. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich. Ich habe mir und meiner Familie ein schönes Heim schaffen und genieße nun mit meiner Frau und meiner Tochter diese Idylle. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war meine Hartnäckigkeit, aufzuzeigen, daß man alles schaffen kann, wenn man hart genug und intensiv an seiner Zielsetzung arbeitet. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Durch das starke Netzwerk des AWD habe ich volle Unterstützung in verschiedensten Bereichen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gab immer wieder prägende Personen, vor allem aber hat mich meine Arbeit im Rahmen meines Zivildienstes geprägt, wo ich oft schöne Momente erlebte, wenn ich mich zum Nutzen einbringen konnte. Das christliche Weltbild ist für meine Entwicklung ebenfalls stark ausschlaggebend. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Zufriedenheit meiner Kunden und Vorgesetzten war für mich immer die Anerkennung und gibt mir die Kraft, weitere Herausforderungen zu meistern. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde als einfühlsamer und sensibler Mensch gesehen, und man schätzt meine klare Vorgangsweise und Konsequenz. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind mittlerweile in vier EU-Staaten die Nummer Eins im Finanzdienstleistungsbereich, insgesamt sind wir in elf Ländern tätig. Als einziges Unternehmen in der Finanzdienstleistungsbranche, das wirklich und uneingeschränkt unabhängig ist und bleiben wird, bieten wir unseren Kunden ein sehr breites Spektrum an Leistungen. In der Bevölkerung liegt unser Bekanntheitsgrad bei über 50 Prozent. Niemand kann in Wirklichkeit im Umgang mit Geld auf den Rat eines AWD-Mitarbeiters verzichten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich arbeite von zu Hause aus und meine Frau ist als Krankenschwester in Linz tätig. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** In meinem Beruf muß man auf dem laufenden bleiben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Einem jungen Menschen würde ich raten, an sich selbst zu glauben, dann kann er auch etwas bewirken. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte viel Zeit mit meiner Familie verbringen, das Haus fertigstellen und die gemeinsame Zeit genießen. In beruflicher Hinsicht möchte ich für meine bestehenden Kunden da sein, wann immer sie meinen Rat benötigen, und neue Kunden dazugewinnen. Ich möchte mir mit meiner ein Refugium im Süden schaffen, zudem schwebt mir ein Sozialentwicklungsprojekt in einem Entwicklungsland vor, für das ich auch schon Konzepte habe.

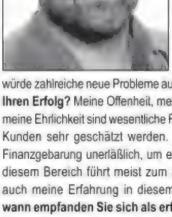
✱ Lumplecker Franz Ing.

● Zur Person

Beruf: Automatisierungstechniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Maschinen & Anlagen Ing. Franz Lumplecker., 3300 Amstetten, Jahnstraße 16/2. Geboren-Datum. Ort: 29. Jänner 1965, Amstetten. Eltern: Aloisia und Franz. Hobbies: Jagd, Reisen, Natur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Immobilienverwaltung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach erfolgreichem Abschluß der HTL, Fachrichtung Maschinenbau, trat ich in die Firma Liesec ein, wo ich insgesamt zehn Jahre tätig war, davon sechs durchwegs im Ausland, unter anderem in Korea, Japan, Australien und Nordamerika. 1995 trennte ich mich von Liesec und gründete 1996 mein eigenes Unternehmen, Maschinen und Anlagen Ing. Franz Lumplecker, in Amstetten. Meine Firma ist vor allem im Ausland tätig, da ich nicht mit meinem ehemaligen Dienstgeber in Konkurrenz treten möchte. Wir sind vor allem in den Bereichen industrielle Anlagen und Steuerungsbau tätig, aber natürlich beschäftigen wir uns auch mit der Reparatur und der Nachrüstung solcher Anlagen.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Einerseits bedeutet Erfolg für mich eine gewisse finanzielle Unabhängigkeit, andererseits liegt er im Reiz besonderer Herausforderungen und darin, Projekte, die ich mir vorgenommen habe, zu realisieren. Die Zufriedenheit meiner Kunden ist ebenfalls eine Form des Erfolges für mich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich könnte wahrscheinlich noch erfolgreicher sein, aber das dafür notwendige zusätzliche Engagement würde zahlreiche neue Probleme aufwerfen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Offenheit, mein Talent, mit Menschen umzugehen und meine Ehrlichkeit sind wesentliche Faktoren meines Erfolges, die von meinen Kunden sehr geschätzt werden. Weiters ist eine genaue und korrekte Finanzgebarung unerläßlich, um erfolgreich zu werden. Schlampigkeit in diesem Bereich führt meist zum Schiffbruch. Unerläßlich ist schließlich auch meine Erfahrung in diesem speziellen Dienstleistungssektor. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach rund vier Jahren wußte ich, daß mein Unternehmen wirklich seetüchtig ist. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine Entscheidung, einen beruflichen Weg einzuschlagen, der mir eine relativ freie Zeiteinteilung erlaubt, war eine für mich unbedingt notwendige. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich habe die Erfahrung gemacht, daß jene Menschen am erfolgreichsten sind, die authentisch durchs Leben gehen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Glasindustrie ist eine sehr verschworene Gesellschaft, man kennt sich, und das bringt manche Probleme. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Manche Menschen aus meinem Umfeld sind zu Neidern geworden, und manche wissen, wieviel Arbeit und Engagement hinter meinem Erfolg steckt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Meine Stärke ist vor allem meine Flexibilität. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die beiden Bereiche zu vereinbaren, ist für mich ein schwieriges Unterfangen, da die Grenzen oft fließend sind. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bilde mich durch Austausch mit Kollegen und im Zuge meines beruflichen Alltags fort. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate der Jugend, neben der Theorie vor allem Wert auf die Praxis zu legen. Unsere Branche benötigt vor allem technisches und praktisches Fachwissen. **Ihr Lebensmotto?** „Geht nicht" gibt's nicht!

✱ Luschinsky Evita Mag. Dr.

● Zur Person

Beruf: Übersetzerin. Funktion: Obfrau. Tätig bei: Haus Hofmannsthal, Verein der Freunde Hugo von Hofmannsthals., 1030 Wien, Reisnerstraße 37. Geboren - Datum, Ort: 14. Juni 1952, Wien. Kinder: Eva (1993). Eltern: Elisabeth und Dr. Egon. Hobbies: Musik, Psychologie, Laufen, Radfahren, Fitneß, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Piaristengymnasium studierte ich Theaterwissenschaften und Psychologie an der Universität Wien. Anschließend lebte ich einige Zeit in Frankreich, wo ich an der Sorbonne in Paris Englisch und Französisch für Übersetzer studierte. Dieses Studium schloß ich dann in Wien mit der Sponsion zum Mag. phil. ab. Ich bin heute noch sehr glücklich über diese gediegene Ausbildung, die mir in meinem späteren Leben sehr geholfen hat. Es folgten einige Jahre, in denen ich als freiberufliche Übersetzerin tätig war, ehe ich mich wieder auf meine ursprünglichen Wurzeln besann. Ich wollte ein Aufgabengebiet finden, in dem ich meine theaterwissenschaftliche Ausbildung einbringen konnte. Auch durch mein starkes Interesse an der Musik entstand dann 2000 die Idee, ein kleines Kulturinstitut zu gründen. Wir haben uns gefragt, warum es in Österreich keinen Verein gibt, der sich mit einem sehr bedeutenden Künstler dieses Landes, nämlich Hugo von Hofmannsthal, beschäftigt. Mich faszinierte vor allem, daß er Librettist der sechs bedeutendsten Opern von Richard Strauss ist. Die Einheitlichkeit der Werke von zwei so unterschiedlichen Persönlichkeiten ist zweifellos bemerkenswert. Diese Faktoren führten zu der Idee, ein Institut zu gründen, das sich mit Hofmannsthal und der Musik seiner Zeit beschäftigt. Ich rief den Verein der Freunde Hugo von Hofmannsthal ins Leben und machte mich auf die Suche nach einer Örtlichkeit, wo wir eine kleine Stätte der kulturellen Begegnung etablieren konnten. In der Reisnerstraße in Wien-Landstraße fanden wir schließlich ein geeignetes Veranstaltungszentrum, das im Herbst 2001 für unsere Anforderungen umgebaut wurde. Im Haus Hofmannsthal bieten wir seit Sommer 2002 eine Vielfalt von Programmen an - Klavierkonzerte, Lesungen, Vorträge, Filmvorführungen, Diskussionen, Ausstellungen und musikalische Abende.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn es gelingt, schöne Veranstaltungen zu organisieren, die das Publikum erfreuen und bereichern, ist das ein Erfolg. Es ist ein wunderbarer Erfolg, wenn ich nach einem solchen Event positives Feedback von den Menschen erhalte. Aber auch die Zusammenarbeit mit den Künstlern im Vorfeld ist ein tolles, befriedigendes Erlebnis. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Als wir das Haus Hofmannsthal eröffneten, setze ich mir das Ziel, dieses Zentrum innerhalb von fünf Jahren bekannt zu machen und beim interessierten Publikum zu etablieren. In den ersten zwei Jahren mußten wir Künstler suchen, die bei uns auftreten wollen. Inzwischen ist es so, daß die Künstler zu uns kommen und nach Auftrittsmöglichkeiten fragen. Wenn ich heute nach dreieinhalb Jahren Bilanz ziehe, kann ich schlicht und ergreifend sagen: Ja, ich fühle mich erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Kontinuierliche Arbeit und die Freude an dieser Arbeit. Alle in unserem Team sind mit Herz und Seele bei der Sache. Ich höre von meinen Mitarbeiterinnen immer wieder, wie gerne sie hierher kommen. Diese Begeisterung ist sicher der Schlüssel zum Erfolg. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich habe nie gemerkt, daß ich als Frau weniger angenommen oder akzeptiert würde. In einem Kulturbetrieb spielt das offenbar keine Rolle. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Selbstverständlich Originalität. Das Haus Hofmannsthal ist unsere Idee und in seiner Art sicher einzigartig. Wir möchten niemanden imitieren. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich studierte Theaterwissenschaften unter anderem bei Dr. Marcel Prawy - ein unglaublicher Mann mit einem immensen Wissensschatz. Ich bin zwar ein ganz anderer Typ, dennoch habe ich ihn sehr bewundert. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Das Gästebuch unserer Künstler im Haus Hofmannsthal ist ein wahrer Fundus von Anerkennungen. Der Grundtenor fast aller Eintragungen lautet: „Danke für die liebe Aufnahme. Es war eine tolle Atmosphäre, wir kommen gerne wieder!" **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das ist ganz einfach zu beantworten: Die Finanzierung ist unser größtes Problem. Wir würden mehr Sponsoren benötigen, aber auch Unterstützung durch die öffentliche Hand. Einzelne Vorstellungen werden zwar subventioniert, aber insgesamt ist es zu wenig. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Das läßt sich nur schwer beantworten, da ich in dieser Welt der Kunst, Kultur und Musik lebe. Ich lese, schreibe oder recherchiere zu allen möglichen und unmöglichen Tages- und Nachtzeiten, wann immer mich ein Thema interessiert. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Dem Neuen gegenüber aufgeschlossen sein, aber trotzdem die Tradition in Ehren halten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte, daß unser Haus noch bekannter wird, und es wäre schön, wenn es sich eines Tages selbst erhalten könnte. Und wenn ich das Haus Hofmannsthal nicht mehr führe, wünsche ich mir, daß es trotzdem noch lange bestehen bleibt.

✱ Lutz Reinhard Dr.

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: August Rädler GmbH., 6922 Wolfurt, Sportplatzstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 17. Juli 1945, Wolfurt. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid. Kinder: Caroline (1986), Johannes (1988) und Martin (1991). Hobbies: Schifahren, Langlaufen, Rennrad, Joggen, Tennis, Schwimmen, Kunst, Theater. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorstandsmitglied des österreichischen Baustoffhändlerverbandes, Fachgruppenobmann für Baustoffe in Vorarlberg.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich 1964 am humanistischen Gymnasium in Bregenz maturiert hatte, studierte ich an der Hochschule für Welthandel in Wien (heute WU Wien), wo ich zum Doktor der Handels- und Betriebswirtschaften promovierte. Ich sammelte einige

Praxis im Ausland, unter anderem war ich einige Monate im schwedischen Baustoffkonzern Ytong beschäftigt, wo ich in sämtlichen Abteilungen tätig war. Außerdem konnte ich in einer weltweit tätigen Weinfirma in Frankreich Erfahrungen im Marketing erwerben. 1971 übernahm ich im Alter von 26 Jahren den elterlichen Betrieb, nachdem mein Onkel - der damalige Geschäftsführer - plötzlich verstorben war. Zu dieser Zeit lag unser Hauptaugenmerk auf der Produktion von Baustoffen, wir fertigten weit über 100 verschiedene Betonwaren für den Hoch- und Tiefbau. Die Firma August Rädler GmbH ist heute der größte Baustoffachhandel in Vorarlberg - vor 100 Jahren begonnen, führte mein Großvater August Rädler zwei Kalkwerke. Heute ist das Unternehmen zu 90 Prozent eine Baustoffhandelsfirma, die ihre Waren in ganz Europa einkauft und im Großraum Vorarlberg sowie in der benachbarten Schweiz verkauft.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist ein Begriff, der auf viele Arten gedeutet werden kann. Aus der Sichtweise des Unternehmers bedeutet Erfolg Umsatzstärke und Gewinnoptimierung. Ich persönlich definiere diesen Begriff nicht ausschließlich ökonomisch, sondern weite ihn auf soziale Aspekte aus. Kann ich einem Menschen in einer Angelegenheit helfen, werte ich das als Erfolg. Ich verkaufe meine Produkte nicht ausschließlich, um damit Geld zu verdienen, ich möchte vor allem auch dem jeweiligen Baumeisterkunden helfen, qualitativ hochwertige Produkte zu verarbeiten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Rückblickend auf meinen bisherigen Lebensweg erachte ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Eine der wesentlichsten Auswirkungen sehe ich in der Erziehung durch meine Eltern, die es mir auch ermöglichten, das Gymnasium zu besuchen, und die mein Studium an der WU förderten. Ebenso ist meine Familie ein Hort der Ruhe, wo ich mich jederzeit zurückziehen kann und mich geborgen fühle. Den Erfolg meiner Firma führe ich darauf zurück, daß ich jede Angelegenheit aus der Perspektive des Kunden betrachte. Dadurch kann ich besser nachvollziehen, was dem Kunden wichtig ist, und individuelle Angebote präsentieren. Weiters ebneten mir meine Ehrlichkeit und mein Humor, aber auch der Glaube an Gott den Weg zum Erfolg. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich entwerfe Tages-, Wochen-, Monats- und Jahrespläne, denn nur wenn Ziele klar definiert werden, ist es möglich, sie umzusetzen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich habe aus strategischen Gründen in der Vergangenheit einige zukünftige Mitbewerber aufgekauft. Solche Beschlüsse kann man immer erst im nachhinein bewerten. Heute bin ich froh, diese Entscheidungen getroffen zu haben. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich bin ein Gegner der Imitation und setze somit auf die Originalität. Ich war den anderen immer einen Schritt voraus, wobei nicht jedes Wagnis im nachhinein als positiv zu bewerten ist. Wird das Vorhandene nicht ausschließlich kopiert, sondern werden eigene Ideen miteingebracht, kann auch die Imitation durchaus positiv sein. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfahre ich einerseits vom Markt, wenn die Nachfrage gegeben ist, und andererseits vom Kunden direkt. Wichtiger als meine persönliche Anerkennung ist mir allerdings die Anerkennung meines Teams. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Durch meine zahlreichen Vertretungen in unterschiedlichen Gremien erhalte ich einen umfassenden Einblick in meine Branche, in der - wie in jeder anderen - immer wieder Probleme auftreten. Bisher wurde noch immer eine Lösung gefunden, nicht zuletzt auch durch meine Mitarbeiter, die förderliche Ideen miteinbringen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Da ich positive Ideen meiner Mitarbeiter mit Prämien belohne, können diese sich mit dem Betrieb identifizieren. In meinem Unternehmen herrscht eine flache Hierarchiestruktur, die mir sehr wichtig ist. Die Mitarbeiter können mich direkt ansprechen und müssen nicht über den Abteilungsleiter mit mir kommunizieren **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Eine wesentliche Stärke sehe ich in den motivierten Mitarbeitern, die durch regelmäßige Schulungen unsere Kunden bestens beraten. Wir verfügen über große Lager in Dornbirn und Wolfurt und über einen gut ausgebauten Fuhrpark mit Spezialfahrzeugen, die es uns ermöglichen, die Ware rasch zu den Baustellen zu transportieren. Auch unser Internetauftritt ist österreichweit führend, da die Kunden eigene Kostenkalkulationen erstellen können.

✱ Macek Manfred Mag. Dr.

● Zur Person

Beruf: Marktforscher, Geldlogistiker, Berater. Funktion: Inhaber. Geboren - Datum, Ort: 18. November 1959, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid. Eltern: Franz und Gabriele-Erika. Besondere Vorfahren: Föls von Riggers. Schöpferische Akte: Seit 1982 laufend Artikel in verschiedenen Fachmedien und Publikationen mit den Schwerpunkten Geldlogistik und Wertesicherung, Unternehmensorganisation, Marketing, Forschung und Entwicklung, Verfahrenstechnik und Archäologie. Hobbies: Kultur, Archäologie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine heutigen beruflichen Funktionen ergaben sich im Laufe meines Lebens aus verschiedenen Tätigkeiten im Bereich Kunst und Kultur, im Businessbereich, auf dem Bankensektor sowie im Management- und Marketingbereich. Die Gesamtheit meiner bisherigen beruflichen Stationen war dabei stets geprägt von Vielseitigkeit, Neugierde und Nonkonformismus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich persönliche Zufriedenheit und ist dann gegeben, wenn ich anderen Menschen mit meinem Know-how dabei helfen kann, sich wirtschaftlich zu stabilisieren und neue Entwicklungen mitzutragen. Dann stellt sich auch das Glücks-Feedback ein. Damit meine ich Anerkennung und zum Teil auch Freundschaften. Der wirtschaftliche Erfolg ergibt sich daraus von selbst. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der Ursprung meines Erfolges sind meine Vielseitigkeit und Neugierde. Ich gab mich nie mit den erstbesten Antworten zufrieden, sondern suchte immer nach alternativen Lösungen. Erfolg bedeutet für mich nicht, sein eigenes Ego zu pflegen, sondern bereit zu sein, sein Wissen und die eigene Persönlichkeit für andere einzusetzen. Das ist ein mitunter steiniger Weg, auf dem man auch scheitern kann. Einfacher ist es, sich eine Lobby aufzubauen, immer und überall dabei und lustig zu sein. Das ist auch ein Weg, um Erfolg zu haben. Ich persönlich habe mich aufgrund meiner familiären Historie bewußt für den harten Weg entschieden. Es gibt für mich auch keine Niederlagen, sondern nur Rückschläge, die ich als Bundesqualitätsmanager so interpretiere, daß sie eine Chance zur Weiterentwicklung darstellen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Bei Herausforderungen oder Projekten sehe ich zwei Eckpfeiler: Die Anforderung und die Zielerreichung.

Copyrighted material

Der Weg dazwischen soll sich danach richten, was benötigt wird und wie kostenoptimiert gearbeitet werden kann. Es ist meiner Meinung nach nicht optimal, wenn ich 20 andere konsultieren muß, um persönlich ein Gesamtergebnis abliefern zu können. Besser ist es, das zu tun, wozu ich selbst imstande bin, und andere Teilbereiche von anderen bearbeiten zu lassen, weil sie mehr davon verstehen. Ein Wissensnetzwerk bzw. eine funktionierende Arbeitsgemeinschaft ist dabei äußerst hilfreich. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Für mich persönlich Originalität, Einzigartigkeit und Nonkonformismus. Einfacher wäre es, eine gute Idee abzukupfern, sie zu optimieren und dadurch Entwicklungskosten zu sparen. Meine Lebenseinstellung beruht jedoch auf Nonkonformismus. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Nicht wirklich. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die oft nicht vorhandene Bereitschaft der Kooperation, der fehlende Wille, gemeinsam nach Problemlösungen zu suchen. Mir kommt oft vor, man spricht nicht mehr miteinander und die Kommunikation erfolgt - wenn überhaupt - nur mehr elektronisch. Dadurch geht sehr viel an positiver zwischenmenschlicher Energie verloren. **Welche Rolle spielen Ihre Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich akzeptiere meine Partner mit all ihren Vor- und Nachteilen, mit ihren Eigenheiten und auch mit ihren Schrullen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Die einen sagen mit Geld, die anderen mit Anerkennung. Das mag beides in Kombination auch stimmen. Aus meiner langjährigen Erfahrung glaube ich jedoch sagen zu können, daß der allerwichtigste Faktor der Mitarbeitermotivation jener ist, daß jeder Mitarbeiter ständig einen Weiterentwicklungshorizont vor Augen haben muß. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir müssen keine Werbung machen. Unseren Kunden liefern wir nicht nur Ergebnisse, was etwa Meinungsforschung anbelangt, sondern wir interpretieren das Ergebnis auch und bieten Lösungsansätze. Das unterscheidet uns von diversen Mitbewerbern. Dabei greifen wir auf ein umfassendes universitäres Wissensnetzwerk zurück. Die Kostenersparnis aufgrund von Vorstudien, Beispiel Baubranche, können enorm sein. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich könnte all das, was ich für Österreich bewältige, ohne meine verständnisvolle Frau niemals tun. Meine Frau hat mich schon während meiner Studien enorm unterstützt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bin derzeit in der Lage, selbst diverse Fortbildungskurse anzubieten, die sehr gut gebucht sind. Bei meiner eigenen Fortbildung ist es mir am liebsten, den sogenannten Universitätstratsch zu konsumieren, weil ich dadurch sehr früh verschiedene Strömungen und Tendenzen erfahre, noch bevor sie der Öffentlichkeit zugänglich sind. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mein Rat an die nächste Generation lautet, niemals auf die zwischenmenschliche Kommunikation zu vergessen und die elektronische Kommunikation zugunsten der persönlichen hintanzustellen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte ein pensionsfähiges Alter erlangen und nicht durch einen Herzinfarkt vorzeitig abberufen werden. **Ihr Lebensmotto?** Viribus unitis.

✱ Mach Walter

● Zur Person

Funktion: Geschäftsstellenleiter. Tätig bei: Small Wärme-, Klima- und Sanitäranlagen, Nfg. GmbH & Co KG., 1100 Wien, Daumegasse 3. Geboren - Datum, Ort: 25. April 1940, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Helga. Kinder: Brigitte, Doris und Christian. Eltern: Valerie und Leo. Mitgliedschaften: Fußballverein Smaliana (Präsident). Hobbies: Verhaltensforschung, Schwimmen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: China Restaurant „Sun".

● Karriere

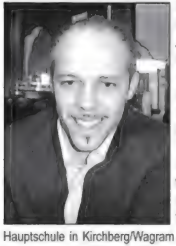
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule absolvierte ich den Lehrberuf des Gas- Wasser und Heizungsinstallateurs, leistete nach erfolgreichem Abschluß dieser Ausbildung meinen Präsenzdienst ab und kehrte anschließend in meinem Lehrbetrieb zurück. Im Laufe der folgenden Jahre schenkte mir die Unternehmensleitung das Vertrauen, als Obermonteur selbständig Baustellenprojekte zu leiten. Ende der siebziger Jahre begann ich die Meisterschule zu besuchen, da ich starke Ambitionen hatte, mich in meinem Tätigkeitsbereich noch mehr zu qualifizieren. Nach bestandener Werkmeister- und Installateurmeisterprüfung war ich 1988 für das Unternehmen im Zuge des Projektes Krankenhaus Krems und für die Sanitärinstallationen eines Krankenhauses in Saudi Arabien in leitender Funktion tätig. Es folgten ähnliche Projekte in Ägypten und Thailand. Während dieser Arbeitseinsätze war ich von meinem Unternehmen an andere im Konzern befindlichen Firmen verliehen. Als ich wieder nach Österreich kam, übertrug man mir gemeinsam mit einem Kollegen die Leitung der Firma Install. die zum Konzern gehörte. Nach kurzer Zeit kehrte ich zum Mutterkonzern zurück und übernahm die Leitung der Serviceabteilung. Nach der Frühpensionierung des leitenden Kollegen der schlecht gehenden Firma Install integrierte ich dieses Unternehmen nach einer gründlichen Restrukturierung in meine Serviceabteilung. 1995 mußte der Konzern Konkurs anmelden, wobei ich sozusagen die Tochter eines Tochterunternehmens, nämlich die Small Wärme-, Klima- und Sanitäranlagen Nfg. GmbH und CO KG in Wien als Geschäftsstellenleiter der Mutterfirma in Linz übernahm. Inzwischen beschäftigt der Betrieb 25 Mitarbeiter, und der Umsatz ist mehr als zufriedenstellend. Diese Wiener Niederlassung wird von mir eigenverantwortlich und komplett wie mein eigenes Unternehmen geführt und ist schuldenfrei. Dieses Unternehmen ist im gesamten Sanitär-, Lüftungs- und Heizungsinstallationsbereich tätig, wobei Service und Reparaturen inkludiert sind. Derzeit arbeiten wir vor allem an der Realisierung der gesamten Feuerlöschleitung der in Bau befindlichen U2.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit Freude zu arbeiten und dabei neue Herausforderungen zu bewältigen, und zwar innerhalb von Rahmenbedingungen die ich weitestgehend selbst gestalten kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Einerseits mein angeeignetes Fachwissen, andererseits mein gesundes Selbstbewußtsein, das mir immer erlaubt, neue Herausforderungen anzunehmen und zu meistern. Darüber hinaus spielt meine Kompetenz in der Mitarbeiterführung eine wichtige Rolle. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ein guter Freund, heute Inhaber einer Handelsagentur, hat mich als junger Installateur in Richtung Weiterbildung beeinflußt und so letzten Endes meinen beruflichen Werdegang mitgeprägt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen naturgemäß eine große Rolle, wobei ich auf das von mir aufgebaute Team sehr stolz bin. Jeder meiner Mitarbeiter würde für mich durchs Feuer gehen, und umgekehrt ist das auch der Fall. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Fachliche Kompetenz ist erste Voraussetzung, weiters müssen sie in das vorhandene Team integrierbar sein, was wiederum einige charakterliche Parameter

voraussetzt. Schließlich sollten sie ein normales Auftragsprojekt weitestgehend durchführen und abschließen können. Auf keinen Fall will ich ein abgeschlossenes Projekt aufgrund irgendwelcher Schlampigkeiten seitens meiner Mitarbeiter ein zweites Mal in Angriff nehmen müssen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich gewähre meinen Mitarbeitern ein hohes Maß an Eigenverantwortung und Flexibilität innerhalb ihrer Arbeitszeiteinteilung. Voraussetzungen sind natürlich Termingenauigkeit und bestens durchgeführte Arbeiten. Diese Dualität von Verantwortung und Arbeitsdisziplin, eingebettet in Flexibilität, schafft, wenn alles funktioniert, ein besonderes gutes Betriebsklima und natürlich motivierte Mitarbeiter, die selbstbewußt und mit persönlichem Engagement ihre Aufgaben bewältigen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Sehr hohe fachliche Kompetenz ist einer unserer wesentlichsten Stärken, dadurch ist gewährleistet, daß die Arbeiten auf einem hohen und kompetenten Niveau ausgeführt werden. Termineinhaltung und beste Betreuung unserer Kunden ist selbstverständlich. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich pflege ein sehr faires und gutes Verhältnis zu meinen Mitbewerbern. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da meine Kinder schon außer Haus sind und meine Frau ebenfalls berufstätig ist, funktioniert mein Privatleben sehr gut. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Soweit es mein Terminkalender zuläßt, besuche ich nach wie vor Messen und Präsentationen mit neuen und innovativen Ideen, die meinen Fachbereich betreffen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte nicht vergessen, daß dieser Beruf noch immer ein Handwerk und die Praxis daher enorm wichtig ist. Natürlich ist theoretisches bzw. technisches Wissen nicht zu vernachlässigen. Weiters empfehle ich, wenn die Möglichkeit besteht, Auslandserfahrung zu sammeln. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe mich vor kurzem an einem Chinarestaurant beteiligt, wobei meine Geschäftspartnerin den Betrieb führt und ich mich um den Einkauf kümmere und die steuerrechtlichen und administrativen Belange verantworte. Das Chinarestaurant Sun befindet sich in Wien 22 auf der Donaufelderstraße 229. Natürlich ist es mein Ziel, auch innerhalb dieses Projektes erfolgreich zu sein. Nach einer für ein solches Restaurant ungewöhnlicher Adaptierung richtete ich mit Hilfe einer Künstlerin dort auch eine Galerie ein.

✱ Mader Peter



● Zur Person

Beruf: Porzellanformer. Funktion: Angestellter. Tätig bei: Wiener Porzellanmanufaktur Augarten GmbH., 1021 Wien, Obere Augartenstraße 1. Geboren - Datum, Ort: 11. Dezember 1969, Tulln. Eltern: Hermine und Franz. Hobbies: Malen, Tennis, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Volksschule in Königsbrunn und der Hauptschule in Kirchberg/Wagram absolvierte ich von 1984 bis 1985 die Handelsschule in Tulln. 1985 begann ich nach einer Aufnahmeprüfung, die mir mein Talent für das Arbeiten mit Dreidimensionalität bescheinigte, mit der Lehre zum Porzellanformer in der Wiener Porzellanmanufaktur Augarten. Gewisse Porzellanfiguren benötigen mitunter eine Berufserfahrung von zehn bis zwölf Jahren. Eines der Lehrziele ist neben der Erstellung von Kaminfiguren die Erstellung der Figur des „Spanischen Reiters". Man lernt, Entwürfe von Künstlern Stück um Stück nachzuformen, wobei es darauf ankommt, eine Figur aus so wenig Teilen wie möglich zusammenzusetzen. Porzellan ist ein weiches Material, wird bei 1.400 Grad gebrannt und verlangt sehr behutsamen Umgang. Nach der Gesellenprüfung 1989 leistete ich den Grundwehrdienst beim Österreichischen Bundesheer ab. Seit vielen Jahren arbeite ich nun mit großer Freude als Porzellanformer in der Porzellanmanufaktur Augarten, die 1718 als eine der ersten Manufakturen Europas von Claudius Innocentius gegründet wurde. 1744 erwarb die Manufaktur ihr Markenzeichen unter der Herrschaft von Kaiserin Maria Theresia aus dem Hause Habsburg. Jedes Stück, das aus der Porzellanmanufaktur kommt, wird händisch angefertigt und bemalt. Dekor und Formen basieren auf Originalvorlagen von Künstlern vergangener Kulturepochen (Barock, Biedermeier, Art Deco, Rokoko und Klassizismus) und der Moderne.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Beruflich liegt für mich Erfolg vor, wenn ich meine Arbeit gut auszuüben verstehe und hochwertiges Porzellan herstelle. Kann ich im privaten Bereich auf gute Beziehungen blicken, stellt dies die andere Seite von Erfolg dar. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich betrachte mich in Hinblick auf mein berufliches und privates Umfeld als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich kann meine Ambitionen beruflich gut einbringen und ausleben, bin teamfähig und arbeite mit vier Kollegen schon jahrelang sehr gut zusammen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Die Gesellenprüfung stellte bestimmt ein berufliches Highlight dar. Nach der Erstellung eines anspruchsvollen Werkstückes verzeichnete ich ein bemerkenswertes Erfolgserlebnis, doch bin ich nie ganz zufrieden, was mich zu weiterem Erfolg anspornt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich verdanke es Gottfried Zens, dem Leiter des Werkbetriebes, daß ich auf die attraktive Berufsausbildung im kunsthandwerklichen Bereich aufmerksam gemacht wurde. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wenn Werkstücke in Medien gelobt oder in Museen ausgestellt werden, ehrt mich diese Bekanntmachung. Der Kontakt zu interessierten Kunden bedeutet mir viel. Gerne beantworte ich Kundenfragen bezogen auf unser Kunsthandwerk. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die preisliche Einschätzung von Stücken aus dem hochwertigen Kunsthandwerk ist kein leichtes Unterfangen und hängt von den jeweiligen Wertmaßstäben unserer Gesellschaft ab. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Augarten Porzellanfiguren haben aufgrund außerordentlich hoher Qualitätsmaßstäbe des traditionellen heimischen Kunsthandwerks eine besondere Wertbeständigkeit. Neben einer Nachkaufgarantie bieten wir eine Vielfalt an Dekor und Formen an. Die breite Kollektionspalette umfaßt Geschenkartikel, Tischwäsche, Ziergegenstände und andere Accessoires. Meine Stücke sind im übrigen mit einem „Y" gekennzeichnet - dieser Buchstabe weist auf meinen Bossierstempel hin. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir teilen den Markt zum Beispiel mit der ostdeutschen Porzellanmanufaktur Meissen. In Asien hat die Porzellanherstellung Tradition. Japaner sind Kunstliebhaber und zählen deshalb zu Kunden, die auch gerne bei uns einkaufen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bemühe mich um eine strikte Trennung, und daher kann ich die beiden Bereiche gut vereinbaren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich habe vor, einen Teil meiner Zeit der Grundausbildung zum Betriebsrat zu widmen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Als

Lehrling in einer Porzellanmanufaktur geht man eine große Bindung mit dem ausbildenden Unternehmen ein; eine Tatsache, die man berücksichtigen sollte. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Zu meinen Hauptzielen gehört neben dem beruflichen Fortkommen eine funktionierende zwischenmenschliche Partnerschaft. **Ihr Lebensmotto?** Sei mit wenig zufrieden, aber strebe stets nach Höherem!

✱ Maderthaner Gerd

„Mit dem entsprechenden Willen kann man (fast) alles erreichen."

● Zur Person

Beruf: Autoaufbereiter. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Autopflege Gerd Maderthaner., 9800 Spittal an der Drau, Südtirolerplatz 5b. Geboren - Datum, Ort: 23. Februar 1973, Obervellach. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Andrea. Eltern: Johann und Brunhilde. Hobbies: Tauchen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1988 bis 1992 absolvierte ich die Lehre zum Kfz-Mechaniker. Bis 1996 arbeitete als Geselle in meinem erlernten Beruf. Nachdem ich aufgrund eines Verkehrsunfalls meinen Beruf nicht mehr ausüben konnte, wechselte ich als Sachbearbeiter ins Büro eines GHW-Installationsbetriebes und machte mich schließlich im Februar 2001 mit meiner Kfz-Aufbereitung selbständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich zunächst, daß mein Geschäft auf wirtschaftlich guten Beinen steht, denn das ist die Voraussetzung für alles weitere. Daß ich etwas besser bin als die Konkurrenz, ist es ein erhebendes Gefühl und gibt mir auch eine gewisse Zufriedenheit. Im privaten Bereich liegt mein Erfolg dann, daß ich eine Partnerin habe, auf die ich mich voll verlassen kann und mit der ich gemeinsam ein Haus errichtet habe. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn man in dieser sensiblen Branche jetzt schon fast fünf Jahre nicht nur überlebt hat, sondern sogar sehr gut leben kann, dann ist das ein Erfolg. Und da ich als einziger von Dreien hier am Standort übriggeblieben bin, muß ich wohl erfolgreich sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war die Qualität meiner Arbeit, durch die ich mich gegenüber den anderen durchsetzen konnte, obwohl ich etwas teurer war als meine Mitbewerber. Genauigkeit und vor allem Sauberkeit sind in meiner Branche gefragt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Zuerst mein Vater, durch den ich schon von Kindesbeinen an mit Autos zu tun hatte und bei dem ich sah, wie man etwas richtig anpackt. Und dann meine Lebenspartnerin, die mich sehr unterstützt, mich immer wieder stärkt und mir den Rücken frei hält. Es würde nicht gehen ohne sie, muß ich ehrlich gestehen. Im Betrieb ist sie für die Buchhaltung zuständig. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es ist ein Problem, die richtigen Mitarbeiter zu finden, aber das betrifft, so denke ich, eigentlich alle Branchen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, daß mich mein Umfeld positiv sieht, denn ich bin ein umgänglicher Mensch, der mit jedem gut auskommt. Ich denke auch, daß meine Kunden meine Genauigkeit und die zuverlässige Lieferung meiner Arbeit schätzen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine ganz wichtige Rolle. Da ich nicht alles alleine machen kann, gleichzeitig aber nach der Arbeit, die ich abliefere, beurteilt werde, muß ich mich hundertprozentig auf sie verlassen können. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich entscheide nach einer Probezeit, denn Sauberkeit und Genauigkeit kann ich nicht in einem Gespräch feststellen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Bei mir geht es immer ruhig zu, es gibt kein lautes Wort, und für gute Arbeit gibt es immer Lob. Für besonders gute Arbeit zahle ich Prämien aus, und das hat eigentlich immer funktioniert. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Eindeutig die Qualität meiner Arbeit, die Zuverlässigkeit und das besondere Service. Ich hole die Autos auch ab und liefere sie dann fertig wieder ins Haus, obwohl ich in einem Umkreis von 30 Kilometern tätig bin. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Der Sonntag gehört ausschließlich der Familie, da gibt es auch keine Ausnahmen. Wenn ich nach Hause komme, wird ein paar Minuten das Wichtigste des Tages besprochen, und dann ist die Firma kein Thema mehr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich sehe bei vielen jungen Leuten, die sich bei mir bewerben, daß sie fast immer eine Schule bzw. die Lehre abgebrochen haben. Deshalb möchte ich an die Jugend appellieren, unbedingt eine Ausbildung abzuschließen. Ein junger Mensch sollte dabei genau die Ausbildung machen, die ihm liegt und Freude bereitet und dabei nicht darauf achten, was andere sagen oder tun. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, eine Filiale in Osttirol zu eröffnen, denn dort gibt es so ein Service noch nicht. Später möchte ich dann eventuell nach Villach expandieren. Auch wünsche ich mir, mich selbst ein wenig aus dem operativen Geschäft zurücknehmen zu können. **Ihr Lebensmotto?** Mit dem entsprechenden Willen kann man (fast) alles erreichen.

✱ Madrunter Michael

● Zur Person

Beruf: Nachrichtenelektroniker. Funktion: Account Manager. Tätig bei: NTS AG., 8074 Graz, Parking 4. Geboren - Datum, Ort: 29. Juli 1963, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Claudia. Kinder: Florian (1998), Georg (2000) und Sophie (2005). Eltern: Doris und Eduard. Mitgliedschaften: Industriellenvereinigung, Wirtschaftsbund. Hobbies: Schwimmen, Sport, Motorradfahren, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Mitglied im Aufsichtsrat der Hilfswerk Steiermark GmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte bei Siemens die Lehre zum Nachrichtenelektroniker, die ich im Februar 1982 erfolgreich abschloß. Nach dieser Ausbildung sah ich aber bei Siemens keine berufliche Perspektive, sodaß ich mich für einen anderen Weg entschied und nach dem Präsenzdienst als Produktionstechniker in die Videoproduktionsfirma Cinedoc in Graz eintrat. Ich wurde in den Bereichen Ton-, Bild-, Ü-Wagen- und Kameratechnik ausgebildet und war danach fast vier Jahre im Auftrag der Cinedoc für den ORF tätig. Es war eine sehr spannende und abwechslungsreiche Zeit, in der ich kreuz und quer durch die Weltgeschichte reiste. Dennoch wollte ich weg von der Technik, da mich auch der

kaufmännische Bereich sehr interessierte. Also begann ich im September 1986 bei der Alcatel Austria AG in Graz als Projektmanager für den Großkundenbereich, wo ich für Telekommunikation und Sicherungstechnik zuständig war. Bei Alcatel absolvierte ich laufend fachspezifische Fortbildungskurse sowie ein zweieinhalbjähriges Nachwuchsmanagerförderungsprogramm. Im Juli 1998 wechselte ich als Großkundenbetreuer zur UTA Telekom AG. Mein Aufgabenbereich umfaßte Kommunikationslösungen für Großkunden und mittelständische Unternehmen mit den Schwerpunkten Sprach-Daten-Netze sowie Internetdienste und Managed Services als Dienstleistungsunternehmen. Seit 1. Oktober 2005 bin ich als Account Manager bei der NTS AG tätig, einer Partnerfirma der Tele2UTA Telecommunication GmbH. Wir beschäftigen uns in erster Linie mit Netzwerken, LAN-WAN-Strukturen, Security und allen anderen kundenspezifischen Lösungen im Daten- und Voicebereich. Ich bin seit nunmehr 20 Jahren in der Telekommunikations- und IT-Branche tätig, und für mich stand immer die Kundennähe im Vordergrund. Individuelle Kundenlösungen zu planen und zu realisieren, ist die große Herausforderung. Das ist auch die Stärke von NTS.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Jede Win-Win-Situation ist ein Erfolg. Hat der Kunde einen Gewinn bzw. einen Vorteil durch unsere Arbeit und Leistung, ist dies auch ein Gewinn für das Unternehmen. Wenn wir dem Kunden das bieten und liefern können, was er erwartet, haben wir gute Arbeit geleistet und sind somit erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In der heutigen Zeit sind Netzwerke und gute Kontakte von essentieller Bedeutung. Man kann auf diesem Markt unter harten Konkurrenzbedingungen nur mit guten, langfristigen Kundenbeziehungen punkten. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich schöpfe sehr viel Kraft aus meinem Familienleben. Ich bin glücklich verheiratet und habe wunderbare Kinder - das ist mein Ruhepol, um dem Streß des beruflichen Alltags zu entfliehen. Pro Jahr nehme ich mir auch drei bis vier Wochen am Stück Urlaub, um komplett abzuschalten, die Batterien aufzuladen und kreativ zu bleiben. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Da gab es sicherlich einige. Wichtiger ist aber, daß ich im Laufe meiner Karriere keine gröberen Fehlentscheidungen getroffen habe. Ich entscheide sehr oft aus dem Bauch heraus, und das hat bisher immer gepaßt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Erfolg entsteht nur in einem harmonischen Team. Einer allein kann gar nicht das umfassende Fachwissen aufbringen, das notwendig ist. Wir sind ein Team von Spezialisten, die gemeinsam an einem Strang ziehen, und in dem jeder einzelne seinen Teil zum Erfolg beisteuert. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ein Bewerber muß ins Team passen, und darum ist mir auch die Meinung der anderen Mitarbeiter wichtig. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Jemand anderen zu motivieren ist sehr schwierig, da ich der Meinung bin, daß man sich nur selbst motivieren kann. Ich kann einen Mitarbeiter nur dabei unterstützen, seine Ziele zu erreichen, indem ich ihn an meinem Wissen teilhaben lasse und versuche, ihm ein Vorbild zu sein. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Tage von Montag bis Freitag gehören zu 90 Prozent dem Beruf, am Wochenende und im Urlaub widme ich mich ausschließlich der Familie. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** In unserer Branche gibt es keinen Stillstand, da muß man ständig am Ball bleiben, dazulernen und für alles offen sein. Ich lese sehr viel, informiere mich laufend und nehme natürlich an den firmeninternen Schulungen teil. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn man die Karriereleiter hinaufsteigt, sollte man niemals vergessen, durch welche Leute und durch welche Teams man eigentlich groß geworden ist. Das gilt innerhalb der Firma genauso wie außerhalb. Denn man weiß nie, welchen Leuten man wieder begegnet.

✱ Maglot Erwin

● Zur Person

Beruf: Installateur. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Energietechnik-Installationsgmbh., 2512 Oeynhausen/Tribuswinkel, Jochäckergasse 15. Geboren - Datum, Ort: 29. März 1971, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Sandra. Kinder: Jasmin und Melanie (1994). Eltern: Christine und Gottfried. Hobbies: Tauchen, Freizeitsport, Literatur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gesellschafter der Service und Wartungstechnik GmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Als Jugendlicher war ich mir über meine berufliche Zukunft nicht im klaren. Ich versuchte es zunächst mit der HTL, verließ die Schule aber nach einem halben Jahr wieder, da ich ein eher praktisch veranlagter Mensch bin und keine Lust auf eine langjährige theoretische Ausbildung hatte. Mein Vater machte mir den Vorschlag, ein solides Handwerk zu erlernen und eine Installateurlehre zu absolvieren. Ich stamme aus einer gutbürgerlichen Handwerkerfamilie und war einverstanden, ohne jedoch konkrete Vorstellungen zu haben. Mein Vater war bei der Niogas, der heutigen EVN, in Wiener Neustadt tätig und ich konnte dort meine Lehre absolvieren. Im Lauf der Jahre, ich hatte inzwischen schon erfolgreich die Gesellenprüfung abgelegt, wurde ich immer wieder mit neuen Geschäftsideen konfrontiert. So lernte ich auch Amway kennen, ein Konzern, der im Direktvertrieb Produkte des täglichen Lebens - von Kosmetikartikeln bis zu Kochgeschirr - verkauft. Gemeinsam mit einem Freund war ich einige Zeit nebenbei recht erfolgreich als Amway-Berater aktiv, bis er leider tödlich verunglückte. Das war ein schwerer Schlag, die Motivation war weg, ich gab das Amway-Geschäft auf und war wieder ausschließlich bei der EVN tätig. Nach und nach erkannte ich, daß ein Unternehmen wie die EVN für meine persönlichen Vorstellungen von beruflichem Erfolg nicht geeignet ist. Ich konnte keine höhere Schulbildung, kein Studium und keinen Titel vorweisen, und daher waren meine Aufstiegschancen praktisch Null. Ein derartiger Großbetrieb hat eben starre Strukturen und vorgegebene Hierarchien, tatsächliche Leistung und Wille zählen weniger als ein Ingenieurstitel. Ich konnte mir mit 20 Jahren ausrechnen, wo ich mit 40 Jahren auf der Karriereleiter stehen und wieviel ich verdienen würde. Das war demotivierend. Es folgte eine weitere Enttäuschung, die mich in meinen Gedanken nach beruflicher Veränderung weiter bestärkte. Ich meldete mich für einen mehrmonatigen Auslandseinsatz in Rußland, bekam auch die Zusage, wurde dann aber aus betriebsinternen Querelen wieder vom Projekt abgezogen. Ab diesem Zeitpunkt wußte ich, daß ich die EVN früher oder später verlassen werde. Mein Schwiegervater war damals erfolgreich als Marktfahrer unterwegs war und mit dem Verkauf von Bauernspeck gutes Geld verdiente. Ich arbeitete in meiner Freizeit aus Interesse bei ihm mit und war schlichtweg begeistert von diesem Flair, vom Kontakt mit den Kunden und der

Freundlichkeit der anderen Kollegen. Das war ausschlaggebend für meinen Entschluß, 1995 bei der EVN den Hut zu nehmen. Ich betrieb dann einen eigenen Stand und verdiente mit wenig Zeitaufwand sehr gut. Neben dem Speckverkauf besuchte ich am WIFI St. Pölten die Meisterschule für Installateure und dann die Meisterschule für Heizungstechniker. Zusätzlich absolvierte ich die Unternehmerprüfung der Wirtschaftskammer. Nachdem ich alle Prüfungen erfolgreich abgelegt hatte, sperrte ich den Marktstand zu und heuerte als Meister bei einer privaten Firma an. Ehe ich mich in der Installateurbranche selbständig machte, wollte ich erst Praxis in der Privatwirtschaft sammeln, um zu sehen, wie der Hase läuft. 1996 löste ich den Gewerbeschein und begann ohne einen einzigen Kunden als selbständiger Installateur und Einzelunternehmer in meinem Privathaus. Erst nach einer Woche hatte ich meinen ersten Auftrag, der aber mit Weiterempfehlungen den Stein ins Rollen brachte. Das Geschäft lief hervorragend, und ich nahm zusätzlich Mitarbeiter auf. Da ich aber als Chef wie alle anderen vor Ort bei den Kunden Rohre verlegte, folgte als nächster Schritt mein Rückzug vom Arbeitseinsatz beim Kunden. Ich verlegte meinen Tätigkeitsbereich ins Büro und kümmerte mich verstärkt um neue Aufträge, Angebotslegung und Rechnungen. Damit bekam die Firma die richtige Dynamik, und es ging immer weiter bergauf. Aus dem Einzelunternehmen wurde eine GesmbH, und ich übernahm die Firma beziehungsweise die zwölf Mitarbeiter eines befreundeten Installateurs, der vor dem Konkurs stand. Er brachte auch Kunden aus der Industrie mit, wodurch sich für mich wieder neue Perspektiven ergaben. Inzwischen war mein Privathaus als Firmensitz schon recht eng geworden, und wir übersiedelten im Frühjahr 2003 mit dem Unternehmen nach Oeynhausen/Tribuswinkel, wo ich ein eigenes Betriebsobjekt gebaut hatte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, die persönliche Lebensvorstellung so gut wie möglich umsetzen zu können. Erfolg ist die Selbstbestätigung meiner Gedanken und Vorstellungen. Das hat nicht unbedingt mit Geld zu tun. Wenn ich den Erfolgsweg mit dem Lauf der Sonne von Osten nach Westen vergleiche, bewege ich mich vom Sonnenaufgang der Jugend bis zum Sonnenuntergang im Alter, von Osten nach Westen und habe damit immer die Sonne mit mir. Der kürzeste Weg ist aber nicht immer der beste oder der leichteste, um ans Ziel zu gelangen. Trotzdem heißt die Devise: Go West! **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend ist die Vorstellungskraft, ein Ziel erreichen zu können. Mut ist der Weg dazu. Ich treffe Entscheidungen meist aus dem Bauch, da heutzutage oft gar nicht die Zeit für lange Überlegungen bleibt. Dieses Bauchgefühl hat mich eigentlich nie im Stich gelassen. Natürlich gab es trotzdem manchmal Mißerfolge, aber daraus habe ich immer gelernt. Jeder Tiefpunkt war anschließend auch ein Schritt nach vorne.

✱ Mahmoud Kamal

● Zur Person

Beruf: Koch. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Pizza-Service Hollywood., 3040 Neulengbach, Alter Markt 81. Geboren - Datum, Ort: 19. August 1967, Goheina/Ägypten. Familienstand: Verheiratet mit Ahmed Fiza. Kinder: Amro (1994), Fatima (1996) und Myriam (2003). Eltern: Mohammed und Fatima. Hobbies: Fußball, Laufen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Schule absolvierte ich in Ägypten eine Ausbildung zum Koch und besuchte eine Tourismusfachschule, bevor ich 1990 nach Österreich kam. Zunächst arbeitete ich sechs Jahre lang in einer Pizzeria in Mödling. Anschließend arbeitete ich in Laxenburg, dann im Restaurant La Scala im ersten Bezirk in Wien, bevor ich bei Pizza Hollywood zu arbeiten begann. 2004 eröffnete ich dann meinen eigenen Betrieb hier in Neulengbach.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet Verschiedenes: eine Karriere, ein Ziel zu erreichen, gute Lebensqualität. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe mir Ziele gesteckt und diese auch verwirklicht - obwohl es nicht immer ganz leicht ist, beruflich selbständig zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wichtig war, ein Ziel zu haben, das ich erreichen wollte. Ich habe früh geheiratet, und es war mir stets wichtig, daß es meiner Familie gut geht. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich gehe optimistisch auf Herausforderungen zu. Ich liebe die Arbeit und freue mich daher auch über Herausforderungen. Probleme sind da, um gelöst zu werden. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich sah ich mich schon sehr früh als erfolgreich. Meine Mutter starb, als ich noch sehr jung war, und so mußte ich schon früh lernen, mich durchzusetzen. Als ich in Österreich zu arbeiten begann, hatte ich auch das Gefühl, Erfolg zu haben. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war die richtige Entscheidung, nach Österreich zu kommen. Österreich ist mir das liebste Land in Europa, es ist ein wunderbares Land, in dem man sehr gut leben kann. Ich schätze die klare Ordnung, die Sauberkeit und die Freundlichkeit der Bevölkerung. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Auf jeden Fall Originalität. Man kann zwar von anderen lernen, aber es ist nicht zielführend, andere zu imitieren. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Der Gründer der Firma Pizza Hollywood, Ahmed Suleiman, ist mein Vorbild. Wir arbeiteten anfangs zusammen, später gründete er das Unternehmen und unterstützte mich in weiterer Folge auch sehr. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Meine Vorgesetzten und meine Kunden zeigten mir stets ihre Zufriedenheit mit meiner Arbeit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich kann in meiner Branche kein ungelöstes Problem erkennen. Meines Erachtens sind die strengen Lebensmittelgesetze in Österreich sehr gut und wichtig. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Viele Leute sehen, daß ich viel und hart arbeite, und begegnen mir mit Respekt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Es ist sehr wichtig, gute Mitarbeiter zu haben. Sie tragen den Erfolg zweifellos mit. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Mir ist es wichtig, ausgeglichene Mitarbeiter zu beschäftigen, da ich kein Freund von Konflikten bin. Es ist auch wichtig, daß wir uns auf der menschlichen Ebene verstehen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Weil ich den ganzen Tag im Betrieb mitarbeite, denke ich, daß ich eine gewisse Vorbildwirkung auf meine Mitarbeiter ausübe und sie so motiviere. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich denke, man sieht mich als Freund. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** In erster Linie die Qualität unserer Produkte, wir haben ein eigenes Teigrezept und verwenden nur beste Zutaten. Wir sind flexibel, reagieren rasch und sind

Copyrighted material

auch preiswert. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich schaue nicht unbedingt nach rechts und links, ich konzentriere mich auf meine Arbeit. Auch die Konkurrenz muß leben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche gelingt nicht immer. Ich bin doch sehr viel im Betrieb beschäftigt, auch am Wochenende. Ich hoffe aber, daß es mit der Zeit besser wird. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Für Weiterbildung bleibt keine Zeit. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Vor allem muß man sich ein Ziel stecken. Es ist auch sehr wichtig, eine gute Ausbildung zu absolvieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mir ist am wichtigsten, daß es meiner Familie gut geht, daß meine Kinder eine gute Ausbildung genießen. **Ihr Lebensmotto?** Ein Ziel haben.

✶ Maier Helmut

● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Magmaier Hair London - Graz., 8010 Graz, Kaiserfeldgasse 17. Geboren - Datum, Ort: 17. Juni 1971, Leoben. Ehrungen: Salon in London wurde vom „Good Salon Guide" mit dem Maximum von fünf Sternen ausgezeichnet. Hobbies: Beruf, Laufen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seminartätigkeit; diverse Shows für Schwarzkopf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Der wichtigste Schritt für mich war die Entscheidung, überhaupt ins Friseurgewerbe einzusteigen. Ich begann meine Lehre 1988 bei Intercoiffeur Mayer in Bruck an der Mur und legte 1991 meine Lehrabschlußprüfung ab. Die nächste wichtige Entscheidung traf ich 1996, als ich nach London übersiedelte und mich dort selbständig machte. 2004 kehrte ich nach Österreich zurück und eröffnete 2006 meinen Salon Magmaier in Graz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, privat und beruflich zufrieden zu sein und zu wissen, etwas geleistet zu haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In meinem Bereich erachte ich mich mittlerweile als erfolgreich am österreichischen Markt. International schaut das wieder anders aus, wenn ich mich jetzt beispielsweise mit „Tony & Guy" vergleiche, einer führenden US-amerikanischen Friseursalon-Kette, dann wirkt mein Unternehmen eher bescheiden. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich nehme Herausforderungen jeden Tag mit Interesse und Engagement an und freue mich auf meine Aufgaben, die täglich wechseln. Das Friseurgeschäft ist mittlerweile fast so schnellebig geworden wie die Modebranche, es gibt vier Kollektionen im Jahr, und immer wieder neue Ideen und Modelle zu kreieren und zu verwirklichen ist eine interessante Herausforderung. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Das subjektive Empfinden von Erfolg wechselt, vor zehn Jahren habe ich mir unter Erfolg etwas anderes vorgestellt als heute. Als ich mich in London noch nicht selbständig gemacht hatte, empfand ich es als Erfolg, in einem großen Betrieb mitzuarbeiten und eigene Ideen einbringen zu können. Danach war es ein Erfolg, ein eigenes Geschäft in London zu eröffnen und letztendlich das Geschäft hier in Graz. Wer weiß, wo ich in zehn Jahren stehe, und was Erfolg dann für mich bedeutet. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Im Prinzip ist Originalität sicherlich besser, aber man muß sich auch irgendwo orientieren und imitiert dadurch automatisch. Jeder Mensch sucht sich Vorbilder und verwendet deren Ideen vielleicht auch unbewußt weiter, aber man sollte dabei die persönliche Note und die eigenen Ideen nicht vergessen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Sicherlich hat mich meine Lehrmeisterin Frau Mayer sehr geprägt, eine sehr starke Persönlichkeit, von der ich im Positiven und Negativen sehr viel gelernt habe. In London habe ich bei Terence Renati gearbeitet, der für meine Weiterentwicklung ebenfalls sehr prägend war. Und sicher war auch Copella in London sehr wichtig, dort lernte ich, daß Fachwissen alleine nicht reicht, um erfolgreich zu sein, sondern daß man seinen Beruf auch repräsentieren, nach außen tragen und bewerben muß. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Im Prinzip erfahre ich mit jedem zufriedenem Kunden Anerkennung - einfach dadurch, daß mir meine Kunden vertrauen, und daß ich versuche, diesem Vertrauen gerecht zu werden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Womit unser Gewerbe hart zu kämpfen hat, ist das Image der Friseure. Leider ist es noch immer so, daß ein männlicher Friseur homosexuell und eine Friseurin ein leichtes Mädchen zu sein hat. Dagegen möchte ich gerne ankämpfen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Beruflich glaube ich, als guter Friseur anerkannt zu werden, persönlich habe ich den Eindruck, daß ich im allgemeinen positiv aufgenommen werde. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine ganz wesentliche Rolle, wir können nur als Team erfolgreich sein. Wenn ein zufriedener Kunde mein Geschäft verläßt, wird er sagen, bei Magmaier bekommt man einen guten Haarschnitt, wenn er nicht zufrieden war, wird er sagen, bei Magmaier wird miserabel geschnitten, ganz egal, wer bedient hat. Die Leistung jedes einzelnen spiegelt die Qualität des Salons wider. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wichtige Punkte sind der Lernwille und die Begeisterung für den Beruf. Ich erwarte Engagement, Fleiß, Zuverlässigkeit und Eigeninitiative. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter sind voll in den Betrieb integriert, sind bei Seminaren und Shows dabei und bekommen von mir und der Kundschaft viel Lob. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich glaube, meine Mitarbeiter können schätzen, was ich erreicht habe, und wollen ähnliche Wege einschlagen. Ich freue mich, jungen Menschen als Vorbild dienen zu dürfen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das Hauptziel zur Zeit ist, das Geschäft erfolgreich zu führen und in Graz Nummer eins zu werden. Dann möchte ich verstärkt Seminare in den ehemaligen Ostblockländern abhalten, und in persönlicher Hinsicht ist es mir ein Anliegen, mich mehr mit Fotografie zu beschäftigen. **Ihr Lebensmotto?** „Excellence is a journey, not a destination", und „Baue Dir mit den Steinen, die man Dir in den Weg legt, eine Brücke" - ein Motto, das mir mein Vater sehr früh schon ans Herz gelegt hat.

✶ Mair Rudolf

● Zur Person

Beruf: Geschäftsleiter. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: GMR Fotografen GmbH., 4202 Kirchschlag bei Linz, Badhausstraße 14. Geboren - Datum, Ort: 29. März 1949, Gramastetten. Familienstand: Verheiratet mit Helene. Kinder: Michael (1987) und Eva (1993). Eltern: Johann und Aloisia. Hobbies: Walken, Laufen, Schneeschuhlaufen, Schwimmen, Reisen, Literatur (Philosophie, kritische Weltpolitik).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs nach dem frühen Tod meiner Mutter bei meinen Großeltern auf. Mein Vater, der eine Landwirtschaft betrieb, verunglückte tödlich, als ich 16 war, und so sprang ich zunächst in der elterlichen Landwirtschaft ein. Ich merkte jedoch schnell, daß ich eine andere berufliche Richtung einschlagen wollte, und so legte ich in Linz die Matura ab. Nach verschiedenen beruflichen Stationen - unter anderem auch bei der Voest - begann ich das Studium der Informatik, wechselte später jedoch zu Betriebswirtschaftslehre. Über einen früheren Kollegen gelangte ich zur Schulfotografie. Wir teten den Markt in Österreich aus und beschlossen 1979, unser eigenes Unternehmen für Schul- und Kindergartenfotografie zu gründen. Leider schied mein Geschäftspartner durch eine schwere Krankheit nach einigen Jahren aus, und so übernahm ich das Unternehmen und führte es mit den bestehenden Mitarbeitern weiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe es als Erfolg, angepeilte Ziele zu erreichen und erbrachte Leistungen honoriert zu sehen, und zwar nicht nur im materiellen Bereich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich eine glückliche Familie mit zwei gesunden Kindern habe und ein florierendes Unternehmen mit motivierten und zufriedenen Mitarbeitern führe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Fleiß, Einsatzfreude, Know-how und Glück waren wichtige Erfolgsfaktoren. Erfolg motiviert, Erfolg ist die Nahrung und Energie für weitere Erfolge. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Nicht nur meine aktiven Außendienstbetreuer sind österreichweit vor Ort beim Kunden, auch ich selbst bin noch viel in Schulen und Kindergärten und höre mir die Wünsche, die von Kundenseite an uns herangetragen werden, an und bringe sie gemeinsam mit meinem Team zur Umsetzung. Dadurch können wir auf eine hohe Kundenzufriedenheit verweisen und halten auch Reklamationen von uns fern. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war eine wichtige Entscheidung, die Herausforderung der Umstellung von analoger auf digitale Fotografie anzunehmen und diesen Übergang binnen zwei Jahren erfolgreich zu meistern. Das war eine spannende, aber auch nervlich zerreißende Aufgabe, bei der auch viel Ungewißheit zu ertragen war. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität zeichnet uns aus. Nicht umsonst können wir uns österreichweit als Marktführer in unserer Branche bezeichnen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Großvater strahlte eine Ruhe und Besonnenheit aus, die auch mich in meiner eigenen Stabilität sehr stark prägte. Er wurde 93 Jahre alt und war nie ernsthaft krank. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es ist schwierig, gute, selbstbewußte und leistungsbereite Mitarbeiter im Außendienst zu finden. Trotz bester Bedingungen sind die Bereitschaft zur Eigenverantwortung und die Flexibilität oft nicht vorhanden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter sind großteils für den Erfolg des Unternehmens verantwortlich. Ich beschäftige langjährige Mitarbeiter - Spitzenfachkräfte. Hohe Eigenverantwortung und klare Aufgabenteilung stärken unser gutes Arbeitsklima. Ich habe stets hohes Vertrauen in meine Mitarbeiter gesetzt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Vorhandene Leistungsbereitschaft wird von mir gefördert, das Fachwissen kann man bei uns erwerben. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Unser Umgang miteinander ist von Respekt geprägt. Ich bin froh, daß ich langjährige Mitarbeiter habe, die schon lange im Unternehmen sind und die technische Umstellung gemeinsam mit den anderen Mitarbeiter vorbildhaft mitgetragen haben. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Unternehmen ist der führende Anbieter und Produzent für Schulkassen- und Kindergartenfotografie in Österreich - und das seit 1979. Insgesamt beschäftigen wir auf selbständiger und angestellter Basis bis zu 28 Mitarbeiter. Durch unser Know-how in den neuen Techniken und unseren dadurch erreichten Technologievorsprung haben wir den Übergang von der klassischen Fotoentwicklung im Labor zur digitalen Fotografie mit Erfolg geschafft. Viele Labors in Österreich (und weltweit) mußten ihre Betriebe schließen, wir konnten unseren Umsatz sogar ausbauen. Unsere zahlreichen Kunden werden von bestens geschulten Fachleuten betreut. Eine besondere Stärke ist unser Internetauftritt, der von meinem Sohn gestaltet und betreut wird - darauf bin ich sehr stolz. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Durch die längere Sommerpause haben wir ruhigere Zeiten zwischen den Hochsaisonen. Meine Frau ist in einem Lehrberuf tätig, und so haben wir im Sommer viel Zeit für unsere Hobbys. Kraft hole ich mir aus Familie, der Natur und beim Sport. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich selbst möchte weiterhin den Markt in Österreich betreuen. Sollten Partner aus anderen Ländern an mich herantreten, so bin ich gerne auch für Investitionen und Joint-Venture-Modelle über Österreich hinaus bereit. Kroatien zum Beispiel wäre ein solcher Zielmarkt. **Ihr Lebensmotto?** Mit Optimismus dem Leben begegnen.

✱ Mairinger Franz

● Zur Person

Beruf: Polizeibeamter. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeinde St. Florian am Inn., 4782 St. Florian am Inn 11. Geboren - Datum, Ort: 4. März 1952, St. Florian am Inn. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Petra (1976) und Rene (1981). Eltern: Friedrich und Maria. Mitgliedschaften: SPÖ, Gewerkschaft, ASKÖ, UNION. Hobbies: Tennis, Wandern, Radfahren, Schifahren, Wellness.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich auf Anraten meines Vaters hin eine Ausbildung zum Elektroinstallateur bei der damaligen OKA. Obwohl mich mein erlernter Beruf erfüllte, wollte ich mich dennoch nach etwa zehn Jahren beruflich verändern. Ich bewarb mich bei der Gendarmerie und startete 1979 mit meinem Eintritt in den Staatsdienst meine zweite berufliche Karriere. Aus dieser Tätigkeit heraus entwickelte sich dann mein Engagement für die Gemeinde. Zuerst fungierte ich als Gemeinderatsmitglied, anschließend elf Jahre lang als Vizebürgermeister, und seit 1994 übe ich nun das Amt des Bürgermeisters von St. Florian am Inn aus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Meines Erachtens hat man in einer verantwortungsvollen Position die Verpflichtung, sein Unternehmen in die richtige Richtung zu lenken. Für das, was ich erreicht habe, erwarte ich mir aber keine zusätzlichen Ehrerbietungen, da ich es als selbstverständlich erachte, meine Arbeit so gut als möglich zu erledigen. Mein Anliegen ist es, für meine Gemeinde die Ziele zu erreichen und die Mittel aufzutreiben, die ihr zustehen. Natürlich hängt es vom persönlichen Geschick der handelnden Personen ab, dies zuwege zu bringen, und ich denke, über dieses Talent zu verfügen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In das Bürgermeisteramt muß man sich einarbeiten, was ich über viele Jahre lang in der Funktion als Vizebürgermeister gemacht habe. Ich sehe meine Arbeit als Bürgermeister schon als erfolgreich an. Ich bin stolz darauf, daß unsere Gemeinde mehr Einnahmen als Ausgaben und genug Arbeitsplätze aufweisen kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Um etwas umsetzen zu können, benötigt man vor allem Ideen und Energie. Immer nur darüber zu schimpfen, was nicht funktioniert, bringt niemandem etwas - die Dinge können sich nur weiterentwickeln, wenn man sie anpackt. Man wird es zu nichts bringen, wenn man nicht entscheidungsfreudig ist. Wenn man eine Entscheidung zu treffen hat, muß man dafür bereit sein. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Da ich eine Führungsposition innehabe, muß ich auch Entscheidungen treffen können, mit denen ich mir nicht nur Freunde mache. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Vielleicht ist es die Ursache meines Erfolges, daß ich im Grunde nie mit dem Erreichten zufrieden bin. Ich kenne dieses Gefühl im Grunde nicht, denn kaum ist etwas erledigt, wartet auf mich schon die nächste Herausforderung. Ein erreichtes Ziel ist für mich gewissermaßen wieder der Anspom für ein neues Projekt. Auch ist mir wichtig, aus meinen Erfahrungen zu lernen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Jeder Erfolg ist ein Erfolg des gesamten Teams. Bevor eine Entscheidung getroffen werden kann, sollten meiner Meinung nach immer alle Seiten betrachtet und möglichst viele Meinungen angehört werden. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich lasse meine Mitarbeiter an positiven Erlebnissen teilhaben. Ich denke, daß dies doch in sehr hohem Maße motiviert. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Meine Mitarbeiter wissen, daß sie mit jedem Problem zu mir kommen können. Deshalb glaube ich, überwiegend positiv gesehen zu werden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da ich mich neben meinem Beruf bei der Polizei auch in meinem Amt als Bürgermeister sehr engagiere, bleibt nicht sehr viel Zeit für Freizeit und Familie übrig. Doch ich versuche, die Zeit, die uns bleibt, gut zu nutzen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Fortbildung nimmt in meinem Leben einen hohen Stellenwert ein. Ich besuche ein von der Johannes Kepler Universität Linz angebotenes Seminarprogramm, wo ich mir immer wieder interessante Dinge aneignen kann, die meiner Arbeit als Bürgermeister zugute kommen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich möchte der nächsten Generation den Rat geben, die Jugendzeit zu genießen und viele Erfahrungen zu sammeln. Man soll sich ein Ziel setzen, seine Ausbildung darauf ausrichten und sein Ziel konsequent verfolgen. Aus Fehlern kann man viel lernen. Für die Erwachsenen ist es wichtig, den Bekanntenkreis der Jugendlichen im Auge zu behalten, da aus diesem Umgang viel Positives, aber eben auch Negatives entspringen kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, daß meine Gemeinde den Status einer Marktgemeinde erlangt, und auch sonst möchte ich weiterhin in positiver Art und Weise für meine Gemeinde tätig sein. Auch ist es eines meiner Ziele, meine Nachfolge so zu regeln, daß der Wechsel möglichst unkompliziert vonstatten geht.

✱ Manak Andreas Dr.

● Zur Person

Beruf: Rechtsanwalt. Funktion: Partner. Tätig bei: Manak & Partner Rechtsanwälte., 1010 Wien, Stephansplatz 6. Geboren - Datum, Ort: 30. Jänner 1957, Wien. Eltern: Margaretha und Ing. Johann. Mitgliedschaften: Rechtsanwaltskammer Wien, Österreichischer Rechtsanwaltsverein, Juristenverband, Niederösterreichische Juristische Gesellschaft. Hobbies: Gitarre, Saxophon, Schifahren, Tennis, Bergsteigen, Kunst. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lektor für E-Commerce-Recht an der Wirtschaftsuniversität Wien, Generalsekretär des Vereins für Anti-Piraterie der Film- und Videobranche (VAP).

● Karriere

Weiche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich legte 1975 die Matura an einem Wiener Gymnasium ab und absolvierte anschließend das Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Wien. Nach meiner Promotion im Jahr 1983 leistete ich den Präsenzdienst beim Österreichischen Bundesheer ab und trat anschließend als Referent in die Abteilung V/2 (Begutachtung von Landesgesetzen, Verwaltungsreform u.a.) des Verfassungsdienstes im Bundeskanzleramt ein. Ich legte die Dienstprüfung für den Höheren Bundesdienst ab und wurde Beamter (Kommissär). Ich wechselte 1988 schließlich aus dem Staatsdienst in ein Angestelltenverhältnis bei der Österreichischen Staatsdruckerei (ÖSD), beauftragt mit der Organisation des vom Bundeskanzleramt initiierten Projektes „Rechtsinformationssystem des Bundes", wo ich bis 1992 als Abteilungsleiter für Electronic Publishing tätig war. Da ich nach der stark EDV-technisch und betriebswirtschaftlich ausgerichteten Tätigkeit bei der ÖSD wieder juristisch arbeiten wollte, wechselte ich für zwei Jahre als Jurist in den Rathausclub der Wiener Grünen. Ich entschied mich schließlich doch noch, die Anwaltslaufbahn einzuschlagen, holte die Gerichtspraxis nach und war ab 1994 als Konzipient bei mehreren Anwälten tätig, darunter in der renommierten Wirtschaftskanzlei Bichler & Zrzavy und in der Kanzlei Dr. Zanger. Noch als Konzipient trat ich in die Kanzlei Hügel & Partner ein, wo ich schließlich sieben Jahre lang, zuletzt als Partner, tätig war. 2003 übernahm ich die Kanzlei von Dr. Hans Schallaböck, die ich nunmehr mit zwei Juniorpartnern als Kanzlei Manak & Partner Rechtsanwälte weiterführe. Unsere Schwerpunkte liegen im Immaterialgüterrecht (insbesondere Urheberrecht, Marken- und Patentrecht) und Wettbewerbsrecht. Weitere Arbeitsschwerpunkte sind das Liegenschafts- und Mietrecht, allgemeines Unternehmensrecht und Erbrecht.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als Erfolg sehe ich die Freiheit an, für andere Menschen, die weniger Chancen im Leben hatten als ich, da zu sein und ihnen weiterzuhelfen. Für mich läßt sich der Erfolg nicht in materiellen Werten messen. „Wenn Du den Erfolg anderer siehst, dann schaue darauf, was er sie gekostet hat" - diese Lebensweisheit regt mich dazu an, Erfolg zu relativieren, und läßt mich selbst danach fragen, was es mich kostet, etwas Bestimmtes zu erreichen, und ob es auch einen hohen Einsatz wert ist. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Gemäß meiner Erfolgsdefinition sehe ich mich als

erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es war mir beruflich und privat stets wichtig, andere Menschen ernst zu nehmen und auch auf ihre persönlichen Bedürfnisse einzugehen. Darauf beruht die Entscheidung der weiteren fachlichen und persönlichen Begleitung, und so läßt sich eine erfolgversprechende Arbeitsbasis schaffen. In unseren Kanzleiräumlichkeiten ließen wir zwei kunstvolle Glasinstallationen errichten, die symbolisch die Verantwortung des Juristen gegenüber dem Mandanten und der Gesellschaft zum Ausdruck bringen sollen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Viele Zufälle begünstigten meinen beruflichen Weg, doch es war eine späte, aber richtige Entscheidung, den juristischen Weg zu verfolgen und schließlich die Anwaltsprüfung abzulegen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich wurde wesentlich von Dr. Clemens Jabloner, meinem seinerzeitigen Vorgesetzten im Bundeskanzleramt und nunmehrigen Präsidenten des Verwaltungsgerichtshofes, geprägt. Seine besondere Gabe lag darin, die Komplexität des Rechtes sehr abstrakt und dennoch transparent darzustellen. Er verstand es auch, mir die Verantwortung, die unser Berufsstand der Gesellschaft gegenüber trägt, nahezubringen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich freue mich, wenn in Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern unserer Mandanten Projekte gelingen, und wenn unser Beitrag dazu als wertvoll erachtet wird. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne kompetente juristische Mitarbeiter und meine Mitarbeiter im Back Office wäre die kompetente Betreuung großer Mandate nicht möglich. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind in einigen Bereichen, wie z.B. Urheberrecht und E-Commerce, unter den besten in Österreich. Gegenüber großen Kanzleien punkten wir auch durch die Nähe zum Kunden, durch unsere Flexibilität und die rasche Erledigung von Aufträgen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich stehe in gutem Einvernehmen mit meinen Kollegen, mit einigen tausche ich mich regelmäßig in diversen Arbeitskreisen aus. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da ich (noch) keine Familie habe, verwende ich meine wenige Freizeit für meine Hobbys, den Sport und die Musik. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Junge Anwälte müssen sich noch mehr um Zusatzqualifikationen - über die Anwaltsprüfung hinausgehend - bemühen, um als Anwalt zu bestehen. Dazu gehören nicht nur fachliche Themen, sondern auch Fähigkeiten im Bereich der Kommunikation, der Konfliktlösung etc. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte die Kanzlei zum Wohlergehen meiner Partner und Mitarbeiter lange erfolgreich führen. Gerne möchte ich auch mein Wissen an die nächste Generation weitergeben.

✱ Mandl Dieter Univ.-Prof. Dr.

● Zur Person

Beruf: Universitätsprofessor. Funktion: Vorstand. Tätig bei: Institut für Wirtschaftspädagogik der Karl-Franzens-Universität Graz., 8010 Graz, Universitätsstraße 15/G1 (1. Stock). Geboren - Datum, Ort: 24. April 1942, Irdning. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid. Kinder: Claudia (1964). Eltern: Franz Xaver und Maria. Besondere Vorfahren: Großonkel Franx Xaver Mayr, Arzt, Erfinder der F.X. Mayr-Kur und ärztlicher Betreuer von Henry Ford. Mitgliedschaften: Aufsichtsrat der Steiermärkischen, KAGES und Springer Maschinenfabrik AG. Hobbies: Lesen, Bildung, Sport (vor allem Schifahren), Kultur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der ÖAF (Österreichische Akademie für Führungskräfte) Graz GmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Eltern betrieben ein Mischunternehmen zwischen gewerblichem und landwirtschaftlichem Betrieb - sie erzeugten Schotter, Holzschindel und Holzprodukte. Das Aufwachsen in diesem Umfeld gemeinsam mit meinem Bruder prägte mich sehr. Die Beziehung zwischen uns Kindern und den Erwachsenen war sehr intensiv und voller Emotionen. Bei der gemeinsamen Arbeit bekam ich Einblick in die vielfältigen Tätigkeiten, die in der Land- und Forstwirtschaft, der Jagd und im Gewerbe zu verrichten waren, erkannte aber auch, daß es in der Natur Dinge gibt, die unveränderbar sind. Ich besuchte die Volks- und Mittelschule in Stainach bzw. Aussee und legte 1960 die Matura ab. Lange trug ich mich im Gedanken, den Forstbetrieb zu übernehmen und arbeitete auch einige Jahre lang zuhause, denn meine Liebe galt dem Holz. Doch der Holzmarkt wurde in dieser Zeit zunehmend schlechter. 1968 entschloß ich mich daher zum gerade neu eingerichteten Studium der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften in Graz. Während des Studiums, das ich 1972 abschloß, sog ich alles Wissen in mich auf wie ein Schwamm. Zugleich lernte ich eine Gruppe von Studienkollegen kennen, die jeder für sich starke Persönlichkeiten waren. Nach außen hin paßten wir nicht zusammen, da wir so unterschiedlich waren, aber vielleicht verstanden wir uns gerade aus dem Grund so gut, daß wir Themen zur Sprache brachten und ausdiskutierten, die sonst nie aufs Tapet gebracht worden wären, und daraus entstanden intensive Freundschaften, die bis heute gehalten haben. Alle Mitglieder dieser Gruppe haben es in ihrem späteren Leben sehr weit gebracht. Gemeinsam mit einem Mitglied unserer Gruppe baute ich die Studienvertretung für unsere Studienrichtung auf. Im Rahmen dieser Vertretungstätigkeit lernte ich die Professoren näher kennen, und so wurde ich nach Abschluß des Studiums von Herrn Universitätsprofessor Dr. Karl Lechner gefragt, ob ich sein Assistent werden wolle. Ich erklärte mich bereit, für zwei Jahre Assistent zu bleiben, denn ich meinte, die Universität könnte nicht meine Welt sein. Und doch zog sie mich bald immer mehr in ihren Bann. Herr Professor Lechner vermittelte mir die Einstellung, daß man als Betriebswirt den Großteil der Zeit draußen in der realen Wirtschaftswelt verbringen muß, um die Erkenntnisse daraus in die wissenschaftliche Arbeit und Lehre einbringen zu können. Nach seinem Tod war ich ein Jahr am Institut für Rechnungswesen in Innsbruck tätig und wurde 1986 zum Vorstand des Institutes für Wirtschaftspädagogik der Karl-Franzens-Universität Graz ernannt. Seit 1995 bin ich zudem Geschäftsführer an der 1971 gegründeten Österreichischen Akademie für Führungskräfte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich fühle mich immer dann erfolgreich, wenn ich meine Interessen verfolgen kann; wenn ich das, was mich interessiert, erforschen, mich ihm nähern und es schließlich erreichen kann. Interessen unterscheiden sich von Zielen. Interessen entstehen spontan, um ein Ziel zu formulieren, wenn man sich hinsetzt und nüchtern einen Plan entwirft. Forschung an der Universität ist eine Frage der Interessen, nicht der Ziele. Interessen verfolgen zu können, ist für mich das Wichtigste. Man entwickelt Interessen aufgrund persönlicher Begabungen, Interessen haben etwas zu tun mit dem Drang, etwas zu erforschen, zu hinterfragen, immer, auch abseits

Copyrighted material

von der Wissenschaft. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich war immer ein sehr interessierter Mensch und ging mit großen Überzeugungen, Ambitionen und mit großem Engagement meinen Interessen nach. Ich war zugleich bemüht, meine Interessen möglichst frei und im selbst bestimmbaren Bereich festlegen zu können, ohne mich durch etwas behindern zu lassen. Gerade in dieser Haltung wurde ich durch meiner Kindheit in der Landwirtschaft geprägt, wo man zwar von der Natur abhängig ist, aber selbst entscheidet, was man anbaut. Die Universität schafft die Möglichkeit, interessensbezogen agieren zu können. An unserem Institut werden pro Semester bis zu 3.000 Prüfungen mit rund 700 beteiligten Studierenden abgehalten, und man hat seinen Job zu machen, aber trotzdem finde ich daneben noch den Freiraum und die Zeit, um meinen Interessen nachzugehen. Auf der Uni braucht man auch sehr viel Menschlichkeit, nicht Fachwissen allein. Bereits als Studentenvertreter engagierte ich mich für den menschlichen Umgang mit den Studierenden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Vor einigen Jahren, wenn ich in einen Hörsaal ging und sagte, da gibt es einen Job, wurde ich von den meisten sofort gefragt, wo ist der Job, wann kann ich anfangen. Wenn ich heute in einen Hörsaal gehe und sage, es gibt einen Job, kommen die Studenten zu mir und fragen, glauben Sie, ich könnte das schaffen? Und wenn sie dann auch noch erfahren, was man dabei verdienen könnte, bekommen sie gleich noch mehr Angst. Was ich heute vermisse, sind Leute mit Mumm, Leute, die sich etwas trauen. Diese Eigenschaft ist vielen verloren gegangen. Ich messe Personen in meinem Umfeld immer daran, ob sie sich ihren Qualifikationen, ihren Qualitäten, ihren persönlichen Talenten gemäß verhalten. Hat jemand Talente und nutzt sie nicht, wird er seiner eigenen Verantwortung nicht im gebührenden Maße gerecht. Ich habe vor jedem Menschen Respekt, der sein Potential ausschöpft. Mir sind Menschen begegnet mit Schaufel oder Besen in der Hand, die ihren Talenten entsprechend alles aus sich herausholten. Ich kenne andererseits so viele Leute, die nicht ihren Talenten entsprechend agieren, und bei denen habe ich Angst und Sorge. Würde sich jeder nach dem Grundsatz, seine Talente zu nutzen, verhalten, wären alle zufrieden mit sich und ihrem Leben. **Ihr Lebensmotto?** Ich bin ein Mensch, der Freiraum braucht. Deshalb trat ich immer für Freiheit in jeder Form im Sinne eines sehr umfassenden Freiheitsbegriffes ein: Das eigene Leben selbst gestalten zu können und dafür selbst verantwortlich zu sein.

✱ Mandl Michael Mag.

● Zur Person

Beruf: Manager. Funktion: New Business Group Manager Austria & CEE. Tätig bei: Reed Messe Wien GmbH., 1021 Wien, Messeplatz 1. Geboren - Datum, Ort: 12. April 1972, Düsseldorf/Deutschland. Familienstand: Verheiratet mit Angelika. Kinder: Maximilian (2004). Eltern: Christine und Hermann. Hobbies: Golf, Tennis, Schifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß des Studiums der Betriebswirtschaft begann meine berufliche Karriere 1999 bei der Consultingfirma Ernst & Young. Dort war ich zweieinhalb Jahre in den verschiedensten Bereichen eingesetzt, zuletzt in der Strategieberatung. Das Consulting-Business war für mich quasi ein Trainingsprogramm, um verschiedene Industrien zu erleben und um methodisch und strukturiert arbeiten zu lernen. Dann wechselte ich zu Reed Exhibitions, wo ich zunächst als Projektleiter für Finanzthemen begann. Neben vielen anderen Projekten war ich für die Gewinn-Messe verantwortlich, die ich zur größten Kapitalanlagemesse Europas ausbaute. Später entwickelte ich auch noch einige andere Themen weiter. Seit Anfang 2005 habe ich den Auftrag, das gesamte neue Messegeschäft in Österreich, aber auch in Zentral- und Osteuropa aufzubauen. Wir betreiben permanent Marktforschung quer durch alle Branchen, um herauszufinden, welche Felder noch unbesetzt sind und wo Bedarf an einer Präsentationsplattform herrscht. Daraus entwickeln wir Themenkonzepte und bieten diese den Vertretern und Entscheidungsträgern der entsprechenden Branchen an. Die Vorlaufzeit, ehe eine neue Messe tatsächlich ihre Pforten öffnet, beträgt im Schnitt zwei Jahre.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Aus beruflicher Sicht bedeutet Erfolg für mich, neue Messethemen zu entwickeln, ein gutes Feedback zu bekommen, und diese Projekte auch betriebswirtschaftlich erfolgreich umzusetzen. Da auch die Personalführung zu meinen Aufgaben gehört, sind selbstverständlich loyale und motivierte Mitarbeiter ein wesentlicher Teil des Erfolges. Mein schönster privater Erfolg war die Geburt unseres Sohnes Maximilian. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, mit allen Höhen und Tiefen, die es auch in einem erfolgreichen Leben gibt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zum richtigen Zeitpunkt das Richtige zu tun. Ich hatte schon während des Studiums diverse Praktika in der Werbebranche im Ausland absolviert. Diese Erfahrungen waren auf meinem späteren Berufsweg sicherlich sehr nützlich und führten auch zu einigen Jobangeboten. Ich entschied mich aber dennoch für den Consultingbereich, da mich bei Ernst & Young ein sehr breit gestreutes Aufgabengebiet erwartete und ich dort nicht auf eine Richtung festgelegt war. All das war die Basis, auf der ich bei Reed Exhibitions aufbauen konnte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Seit die ersten von mir entwickelten Messen und Themen erfolgreich bilanzierten, und ich von den Ausstellern positive Rückmeldungen erhielt, fühle ich mich erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als sich bei Reed Exhibitions die Möglichkeit bot, das neue Messegeschäft für Österreich und Osteuropa aufzubauen, habe ich nicht gezögert und mich um diese Position beworben. Meine Konzepte und Ideen haben die Geschäftsführung überzeugt. Das war eine wichtige Weichenstellung auf meinem Karriereweg, und wie sich heute zeigt, die richtige Entscheidung. Die beste Entscheidung im Privatleben war die Gründung einer Familie. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Gerade im Messewesen, wo man mit sehr vielen Branchen zu tun hat, ist es wichtig, sich auf sein Gegenüber einzustellen. Das hat nichts mit „verstellen" zu tun, denn jeder Mensch sollte sich selbst treu und damit ein Original bleiben. Aber eine gewisse Anpassungsfähigkeit ist in meinem Beruf sicherlich von Vorteil. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Im Messegeschäft war mein jetziger Vorgesetzter und Geschäftsführer Dipl.-Ing. Matthias Limbeck definitiv eine prägende Persönlichkeit für mich. Wir haben auch nicht unbedingt ein hierarchisches Verhältnis, ich kann sehr offen mit ihm über alle Probleme sprechen, und er gibt mir auch eine gewisse Rückendeckung. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Nach diversen Problemen der IT-Messen Ifabo und exponet entwickelte ich das Konzept der ITnT, einer Fachmesse für Informationstechnologie und Telekommunikation. Die Premiere war bereits ein

voller Erfolg, und die exponet, bis zu diesem Zeitpunkt Marktführer in Österreich, mußte ein halbes Jahr später Konkurs anmelden. Für die ITnT erhielt ich eine Auszeichnung als bestes New-Business-Projekt weltweit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Messegeschäft ist immer auch ein Spiegelbild der Wirtschaft. Geht es der Wirtschaft schlecht, wird von vielen Unternehmen der Messeauftritt als Marketinginstrument gestrichen. Das ist aus meiner Sicht zwar eine kurzsichtige Denkweise, aber offenbar nicht so schnell zu ändern. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Unsere New Business Unit agiert wie eine Matrix-Organisation. Jeder Mitarbeiter hat vertikal gesehen eigene Industrien, für die er Projekte entwickeln muß. Horizontal kommen als Service-Line je nach Kenntnissen und Ausbildung bestimmte Aufgaben hinzu. Ein neuer Mitarbeiter meiner Abteilung sollte also nicht nur die Projektentwicklung beherrschen, sondern darüber hinaus noch über ein oder zwei spezielle Fähigkeiten verfügen - beispielsweise das Beherrschen osteuropäischer Sprachen oder profunde Kenntnisse im IT-Bereich. Danach wähle ich die Mitarbeiter aus. Außerdem sollten es Teamplayer und selbstverständlich extrovertierte Menschen sein. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind ein weltweit agierender Messekonzern und organisieren auf allen Kontinenten derzeit über 1.000 Fachmessen und Konferenzen. Reed Exhibitions kann also in fast allen Branchen einschlägige Erfahrungen und ein internationales Netzwerk vorweisen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich arbeite natürlich projektbezogen, und in der heißen Phase einer neuen Messe sind Zwölf-Stunden-Tage für mich keine Seltenheit. Soweit es geht, versuche ich die Wochenenden aber für die Familie freizuhalten. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich absolviere pro Jahr drei bis vier Trainings aus verschiedenen Bereichen, beispielsweise in Mitarbeiterführung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Eine weitestgehend generalistische Ausbildung halte ich für vorteilhaft, um beim Berufseinstieg für ein breites Spektrum an Möglichkeiten offen zu sein. Einzelne Stärken entwickeln sich manchmal erst durch die Tätigkeit. Eine zu frühe Spezialisierung verkleinert die Auswahl an Perspektiven. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In Österreich ist Reed bereits überlegener Marktführer. Ich habe mir das Ziel gesteckt, das Unternehmen mittelfristig auch in Osteuropa ähnlich erfolgreich zu positionieren. **Ihr Lebensmotto?** Täler bestimmen die Gipfel.

✱ Mandowski Georg

● Zur Person

Beruf: Schauspieler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Exakt-Transportservice Georg Mandowski., 1020 Wien, Lassallestraße 32. Geboren - Datum, Ort: 2. Oktober 1965, Wien. Kinder: Caroline, Natascha und Bernhard. Hobbies: Carambol-Billard, Lesen, Theater. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Kleintransporte Georg Mandowski.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich stamme aus einem sehr künstlerischen und erfolgreichen Elternhaus: meine Mutter war Opernsängerin, mein Vater arbeitete als Generaldirektor. Ich wechselte nach der Unterstufe der Mittelschule an ein Realgymnasium. Mein dortiger Englischprofessor brachte mich zur Schauspielerei. Ein Jahr vor der Matura brach ich meine Schullaufbahn ab und studierte Schauspiel bei Prof. Dr. Kraus. In der Folge arbeitete ich viel im Ausland und hatte Engagements in Deutschland, Kalifornien, im Jemen, in Frankreich und Italien. Ich entschloß mich jedoch schließlich dazu, in Österreich mein Glück finden zu wollen. Ich hatte noch eine ausstehende Prüfung zu bestehen, die ich auch schaffte, konnte jedoch dann in Österreich keine adäquate Arbeit finden. Da ich mein Studium großteils als Botendienstfahrer finanziert hatte, reifte in mir die Idee, mich in diesem Bereich zu etablieren. Ich machte mich im Jänner 1995 selbständig und eröffnete mein Unternehmen mit einem Transportwagen, der zu dieser Zeit allerdings noch havariert in einer Werkstätte stand. Nach der Reparatur fuhr ich eine Zeitlang als Subunternehmer und lernte auf diese Weise diese harte Branche kennen. Nach einigen Jahren der Erfahrung wollte ich als eigenständiger Unternehmer agieren. Als mein Arbeitgeber 1998 in Konkurs ging, suchte ich ein Geschäftslokal. In jenem, das ich fand, war auch die Möglichkeit eines Gastronomiebetriebes gegeben, und so baute ich mir ein zweites Standbein auf. Nach viereinhalb Jahren mit einem täglichen Arbeitseinsatz von bis zu 21 Stunden wollte ich mich mehr um meine Kinder kümmern und löste mich daher von meiner Tätigkeit als Gastwirt. Seither führe ich nur mehr mein Transportunternehmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, von meinem Geschäft leben zu können und gleichzeitig Möglichkeiten zu entwickeln, mit denen ich mir Freiräume erhalten kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Da ich mein erstes Geschäft mit meiner damaligen Frau ohne Barkapital begonnen habe und nun auf ein solides Leben zurückblicken kann, sehe ich mich durchaus als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wesentlich war einerseits meine Menschenkenntnis, die ich mir im Laufe meiner Schauspielausbildung aneignen konnte, andererseits erachte ich meine Branchenerfahrung und meinen persönlichen Einsatz als wichtige Erfolgsfaktoren. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich empfand mich etwa ab dem dritten Jahr meiner beruflichen Selbständigkeit als erfolgreich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, einen Unternehmer aus der Botendienst-Branche kann ich als Mentor bezeichnen. Er erklärte mir sehr präzise und geduldig viele betriebswirtschaftliche Details wie etwa die Lohnverrechnung. Wir halten immer noch freundschaftlichen Kontakt zueinander. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Ich erachte die Konkurrenz und ihre Methoden als Gefahrenquelle für die Branche. Ich selbst habe mich davon gelöst, indem ich als Problemlöser agiere. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter spielen immer die Rolle, die sie sich selbst erarbeitet haben. Manche haben in ihrem Leben Kontakte gesammelt, die so wertvoll sind, daß der Unternehmenserfolg davon abhängig sein kann. Andere sind wiederum aufgrund ihrer Verläßlichkeit im Arbeitsablauf enorm wichtig. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ein Phlegmatiker hat in unserer Branche keine Chance. Man benötigt ein gewisses Maß an Tatkraft. Wesentlich sind Erfahrung und Freude an der Arbeit. Wenn jemand sehr gerne Auto fährt, hat er die Basis für seinen Beruf gefunden, wenn er sich auch in Wien sehr gut auskennt, hat er schon einen gewissen Bonus, und wenn er auch noch verantwortungsvoll an seine Tätigkeit herangeht und Kundenfreundlichkeit an den Tag legt, steht einer Aufnahme nichts mehr im Wege. Ich schätze erfahrene Mitarbeiter, auf die ich mich verlassen kann. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärken meines Unternehmens liegen in unserer qualitativ hochwertigen Dienstleistung. Qualität stellt das höchste Gebot meiner

Firmenpolitik dar. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche ist mir immer sehr schwer gefallen. Ich arbeite zwölf bis 18 Stunden am Tag, und an den Wochenenden widme ich mich meinen Kindern. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich kann jedem, der sich in meiner Branche selbständig machen möchte, ans Herz legen, sich diesen Schritt genau zu überlegen. Wir agieren in einer der härtesten Branchen der Wirtschaft, und die Konkurrenz läßt einen keine Minute ruhen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir steigen nun zusätzlich in den sensiblen Bereich der Cateringzustellung ein. **Ihr Lebensmotto?** Es kann etwas passieren, aber es darf nichts passieren.

✱ Marbler Gerhard

● Zur Person

Beruf: Finanzdienstleister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Finanzdienstleistungen Gerhard Marbler., 8330 Feldbach, Mühldorf 436a. Geboren - Datum, Ort: 6. Juni 1968, Feldbach. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Renate. Eltern: Maria und Herbert. Mitgliedschaften: Obmann des FC USV Gnas (spielt in steirischer Landesliga) sowie SV Wörth; Freiwillige Feuerwehr Baumgarten, Theatergruppe Wörth-Obergnas, Jagd- und Sportschützenclub Gnas. Hobbies: Radfahren, Jagd. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Beteiligungen an verschiedenen Unternehmen: MCM - Multicenter Mühldorf, Fitneßstudio Move Fit (Feldbach und Gnas), Termokap Sp. z.a.o., eine Kapselproduktionsfirma in Polen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte Volks- und Hauptschule in Gnas und absolvierte von 1983 bis 1986 die Landwirtschaftliche Fachschule. Anschließend bewirtschaftete ich gemeinsam mit meinen Eltern deren Landwirtschaft, begann aber bereits 1989 stundenweise als Zusteller bei der Post. Aus der gelegentlichen Beschäftigung wurde eine befristete Anstellung, dann ein Jahresvertrag. Damals war ich als Springer in der ganzen Steiermark unterwegs und hatte auch die Möglichkeit, PSK-Produkte wie Sparbücher und Bausparverträge anzubieten. Ich war dabei sehr erfolgreich und erhielt daher nicht nur den Beamtenstatus, sondern auch das Angebot, in den Schalterdienst zu gehen. 1992 wurde ich PSK-Jugendbetreuer des Bezirkes Feldbach. Bald darauf absolvierte ich die B-Prüfung. Eine schwere Verletzung beim Fußballspiel setzte mich 1995/96 für zehn Monate außer Gefecht. Nach meinem Wiedereinstieg und einer speziellen Ausbildung wechselte ich 1996 in die PSK nach Graz, wo ich im Kommerzkundenbereich im Kreditmanagement eingesetzt wurde. Ich strebte schon bald eine frei werdende Führungsposition an, die ich jedoch deshalb nicht erhielt, weil man mir sagte, mit meinen 26 Jahren sei ich noch zu jung dafür. Daher beschloß ich Ende 1997 kurzerhand, meine sichere Beamtenposition zu kündigen und mich als Finanzdienstleister selbständig zu machen. Meine Tätigkeit in Feldbach begann ich, nachdem ich die Unternehmerprüfung abgelegt hatte, 1999 in der Bürgergasse in einem 26 Quadratmeter kleinen Büro. Ich konnte rasch meine ersten Kunden für mein Unternehmen gewinnen, und mein Kundenstock wuchs rapide an. Von Anfang an waren mir Seriosität und Qualifikation im Interesse meiner Kunden ein Anliegen. Daher absolvierte ich 2000 die Finanzdienstleisterprüfung, 2001 legte ich die Prüfung zum diplomierten Finanzdienstleister und 2002 jene zum akademisch geprüften Finanzdienstleister (beide mit Auszeichnung) ab. Zusätzlich wurde mir die Wertpapierkonzession erteilt. Im Jahr 2001 sah ich mich bereits vor der Situation, tagtäglich bis ein Uhr nachts noch im Büro zu sitzen, und so beschloß ich, eine Sekretärin aufzunehmen. Nach und nach kamen andere Mitarbeiter hinzu. Als ich bereits vier Mitarbeiter hatte und mein Büro aus allen Nähten zu platzen drohte, ergab sich für mich die interessante Möglichkeit der Beteiligung am Neubau einer Diskothek. Ich übernahm die Finanzierung unter der Bedingung, daß dem Gebäudekomplex ein größeres Büro angeschlossen wurde, und so wurde das Projekt realisiert. Die Beteiligung am Fitneßstudio Move Fit ergab sich 2000. Ich war Kunde in einem kleinen Fitneßstudio, und der Betreiber, ein qualifizierter Fitneßtrainer, trug sich in der Absicht, sein Studio zu vergrößern. Ich bot ihm meine finanzielle Beteiligung an, und so konnte er ein 1.000 Quadratmeter großes Studio in Feldbach und ein weiteres in Gnas eröffnen. Meine Beteiligung am polnischen Kapselproduktionsunternehmen ergab sich über einen meiner Kunden, der polnischer Abstammung ist. Sein Neffe war in Polen Prokurist des Unternehmens Termokap mit 56 Mitarbeitern, das zum Verkauf stand. Der Käufer suchte einen Partner im EU-Raum und hatte bereits meinen Kunden in der Sache kontaktiert. Dieser wollte allerdings im Alter von 53 Jahren das Risiko nicht mehr eingehen und wandte sich an mich. Ich ließ mir eine detaillierte Analyse des Unternehmens in Polsnan geben, kalkulierte alles durch, sah, daß es ein gut situiertes Unternehmen war, und sagte zu. Anfang Mai 2004 fuhr ich nach Polen, und binnen zwei Tagen war die vertragliche Abwicklung der Zwei-Millionen-Euro-Übernahme unter Dach und Fach. Derzeit habe ich bereits weitere Projekte ins Auge gefaßt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich bin kein Mensch, der drei Jahre im voraus seine Ziele plant. Vielmehr ergreife ich Chancen und schaue die Möglichkeiten, die sich mir bieten, genau an. Ich überlege, ob ein Projekt realisierbar ist, und wenn ja, wie. Wenn ich ein Projekt nach vorangehender Wirtschaftlichkeitsberechnung erfolgreich umsetze, dann ergibt sich daraus ein erreichtes Ziel, aber nicht aufgrund einer langfristig festgelegten Zielvorgabe. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Bisher sind alle Chancen, die ich ergriffen habe, aufgegangen. Daher kann ich mich schon als erfolgreich bezeichnen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wenn ich mir etwas in den Kopf setze, realisiere ich es auch, selbst wenn es nicht auf direktem Weg gelingt. Am Anfang jedes Erfolges stehen bei mir eine Wirtschaftlichkeitsberechnung, der Ehrgeiz, etwas zu machen, kalkuliertes Risiko, Konsequenz, aber auch Glück. Mein Erfolg hängt auch von äußeren Umständen, wie Kunden, Banken usw. ab, und dieses Umfeld hat zu meinem Glück bisher immer gestimmt. Meine Lebenspartnerin unterstützt mich in allen Belangen, auch bilde ich mich kontinuierlich fort. Zu Beginn meiner Berufstätigkeit hatte ich einen recht lockeren Umgang mit Geld, bis ich nach wenigen Monaten zu rechnen begann und feststellte, daß der Hang zum Geldausgeben fatale Folgen haben könnte. Daher zog ich die Konsequenzen: Ich gab meine Bankomatkarte zurück, änderte mein Konsumverhalten und beschloß, freies Kapital in Firmenbeteiligungen zu investieren. Dieses Konzept ist voll aufgegangen. 1998 erkrankte ich schwer, verlor binnen kürzester Zeit viel Gewicht, und der Verdacht einer Leukämieerkrankung lag nahe. Diese Zeit prägte mich sehr, denn ich lernte dabei, daß nicht alles im Leben selbstverständlich ist. Man muß das Leben nehmen, wie es kommt, und das Beste daraus machen. Ich engagiere mich voll im Berufsleben und habe in

meiner beruflichen Selbständigkeit keinen Urlaub gemacht, was ich aber nicht bedaure, da mir meine Arbeit große Freude macht. All diese Faktoren waren für meinen Erfolg ausschlaggebend. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein nächstes Ziel ist die Errichtung eines Bürotурmes, des sogenannten MCM-Turmes. Die Planung des 16 Stockwerke umfassenden und 64 Meter hohen Gebäudes mit 250 Quadratmetern Geschoßfläche, welches auch Bank, Trafik, Apotheke, Seminarräume und einen Gastronomiebereich umfassen wird, ist bereits weit fortgeschritten. Derzeit befindet sich der Bau in der Genehmigungsphase. Weiters habe ich die Immobilienmaklerberechtigung erworben und werde auch in die Immobilienbranche einsteigen.

✱ Marchart Matthias

● Zur Person

Beruf: Techniker. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Josef Wildburger Installations GmbH., 3105 St. Pölten-Unterradlberg, Tiroler Straße 1. Geboren - Datum, Ort: 18. September 1972, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Leopoldine. Kinder: Paul (2001) und Elena (2004). Hobbies: Gartenarbeit, Töpfern, Kesselhäuser.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Facharbeiterprüfung, der eine vierjährige Lehre zum Installateur in Herzogenburg vorausging, leistete ich den Zivildienst in der Feuerwehrzentrale in St. Pölten ab. Danach kehrte ich wieder in meinen Lehrbetrieb zurück und war dort noch ein weiteres Jahr beschäftigt. Anschließend arbeitete ich als Monteur in einem größeren Installationsbetrieb. Durch mein Fachwissen und meinen Arbeitseinsatz wurde mir bald die Leitung des Montageteams anvertraut. Mit neuen Zielen begann ich meine Monteurdienste im Installationshaus Wildburger. Dort erweiterte sich mein Arbeitsbereich, und meine enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung wurde im Jahr 2005 gewürdigt, indem ich Teilhaber des Betriebes wurde.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ziele, die ich mir im Berufsleben und privat gesetzt habe, zu erreichen, meine Familie glücklich zu sehen und ihr ein angenehmes Leben zu ermöglichen, bedeutet für mich persönlich Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich, wobei mir mein Erfolg aber erst vor kurzer Zeit bewußt wurde. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Einfühlungsvermögen und Verständnis meinen Kunden wie auch meinen Mitarbeitern gegenüber waren ausschlaggebende Faktoren meines Erfolges. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Sollte ein Projekt nicht so laufen wie geplant, überarbeiten wir es mit doppeltem Einsatz von neuem. Mit meinem persönlichen Einsatz und der Unterstützung meiner Mitarbeiter kann jedes Problem gelöst werden. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Es war im Jänner 2005, als der Eigentümer der Firma an mich herantrat und mir die Teilhaberschaft anbot. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich habe den Schritt in die richtige Richtung getan, als ich meine Installateurlehre absolvierte, und traf eine weitere erfolgreiche Entscheidung, indem ich mein erworbenes Wissen und Können im Unternehmen Wildburger einsetzte. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Eine gute Mischung aus beiden Aspekten ist in unserem Installationsbetrieb ausschlaggebend, um erfolgreich zu arbeiten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ein großes Vorbild war mein Vater, der mir den richtigen Weg ins Berufsleben aufzeigte. Auch Herr Dr. Josef Wildburger war ein hilfreicher Mentor. Eine weitere wichtige Person auf meinem Berufsweg war Herr Zahorsky. Er prägte mich ganz besonders. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die kleinen Aufmerksamkeiten des Lebens schätze ich ganz besonders. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein noch flexibleres Arbeitsgesetz könnte nicht nur den Unternehmen, sondern auch den Mitarbeitern zugute kommen. Weiters hätte eine steuerliche Entlastung für Klein- und Mittelunternehmen eine positive Auswirkung auf den Arbeitsmarkt. Vor allem sollte ein größerer Anreiz geschaffen werden, Lehrlinge in den Betrieben auszubilden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Um meine Ziele zu erreichen, bedarf es nicht nur meiner Tätigkeit. Ein reibungsloses Zusammenspiel von Technik und Montage ist erforderlich, um die höchstmögliche Kundenzufriedenheit zu erreichen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ein mir sehr wichtiges Kriterium ist die fachliche Qualifikation, gefolgt von Ehrlichkeit und absoluter Loyalität zum Betrieb. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Jeder Mitarbeiter soll die Möglichkeit haben, sich mit seiner Tätigkeit zu verwirklichen und sich selbst als erfolgreichen Menschen zu sehen. Wir pflegen ein gutes Betriebsklima, um die Einigkeit des Teams zu stärken. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Team ergänzt sich in allen Bereichen hervorragend und leistet daher beste Arbeitsergebnisse. Da wir mit den neuesten Erkenntnissen der Technik arbeiten, ist unser Unternehmen ein Vorreiter in unserer Region vor allem im Bereich der erneuerbaren Energie. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mein Betrieb pflegt ein gutes Auskommen mit den Unternehmen in unserer Umgebung. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es gelingt mir gut, mein Familien- und Berufsleben zu verbinden. Meine Frau Doldi steht hinter mir und unterstützt mich vorbildlich. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ständige Fortbildung ist die Grundvoraussetzung, um immer am neuesten Stand der Technik zu sein, daher besucht unser Team laufend Schulungen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mein Rat an zukünftige Jungunternehmer lautet, mit vollem persönlichen Einsatz zu arbeiten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Eines meiner Ziele ist, unseren Betrieb so auszurichten, daß ich mehr Zeit mit meiner Familie verbringen kann.

✱ Marihart-Kretzschmar Renate Mag.

● Zur Person

Beruf: Steuerberaterin, Unternehmensberaterin. Funktion: Selbständig. Tätig bei: Mag. Marihart-Kretzschmar Renate. Steuerberaterin und Unternehmensberaterin., 1030 Wien, Rudolf-von-Alt-Platz 4/4. Geboren - Datum, Ort: 24. November 1969, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Oswald. Kinder: David (2004). Eltern: Katharina und Wolfgang. Hobbies: Vorträge, Theater, Lesen, Oper. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorträge für Ärzte und Apotheken sowie gewerbliche Klein- und Mittelbetriebe.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte von 1980 bis 1984 ein Humanistisches Gymnasium und absolvierte

anschließend die Handelsakademie. Danach studierte ich Wirtschaftspädagogik an der Wirtschaftsuniversität Wien, mit den Schwerpunkten Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, Finanzrecht, Arbeits- und Sozialrecht sowie Investition und Finanzierung. Parallel zum Studium arbeitete ich ab 1991 als Berufsanwärterin für die Steuerberatungskanzlei meines Vaters, Stb Wolfgang Kretzschmar. Seit 1996 bin ich bis dato im Rahmen einer Lehrtätigkeit im Bereich EDV und Organisation an der HTL Spengergasse beschäftigt. 1997 schloß ich mein Studium erfolgreich ab, und 1998 erwarb ich den Gewerbeschein für Unternehmensberatung. 2001 legte ich die Steuerberaterprüfung ab und bin seither als selbständige Steuerberaterin und Unternehmensberaterin in der Kanzlei meines Vaters tätig. Zusätzlich war ich als Lektorin an der FH First für den Studiengang Rechnungswesen und Steuerwesen beschäftigt. Unsere Kanzlei, die von meinem Großvater August Kretzschmar, Steuerberater und gerichtlich beeideter Sachverständiger, im Jahr 1960 gegründet worden war, ist in den Bereichen Steuerberatung (Lohnverrechnung, Buchhaltung, Bilanzierung, Steueroptimierung, Behördenverkehr, Sozialversicherung) und Unternehmensberatung (Unternehmensnachfolge, Jungunternehmerberatung Kostenrechnung, Unternehmens- und Bilanzanalyse, Rechtsformwahl, Förderungen, E-Commerce Beratung) tätig. Zu unseren Klienten zählen Klein- und Mittelunternehmungen und freiberuflich Tätige, hauptsächlich Ärzte und Apotheken sowie Notare und Rechtsanwälte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich werte es als Erfolg, mein berufliches Umfeld insgesamt so gestalten zu können, daß ich mit interessanten und sympathischen Menschen zusammenarbeite. Jeder einzelne ist mir wichtig, und ich weiß ein hervorragendes Team an meiner Seite, das mich tatkräftig unterstützt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Kontaktfreudigkeit und mein Talent, einen guten Umgang mit Menschen zu pflegen, haben sehr großen Anteil an meinem Erfolg. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meines Erachtens werde ich als recht offener, auf das Gegenüber zugehender Mensch gesehen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der fachlichen Kompetenz zählen für mich rein menschliche Gesichtspunkte. Wesentlich ist, daß sich ein neuer Mitarbeiter in das vorhandene Team integrieren läßt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte weiterhin kleine und mittelständische Unternehmen betreuen und auch noch einige Klienten dazugewinnen. **Ihr Lebensmotto?** Positiv denken und leben, um Zufriedenheit zu erlangen.

✱ Marinkovic Stanimir

● Zur Person

Beruf: Friseurmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Haute Coiffure Team Alex., 6900 Bregenz, Deuringstraße 9. Geboren - Datum, Ort: 7. Oktober 1977, Lustenau. Familienstand: Verheiratet mit Brankica, geb. Vasic. Kinder: Monika (1996), Susi (1997) und Danny (2001). Mitgliedschaften: Haute Coiffure Francais. Hobbies: Tennis, Lesen, Haare.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meiner Lehrausbildung zum Friseur begann ich 1997 meine Tätigkeit im Frisiersalon Decker in Bregenz. Schon zu Beginn, setzte ich mir das Ziel, dieses Unternehmen eines Tages zu übernehmen. Daß sich dieser Wunsch aufgrund der Pensionierung meiner Vorgesetzten jedoch bereits nach fünf Jahren erfüllen würde, hätte ich nicht zu träumen gewagt. Im frühen Alter von 23 Jahren übernahm ich ein vorarlbergweit bekanntes Friseurgeschäft mit 19 Mitarbeitern und wurde somit über Nacht vom Angestellten zum Vorgesetzten. Es war eine harte, aber schöne und sehr erfahrungsreiche Zeit, in der ich mir ein umfangreiches Fachwissen aneignete. Als sich nach einigen Jahren der erwartete Erfolg nicht einstellte, entschied ich mich für einen Wechsel, indem ich mir ein neues Geschäft an einem anderen Standort aufbaute. Seit September 2005 arbeiten wir nun im neuen Geschäft mit neuem Image.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich stehe in der Früh gerne auf und freue mich auf den bevorstehenden Arbeitstag. Ich liebe meinen Beruf und erlebe dadurch einen Erfolg, den viele Menschen nie erfahren werden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Da ich nie aufgab und mir keine Herausforderung zu groß schien, betrachte ich mich rückblickend als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Daß ich nach dem Abschluß meiner Lehre im Friseurgeschäft Decker meine Chance bekam, schuf bestimmt die Basis für meine erfolgreiche Laufbahn. Ausschlaggebend für meinen Erfolg sind meine Einstellung zur Arbeit und die Konsequenz bzw. Zielstrebigkeit, mit denen ich an Aufgaben herangehe. Das Konzept jedes herausragenden Stylisten ist der Fortschritt und die Innovation, da ständig neue Trends entstehen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Meine Kunden glücklich zu machen, erachte ich als meine größte tägliche Herausforderung. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Der Standortwechsel war wohl die klügste Entscheidung, die ich während meiner selbständigen Tätigkeit traf. Obwohl ich mein Unternehmen mit eigenem Stil und eigenem Team aufgebaut hatte, blieb der alte Ruf am Geschäft haften. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Um etwas Besonderes zu kreieren sollte man alt Bewährtes mit eigenen Ideen mischen. Die richtige Kombination zu finden, ist das Rezept zum Erfolg, denn bloße Kopien sind stets schlechter als Originale, wer aber ständig nach Neuem und Originellem strebt, ist unruhig und findet den eigenen Stil nicht. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich bin meiner Frau Brankica dankbar, daß sie mich stets unterstützt hat. Durch ihre aufbauenden Worte konnte ich immer wieder neue Kraft schöpfen um die oftmals schwierigen Anfangsphasen zu überstehen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Daß meine Mitarbeiter mir positiv gegenüber stehen, erachte ich als Anerkennung. Auch nach mehrjähriger beruflicher Tätigkeit finde ich die größte Anerkennung im Kunden, der mit seiner Frisur zufrieden ist. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Schon der Name meines Geschäfts besagt, daß ich sehr großen Wert auf Teamarbeit lege. Jeder meiner Mitarbeiter ist ein wichtiges Glied in meiner Kette des Erfolges, der ohne sie nicht möglich wäre. **Nach welchen Kriterien wählen Sie**

Mitarbeiter aus? Sie müssen in mein Team passen und meine Erwartungen zur Gänze erfüllen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Sofern es mir möglich ist, honoriere ich besondere Leistungen in Form von Prämien oder arbeitsfreien Tagen. Wir sind Mitglied von Haute Coiffure Francais und haben dadurch die Möglichkeit, zweimal jährlich bei der Präsentation der neuesten Trends in Paris teilzunehmen, was ebenfalls eine Motivation ist. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Mein sehr erfahrenes Team, das jahrzehntelange Erfahrung und ein ungemeines Fachwissen mitbringt ist eine der bedeutendsten Stärken meines Unternehmens. Weiters werte ich meine Einstellung und die Freude an der Arbeit als wesentlichen Stärke, da sich diese Eigenschaften auf mein Team übertragen und die Kunden sich dadurch bei uns wohlfühlen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich halte meine Kenntnisse und Fähigkeiten immer auf dem aktuellsten Stand, um den Mitbewerbern immer einen Schritt voraus zu sein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel war es nie, nur ein einziges Friseurgeschäft zu besitzen. Ich möchte meinen Traum - meinen Namen in Form von zusätzlichen Standorten zu einer Marke zu machen - in die Tat umsetzen.

✱ Maritczak Ihor-Andrij Dr. jur. MBA

„Wahres Lernen erfolgt im Zuge der Praxis und nicht in der Theorie."

● Zur Person

Beruf: Rechtsanwalt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Rechtsanwaltskanzlei Dr. jur Ihor-Andrij Maritczak, MBA., 1030 Wien, Kaisergartenstraße 1a. Geboren - Datum, Ort: 17. Februar 1973, Wien. Schöpferische Akte: Das Leistungsstörungsrecht des UN-Kaufrechts, Peter Lang Verlag 1998. Ehrungen: 1991/92: Österreichischer Staatsmeister im Eistanzen (gemeinsam mit meiner Schwester), Teilnahme an Europa- und Weltmeisterschaften. Mitgliedschaften: Lions Club, Wirtschaftsbund, Eissportklub Engelmann, Sachverständigenverband. Hobbies: Sport, Immobilien, Kunst und Kultur, Tagespolitik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Meisterschaftspreisrichter für Eistanz, Meisterschaftsschiedsrichter, gerichtlich beeideter und zertifizierter Sachverständiger für Immobilienwesen, Vorsitzender der Gemeinnützigen Wohnbaugenossenschaft Patria.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1993 an einem Bundesoberstufenrealgymnasium in Wien. Während des Studiums der Rechtswissenschaften an der Universität Salzburg mit Genehmigung zur Verkürzung der vorgesehenen Studiendauer arbeitete ich bereits im Immobilienbereich und belegte 1996 die Konzessionsprüfung als Immobilienverwalter und -makler. Von 1995 bis 1997 betreute ich als Tutor Studenten am Beginn ihres Studiums. 1997 schloß ich mein Studium ab und absolvierte ein Rechtspraktikum in den OLG-Sprengeln Linz und Wien. Von 1997 bis 1998 belegte ich das juristische Doktoratsstudium. Von 1998 bis 2000 schloß ich an meine fundierte Rechtsausbildung ein MBA-Studium an der United States International University in San Diego mit dem Schwerpunkt Strategisches Management an. 2005 machte ich mich schließlich als Rechtsanwalt selbständig. Mein Arbeitsschwerpunkt ist die juristische Beratung von Klienten im Bereich Immobilien, von Genossenschaftsrecht bis Eigentumsrecht.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, vorwärts zu kommen, so daß jeder Tag anders als der vorhergehende ist, denn ich bin jemand, der Herausforderungen mag - Stillstand wäre das Schlimmste für mich. Wer wagt, gewinnt! Ich probiere gern etwas Neues aus, um Schritt um Schritt weiterzukommen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich finde es wichtig, genügsam zu sein, dennoch meine ich, daß ich noch mehr erreichen kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Vielseitigkeit, im beruflichen wie im privaten Bereich, ist aus meiner Sicht heutzutage ein Muß. Fortbildung ist für mich reizvoll und gehört zu meinem Selbstverständnis. Man kann alles schaffen, wenn man will - man muß sich nur immer wieder auf eine neue Materie einlassen. Ehrgeiz ist ein wesentlicher Faktor meines Erfolges, weiters zeichne ich mich durch mein Kommunikationstalent aus. Als Jurist ist außerdem praktisches Denken von großer Bedeutung. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich analysiere zuerst ein Problem, um an den Kern der Sache zu kommen. Viele Probleme schätze ich als hausgemacht ein, es verbergen sich dahinter oft Geschichten und Verstrickungen. Nur wer die Wurzel kennt, kann ein Probleme lösen und ein klares Ziel anpeilen. Wesentliche Entscheidungen müssen natürlich gut überlegt werden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Im Sport hatte ich anfangs Vorbilder, doch ich lernte mit der Zeit, meinen eigenen Weg zu gehen. Man muß mit sich ins Reine kommen und sich zu dem entwickeln, was man ist. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Verläßlichkeit ist mir besonders wichtig. Ich möchte Mitarbeitern vertrauen können und mich nicht um delegierte Aufgaben kümmern müssen. Ich bevorzuge Menschen, die mitdenken, keine Ja-Sager. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich informiere meine Klienten umfassend, damit sie eine Rechtslage schon im Vorfeld einer Verhandlung bestens einschätzen können. Es ist mir außerdem wichtig, im Sinne meiner Klienten Risiken so gut wie möglich vorab zu kalkulieren. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich trenne die beiden Bereiche und nehme mir bewußt Zeit für meine Familie. Bald werde ich Vater und freue mich sehr auf die Geburt meines ersten Kindes. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Bevor man sich für einen Beruf entscheidet, sollte man in vielen Bereichen Erfahrung sammeln und herausfinden, wo die eigenen Interessen liegen. Eine strenge Spezialisierung auf einen Bereich finde ich weniger empfehlenswert, man braucht vielmehr ein breites Basiswissen als Fundament. Wahres Lernen erfolgt im Zuge der Praxis und nicht in der Theorie. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe mir keine Ziele gesetzt. Ziele sind Träume, die wichtig sind. Ich meine, daß jeder Tag neue Herausforderungen bietet, die ich sehr gut meistern möchte.

✱ Mark John

● Zur Person

Beruf: Kommunikationsspezialist, Designer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Mark & Nevosad Werbeagentur GmbH., 1130 Wien, Lainzerstraße 16. Geboren - Datum, Ort: 1. Dezember 1944, Saalfelden. Familienstand: Verheiratet, Kinder. Eltern: Richard und Lavinia. Ehrungen: Zahlreiche Auszeichnungen, u.a.: CCA-Veneres, Effies, European Regional Design Award, Golden Award Montreux, Impactissimo, Plakatpreise, Print Oscar, Staatspreise. Hobbies: Gitarre, Gesang, Schifahren, Surfen, Golf.

Copyrighted material

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Wesentlich für mich war der Abschluß der Höheren Graphischen Lehr- und Versuchsanstalt, mit dem ich mir eine professionelle Ausgangsposition schuf. Anschließend arbeitete ich zwei Jahre lang in Agenturen und sammelte Berufserfahrung. 1968 machte ich mich mit meinem Studienkollegen Heinz Nevosad als Studio Mark & Nevosad selbständig. Gemeinsam wurde das Creativstudio bis hin zur Werbeagentur stufenweise aufgebaut. Wichtig war weiters die langjährige Zusammenarbeit mit der Werbeagentur Dr. Gerhard Puttner, mit der wir gemeinsam sehr große Kunden, wie z.B. Austrian Airlines, Mercedes Benz, ÖBB und Billa über viele Jahre betreuen konnten. Zu unseren Auftraggebern zählen Unternehmen und Institutionen wie Agrana (Fini's Feinstes), AMA (AgrarMarktAustria), das AMS (ArbeitsMarktService), Berglandmilch, Chevrolet, 3e-Let's DO IT, Huber Wäsche, Kandisin, Kraft Foods Österreich, Mautner Markhof, Nestlé, ÖBV-HPT Verlag, ÖMV, Römerquelle, Teekanne Österreich und Deutschland, Wien Energie, Wiener Städtische Versicherung und viele mehr.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich der Lohn von Blood, Sweat and Tears, verbunden mit Konsequenz und Hartnäckigkeit. Anerkennung von außen ist etwas sehr Schönes, zum Erfolg gehört für mich aber auch das Akzeptieren von Mißerfolg, da Erfolg und Mißerfolg sehr nahe beieinander liegen. Ich glaube, erst wenn uns Mißerfolg nicht aus der Bahn wirft, ist langfristiger Erfolg möglich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Freude an der Arbeit ist ein wesentlicher Punkt. Da meine Tätigkeit eine sehr arbeitsintensive und zudem von Kreativität abhängig ist, ist Freude am Schaffen unabdingbar. Teamfähigkeit gehört ebenso dazu, da die meisten Projekte äußerst komplex und vielschichtig sind. Allein zu arbeiten ist in unserer Branche fast unmöglich. Man muß immer auf das Know-how von verschiedenen Mitarbeitern zurückgreifen können, und erst wenn sich das eine zum anderen fügt, entstehen außergewöhnliche Lösungen. Erfahrung ist wertvoll, kann aber durchaus auch hemmend sein - sie hilft aber auf alle Fälle, Dinge besser einzuschätzen und Fehler zu vermeiden. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich meditiere täglich und beziehe meine Kraft aus meinem Familienleben und von meinen Mitarbeitern, von denen ich weiß, daß sie gerne bei uns sind. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Außer im gemeinsamen Aufbau mit Heinz Nevosad war es Dr. Gerhard Puttner, mit dem wir viele Jahre intensiv zusammenarbeiteten. Der leider früh verstorbene Dietrich Glatz, ein Marketingexperte, mit dem wir unsere ersten selbständigen Arbeiten, u. a. für Manner (mag man eben), Ottakringer und Gösser machten, brachte uns das Marketing näher - was überaus wertvoll war, da wir eher von der Design-Seite kamen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Im Moment ist das größte Problem die Ertragssituation. Die Anforderungen werden immer größer, die Zeit immer knapper, und das Budget immer geringer. Trotz dieser schwierigen Ausgangssituation müssen alle Erfolgskriterien erfüllt werden. Die Feinabstimmung und das Arbeiten am Detail werden leider oft vernachlässigt. Langfristiges Denken ist eher out. Es wird kurzfristig gedacht und umgesetzt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle. Wir haben Mitarbeiter, die schon über zehn Jahre im Studio arbeiten, und dadurch herrscht eine sehr gute Vertrauensbasis und ein starkes Gefühl der Zusammengehörigkeit. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Da gibt es kein fixes System. Es müssen natürlich gewisse Voraussetzungen gegeben sein, aber ich entscheide sehr stark nach Gefühl. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Zielorientierte Strategien und kreative Spitzenleistungen haben unser Team zu einem verläßlichen Partner der Wirtschaft gemacht. Mark & Nevosad steht heute für höchste Qualität in allen Bereichen der Markenführung. Jahrelange Kundentreue, zahlreiche Kreativ- und Effizienz-Auszeichnungen sind Bestätigung und Ansporn. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Dies funktioniert insofern gut, da meine Frau zugleich meine wichtigste Partnerin im Berufsleben ist. Wir teilen uns die Sorgen und die Freuden des täglichen Lebens sowohl im privaten als auch im beruflichen Bereich. Nachteil dieser Konstellation ist, daß wir vielleicht zuviel arbeiten und uns wenig Freizeit nehmen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn man in die Werbebranche geht, gibt es nur „Entweder-Oder". Dessen sollte man sich bewußt sein, da ansonsten das Frustrationspotential unglaublich groß ist. Für diesen Job benötigt man neben Kreativität eine große Portion Enthusiasmus.

✶ Marschalek Heinz Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Architekt. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Marschalek-Architekten Ziviltechniker GmbH., 1030 Wien, Salmgasse 2. Geboren - Datum, Ort: 14. November 1935, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Nikola, Viktor, Lukas, Xaver und Julian. Eltern: Adele und Lambert. Schöpferische Akte: Zahlreiche Beiträge in Fachmedien. Ehrungen: Preis der Zentralvereinigung der Architekten, 1978/1987; Silbernes Ehrenzeichen für Verdienste um das Land Wien, 1978; Medaille im Rahmen der Biennale der Architekten in Sofia, 1981/1985; Staatspreis für Consulting,1990/1992; R.S. Reynolds Memorial Award, 1983; Architekturpreis des Landes Salzburg, 1986; Pilgram-Preis 1989. Mitgliedschaften: Ingenieurkammer für Wien, Niederösterreich und Burgenland. Hobbies: Wandern, Theater, Lesen, Kultur, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Architektengruppe U-Bahn Holzbauer - Marschalek - Ladstätter - Gantar, 1030 Wien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte ein neusprachliches Gymnasium, wo mich mein Zeichenlehrer dazu anhielt, Maler zu werden. Ich interessierte mich allerdings für den Beruf eines Architekten und absolvierte ein entsprechendes Studium an der Technischen Universität Wien. Ich unterrichtete an einer HTL, belegte diverse Praktika in Architekturbüros und nahm früh mit Partnern an Wettbewerben teil. Bald gewann ich

meinen ersten Preis bei einem Architekturwettbewerb. Seit 1966 führe ich mein eigenes Architekturbüro, in dem mittlerweile mein Sohn, Dipl.-Ing. Viktor Marschalek, als Architekt mitarbeitet.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für einen Architekten, in der Architektenlandschaft anerkannt zu sein. Finanzieller Erfolg ergibt sich von selbst, wenn man qualitativ hochwertige Arbeit leistet. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin mit dem Erreichten zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Architektur ist sicherlich eine Frage des Talentes. Es ist notwendig, einiges zu lernen, um sein Talent auszuformen. Bedingungen sind aber die Fähigkeit zu zeichnen und eine gute Vorstellungsgabe sowie das Gefühl für verschiedene Materialien und wie sie miteinander harmonieren. Soziale Kompetenz ist genauso wichtig wie das Erlangen hohen Fachwissens. Ehrlichkeit, Fairneß, ein gepflegter, achtsamer Umgang mit Menschen, insbesondere mit Mitarbeitern - all das wirft ein gutes Licht auf einen zurück. Man muß mit privaten Bauherren und mit Behörden gut umgehen können. Ich arbeitete als Student selbst am Bau und gewöhnte mir Respekt vor Arbeitern an. Man muß anerkennen können, daß auch andere viel wissen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mit Ruhe. Ich glaube nicht, daß es etwas gibt, das man nicht bewältigen kann. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Im Idealfall macht man eine Marke aus sich. Eine Kombination von Bestehendem, das in dieser Komposition überraschend wirkt, ist ebenfalls erfolgversprechend. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** In einzelnen Bereichen beeindruckten mich bestimmt so manche Menschen, jedoch konnte ich auch von Negativvorbildern lernen. Gerade als junger Architekt habe ich vor Teilnahmen an Wettbewerben ganz genau studiert, wie andere Architekten sich darauf vorbereiteten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Es befriedigt und motiviert mich, von meinem Umfeld anerkannt und geschätzt zu werden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Konkurrenzdruck nimmt zu. Heutzutage sind Baufirmen mit Planungsbüros ausgestattet, doch kann man ihre Arbeit mit der eines Architekten nicht vergleichen. Architekten haben in den letzten Jahren leider das Organisatorische und Kaufmännische vernachlässigt. Es reicht nicht aus, sich nur auf künstlerische Aspekte zu konzentrieren. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie spielen selbstverständlich eine große Rolle. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich verlasse mich auf den unmittelbaren Eindruck, den ich beim Bewerbungsgespräch gewinne. Nach einer dreimonatigen Probezeit kann man die Eignung realitätsnahe einschätzen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Mitarbeiter bringen in der Regel gerade im Bereich Architektur eine gewisse Grundmotivation mit. Als Führungskraft oder Vorgesetzter sollte man als gutes Beispiel vorangehen und ihnen ideales Verhalten vorleben. Insofern muß man einer eingeschlagenen Richtung treu bleiben, sonst irritiert man seine Mitarbeiter. Mitarbeiter wollen Vorgesetzte fragen können, wenn sie etwas nicht wissen. Bei Intrigen ist konkretes Eingreifen im Sinne einer Klärung sofort notwendig. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Zwei meiner fünf Kinder ergriffen den Beruf des Architekten. Als meine Kinder klein waren, hatte ich bestimmt zu wenig Zeit für sie, dennoch meine ich, daß ich bemüht war, Beruf und Privates so gut als möglich zu vereinbaren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß sein Leben in die eigenen Hände nehmen und hart an seinem Werdegang arbeiten.

✱ Martinkowitsch Christof

● Zur Person

Beruf: Kameramann. Funktion: Unternehmer. Tätig bei: Artwerkstudios Film- & Videoproduktion GesnbR., 1070 Wien, Zieglergasse 61/II. Geboren - Datum, Ort: 24. April 1969, Wien. Eltern: Gertrude Martinkowitsch und Lambert Tabandite. Ehrungen: Österreichischer Meister im Speedskating 1988. Mitgliedschaften: Inlineskate-Verein, Speedskating-Verein. Hobbies: Sport, Design. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Tätigkeit als Model.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte von 1983 bis 1984 die HTL in Wien mit Fachrichtung Elektrotechnik, anschließend die Fachschule für Feinwerktechnik an der HTL in Mödling. Die folgenden Jahre waren geprägt von der Suche nach dem idealen Job, und ich war als „Hans Dampf in allen Gassen" in verschiedenen Metiers tätig - als Techniker für Datenleitungen, als Autoverkäufer, als Techniker für Kopiergeräte sowie als Audiovisionstechniker und Kameramann. 1997 entschied ich mich für das Studium des Bauingenieurwesens an der TU Wien, das ich aber 1999 vorzeitig beendete. Mir war klar geworden, daß die Technik nicht mein Leben ist und ich wohl einen relativ schlechten Bauingenieur abgeben würde. Ich wollte einen kreativen Beruf ergreifen, in welchem man seine Ideen und Gedanken verwirklichen kann. Vor dem Studium war ich bei der Firma Videotechnik Ing. Hans bereits als Kameramann tätig gewesen, was mir sehr viel Spaß gemacht hatte, und so konnte ich mir gut vorstellen, künftig in der Video- und Fernsehbranche aktiv zu sein. Durch Zufall kam ich im Jahr 2000 zum österreichischen Privatsender ATV, wo ich einen Probetag als Kameramann absolvierte. Damals kam die schwarz-blaue Regierung ans Ruder, und ich hatte den Auftrag, einen Beitrag über die Massendemonstrationen am Wiener Ballhausplatz zu drehen. Ich stand mitten im Geschehen, wo die blauen Farbtöpfe und faulen Eier flogen. Aufgrund meines exotischen Aussehens war der Menge wohl klar, auf wessen Seite ich stehe, und ich blieb von allen Wurfgeschoßen verschont. Mir gelangen tolle Bilder, und so landete ich als Kameramann bei ATV. Diese Tätigkeit machte zwar viel Spaß, dennoch gab es zwischendurch auch frustrierende Erlebnisse. Nach einem solchen frustrierenden Tag tauchte plötzlich die Idee auf, mich gänzlich selbständig zu machen - mit eigenem Büro und eigener Kamera. Ich besprach diese Idee mit Bernhard Starkel, einem befreundeten Fotografen. Er wollte sich im Fotobereich ebenfalls selbständig machen, und so gründeten wir 2001 die Artwerkstudios. Mein Bereich ist das bewegte Bild. Wir realisieren TV-Produktionen, etwa für Premiere Österreich, und Imagefilme, wobei wir Komplettlösungen aus einer Hand anbieten. Außerdem verfügen wir über ein Mietstudio für Film, Foto, Seminare, Coachings und Präsentationen. Auch unser digitaler Schnittplatz für die Postproduction wird zur Vermietung angeboten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich mich morgens in den Spiegel schauen kann und weiß, ich habe gestern niemanden über den Tisch gezogen, ist das schon eine Art von persönlichem Erfolg. Ich glaube an eine

universelle Gerechtigkeit - irgendwann kommt alles Böse und Schlechte zurück. Daher ist mir der faire Umgang mit meinen Mitmenschen sehr wichtig. Erfolg bedeutet aber auch, die Möglichkeit zu haben, zumindest einen Teil der eigenen Träume zu realisieren. Wenn sich dieser Erfolg dann auch noch finanziell niederschlägt, ist es optimal. Das Geld steht aber nicht im Vordergrund. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es gibt meiner Meinung nach viele Leute in Schlüsselpositionen, die eigentlich unfähig sind. Meine Antriebsfeder und Genugtuung ist, ihnen zu zeigen, daß es auch anders geht. Eigeninitiative, Mut, Entschlossenheit und Kreativität sind mein Erfolgsmotor. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich versuche, einen Platz für mich zu finden, wo ich abschalten kann. Wenn es mal nicht so gut läuft, suche ich den Ausgleich beim Sport oder einfach durch Entspannung. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Einen konkreten Zeitpunkt kann ich nicht nennen, aber ich denke, auf meinem Berufsweg ging es immer vorwärts und niemals zurück. Es war eine langsame, aber stetige Entwicklung. Das Schöne dabei ist: Die Erfolge sind erarbeitet und nicht geschenkt. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Eine Mischung aus beidem ist in meinen Augen optimal. Man braucht Vorbilder, um eine Richtung zu sehen. Dann sollte man aber seinen eigenen Weg in diese Richtung gehen. Wer nur imitiert oder kopiert, läuft einem Schatten nach, aus dem er nie heraustreten wird. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Großmutter Maria war sicher ein Vorbild für mich. Durch sie habe ich sehr viel über den Umgang mit Menschen und über Selbstbewußtsein gelernt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung ist der Spiegel meines Tuns und sehr wichtig für mich. Im Berufsleben wird mit Anerkennung sehr sparsam umgegangen, aber trotzdem hört man manchmal über drei Ecken etwas Positives über sich - und das freut mich dann schon sehr. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich kann zwar auch alleine arbeiten, sehe mich aber doch als Teamplayer. Es macht nicht nur mehr Spaß, man treibt sich auch gegenseitig an und kommt durch die gemeinsame Arbeit zu neuen Ideen und Sichtweisen. Wer gerade ein Hoch hat, kann das ganze Team mitreißen. Daher sind die Mitarbeiter ein ganz wichtiger Teil des eigenen Erfolges. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bin nicht verheiratet und kann mich mit vollem Einsatz um die Firma kümmern. Trotzdem versuche ich, Beruf und Privatleben strikt zu trennen und meine Freunde in der Freizeit nicht mit meinem Job zu nerven. Sie müssen aber auch flexibel sein, da ich eine Verabredung aus beruflichen Gründen manchmal kurzfristig absagen muß. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Konkret möchte ich in absehbarer Zeit ganz spezielle, etwas aufwendigere Kameraführungen anbieten. Was der aus Universum-Produktionen bekannte Dokumentarfilmer Georg Riha mit Ballons, Seilbahnen und anderem technischen Riesenaufwand macht, möchte ich in kleinem, leistbaren Rahmen realisieren. Allgemein gesehen will ich Dinge bewegen und eine gewisse Unabhängigkeit erreichen - die Freiheit zu haben, auch einmal „Nein" sagen zu können. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✱ Mascher Hermann Josef Ing.

● Zur Person

Beruf: Chemiker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: pharm-analyt Labor GmbH., 2500 Baden, Ferdinand Pichler Gasse 2. Geboren - Datum, Ort: 18. März 1952, Kramsach. Familienstand: Verheiratet mit Christiane. Kinder: Dr. Daniel (1976), Mag. Heidi (1978) und Klaus (1985). Eltern: Magdalena und Hermann. Schöpferische Akte: 73 Publikationen in den renommiertesten Fachzeitschriften. Sie sind für eine Habilitation mehr als ausreichend. Ehrungen: Kulturpreis der Stadt Baden für Wissenschaft im Jahr 2004; seit 1996 aufgelistet in „Who's Who in the World", seit 2003 in „2000 Outstanding Intellectuals of the 21st Century", Cambridge, England.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte ein Gymnasium in Salzburg, wo ich in einem katholischen Internat wohnte. Diese Zeit war auch schon von vielen Glaubensfragen geprägt, die ich damals jedoch mit einer „protestierenden" Einstellung auf die Gottesfrage beantwortete. Ich brach die Schule nach vier Jahren ab und begann die Lehre zum Chemielaboranten innerhalb des Unternehmens Biochemie Kundl. Nach erfolgreichem Abschluß meiner Ausbildung besuchte ich parallel zu meiner Tätigkeit ein Abendgymnasium in Innsbruck und maturierte 1975. In weiterer Folge begann ich in einem österreichischen Pharmaunternehmen im Bereich der pharmazeutischen Bioanalytik und baute eine dementsprechende Abteilung auf. Mit viel Mut, Phantasie und Entschlossenheit machte ich mich im Jahre 1983 selbständig und gründete ein kleines, aber feines Forschungslabor. Diese Zeit war mit sehr viel aufopfernder, aber zielbewußter Arbeit (Entwicklung, Kontaktsuche, Reisen, Gespräche etc.) verbunden. 1986 verließ ich dieses Labor und gründete die pharm-analyt Labor GmbH in Traiskirchen, die ich 1994 an den heutigen Standort in Baden verlegte. Mittlerweile beschäftige ich 17 Mitarbeiter. Mein Unternehmen ist seit 1992 GLP-zertifiziert. Auf internationaler Ebene bewegen wir uns im Bereich Analytik von Arzneistoffen in Plasma, Harn und Gewebe von Mensch und Tier an vorderster Stelle. Wir haben weltweit mit wenigen anderen das einzigartige Know-how, Stoffe in äußerst geringen Mengen (Femtogramm=Billiardstel) in Plasma nachzuweisen. Ich zähle heute zahlreiche namhafte Unternehmen in den USA, Japan, der Schweiz und Deutschland zu meinen Kunden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, ein erfülltes Leben, das in meinem tiefen Glauben an Gott wurzelt, zu führen und somit mit Gott und mit mir im reinen zu sein. Erfolg ist, mein Leben nach Jesus Christus auszurichten und dieser Richtung treu zu bleiben. Daraus schöpfe ich auch täglich meine Kraft, dies ist, wenn man so sagen will, das „Lebenserfolgsrezept" auf meinem Weg zu Gott hin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren meine fachliche Kompetenz und mein rasches analytisches Auffassungsvermögen und in erster Linie der oben schon genannte tiefe Glaube daran, daß Jesus mich jeden Tag aufs Neue begleitet, mich in seine Nachfolge ruft und trägt. Meine Eigenschaften und meine fachliche Kompetenz wissen meine Kunden sehr zu schätzen. Weitere ausschlaggebende Kriterien für meinen Erfolg sind sicherlich meine Fähigkeit, fließend zu denken, offen für alles zu bleiben und meine Mitarbeiter auf den Weg zu meinen Visionen mitzunehmen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter sind hoch qualifizierte, großteils promovierte Chemiker, und sie sind sehr wichtig. Gelegentlich stelle ich aber fest, daß bei manchen von ihnen eine gewisse „Fachscheuklappe" vorhanden ist, wenn es darum geht, analytisch wirklich alle Faktoren, Möglichkeiten und

Wege zu bedenken. Nichtsdestotrotz nehmen meine Mitarbeiter eine wesentliche Rolle bei meinem Erfolg ein. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Für mich zählt die Ehe mit meiner Frau zu den wichtigsten Inhalten meines Lebens. Unsere Symbiose ist essentiell für mein Leben. Ich habe auch das Glück, Kinder zu haben, die mich immer wieder geistig und beziehungsmäßig fordern. Unsere philosophischen Gespräche, der sehr anspruchsvolle Umgang miteinander ist eine unvorstellbar große Energiequelle für mich. Mein Sohn Daniel ist ja auch im Unternehmen. Für mich gibt es keine Zäsur zwischen Berufs- und Privatleben, denn es ist der Mensch Mascher, der eben unterwegs ist auf seinem Weg zum größten Geheimnis, zu Gott. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Glaube, Hoffnung, Liebe sind die wichtigsten Lebensinhalte, die uns Jesus tradierte. Aus diesen zu leben, eine intakte Familie zu haben, sind sicherlich Voraussetzungen für alle weiteren Erfolge. Emotionale Wärme gelebt und in weiterer Folge verstanden zu haben und immer aus den Gesprächen mit Gott und mit den lieben Menschen zu schöpfen, bringt einen sehr weit, ja letztlich zum ewigen Ziel, das Gott selbst ist.

✶ Mascherbauer Josef Dr. med. vet.

● Zur Person

Beruf: Tierarzt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Dr. Josef Mascherbauer., 4311 Schwertberg, Dr.-Hoyos-Straße 12. Geboren - Datum, Ort: 28. Jänner 1951, Mauthausen. Familienstand: Verheiratet mit Karoline. Kinder: Bernhard (1976), Matthias (1980) und Christa (1982). Eltern: Michael und Maria. Mitgliedschaften: Kiwanisclub Schwertberg, Pfarrgemeinderat. Hobbies: Sport (Schifahren, Radfahren, Autorallye), Tanzen, Fotografieren, Kulturreisen, soziales Engagement im Kiwanisclub. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Kontrollorgan am EU-Schlachthof Schwertberg.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß von Volks- und Hauptschule absolvierte ich die Aufbaumittelschule in Lambach bei Wels, die ich mit der Matura abschloß. Nach meinem Militärdienst begann ich das Studium der Veterinärmedizin an der Tierärztlichen Hochschule in Wien, 1978 promovierte ich zum Dr. med. vet. 1975 heiratete ich meine Frau Karoline, und wir führen seither eine glückliche Ehe, aus der drei wunderbare Kinder hervorgingen. Nach Abschluß meines Studiums absolvierte ich ein einjähriges Praktikum bei Dr. Ströhle in Gerstetten/Deutschland, wohin mich meine Frau und mein Sohn Bernhard auch begleiteten. Von 1979 bis 1983 führte ich meine eigene Praxis in Mauthausen. Im Jahr 1984 ergab sich durch die Pensionierung eines Kollegen die Möglichkeit, meine Praxis nach Schwertberg zu verlegen, und seither übe ich meinen Beruf in meiner Praxis in Schwertberg aus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg sehe ich nicht in materiellen Dingen, mir liegen die Zufriedenheit meiner Klienten und die Gesundheit der Tiere am Herzen. Wenn ich hierzu etwas beitragen kann, werte ich das als Erfolg. Auch bedeuten ein glückliches Familienleben, eine glückliche Ehe und gesunde Kinder für mich Erfolg und erfüllen mich mit Dankbarkeit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mein Team und mich als erfolgreich, da wir viel Anerkennung für unsere Arbeit erhalten. Besonders freut es mich, wenn hoffnungslos erscheinenden Fälle doch geholfen werden kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wesentlich für meinen Erfolg war, nicht profit-, sondern kundenorientiert zu arbeiten. Dadurch konnte ich viele Stammklienten an meine Praxis binden und einen hohen Zufriedenheitsgrad erreichen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich versuche, mir mit meinen Hobbys einen Ausgleich zu meinem anstrengenden Beruf zu schaffen und auch Kraft aus der Familie zu schöpfen. Die stetigen Neuerungen in meinem Beruf stellen die größte Herausforderung dar. Auch habe ich mich aus einigen ehrenamtlichen Bereichen zurückgezogen, um die Qualität meiner Arbeit nicht zu beeinträchtigen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Zu meinen Stärken zähle ich, bei hoffnungslos erscheinenden Fällen den Tierhaltern psychische Hilfe anbieten zu können. Das ist mir immer wieder gelungen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Während des Studiums hatten wir Studenten verabredet, uns am 1. August 2000 vor dem Stephansdom zu treffen. Durch meine Tatkraft kam es wirklich zu diesem Treffen nach langer Zeit, und von uns zehn Studenten kamen neun zusammen - einer unserer Kollegen war leider schon verstorben. Unser Zusammenhalt hat mich stark geprägt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Mir wird große Anerkennung für meine Leistung gezollt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die neuen und sich schnell ändernden Gesetze und der starke Mitbewerb stellen große Herausforderungen dar. Hier würde ich mir mehr Hilfe aus standespolitischer Sicht wünschen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde als jemand gesehen, der hohes Verantwortungsbewußtsein für Mensch, Tier und Natur zeigt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich beschäftige einen Mitarbeiter und eine Mitarbeiterin. Durch deren Engagement und auch durch die Mithilfe meiner Frau und meiner Familie konnten wir stets beste Arbeit leisten. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir haben uns auf die Behandlung von Kleinhaustieren spezialisiert, behandeln aber natürlich auch Großtiere. Ebenso bieten wir diätetische Beratung an, da die Zivilisationskrankheiten auch nicht vor Tieren haltmachen. Der Ernährungsbereich ist auch beim Tier ein wichtiger Aspekt, und Gott sei Dank geben die Menschen heute auch mehr Geld für Maßnahmen aus, um Krankheiten ihrer Tiere vorzubeugen. Ich mache aktive Klientenbetreuung mittels Postsendungen, damit nötige Nachbehandlungsschritte nicht übersehen werden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll nicht alleine dem materiellen Erfolg nacheifern, bedeutsamer sind meines Erachtens Ehrlichkeit und die Wertschätzung humanitären Gedankengutes. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte weiterhin meine Arbeit gut erledigen und die Zeichen der Zeit erkennen. Privat möchte ich künftig mehr Zeit für meine zahlreichen Hobbies und auch Reisen mit meiner Frau haben. **Ihr Lebensmotto?** Der Mensch steht im Mittelpunkt meines Lebens.

✶ Maser Andrea

● Zur Person

Beruf: Einzelhandelskauffrau. Funktion: Filialleiterin. Tätig bei: Stiefelkönig Delka., 4810 Gmunden, Kammerhofgasse 7. Geboren - Datum, Ort: 6. November 1968, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Christian. Kinder: Philipp (1992). Eltern: Rosa und Karl Holzreiter. Hobbies: Gitarre spielen, Schifahren, Freunde einladen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Abschlußprüfung an der dreijährigen Fachschule für Frauenberufe legte ich mit gutem Erfolg ab, um in der Folge beim Arbeitsmarktservice den Kurs „Frauen zum Erfolg" zu belegen. Alle Kursteilnehmerinnen bewarben sich für die ausgeschriebene Stelle bei Stiefelkönig Delka. Obwohl ich mir wenig Chancen ausrechnete, wurde ich ausgewählt. Das Geschäft hat mir schon immer als Kundin gefallen, es hat viel Atmosphäre, und ich arbeite sehr gerne hier. Seit Juni 2002 bin ich im Unternehmen tätig, seit Februar 2004 als Filialleiterin. Die vorherige Filialleiterin wechselte die Firma und arbeitet nun in Vöcklabruck, ihr Nachfolger hat seine Tätigkeit buchstäblich über Nacht aufgegeben, und tags darauf wurde ich vom Gebietsleiter zur neuen Filialleiterin bestellt. Aus Rücksicht auf meine Familie konnte ich durchsetzen, daß ich nur 30 Stunden arbeiten muß. Ich bin sozusagen ins kalte Wasser gesprungen. Ich setzte mich jedoch mit dem Team zusammen, um die Situation zu besprechen, und so bekam ich die Unterstützung meiner Kolleginnen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, etwas geleistet zu haben und am Ende damit zufrieden zu sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Es gibt Situationen im Leben, die man zu meistern versucht, und manchmal kommt man zum richtigen Ergebnis. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich finde, es ist besser, kurz zu überlegen, bevor man etwas in Angriff nimmt. Ich denke nach, was in meiner Kompetenz liegt und was ich delegieren kann. Ich bin dafür, Konflikte gleich anzusprechen, um zu verhindern, daß Probleme zum Beispiel mit Mitarbeiterinnen im Verborgenen vor sich hin köcheln. Wir setzen uns auch manchmal in einer Viererrunde beim Kaffee zusammen und besprechen allfällige Probleme. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich werde als Frau akzeptiert. Es gibt österreichweit über 40 Filialen der Delka-Vertriebslinie. Zur Zeit werden drei von Männern geleitet. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Menschen, die gewisse Eigenheiten zeigen und eine Persönlichkeit haben, fallen auf. Vielleicht war das eines der Kriterien, warum ich mich bei der Bewerbung durchgesetzt habe. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt derzeit wenig Probleme. Es läßt sich österreichweit beobachten, daß die Schuhbranche im Aufschwung ist. Unsere Erfolge hier in Gmunden sind auch sehr gut. Das hat mit der Ware zu tun und mit Engagement bzw. der Motivation der Mitarbeiterinnen. Das Geschäft wurde anonym getestet, und wir haben im Vergleich mit anderen sehr gut abgeschnitten. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Mein Mann sagt, daß ich ausgeglichen und zufriedener bin, aber auch Spuren der Überlastung erkennen lasse. Es gibt eben positive und negative Aspekte. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich schaue nur kurz auf den Lebenslauf. Für mich sind emotionale und soziale Kompetenz wichtig. Ich muß den richtigen Eindruck haben, ob die Person sich in unser Team einfügen kann. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche meinen freien Tag so einzuteilen, daß ich bei meinem Sohn zuhause sein kann. Allerdings kommen soziale Kontakte mit meinen Freunden zu kurz. Ich wurde für 30 Wochenstunden aufgenommen, aber es werden fast immer mehr. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich versuche Termine wahrzunehmen, aber die Firma muß das Budget dafür freigeben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein junger Mensch sollte so wißbegierig wie möglich sein. Wichtig ist es, die persönlichen Stärken herauszufinden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mit Jahresende gebe ich die Filialleitung wieder auf und möchte nur mehr 18 Stunden arbeiten. Ich brauche einfach mehr Zeit für meine Familie, aber ich liebe den Kundenkontakt.

✶ Mathis Michael Ing.

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Technoplus Technologieservices GmbH & CoKG., 6923 Lauterach, Lerchenauerstraße 69. Geboren - Datum, Ort: 8. April 1970, Hohenems. Kinder: Raphaela (2000). Hobbies: Rudern, Faschingsverein.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich im Jahr 1989 meine Lehre zum Mechaniker bei der Firma Forstner Maschinenbau in Feldkirch abgeschlossen hatte, entschied ich mich für das Kolleg an der Höheren Technischen Lehranstalt in Dornbirn mit Fachrichtung Fertigungsautomatisierung und schloß dieses im Oktober 1992 erfolgreich mit Matura ab. Anschließend kehrte ich wieder in meinen früheren Lehrbetrieb zurück und trat die Stelle des Assistenten des Konstruktionsleiters an. In den folgenden drei Jahren war ich in verschiedenen Abteilungen in diesem Unternehmen tätig und konnte dadurch Erfahrungen in den Bereichen Verkauf, Kalkulation und Auslandsmontage sammeln. Nach weiteren drei Jahren als Konstruktionsleiter hatte ich das Bedürfnis, mich beruflich zu verändern. Ich nahm das Angebot wahr, bei der Firma Planet Software GmbH den Vertrieb einer Software in Westösterreich zu übernehmen, eine Tätigkeit, die sich sehr interessant und mit hohem Erfahrungswert gestaltete. Doch schon nach kurzer Zeit suchte ich eine neue Herausforderung und nutzte die Gelegenheit, im April 2002 die Firma Technoplus in Lauterach zu übernehmen, wo ich mir nun seit drei Jahren mit meinem Partner die Geschäftsleitung teile. In den drei Jahren haben wir unseren Betrieb um eine Außenstelle in der Funkenstraße in Lauterach erweitert, wo der Werkzeugbau und die Stanzerei durchgeführt werden. Die Verwaltung und Montage befinden sich in der Lerchenauerstraße in Lauterach.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Im Geschäftsleben bedeutet Erfolg, daß ich die Ziele, die ich mir gesteckt habe, erreiche. Den privaten Erfolg verbinde ich mit einem zufriedenen und glücklichen Dasein. **Sehen sie sich als erfolgreich?** Da ich alle Ziele, die ich mir steckte, erreichte, betrachte ich mich im Sinne meiner Definition als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ein wichtiger Aspekt für meinen heutigen Erfolg sehe ich in meiner stets positiven Einstellung gegenüber neuen Herausforderungen. Probleme sind da um gelöst zu werden, sie sind es, die einem im Leben

weiterbringen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Es ist mir ein großes Anliegen, daß Herausforderungen gemeinsam gemeistert werden. Deshalb berät die Geschäftsleitung zusammen mit den Mitarbeitern die Realisierung neuer Aufgaben. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Den riskantesten, doch gleichzeitig erfolgreichsten Schritt wagte ich mit der Übernahme meiner heutigen Firma. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** In unserer Branche dient das originelle Lösen eines Problems zugleich den Mitbewerbern als Anregung für eigene Ideen. So werden oft Resultate von anderen Betrieben an die eigene Situation angepaßt und verbessert, wodurch die Konkurrenzunternehmen nicht gegeneinander, sondern miteinander wirtschaften. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Konnte ein Auftrag zur Zufriedenheit unseres Kunden ausgeführt werden, der uns bei nächster Gelegenheit erneut kontaktiert, sehe ich darin die größte Anerkennung. Von großer Bedeutung sind auch lobende Worte von Lieferanten und Mitarbeitern. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es entstehen ständig neue Probleme, die gelöst werden müssen, bisher allerdings keine, auf die wir keine Antwort gefunden hätten. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** In unserem Unternehmen herrschte von Anfang an ein sehr gutes Betriebsklima, da wir viele langjährige Mitarbeiter übernommen haben, die sich untereinander bereits kannten und verstanden. Wir halten regelmäßige Firmenveranstaltungen ab, damit sich unsere Angestellten auch privat besser kennen lernen können. Lob nach gut geleisteter Arbeit ist uns ein ebenso großes Anliegen wie die Abhaltung von Mitarbeitergesprächen, bei denen offen ausgesprochen werden soll, was als positiv und was als negativ bewertet wird. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich bin der Auffassung, daß Qualität den entsprechenden Preis kosten darf, wodurch wir unsere Dienstleistungen gegenüber unseren Mitbewerbern nicht immer am preiswertesten anbieten. Da sich jedoch bei uns der Ablauf von der Konstruktion bis zur Fertigung der Produkte in einem Haus zuträgt, verfügen wir über einen enormen Spielraum und können auf unsere Kunden individuell eingehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir möchten unseren Schichtbetrieb erweitern, sodaß rund um die Uhr gearbeitet werden kann. Ein weiteres Ziel besteht darin, in ausländischen Regionen Fuß zu fassen.

✱ Mattner Frank Dr.

● Zur Person

Beruf: Biologe. Funktion: Handelsrechtlicher Geschäftsführer - Chief Science Officer (CSO). Tätig bei: AFFIRIS GmbH - Campus Vienna Biocenter., 1030 Wien, Campus Vienna Biocenter 2, Viehmarktgasse 2A. Geboren - Datum, Ort: 18. Oktober 1963, Mainz. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Dr. Sylvie Trembleau. Kinder: Sarah (2003) und Sebastian (2005). Eltern: Leni und Ernst. Schöpferische Akte: Wissenschaftliche Veröffentlichungen und Patente. Ehrungen: Landesgraduierten-Stipendiat - Rheinland-Pfalz. Mitgliedschaften: Deutsche Gesellschaft für Immunologie, Verein Deutscher Biologen. Hobbies: Sport (Fußball, Klettern), Frankophonie, Architektur, Denkmalschutz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Abitur bestand ich 1983 in Deutschland, danach leistete ich bis 1984 den Bundeswehrdienst ab. Während des Studiums der Biologie arbeitete ich als freier Mitarbeiter bei einem Unternehmen mit ökologischer Ausrichtung, wo ich an der Durchführung von Umweltverträglichkeitsprüfungen mitwirkte. Ich beendete das Studium als Diplom-Biologe und promovierte 1994 zum Doktor der Biologie. Danach war ich bis 1996 im immunologischen Bereich bei dem Pharmaunternehmen Hoffmann-La Roche in Basel tätig, anschließend zog ich aus beruflichen Gründen nach Mailand (Roche Milano Ricerche), wo ich bis 1998 lebte. In Italien lernte ich meine Lebensgefährtin kennen, die Biologin Dr. Sylvie Trembleau aus Frankreich. Da wir in derselben Stadt arbeiten und leben wollten, nahm meine Partnerin eine Anstellung in Wien beim Novartis Forschungsinstitut an, und ich begann für das Impfstoffunternehmen Intercell zu arbeiten. Ende 2002 nahm ich ein Sabbatical in Anspruch, um gemeinsam mit engen Mitarbeitern Vorbereitungen für die Gründung der Affiris Forschungs- und Entwicklungs-GmbH zu treffen. 2003 gründete ich schließlich gemeinsam mit Dr. Walter Schmidt das Unternehmen, das im April 2004 operativ wurde. Der Schwerpunkt unserer Forschung liegt in der Entwicklung eines Impfstoffes gegen die Alzheimer-Krankheit, wofür wir Fördergelder erhielten. Affiris entwickelt nicht nur Impfstoffe gegen Alzheimer, sondern auch gegen Atherosklerose.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg beinhaltet für mich, ein harmonisches Familienleben zu führen und mit meinem Unternehmen gut voranzukommen. Der Erfolg des Unternehmens zeigt sich natürlich auch in finanzieller Hinsicht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Gemäß meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meistens bin ich guter Laune und bewahre Ruhe, wenn einmal etwas schief läuft. Ich sehe mich auch als flexibel. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich empfand mich als erfolgreich, als ich in verschiedenen Bereichen der Pharmaforschung (z.B. Wirkstoffentwicklung gegen Multiple Sklerose) mitarbeitete und mein Fachwissen erweitern konnte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Der Studienprofessor Dr. Erwin Rüde förderte mich sehr im Zuge meiner Doktorarbeit, was mir einen Vorteil hinsichtlich der ersten beruflichen Tätigkeiten im Anschluß an mein Studium verschaffte. Ich erkannte, daß Interesse und Spaß an einem Studienfach relevant sind, um später berufliche Erfolge zu erzielen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Zu meinen früheren Kollegen aus Sport und Schule in meiner Geburtsstadt Mainz verbindet mich immer noch ein inniges Verhältnis. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Für technische Mitarbeiter gibt es strikte Profile und Arbeitsweisen. Wissenschaftliche Mitarbeiter sind vom Typ her anders. Die Arbeit im Labor und in der Forschung verlangt, „um's Eck" zu denken. Für Forschungsmitarbeiter ist die Beteiligung an wissenschaftlichen Publikationen besonders erfüllend. Wir verfügen über ein gutes Arbeitsklima und unternehmen manchmal an den

Abenden etwas gemeinsam. Auch wenn ich mit einigen Mitarbeitern schon jahrelang zusammenarbeite, ist es meine Aufgabe, meine Mitarbeiter zu führen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Ansatz in der Bekämpfung von Alzheimer ist spezifisch und beruht auf einer sehr fundierten Beschäftigung mit dieser Krankheit. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich nehme mir Zeit, wenn ich mich um meine Kinder kümmern möchte, bin jedoch stets für Firmenangelegenheiten zu erreichen. Flexibilität ist grundlegend. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Egal welchen Beruf man anstrebt, was zählt, ist die Freude an seinem Fachgebiet. Eltern sind verpflichtet, Werte vorzuleben und zu vermitteln, wie man seine Ziele erreicht. **Ihr Lebensmotto?** Ich weiß, daß ich nichts weiß.

✶ Matyas Diana-Liza

● Zur Person

Beruf: Diplomierte Gesundheitstrainerin und Sporttherapeutin, staatlich geprüfte gewerbliche Masseurin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Life in Motion - Zentrum für Gesundheit, Beratung und Bewegung., 1130 Wien, Speisingerstraße 104. Geboren - Datum, Ort: 12. August 1966, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Peter. Kinder: Christoph. Eltern: Jolanda und Robert. Besondere Vorfahren: Josef Wurth, Industrieller; Magda Gstrein, 35 Jahre lang Kostümdirektorin der Salzburger Festspiele. Ehrungen: Gesundheitspreis 2002. Mitgliedschaften: Vorstandsmitglied der NWO (Nordic Walking Organisation). Hobbies: Mountainbiken, Laufen, Malen, Russisch, Sudoku.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Anschluß an die Matura absolvierte ich die Ausbildung zur diplomierten Gesundheitstrainerin und Sporttherapeutin. Nach deren erfolgreichen Abschluß begann ich das Studium der Medizin und war parallel zu meinem Studium vor allem im Bereich der Physikalischen Therapie für mehrere niedergelassene Fachärzte tätig. Ich konnte im Rahmen dieser Tätigkeit viele Erfahrungen sammeln. Aus privaten Gründen brach ich das Studium ab und machte mich 1995 mit der Gründung einer eigenen Praxis in Perchtoldsdorf selbständig. Neben dieser Tätigkeit arbeitete ich als Physikalische Therapeutin, Masseurin und Wettkampfbetreuerin für einen Österreichischen Basketballclub. In weiterer Folge übersiedelte ich mit meiner Praxis in die Speisingerstraße in Wien und gründete an diesem Standort das Unternehmen Life in Motion - Zentrum für Gesundheit, Beratung und Bewegung. Ich bin als gewerbliche Masseurin und freiberufliche Heilmasseurin, Hydro- und Balneotherapeutin und staatlich geprüfte Lymphdrainagetherapeutin tätig, verfüge über das Diplom für Fußreflexzonen-, Bindegewebs- und Segmentmassage, Entspannung nach Braun sowie für Gesunder Rücken, Beckenboden und Ismakogie. Außerdem bin ich diplomierte Bachblütenberaterin und diplomierter Nordic Walking Instructor. Die enge Zusammenarbeit mit OA Dr. Mathias Leitner (Facharzt für Orthopädie an der konservativen Abteilung im Orthopädischen Spital Speising) sowie einer Physiotherapeutin vor Ort garantieren die optimale medizinische Versorgung, auch ist es uns wichtig, durch die Vermittlung zu Kooperationspartnern wie etwa Ärzten eine umfassende, individuelle und kontinuierliche Betreuung zu gewährleisten. Das individuelle Angebot von Life in Motion reicht von Heilmassage, Vakuum-, Laser- und Magnetfeldbehandlungen, Ernährungsberatung, Schlankheitsbehandlungen und -beratung über Bewegungskurse (Rücken-, Knie- und Nackenschule, Beckenboden- sowie Kräftigungskurse), Personal Training und Sportlerbetreuung hin zu Outdoor-Aktivitäten wie Radfahren, Wandern und Nordic Walking in der Gruppe, unter der Betreuung von Fachpersonal. Vorträge zum Thema Gesundheit, Gesundheitsunterricht in Schulen im Rahmen von Projekttagen, Mitarbeiterschulungen vor Ort zum Thema Gesundheit sowie unser Gesundheitsshop runden unser Angebot ab. Mein zweiter Geschäftszweig liegt im Bereich der Nahrungsmittelergänzung, und hier arbeite ich ausschließlich mit dem Unternehmen Unicity zusammen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als Erfolg werte ich, wenn mir das gelingt, was ich mir vornehme. Besonders freut es mich, wenn es Kunden und Patienten, die aufgrund ihrer gesundheitlichen Probleme erfolglos einige Stationen hinter sich haben, nach meinen Behandlungen spürbar besser geht. Es freut mich natürlich auch ungemein, daß mich nach wie vor Spitzensportler aufsuchen, die auf meine langjährige Erfahrung als Wettkampfbetreuerin im Spitzensport vertrauen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Patienten konnten fast immer nach meinen Behandlungen sehr rasch eine wesentliche Verbesserung ihrer gesundheitlichen Schwierigkeiten verzeichnen. Wie es der Zufall wollte, habe ich einen österreichischen Spitzenbasketballer sehr schnell wieder fit gemacht, und dies öffnete mir einige Türen auf meinem beruflichen Weg. Aber über allem steht, daß ich meinen Beruf mit Freude ausübe. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe vor, meine Familie zu vergrößern, und möchte mich daher etwas aus dem Unternehmen zurückziehen. **Ihr Lebensmotto?** Geht nicht, gibt's nicht.

✶ Matznetter Christoph Dr.

● Zur Person

Beruf: Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Politiker. Funktion: Finanz- und Budgetsprecher. Tätig bei: SPÖ., 1010 Wien, Reichsratsstraße 9. Geboren - Datum, Ort: 8. Juni 1959, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Kinder: Raphael (1991), Bianca (1994) und Noah (2003). Eltern: Veronika und Otto. Schöpferische Akte: Zahlreiche Fachpublikationen, unter anderem: Loseblattausgaben EU-Steuerrecht in Österreich und Handbuch der EU-Förderungen in Österreich, Steuerexperte. Lohnsteuerexperte, Reisekostenexperte (CD-ROM-Reihe, Herausgeber). Mitgliedschaften: SPÖ, Sozialdemokratischer Wirtschaftsverband, Nord-Süd-Institut für Entwicklungspolitik. Hobbies: Lesen, Politik, Schifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vizepräsident der Wirtschaftskammer Österreich, Steuerberatungskanzlei.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Schon früh verspürte ich das Bedürfnis, mich für andere Menschen einzusetzen, bereits in der Unterstufe war ich Klassensprecher, mit 15 Jahren wurde ich

Schulsprecher, mit 16 Jahren wurde ich Wiener AHS-Landesschulsprecher und übte auch Tätigkeiten im Bundesschülerbeirat aus. Damals machten wir auch eine überregionale Schülerzeitung namens „Kritik", die ein bißchen in Konkurrenz zur Jugendzeitschrift „Rennbahn-Expreß" stand. Wir verstanden uns jedoch als eher intellektuelle Version, während wir das Produkt der Fellner-Brüder als Nachahmungsprodukt der Zeitschrift Bravo sahen. Im Rahmen dieser Aktivitäten kam ich sehr früh in Berührung mit den Jugendorganisationen der SPÖ. Der Verband der Sozialistischen Mittelschüler (VSM) löste sich Mitte der siebziger Jahre auf, und da die SPÖ weiterhin auch eine Vorfeldorganisation im Schülerbereich brauchte, wurde ich gebeten, mich hier zu engagieren. Ich wurde Schülerreferent der SJÖ und Bundeskoordinator des SSZ (heute AKS - Aktion kritischer Schüler), mit dem wir zahlreiche Aktionen („Latein - Nein Danke!") - durchaus auch in Opposition zur (SPÖ-) Regierungspolitik - veranstalteten, die uns auch großen Spaß machten. Die Frage, die sich mir dann stellte, war, ob ich gleich in der Politik bleiben sollte. Ich wollte jedoch kein reiner Parteifunktionär (man sagte damals „Berufsjugendlicher" dazu) werden und beschloß daher, zunächst einen Beruf zu erlernen. Mich interessierte das Rechnungswesen, und da mein Vater als vormals leitender Finanzbeamter und danach Kanzleileiter einer Steuerberatungskanzlei auch in diesem Bereich tätig war, ergab sich ein Ausbildungsplatz für mich. Da ich das, was ich mache, möglichst zu 100 Prozent tue, betrieb ich dieses Fach mit Konsequenz. Nach dem Studium der Politikwissenschaften wurde ich mit 26 Jahren Steuerberater. Unmittelbar danach wurde mir jene Kanzlei, in der ich zu arbeiten begonnen hatte, zum Kauf angeboten. Ich pilgerte auf die Bank, nahm einen Existenzgründungskredit auf und kaufte mir 1985 mit diesem Kredit die Kanzlei, die sich in der Folge sehr rasch erfolgreich entwickelte. Für mich war dieser Auf- und Ausbau der Kanzlei mit einem großen und intensiven Aufwand (100-Stunden-Woche, Betreuung der Kunden wie in einem 5-Sterne-Hotel zum Preis einer 2-Sterne-Pension, etc.) verbunden. Bald wurden die Mieträumlichkeiten der Kanzlei zu klein, weshalb ich Anfang der neunziger Jahre eine eigenes, neues Kanzleibürohaus errichten ließ. Durch dieses berufliche Engagement gelang es mir zunächst nicht, den Weg in die Politik zurück zu finden. Ich hatte mir vorgenommen, nicht länger als zehn Jahre in der Privatwirtschaft zu bleiben, bevor ich in die Politik zurückkehren würde, es wurden dann doch 17 Jahre. Im Jahr 2000 - nach dem Scheitern der Regierungsverhandlungen mit der ÖVP - ergab sich für die SPÖ eine ganz neue Situation mit einem Schuldenberg und eher trüben Aussichten auf viele Jahre Opposition. Ich bot mich an, bei der Sanierung der Finanzen der SPÖ-Bundespartei ehrenamtlich mitzuarbeiten, was der SPÖ in den fünf Jahren bis heute auch praktisch gelang. Ich wurde als Nichtberufspolitiker in der Funktion des Kassiers Mitglied des Bundesparteipräsidiums und zwei Jahre später, 2002, in den Nationalrat gewählt. Seither erfülle ich meine Funktion mit großem Vergnügen und Engagement. Alle meine Ziele, die ich mir für die SPÖ vorgenommen hatte, habe ich seither erreicht.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Natürlich ist mir Erfolg für meine Gesinnungsgemeinschaft wichtig, aber wirklicher Erfolg bedeutet für mich in erster Linie, daß es gelingt, etwas für die Menschen durchzusetzen. Auch als Steuerberater war dies meine eigentliche Hauptmotivation, wenn auch das Geldverdienen dabei eine nette Nebenerscheinung ist. Die Situation als politischer Mandatar empfinde ich in diesem Zusammenhang als sauberere Form. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich glaube schon. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Alle gängigen Theorien über die Vernetzung und die Kommunikation sind ja nicht erst in den letzten Jahren entstanden. Ein wirklicher Erfolg ist ein Erfolg, den man gemeinsam erzielt; alle großen Erfolge der Geschichte sind Erfolge mehr oder weniger großer Gruppen. Jeder Versuch, einen Erfolg auf eine einzelne Person zurückzuführen, ist zum Scheitern verurteilt. Der Erfolg von Menschen liegt in der Solidarität, im Miteinander bei der Lösung von Aufgaben und der Erreichung von gemeinsamen Zielen. Glück spielt natürlich auch eine Rolle, das hängt mit der Natur der Zeit zusammen. Wenn man zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort ist, dann spielt das eben eine Rolle. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Indem ich versuche, die Dinge mit viel Energie und einem Grundoptimismus anzugehen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gibt viele Entscheidungen in meinem Leben, bei denen ich mir rückblickend sagte, ich hätte das besser anders gemacht. Ich richte meinen Blick aber immer nach vorne und versuche mir sehr langfristige Ziele zu setzen, die ich nicht aufgebe. Sicher war es eine gute und richtige Entscheidung, mich zunächst auf das Berufsleben zu konzentrieren, bevor ich in die Politik zurückkehrte, obwohl ich mir einige Zeit auch einbildete, dies sei ein Fehler gewesen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es wäre sicher falsch zu sagen, daß mein verstorbener Vater keinen Einfluß auf mich gehabt hätte, so verschieden wir auch waren. Was zum Beispiel Fleiß und Einsatzfreude betrifft, habe ich einiges von ihm mitnehmen dürfen. Unter den historischen Persönlichkeiten ist vor allem Viktor Adler für mich ein Vorbild, der als Arzt das für ihn auch durch seinen Beruf sichtbare Leid der Arbeiterschaft nicht hingenommen hat. Ich erachte den Gründer der österreichischen Sozialdemokratie als besonderen Glücksfall für die Arbeiterbewegung der Österreichisch-Ungarischen Monarchie. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Persönliche Anerkennung erfuhr ich durch Menschen, die mir auch noch nach Jahren sagen, daß meine Arbeit für sie die größte Hilfestellung in ihrem Leben gewesen sei. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Probleme in der Politik ergeben sich vor allem aus ideologischen Grundeinstellungen der Parteien. Auf der konservativen Seite gibt es den Glauben, jeder sei seines Glückes Schmied, wodurch jede Art von „Ellbogengesellschaft" gefördert wird. Auf der anderen Seite gibt es das Solidaritätsprinzip, wo alle aufgefangen werden sollen, was zu dem Problem führen kann, daß es zu wenige Karrieremöglichkeiten - die für die Gesamtperformance wichtig sind - gibt. **Welche sind die Stärken Ihrer Partei?** Unsere Stärke liegt sicher darin, daß wir auch heute noch eine der weltweit am stärksten organisierten Mitte-Links-Parteien sind. Hier herrscht ein hoher Zusammenhalt, der eine große Durchsetzungsfähigkeit bedeutet. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir ermutigen jene Personen innerhalb der anderen Parteien, die versuchen, in ihre eigenen Strukturen eine andere Linie zu bringen, und grenzen uns von den anderen scharf ab. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Oft zum Leidwesen meiner MitarbeiterInnen gibt es zahlreiche Gelegenheiten, zu denen ich die Interessen meiner Familie konsequent vor berufliche Anforderungen stelle. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde der nächsten Generation sagen: „Laßt euch keine Ratschläge geben! Denkt selber nach!" **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte, daß Österreich innerhalb der EU und die EU als ganzes wirklich zu einem Friedensprojekt werden, in dem Demokratie und Wohlstand blühen, und daß dies, wenn es erreicht ist, auch für andere Regionen der Welt zum Vorbild wird. **Ihr Lebensmotto?** Das Gegenteil eines Ausspruches des Comic-Katers Garfield: „Wenn jeder an sich denkt, ist an alle gedacht!"

Copyrighted material

✱ Maurer Karl

● Zur Person

Beruf: Bäckermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Bäckerei und Gasthaus Karl Maurer., 8333 Riegersburg 5. Geboren - Datum, Ort: 11. Mai 1951, Feldbach. Familienstand: Verheiratet mit Ernestine. Kinder: Norbert (1980), Andrea (1983) und Karl (1986). Eltern: Karl und Erna. Mitgliedschaften: Marktmusikkapelle Riegersburg. Hobbies: Fußball.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volksschule in Riegersburg und die Hauptschule und den Polytechnischen Lehrgang in Feldbach. Von 1967 bis 1970 absolvierte ich die Bäckerlehre im elterlichen Betrieb und blieb dort auch nach Ableistung des Präsenzdienstes tätig. 1980 übernahm ich von meinen Eltern die Bäckerei in der dritten Generation. Unsere Bäckerei ist die einzige hier in Riegersburg. Neben den Kunden im Ort beliefern wir auch viele Haushalte in den Umlandgemeinden. Besonders unser Brot wird aufgrund seines Geschmacks und der natürlichen Zubereitung sehr geschätzt, weshalb auch die Buschenschanken zu unseren Kunden zählen. Mittlerweile arbeitet bereits mein Sohn, der ebenfalls leidenschaftlicher Bäcker ist, im Unternehmen mit und bringt neue Ideen und frischen Wind in den Betrieb. Im Monat verarbeiten wir etwa 4.000 Kilogramm Mehl zu Brot und Gebäck.

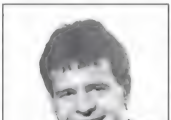
● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, wenn unsere Kunden zufrieden mit uns sind und das Geschäft floriert. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Für meinen Erfolg waren hauptsächlich mein persönliches Engagement und meine Arbeitsleistung ausschlaggebend. Ich bin immer für meine Kunden da, selbst an Sonn- und Feiertagen, wenn zum Beispiel bei einer Veranstaltung frisches Gebäck benötigt wird. Ohne Fleiß und Einsatz wäre dieser Erfolg nicht möglich gewesen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Herausforderungen nehme ich prinzipiell an. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich den Betrieb meiner Eltern übernahm und es mir gelang, die Geschäfte gewinnbringend weiterzuführen, empfand ich mich schon als erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich habe den Betrieb immer wieder modernisiert, einen neuen Ofen und verschiedene Maschinen angeschafft, und jede dieser Entscheidungen war erfolgreich. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Unser Brotrezept ist 80 Jahre alt, also ein altes, bewährtes Rezept, ausschließlich auf Basis von Natursauerteig. Ich halte sehr viel auf diese alten, überlieferten Rezepte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Das war mein Vater. Er war sehr streng und hat mir viel beigebracht. Mein Vater arbeitet bis heute gelegentlich im Betrieb mit. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Leute im Ort respektieren mich und meine Arbeit, sodaß ich sagen kann, ich bin hier in jedem Haushalt willkommen und habe keine Feinde. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein besonderes Problem ist heute die Konkurrenzsituation durch die Supermärkte. Da spielt die Qualität keine Rolle mehr, sondern es geht nur mehr um Quantität. Ich selbst beliefere keine Supermärkte, weil das für mich wirtschaftlich uninteressant ist. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wer bei uns im Betrieb anfangen will, muß selbständig arbeiten können. Wir sind ein sehr kleiner Betrieb, und da müssen alle überall mit anpacken. Außerdem muß der Bewerber pünktlich und zuverlässig sein. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir haben ein sehr familiäres Klima, die Mitarbeiter bekommen bei uns zu essen, Überstunden werden ausbezahlt, und wenn sie einmal etwas besonders gut gemacht haben, sage ich das meinen Mitarbeitern auch. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Meine Mitarbeiter sehen mich als einen strengen Chef. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir arbeiten hier mit sehr alten, bewährten Rezepten - unsere Produkte sind einzigartig, und die Qualität stimmt einfach. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Meinen Kundenstock habe ich selbst aufgebaut, und wir beliefern unsere Kunden regelmäßig mit frischem Gebäck. Wir bemühen uns sehr, diese Beziehungen zu den Kunden aufrechtzuerhalten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich achte darauf, daß zwischendurch immer wieder Zeit für die Familie da ist. Einmal im Jahr gönnen meine Frau und ich uns zumindest eine Woche Urlaub. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate der Jugend, fleißig zu arbeiten und sich bei ihrer Arbeit entsprechend einzusetzen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mit 58 Jahren möchte ich in Pension gehen, und mein Sohn wird den Betrieb weiterführen, aber ich möchte auch dann dem Betrieb nicht ganz den Rücken kehren, sondern weiterhin mithelfen.

✱ Mayer Josef Mag.

● Zur Person

Beruf: AHS-Lehrer. Funktion: Direktor. Tätig bei: Gymnasium der Diözese Eisenstadt., 7000 Eisenstadt, Wolfgarten. Geboren - Datum, Ort: 29. Juli 1957. Familienstand: Verheiratet mit Friederike. Kinder: Katrin (1986), Nina (1988) und Ines (1991). Eltern: Matthias und Elisabeth. Mitgliedschaften: Österreichische Volkspartei, Obmann UFC- St. Georgen. Hobbies: Sport (Fußball, Laufen), Motorradfahren, Reisen, Lesen.



● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ein wesentlicher Meilenstein war sicherlich nach der Matura mein einjähriger Studienaufenthalt in den USA. Nachdem ich meinen Präsenzdienst abgeleistet hatte, absolvierte ich das Studium der Germanistik und der Anglistik an der Universität Wien. Nach Abschluß meines Studiums trat ich 1985 meine Stelle als AHS-Lehrer und Erzieher am Gymnasium der Diözese Eisenstadt an. Im Jahre 2000 wurde ich schließlich zum Leiter der Anstalt ernannt. Neben meiner hauptberuflichen Tätigkeit bin ich auch in weiteren Bereichen engagiert. Seit 1989 bin ich Obmann des Fußballvereines UFC- St. Georgen. Seit 1987 bin ich im Gemeinderat der Freistadt Eisenstadt tätig. Ich fungierte fünf Jahre lang als Klubobmann der Fraktion der Österreichischen

Volkspartei, war fünf Jahre lang Vorsitzender des Bauausschusses und bin derzeit als Delegierter der Stadtgemeinde stellvertretender Obmann des Wasserleitungsverbandes Nördliches Burgenland.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß ich gute Arbeit leiste, sowohl im Bereich der Schule als auch bei den anderen Institutionen. Ich stelle dabei nicht meine eigene Person in den Vordergrund, sondern erachte die Leistung des gesamten Teams als zentral. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin mit dem, was ich bis heute erreicht habe, zufrieden und sehe mich daher als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß meine Persönlichkeit und mein guter Umgang mit Menschen - und in meiner Funktion als Lehrer speziell mit Kindern - meinen Erfolg bestimmten. Stark geprägt hat mich mein Studienjahr in den USA, denn hier habe ich gelernt, Toleranz zu leben und auszuüben. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich überlege mir schon vor Beginn der täglichen Arbeit, was auf mich zukommen wird, und lege mir dann Lösungen zurecht. Sehr viele gute Ideen entstehen, wenn ich in meiner Freizeit laufen gehe. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Einführung unserer Vorbereitungswoche für die ersten Klassen möchte ich besonders hervorheben. Auf diesem Gebiet haben wir eine Vorreiterrolle eingenommen. Ein weiteres gelungenes Projekt war die Installierung einer Fußballklasse. Mittlerweile waren wir zweimal hintereinander im Finale der österreichischen Schülerliga. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich erachte Originalität als wichtiger, da es mir nicht liegt, andere zu kopieren. Ich habe meine Vorstellung, wie sich unsere Schule entwickeln soll, und versuche diese Vorstellung dann mit meinen Mitarbeitern zu verwirklichen. Ich versuche stets, ein Trendsetter zu sein. Natürlich ist es aber im Schulbereich so, daß man nicht immer nur originell sein kann. Es gibt gewisse Vorgaben, an die man sich halten muß. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Sicher wurde ich von meinem ehemaligen Klassenvorstand an der Hauptschule, Herrn Josef Anton Schnödl, geprägt. Er war mir stets ein Vorbild, als Lehrer und als Mensch. Bis zum heutigen Tag habe ich zu ihm eine herzliche Beziehung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Im schulischen Bereich treten immer wieder unerwartete Probleme auf. Man muß den Problemen flexibel entgegentreten und diese positiv lösen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, daß mich die Menschen, die mich kennen, als umgänglich sehen. In manchen Bereichen werde ich als zu menschlich gesehen, als jemand, der nicht nein sagen kann. Ich glaube, daß mich meine Umwelt auch als freundlich einstuft. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Aufgrund meiner verschiedenen Tätigkeiten ist es zeitweise schwierig, beides zu vereinbaren. Aber wir haben im Schulbereich doch genügend Freizeit, so daß auch für das Familienleben Zeit bleibt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Eigentlich bilde ich mich täglich fort, denn es gibt immer wieder neue Dinge, die ich durcharbeiten muß, wie neue Gesetze oder neue Informationen vom Landesschulrat. Es finden regelmäßig Fortbildungen für Schulleiter statt, die ich wahrnehme. Auch besuche ich in meiner Funktion als Lehrer noch fachspezifische Vorträge, da ich in der glücklichen Lage bin, neben meiner Tätigkeit als Schulleiter noch in einer Klasse unterrichten zu können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Als Schulleiter einer allgemein bildenden höheren Schule, die als Vorstufe zum Studium an Universitäten oder Fachhochschulen gilt, möchte ich meinen Schülern den Rat geben, ihren Herzen zu folgen. Sie sollen sich in jener Richtung fortbilden, die ihren Fähigkeiten entspricht und ihnen Spaß macht, und nicht aus wirtschaftlichen Überlegungen ein Studium aufnehmen, das ihnen nicht liegt. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✱ Mayer-Pavlidis Monika

● Zur Person

Beruf: Ballettpädagogin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Ballettschule Monika., 6900 Bregenz, Bodangasse 4. Geboren - Datum, Ort: 26. August 1963, Bregenz. Eltern: Elisabeth und Wilfried Mayer. Ehrungen: Silbernes Verdienstzeichen für Funktionäre des ASKÖ, Silberorden des VVF (Verband Vorarlberger Fasnatzünfte). Mitgliedschaften: CND (Centre Nationale de la Dance), Beirat des österreichischen Showdanceverbandes, diverse Faschingsvereine: Leitung der Garde Bregenz, Landesreferentin der Vorarlberger Garden. Hobbies: Lesen, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Choreographin für zahlreiche Theater- und Opernhäuser in Europa.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich im Jahre 1982 den musikalischen Zweig des Bundesoberstufenrealgymnasiums erfolgreich mit der Matura abgeschlossen hatte, entschied ich mich für die Ausbildung an der Pädagogischen Akademie in Feldkirch. Da meine Mutter Kunstturnen unterrichtete und selber Ballettstunden nahm, wuchs ich als Kind in diesem Metier auf und nahm schon im Alter von fünf Jahren Tanzunterricht. Obwohl ich nach dem Abschluß der Pädagogischen Akademie einige Zeit als Volksschullehrerin arbeitete, war der Tanz von Anfang an meine Leidenschaft, die ich nie ganz aufgab. 1979, 1985 und 1986 war ich am Vorarlberger Landestheater engagiert, und 1988 spielte ich eine Tänzerin im Film „Anna". Ich arbeitete kontinuierlich neben meiner Lehrtätigkeit an meiner Tanzausbildung und reiste schließlich nach Frankreich, wo ich von 1988 bis 1990 eine Ausbildung zur Tanzakrobatin im Zirkus Annie Fratellini in Paris absolvierte. Nach meiner Rückkehr nach Vorarlberg konnte ich all meine gesammelten Erfahrungen im Ballett-, Jazztanz- und Kunstturnunterricht umsetzen und eröffnete 1990 meine eigene Ballettschule in Bregenz. Es folgten aufregende Auftritte und Projekte, etwa bei den Bregenzer Festspielen oder den Mittelmeerspielen in Frankreich, wo ich 1993 die Hauptrolle bei der Eröffnungszeremonie innehatte. Von 1994 bis 1996 absolvierte ich in Angers (Frankreich) das Ballettpädagogikstudium für klassischen Tanz, das ich als diplomierte Ballettpädagogin abschloß. Als eines Tages eine Schülerin mit dem Wunsch, die Ausbildung zur staatlich geprüften Tänzerin zu absolvieren, an mich herantrat, setzte ich alle Hebel in Bewegung, daß sie diese Ausbildung per Fernausbildung machen konnte. Obwohl wir anfangs von der Wiener Staatsoper belächelt wurden und uns als „Provinzschule" keine großen Chancen angerechnet wurden, brachten wir zuwege, daß die Kommission letztes Jahr sogar nach Bregenz reiste, um die Prüfungen abzunehmen. Die Ausbildung an meiner Schule ist der Ausbildung an der Wiener Staatsoper gleichgestellt, worauf ich sehr stolz bin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist die Bestätigung meiner Arbeit. Wenn ich meinen Schülern die Philosophie des Tanzens näherbringen kann, werte ich das als Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe mir nie überlegt, ob ich erfolgreich bin, da es von Anfang an einfach mein Wunsch war, diese Schule zu eröffnen - ich habe mir keine weiteren Gedanken darüber gemacht. Rückblickend betrachtet war es ein wenig blauäugig, diesen Schritt ohne Ausbildung in Management oder Buchhaltung zu wagen. Eigentlich halten mir meine Verwandten und Bekannten stets meinen Erfolg vor Augen und machen mir bewußt, was ich erreicht habe. Ich freue mich, daß sich meine Schule gut entwickelt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Bestimmt meine Sturheit, die mich ein einmal gestecktes Ziel auch verfolgen läßt, bis ich es erreicht habe - auch wenn der Weg sehr steinig ist. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** In meinem Beruf werden beide Faktoren kombiniert. Ballett ist ein vorgegebener Ablauf, eine Kombination an Schritten. Die Art, wie ich meinen Unterricht gestalte und mich auf meine Schüler einstelle, ist der Bereich der Originalität. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Auffassung von Ballett ist in Österreich leider nicht sehr fortschrittlich, und man ist nicht bereit, diese Auffassung zu ändern. Es wäre schön, wenn sich die Ballettlehrer zusammenschließen würden, um dieser Sichtweise entgegenzuwirken. Ein weiteres Problem sehe ich darin, daß jedermann eine Ballettschule eröffnen kann, auch ohne einschlägige Ausbildung. Da in diesem Beruf mit Kindern und ihren Körpern gearbeitet wird, grenzt es beinahe an Fahrlässigkeit, wenn ein Ballettlehrer nicht über die entsprechende Ausbildung verfügt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** In meiner Schule fühlen sich die Menschen wohl, da sie wissen, daß sie ernst genommen und unterstützt werden, auch bei privaten Problemen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jeder sollte sich ein Ziel setzen, wenn er innerlich den Antrieb dazu verspürt, und dieses Ziel festhalten und verfolgen, indem er konsequent darauf hinarbeitet. Es ist wesentlich, Mut zur Individualität zu beweisen und offen zu sein für jene Werte, die vermittelt werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich ziehe die Erweiterung des Ausbildungsangebotes meiner Schule in Erwägung und denke auch über eine Kooperation mit dem Schauspielbereich nach. Ein konkretes Ziel, dessen Verwirklichung ich für 2007 plane, ist das Verfassen der Biographie meines verstorbenen Mannes Carlos Pavlidis.

✱ Mayerhofer Bernhard Ing.

● Zur Person

Beruf: Werbeagent und Bauer. Funktion: Selbständiger Unternehmer. Tätig bei: Werbeagentur FZ49., 3430 Neuaigen, Fischerzeile 49. Geboren - Datum, Ort: 19. Mai 1972. Familienstand: Verheiratet mit Karin. Kinder: Hubertus-Julian (2002) und Marie-Luise (2003). Eltern: Susanne und Franz. Hobbies: Jagd, Familie. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Landwirtschaft.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich meine Ausbildung an der Höheren Landwirtschaftlichen Lehranstalt in Wieselburg abgeschlossen hatte, begann ich für die Österreichische Raiffeisenwarenzentrale zu arbeiten. In meinem Zuständigkeitsbereich arbeitete ich mit internationalen Warenhäusern zusammen, auch konnte ich lehrreiche Erfahrungen im Produktmanagement sammeln. Mit der Werbeleitung der Abteilung waren meine Aufstiegsmöglichkeiten im Unternehmen ausgeschöpft, und ich beschloß, den Schritt in die berufliche Selbständigkeit zu wagen. Ich gründete im Jänner 2000 schließlich meine eigene Werbeagentur. Auch betreue ich die Landwirtschaft meiner Familie.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mein Privatleben mit dem Beruf vereinbaren zu können. Diese beiden Bereiche sollten immer möglichst im Gleichgewicht zueinander sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe zwar schon einige meiner Ziele erreicht, doch es liegen noch viele vor mir. Aber ich sehe mich auf dem richtigen Weg, und daher erachte ich mich auch als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Geradlinigkeit zeichnet mich aus. Es war entscheidend für meinen Erfolg, meine Ziele mit Geduld und Beharrlichkeit zu erreichen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Speziell nach der Neugründung eines Unternehmens gelingt es nicht, jedes Projekt sofort zu verkaufen. In so einem Fall versucht man, die Aufbauarbeit voranzutreiben, seine Fehler zu analysieren und aus ihnen zu lernen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Durch meine ständige Weiterentwicklung im Beruf steigerte sich das Ausmaß meiner beruflichen Erfolge, ebenso wuchs mein Erfolgsempfinden. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Der Entschluß, die Raiffeisenwarenzentrale zu verlassen, fiel mir nicht leicht. Doch dadurch konnte ich mich mit vollem persönlichen Einsatz dem Aufbau meines Unternehmens widmen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Für unseren Kunden ist es wichtig, daß unser Endprodukt auf ihn zugeschnitten ist und ihn zum Erfolg führt. In unserer Arbeit legen wir großen Wert auf Kreativität und Originalität. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich begegnete im Berufsleben bisher mehreren Personen, die mich prägten. Aber nur ich kann die Entscheidungen für meine Karriere treffen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung ist mir in meinem Leben wichtig, Lob und Kritik sind Bestandteil einer fortlaufenden Entwicklung auf meinem Lebensweg. Es ist mir ein Anliegen, von meinen Mitmenschen eindeutige Rückmeldungen zu erhalten. Die zufriedene und glückliche Ausstrahlung meines Gegenübers stellt für mich eine schöne Form der Anerkennung dar. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In unserem Berufszweig arbeiten viele Kleinbetriebe, die durch Niedrigpreise ihr Bestehen auf dem Markt zu sichern versuchen. Sie erkennen aber erst zu spät, daß dadurch die Qualität des Produktes leidet, und daß diese Strategie nicht zum Erfolg führt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Werbeagentur arbeitet hauptsächlich mit selbständigen Mitarbeitern zusammen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Mitarbeiter müssen sich gut in unser bestehendes Team einfügen. Unser harmonisches Miteinander basiert auf höchster Teamfähigkeit, ausreichender ehrlicher Kommunikation und Kritikfähigkeit. Diese Kriterien muß ein Bewerber für mein Unternehmen mitbringen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Durch das System, das ich in meiner Werbeagentur anwende, passe ich nicht in das Bild eines typischen Chefs. Alle Beteiligten arbeiten für ihr eigenes Honorar und sehen mich als kompetenten Auftraggeber. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Eine Stärke meiner Agentur ist, daß wir in der Bearbeitung unserer Projekte Flexibilität und Innovation an

den Tag legen. Wir übernehmen einen Auftrag nur, wenn wir dessen perfekte Ausführung garantieren können. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir haben wenig Kontakt zur Konkurrenz, sondern versuchen uns mit den Mitbewerbern in unserer Zusammenarbeit zu ergänzen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Büroräume sind direkt an das Wohnhaus angeschlossen, was für mein Wohlbefinden sehr förderlich ist und viel Zeit spart. Ich habe Berufs- und Privatleben zu unser aller Zufriedenheit bestens vereint. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Um auf unserem Sektor erfolgreich zu bleiben, sind Schulungen und Weiterbildung wesentlich, und dieses Angebot nütze ich regelmäßig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Eines meiner Hauptziele ist, die von mir geschaffene Balance von Familienleben und Beruf zu erhalten. Meine Familie hat für mich höchste Priorität, und das wird auch in Zukunft so bleiben. **Ihr Lebensmotto?** Jeden Tag aufs neue nützen.

✱ Mayr Gunter Univ. Doz. DDr.

● Zur Person

Beruf: Jurist, Betriebswirt. Funktion: Stellvertretender Abteilungsleiter. Tätig bei: Bundesministerium für Finanzen., 1010 Wien, Himmelpfortgasse 4. Geboren - Datum, Ort: 25. Jänner 1972, Innsbruck. Hobbies: Sport, Kunstausstellungen, Oper, Theater, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte Rechtswissenschaften und Betriebswirtschaftslehre an der Universität Innsbruck und promovierte in beiden Studienrichtungen. Danach war ich zwei Jahre als Assistent von Univ.-Prof. Dr. Werner Doralt beschäftigt, weitere vier Jahre bei Univ.-Prof. Dr. Reinhold Beiser an der Abteilung Finanzrecht am Institut für Öffentliches Recht, Finanzrecht und Politikwissenschaft der Universität Innsbruck. Nach meiner Habilitation im Jahre 2003 wechselte ich ins Bundesministerium für Finanzen, wo ich in den Abteilungen Steuerpolitik und Steuerlegistik sowie Einkommen- und Körperschaftssteuer tätig bin, seit 2005 auch als stellvertretender Abteilungsleiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg umfaßt für mich mehrere Komponenten und besteht aus dem beruflichen und privaten Erfolg. Mein Berufsziel war immer eine interessante und verantwortungsvolle Tätigkeit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich befinde mich wohl auf einem richtigen Weg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zunächst fiel ich wohl durch mein Doppelstudium auf. Ein Beweggrund für mein Doppelstudium war auch die hohe Anzahl an Studierenden zu Beginn meines Jus-Studiums. Emotional fühlte ich mich auch zur Psychologie hingezogen, traf dann mit BWL aber eine rationale und richtige Entscheidung. Als Universitätsassistent unterrichtete ich auch gerne und mochte den Kontakt mit Studenten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Zunächst Univ.-Prof. Dr. Doralt, der in seinem Seminar auf mich aufmerksam wurde und mich als Assistenten nahm. Sodann hat mich Sektionschef Dr. Nolz, den ich während meiner Habilitation über unseren gemeinsamen Freund Hofrat Zorn kennengelernt habe, in das Bundesministerium für Finanzen geholt. Er ist mir auch ein „Vorbild", in sozialer wie auch in fachlicher Hinsicht. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ein Aspekt der Anerkennung ist die fachliche Anerkennung, aber auch die persönliche und menschliche Anerkennung von Mitarbeitern und Familie ist sehr wichtig. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Das obliegt insbesondere dem Sektionschef und dem jeweiligen Abteilungsleiter. Fachkompetenz und Interesse für das jeweilige Arbeitsgebiet sind wohl die wesentlichsten Kriterien für die Aufnahme eines Bewerbers, doch neben der Fähigkeit, gestalterisch tätig zu sein spielen natürlich auch menschliche Kriterien eine Rolle. Es ist wichtig, im beruflichen Alltag gut zu harmonieren. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Arbeitswoche ist intensiv und geht auch in das Wochenende Meine Lebenspartnerin ist als Assistentin an der Wirtschaftsuniversität Wien tätig, was den Vorteil hat, daß sie mein berufliches Engagement versteht und teilt. Manchmal müssen wir aber an einem Wochenende bewußt abschalten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß sich darüber klar werden, in welche Richtung man beruflich tendiert. Dann ist es wichtig, sich Ziele zu stecken und diese zu verfolgen, um beruflichen Erfolg zu erreichen. Auch erachte ich als wesentlich, die Begeisterung für den Job aufrechtzuerhalten und mit „Erfolg" richtig umzugehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Im Bundesministerium für Finanzen hat man eine sehr verantwortungsvolle Tätigkeit. Künftig möchte ich zu einer positiven steuerlichen Weiterentwicklung insbesondere der Einkommens- und Körperschaftssteuer in Österreich beitragen. **Ihr Lebensmotto?** Freude am Beruf und in der privaten Beziehung.

✱ Mayr Nicole

● Zur Person

Beruf: Managerin. Funktion: Leiterin Marketing & Sales. Tätig bei: Kuchen-Peter Backwaren GmbH., 2201 Hagenbrunn, Industriestraße 16-17. Geboren - Datum, Ort: 15. November 1976. Hobbies: Tiere, Lesen, Reisen, Spazierengehen, Natur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich schloß 1996 die Handelsakademie ab, wo es mir schon möglich war, mich verstärkt in das Fach Marketing und Internationale Wirtschaftsbeziehungen einzubringen; eine Projektarbeit war bereits im Schulplan vorgesehen. 1991 entschloß ich mich für das Studium der Internationalen Betriebswirtschaft an der Universität Wien, und ich arbeitete bereits während meines Studiums sehr intensiv. Ich wollte nicht zur ewigen Studentin mutieren, und so begann ich 1998 auf Vollzeitbasis im Service Center/Rezeption der damals noch sehr als dynamisch und jung bekannten Lauda-Air Luftfahrt AG zu arbeiten. Nach der Fusionierung mit Austrian Airlines wechselte ich 2000 als Projektassistentin in das Beratungsunternehmen Eblinger & Partner. Da mir eine neue berufliche Aussicht fehlte, nahm ich 2001 eine Position im Marketing innerhalb des Schweizer Konzerns Valora Management AG an, der mit einem Netzwerk im Bereich Lebensmitteleinzelhandel (Lizenzprodukte: Dragon Ball Z, Digimon, etc.) weltweit vertreten ist. Erst unterstützte ich den Marketingleiter ein Jahr lang im internationalen Einkauf von Kindersüßwaren und Nahrungsergänzungsmitteln. Nach seiner Pensionierung konnte ich eigene Marketingprojekte übernehmen: die Produktneugestaltung und -einführung von Süßwaren und OTC-Produkten, Lizenzabrechnungen, Research im Internet, Messevorbereitungen und die Gestaltung von Werbeanzeigen, teilweise mit

Agenturen. Eine Neustrukturierung erforderte die Verlegung des Firmenstandortes nach Neunkirchen, wohin ich nicht übersiedeln wollte. Seit April 2003 bin ich im Bereich Marketing & Vertrieb bei der Firma Kuchen-Peter Backwaren GmbH tätig und betreue Keyaccount-Kunden. Mein Aufgabenfeld ist vielseitig und erstreckt sich von Kundenanfragen aller Art über die Musterung der Produktanforderungen bis zur Preisfindung und Erstellung des jeweiligen Kundenangebots. Das Familienunternehmen Kuchen-Peter deckt zwei große Bereiche ab: Brot und Gebäck im Frischdienst und vorgebackene Backwaren bzw. in Teigform für den Lebensmitteleinzelhandel.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg setze ich mit Zufriedenheit gleich, die sich nach einem Rundumblick zeigt - zum Erfolg gehört, daß das Umfeld stimmt, meine Arbeit geschätzt wird und der private Rahmen im Einklang mit dem Beruf ist. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin mit dem bisher Erreichten sehr zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich verfüge über ein freundliches, kommunikatives Wesen. Immer wieder erfahre ich, daß meine Hilfsbereitschaft zurückkommt. Es gibt nur wenige Menschen, mit denen ich mich nicht verstehe. Ich bin offen und erledige Anfallendes zuverlässig. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Manches läßt sich aus Routine flott und problemlos erledigen. Manches überlege ich schon genauer. Ich greife gerne auf erfahrene und kompetente Meinungen zurück. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Es ist heute als Frau schon einfacher als früher, obwohl Mädchen in der Lehre immer noch dazu tendieren, sich rascher als Jungen zum Kaffeekochen einspannen zu lassen. Frauen landen oft traditionellerweise im Sekretariat. Man braucht als Frau sicher einen starken Willen zum Weiterkommen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Mann hat nun einen Vorgesetzten, den ich als Chef bei der Lauda-Air zu schätzen lernte. Dessen Weitsicht, soziale Kompetenz und doppelte Begabung - im technischen wie im wirtschaftlichen Bereich - sind beachtlich. Vorbilder sind aber dennoch nichts anderes als Orientierungshilfen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ehrlichkeit hat für mich höchste Priorität. Wissen kann man sich auch nachträglich aneignen, persönliche Eigenschaften sind hingegen festgelegt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich halte nichts davon, Emotionen aufzuspüren, bis man nicht mehr weiter kann und sage daher konkret, wenn mich etwas stört. Am besten fährt man, wenn man Dinge offen anspricht. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind ein treuer, verläßlicher Partner, der gute Qualität zu einem fairen Preis darbietet. 90 Prozent des Umsatzes erwirtschaften wir mit drei angestammten Kunden. Wir sind Zulieferant für Handelsmarken, zum Beispiel der Marke Ja! Natürlich und genießen den Ruf als größter heimischer Bio-Backbetrieb. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Eine Trennung ist schwierig. Ich trachte danach, daß allfälliger Streß im Beruf Privates nicht beeinträchtigt und umgekehrt. Ein ausgeglichenes Privatleben ist mir zur Reinigung der Gedanken viel wert. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Viele Berufsmöglichkeiten kennt man als junger Mensch gar nicht. Wenn man lange genug überlegt hat, was genau man anstrebt, meine ich, daß die geradlinige Verfolgung seines Weges große Bedeutung hat. Von allzugroßen Abweichungen ist abzuraten. Eine qualifizierte Ausbildung braucht man heute unbedingt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bilde mich derzeit in einem Universitätslehrgang weiter, um meine Praxis auf ein theoretisches Fundament zu stellen. An meinem beruflichen Fortkommen habe ich großes Interesse, und ich werde meine Wünsche bei Zeiten bei der Geschäftsleitung deponieren. Ich weiß, daß ich weiterhin gerne im Lebensmittelhandel arbeiten will.

✱ Mayr Regina Maria

● Zur Person

Beruf: Beraterin. Funktion: Filialleiterin. Tätig bei: Boutique Elisabeth., 9210 Pörtschach am Wörthersee, Hauptstraße 179. Geboren - Datum, Ort: 27. November 1963, Hallein. Familienstand: Verheiratet mit Christian. Kinder: Mathias Primus (2004). Eltern: Ottilia und Eduard. Hobbies: Schifahren, Radfahren, Raumgestaltung, Nordseeinseln. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gasthof Zocklwirt.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule begann ich eine Kochlehre im Schloß Kleßheim in Salzburg, stellte aber bald fest, daß der Druck in diesem Beruf enorm hoch ist und entschied mich 1980 für die Lehre zum Fotokaufmann. Da ich mich schon während der Schulzeit im Rahmen eines Freifaches für Fotografie interessierte, war das für mich eine interessante Alternative. Nach erfolgreicher Lehrabschlußprüfung ging ich 1984 für ein Jahr als Au-Pair-Mädchen nach England. Anschließend war ich bis Herbst 1987 als technische Angestellte bei Quick Foto in Salzburg tätig, unterbrochen von einem neuerlichen, mehrmonatigen Au-Pair-Aufenthalt in England. Leider verätzte ich mir mit der Fotochemie die Nasenschleimhäute, sodaß ich diesen Beruf aufgeben mußte. So kam ich eher zufällig zur Saisonarbeit: im Winter arbeitete ich in Zürs am Arlberg im Sporthotel Lorünser als Boutiqueverkäuferin, in den Sommersaisonen abwechselnd als Demi-Chef de rang in einem Gasthof in Ebenau und als Verkäuferin bei Quick Foto. Im Sommer 1993 wurde ich Filialleiterin bei Moden Hildebrands auf der norddeutschen Insel Wangerooge, vier Jahre später Filialleiterin der Boutique Elisabeth in Pörtschach. Diese Boutique leite ich bis heute während der Sommersaison. Im Winter 2001 ging mein Lebensgefährte wieder auf Wintersaison nach Vorarlberg, und ich baute in dieser Zeit seinen Gasthof Zocklwirt in Pörtschach um. Es war ein sehr schönes altes Gasthaus, das aber in den siebziger Jahren mit Resopalplatten und Plastikböden „modernisiert" wurde. Diese stilistischen Sünden haben wir bereinigt und das Lokal weitgehend in seinen ursprünglichen, rustikalen Zustand zurückversetzt. Seit 2003 arbeite ich außerhalb der Sommersaison im Gasthof Zocklwirt mit.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Anerkennung und positives Echo von meinen Kunden ist für mich der schönste Erfolg. Ich bin zufrieden, wenn meine Kunden es sind. Dafür setze ich mich gerne auch einmal zwei Tage ans Telefon, um ein bestimmtes Kleid für eine Kundin zu besorgen oder andere Sonderwünsche zu erfüllen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich nehme an, daß meine Zuverlässigkeit und mein Bestreben, immer das Beste zu geben, für den Erfolg sehr wichtig waren. Meine Arbeitgeber konnten und können sich zu hundert Prozent auf mich verlassen. Bei mir gibt es keine halben Sachen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** In schwierigen, stressigen Situationen schalte ich „den Turbo" ein und bemühe mich, noch mehr zu leisten. Allerdings ohne hektisch zu werden, denn in der Ruhe liegt die Kraft. Vor dem Einschlafen lasse ich den vergangenen Tag Revue passieren und stelle mich geistig auf die kommenden Aufgaben ein. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Auf jeden Fall. Gerade in der Modebranche würde ich mir wünschen,

daß mehr Frauen in führenden Positionen tätig sind. Vertreter, die mit neuen Kollektionen zu mir kommen, sind fast ausschließlich Männer, und das macht den Einkauf schon schwieriger. Ein Mann hat zu Damenmode einen anderen Zugang als eine Frau. Außerdem versuchen sie ständig, mir bestimmte Stücke einzureden, obwohl ich als Filialleiterin ja am besten wissen muß, was sich bei mir verkauft oder nicht. Männer sind sehr dominant. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Da gibt es zwei Damen, die immer an mich geglaubt haben: Andrea Jochum vom Hotel Lorünser in Zürs hat mir sehr geholfen, in die Modebranche einzusteigen und mir von Start weg sehr viel zugetraut. Elke Hildebrands auf Wangerooge war jahrelang meine Chefin und ist mittlerweile eine meiner besten Freundinnen. Mit ihr baute ich auch eine zweite Boutique auf der Insel auf, die aber aufgrund der schlechten Wirtschaftslage inzwischen wieder schließen mußte. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich schätze Mitarbeiter, die so wie ich zuverlässig und ehrlich sind. Natürlich muß auch das äußere Erscheinungsbild passen, das ist in der Modebranche das A und O. Leider ist die Wahl der richtigen Mitarbeiter im Saisongeschäft oft ein Glücksspiel, da es keine Probezeit gibt. Da mußte ich schon einige Enttäuschungen erleben. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Mit mir kann man nicht nur über geschäftliche, sondern auch über private Belange reden. Ich treffe zwar die Entscheidungen, bin aber sonst eher der Kumpel-Typ. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind, bis auf eine Ausnahme, als einzige Boutique in Pörtschach auf italienische Designermode spezialisiert. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es gibt einen gewissen Tagesablauf, in den wir alle miteinander hineingewachsen sind, der sehr gut funktioniert. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Der heutigen Jugend fehlt oft der nötige Respekt vor dem Alter und auch eine gewisse Ernsthaftigkeit. Gerade die Berufswahl ist ein entscheidender Schritt im Leben, den man nicht auf die leichte Schulter nehmen sollte. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Zunächst hoffe ich, daß wir die herrschende angespannte Wirtschaftslage geschäftlich gut überstehen. In absehbarer Zeit möchte ich dann gern eine zweite Boutique am Wörthersee eröffnen. Ich versuche grundsätzlich aus jeder Situation das Optimum herauszuholen sowie eine verläßliche Partnerin und eine gute Mutter zu sein.

✱ Mayrhofer Cäcilia

● Zur Person

Beruf: Denkmal-, Fassaden- und Gebäudereinigerin. Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Perfekt Reinigung GmbH., 4600 Wels, Baugasse 10. Geboren - Datum, Ort: 3. November 1959, Schärding. Kinder: Jürgen (1977) und Ramona (1980). Eltern: Anton und Cäcilia Zeilberger. Hobbies: Fischen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich begann vor 25 Jahren für die Firma Perfect Reinigung als Reinigungskraft im Krankenhaus Schärding zu arbeiten. Zuerst war ich halbtags tätig, später als Vollzeitkraft. Im Unternehmen stieg ich vom Innendienst um auf auswärtigen Dienst, hauptsächlich Industriereinigung, war aber auch in den Bereichen Baureinigung und Fensterreinigung tätig. Ich beschloß, meine Kenntnisse aufzufrischen, und absolvierte einige Kurse (Natur- und Kunststeinreinigung, Technische Reinigung, Umweltschutz). 1988 löste ich den Gewerbeschein, 1990 legte ich die Lehrlingsausbilderprüfung ab, beides im Hinblick darauf, eine leitende Stelle im Unternehmen einnehmen zu können. Als 2001 mein Chef in Pension ging und keinen anderen Nachfolger hatte, konnte ich die Firma übernehmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist kein sehr wesentlicher Aspekt für mich, ich bin auch durch die berufliche Selbständigkeit kein anderer Mensch geworden. Ich hatte einfach Glück. Wir beschäftigen viele langjährige Mitarbeiter in der Firma, und alles läuft ganz automatisch weiter. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Sohn hat auch den Beruf des Denkmal-, Fassaden- und Gebäudereinigers erlernt. Ich habe mich auch deshalb selbständig gemacht, damit er später einmal die Firma übernehmen kann. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Unstimmigkeiten haben wir eigentlich nicht. Probleme mit Mitarbeitern muß man offen und ehrlich im Gespräch behandeln, wofür ich mir auch sehr viel Zeit nehme. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich fühle mich in meiner Branche sehr wohl. Ich kenne alle unsere Kunden sehr gut und habe keine Probleme, als Frau zu einer Angebotseröffnung zu fahren. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist besser. Unter Originalität verstehe ich, daß ich mich so gebe, wie ich bin. Meine Kunden und Mitarbeiter schätzen sehr, daß ich auch heute selbst noch im Berufsleben stehe. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Der Seniorchef des Unternehmens, der sich sehr für die Firma eingesetzt hat, war mir ein Vorbild. Ich habe von ihm viel gelernt. Ich habe nie eine Hauptschule besucht, bei uns im Dorf war es üblich, daß Mädchen vier Jahre in der fünften Klasse Volksschule bleiben. Ich besaß aber schon immer großen Ehrgeiz und suchte die Herausforderung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Konkurrenzkampf ist sehr groß, und der Mitbewerb ruiniert sich selbst die Preise. Ich schließe mich diesem Preiskampf nicht an, denn ich muß keine schlecht bezahlten Aufträge annehmen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Mein Umfeld sieht mich als mutig. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich glaube, der erste Eindruck ist meistens der beste. Nach einem etwa zweistündigen Vorstellungsgespräch wähle ich meine Mitarbeiter intuitiv aus. Probleme, Arbeitskräfte zu finden, habe ich keine. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Jede meiner Mitarbeiterinnen ist froh, daß sie Arbeit hat. Der Großteil der Mitarbeiterinnen wird im Krankenhaus eingesetzt. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich werde weniger als streng gesehen, ich bin eher zu nachgiebig. Es ist schwer, meinen 70 Mitarbeiterinnen immer alles recht zu machen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Meine jahrelange Praxis und auch die Erfahrung meiner Mitarbeiter, die schon viele Jahre in der Firma sind. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich halte großen Abstand zur Konkurrenz und werde mich sicher nirgends vordrängen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Privatleben kommt zu kurz. Ich arbeite etwa 240 bis 260 Stunden im Monat, und deswegen ist wohl auch meine erste Ehe gescheitert. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Zur Zeit wende ich nicht so viel Zeit für meine Weiterbildung auf, absolviere jedoch einen Computerkurs. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jeder möchte in einem Büro arbeiten, aber das ist nicht machbar. Und man soll nicht immer nur an die Freizeit denken. Jungunternehmer müssen bedenken, daß man ohne eigenen Einsatz nicht weiterkommt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte die Firma so lange führen, bis ich sie meinem Sohn übergeben kann.

✱ Mayrhofer Klemens Ing.

● Zur Person

Beruf: Tontechniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Tonstudio Master Station-Vienna., 1150 Wien, Grenzgasse 20/7. Schöpferische Akte: Zahlreiche Aufnahmen und Masterings sowie Fachpublikationen; Dokumentation über indonesische Heiler in Planung. Ehrungen: 1. Preis bei österreichischem Musikwettbewerb, 1. Preis bei Malwettbewerb. Mitgliedschaften: Musikergilde. Hobbies: Musik, Lesen, alternative Medizin und Homöopathie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Realgymnasium in Amstetten, wo ich 1988 die Matura ablegte, und leistete unmittelbar danach den damals sechsmonatigen Grundwehrdienst ab. Im Anschluß daran studierte ich kurz Völkerkunde und Publizistik, doch gestaltete sich das Studium aufgrund ausgebuchter Blockveranstaltungen sehr mühsam. Ich wurde damals auf eine neu gegründete Tontechniker-Schule aufmerksam, wo ich die zweijährige Ausbildung absolvierte. Parallel dazu spielte ich in Bands mit. Ich schloß diese Schule ab und war unter den drei Lehrgangsbesten. Nach Eigenproduktionen entstand allmählich mein Tonstudio, die Master Station Vienna, wo ich Mastering, teilweise vorab die Klangmischung und Nachbearbeitung von Musikaufnahmen für Plattenfirmen und Private anbiete.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, eine persönliche Zielsetzung angemessen zu erreichen, ohne dabei jemanden auszubeuten oder einem anderen zu schaden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Mein Weg war nicht immer einfach, doch mittlerweile betrachte ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin sehr teamfähig. Ich verstehe mich nicht als reiner Techniker, da ich selbst Musiker war und somit eine gute Verbindung zur Musik habe. So eigne ich mich auch gut als Vermittler. Einerseits kann ich gut auf die musikalische Perspektive eingehen, zum anderen technische Aspekte beurteilen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Rein technische Probleme lassen sich mit Know-how lösen. Kommunikative Probleme sind komplexer, es ist dabei wesentlich, das zentrale Problem herauszufinden, auf den Punkt zu kommen und die gefundene Lösung umzusetzen. Ich bevorzuge reflektierte Entscheidungen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Im Zuge der musikalischen Entwicklung leiteten mich am Anfang verschiedene Bands, darunter die Beatles und die Rolling Stones. In jeder Phase orientiert man sich an anderen Vorbildern. Irgendwann kommt aber der Moment, wo die eigene Authentizität im Mittelpunkt steht. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Weiterempfehlungen passieren meistens über Mundpropaganda. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich bin freiberuflich tätig und arbeite projektbezogen mit Selbständigen zusammen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwarte mir eine klare Zielsetzung und ein hohes Maß an Eigenverantwortung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Mein oberstes Anliegen ist die bestmögliche Umsetzung von Projekten bzw. höchste Qualität. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Im kreativen Bereich tätig zu sein macht eine Trennung der beiden Bereiche schwierig, und das wirkt sich auch auf private Beziehungen aus. Pausen zur Erholung sind auf jeden Fall unerläßlich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich erachte es als wichtig, eine gute Ausbildung anzustreben, die eigenen Ziele zu finden - nicht jene der anderen oder der Gesellschaft - und sie konsequent zu verfolgen. Die persönliche Motivation ist schließlich der beste Motor. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es entspricht nicht meiner Mentalität, schon zu Mittag das Fernsehprogramm für den Abend zu lesen. Ich gehe beruflich auf das ein, was im Moment auf mich zukommt. Diese Sicht gibt mir eine gewisse Freiheit, spontan zu bleiben. Natürlich war es ein Lernprozeß, zu dieser Gelassenheit zu finden, aber dahinter steckt eine gute Struktur und bestes Equipment.

✱ Medik Christian

„Erfolg bedeutet für mich, daß wir uns trotz der momentanen Marktsituation behaupten."

● Zur Person

Beruf: Zimmermann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: M+S Holzbau GmbH., 6850 Dornbirn, Bobletten 2. Geboren - Datum, Ort: 16. November 1967, Bregenz. Familienstand: Verheiratet mit Rabea. Kinder: Pierre (1997) und Sarah (2000). Mitgliedschaften: Tennisclub Dornbirn. Hobbies: Tennis, Schifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Lehrausbildung zum Zimmerer verbrachte ich weitere sieben Jahre in meinem Lehrbetrieb und absolvierte zusätzlich die Meisterprüfung. Auf der Suche nach einer neuen Herausforderung beschloß ich, die Bauhandwerkerschule zu absolvieren und wechselte nach erfolgreichem Abschluß in eine völlig andere Branche, den Betonbau. Gemeinsam mit meinem heutigen Geschäftspartner Claus Schwärzler, der mit mir gemeinsam die Lehrzeit durchlief, entschloß ich mich 1996, ein Unternehmen zu gründen. Wir beschäftigen heute 17 Mitarbeiter und errichteten 2004 ein neues Firmengelände. Wir haben nun jene Betriebsgröße erreicht, die wir auch in Zukunft beibehalten wollen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß wir uns trotz der momentanen Marktsituation behaupten und Gewinne erzielen können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin mit meiner Leistung zufrieden und habe bisher alle meine Ziele erreicht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der Schritt, nach dem Zimmereibetrieb für fünf Jahre in das Betongewerbe zu wechseln. Ich arbeitete in diesem Betrieb auf selbständiger Basis, wodurch ich auf die Idee kam, ein eigenes Unternehmen zu gründen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mein Geschäftspartner und ich teilen uns die Aufgaben, indem jeder über sein eigenes Aufgabengebiet verfügt. So kümmere ich mich um die Angebote, Ausschreibungen und Abrechnungen sowie die Verhandlungen mit Architekten und Bauleitern und Herr Claus Schwärzler leitet die Mitarbeiter und betreut die Baustellen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** In den zehn Jahren der Selbständigkeit erlebte ich zahlreiche Höhen und Tiefen. Seit ich mein eigenes Unternehmen leite, fühle ich mich aber grundsätzlich erfolgreich, da wir unseren Betrieb ständig erweiterten und aufbauten. So sind wir heute in ganz Vorarlberg bekannt und erwirtschaften für die Firma Rhomberg Bau zehn Millionen Euro jährlich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Den Schritt in die Selbständigkeit und meine Eheschließung erachte ich als meine erfolgreichsten Entscheidungen.

Copyrighted material

Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Um Authentizität wahren zu können, sind eigene Ideen erforderlich, darum bin ich immer meinen eigenen Weg gegangen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Das Verhältnis zu meinen Freunden ist dasselbe wie eh und je. Ich bin auf dem Boden geblieben und meine Freunde schätzen mich. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Preiskampf: In Vorarlberg gibt es 86 aktive Zimmereibetriebe! **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, positiv, allerdings weiß ich nicht, was hinter meinem Rücken über mich geredet wird. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine ganz wesentliche Rolle, denn ohne sie könnten wir unsere Aufträge nicht bewältigen. Heute wird den Arbeitern wesentlich mehr abverlangt als noch vor einigen Jahren, da auch sie mit den Kunden kommunizieren müssen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich achte auf die absolvierte Lehrabschlußprüfung. Über Bewerber, die vorher bei einem meiner Mitbewerber arbeiteten, hole ich beim vorigen Dienstgeber Informationen ein. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Grundvoraussetzung für ein gut funktionierendes Team ist eine gewisse Vertrauensbasis, die wir durch Einzelgespräche und regelmäßige Betriebsausflüge schaffen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich denke, sie sind ganz zufrieden mit mir. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Allen voran die Flexibilität. Einem Großteil meiner Mitarbeiter macht es nichts aus, Überstunden zu machen, und kann mich auf sie verlassen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich mache andere nicht schlecht, auch nicht wenn sie über die Preisschiene Kunden akquirieren. Wir müssen alle um unsere Aufträge kämpfen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Hin und wieder arbeite ich abends, da sich meine Wohnung direkt über dem Unternehmen befindet. Da unser Betrieb sehr jung ist, müssen wir sehr viel Zeit in den Aufbau investieren, wobei mich meine Frau unterstützt und mir den Rücken stärkt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Von der Innung werden zweimal pro Monat einen Nachmittag lang Kurse ausgeschrieben an denen ich teilnehme. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich wünsche mir, daß mein Sohn das Unternehmen eines Tages übernimmt. Da er es in der zweiten Generation übernehmen könnte, wäre die Aufbauphase überstanden, wodurch ihm vieles leichter fallen würde.

✱ Meduna Krystyna

● Zur Person

Beruf: Galeristin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Kunstgalerie Meduna., 1100 Wien, Quellenstraße 24a. Geboren - Datum, Ort: 4. Dezember 1956. Familienstand: Verheiratet mit Ing. Wilhelm. Kinder: Maximilian. Schöpferische Akte: Gedichte, Artikel. Ehrungen: Auszeichnung des polnischen Ministeriums für Bildung und Unterricht. Mitgliedschaften: Internationaler Freundeskreis der Galerie Meduna. Hobbies: Gedichte verfassen, Theater, klassische Musik, Reisen, Geschichte.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich habe immer schon viel gemalt, stellte schon in jungen Jahren meine Bilder aus und wollte ein Kunststudium absolvieren, doch wurde mir nahegelegt, ein Studienfach zu wählen, das aussichtsreicher sei. Also studierte ich Außenhandel in Polen und arbeitete als Lehrerin für englische Sprache im Oberstufengymnasium in Polen. In der Folge lernte ich meinen Mann, einen Österreicher, kennen, und wir heirateten in Polen. Ich konnte aufgrund der polnischen Restriktionen zwei Jahre lang nicht nach Österreich reisen, daher kam mein Mann vor meiner Übersiedlung nach Österreich oft zu mir zu Besuch nach Polen. Ich arbeitete zunächst nicht, weil mein Mann bei einer amerikanischen Firma arbeitete und wir uns jahrelang aus beruflichen Gründen im Ausland aufhielten. Als unser Sohn geboren wurde, wollte ich seßhaft werden. Da ich meine frühere Kunstlehrerin wieder traf, entschloß ich mich zum Aufbau meiner Galerie. Im Laufe der Zeit ergab es sich, daß ich immer öfter internationales Publikum zu Gast hatte, und heute pflege ich beste Kontakte zu Galerien und Künstlern auch im Ausland. Ich bin bemüht, jungen Talenten zu helfen, sich als Künstler zu etablieren.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Gelingt es mir, einen noch unbekannten, talentierten Künstler bekannt zu machen, werte ich das als Erfolg, und für dieses Anliegen setze ich all meine Kontakte und all mein Bemühen ein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Insbesondere bin ich stolz darauf, daß ich es als Lehrerin in Polen schaffte, mit vielen problematischen jungen Leuten gut auszukommen. Mir kommt es in meiner Galeriearbeit darauf an, junge Talente ins rechte Licht zu rücken, und noch habe ich dahingehend viel zu erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es gelingt mir immer wieder, gute Kontakte aufzubauen. Ich sehe in jedem Menschen das Gute und kann jeder Situation etwas Sinnvolles abgewinnen. Die Menschen gehen gern auf mich zu. Ich wuchs in einem familiären Umfeld der Toleranz auf, und das kam mir immer sehr zugute. Ich freue mich immer wieder darüber, daß Politiker und Prominente gerne mit mir kooperieren und zu Eröffnungen von Vernissagen kommen. Immer steht jedoch der Künstler im Zentrum meines Schaffens. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die beiden Bereiche verschwimmen. Ich habe immer zuwenig Zeit und viele interessante Pläne, da ich noch in der Umwelttechnikfirma meines Mannes mithelfe. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bin keine Technikerin, will im Bereich Computer noch einiges dazulernen und auch Psychologie im Rahmen der Kunst studieren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Junge Leute brauchen eine gute Ausbildung. Fremdsprachen zu erlernen, erachte ich als besonders zukunftsweisend. Kinder werden auf das wahre Leben oft zuwenig vorbereitet, sie benötigen aber Charakterstärke. Es ist ebenso wesentlich, daß Kinder lernen, die Grenzen anderer zu achten. Junge Menschen heranzubilden, ist eine wichtige Aufgabe der Eltern. Die Zeit, die man den Kindern schenkt, kommt ihrer Entwicklung zugute. Es sind die Fanatiker, die Konflikte in der Welt säen, und ich hoffe, daß junge Menschen früh Kompromißbereitschaft lernen und einen positiven Zugang zu einer Religion (allerdings ohne Fanatismus) finden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich strebe die Zusammenarbeit mit anderen Galerien an, denn gerade wenn man junge Talente fördern will, ist eine breitere Kooperation notwendig. Man muß immer neue Wege in der Promotion finden. Manchmal muß man im Kunstsektor auch schockieren, um aufzufallen und das Publikum zu berühren.

✱ Meingast Markus

● Zur Person

Beruf: Bäcker- und Konditormeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Bäckerei Meingast GmbH., 4600 Schleißheim,

Dorfstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 22. August 1967, Wels. Familienstand: Verheiratet mit Aneta. Kinder: Claudia (1995) und Markus (1998). Eltern: Johanna und Matthäus. Hobbies: Musik - Querflöte und Saxophon in verschiedenen Bands gespielt.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich erlernte den Beruf des Konditors und Bäckers im Betrieb meiner Eltern. Meinen Präsenzdienst leistete ich bei der Militärmusik ab, und anschließend wollte ich ursprünglich ein Musikstudium absolvieren. Doch dann stand die Entscheidung der Betriebsübernahme an, und ich wollte meine Eltern nicht im Stich lassen, sondern ihr Lebenswerk fortsetzen. Zu jener Zeit lernte ich meine Frau kennen, und wir meisterten gemeinsam die Betriebsübernahme, die 1990 erfolgte. Meine Frau stärkte mir stets den Rücken und gab mir das Gefühl, daß wir gemeinsam etwas auf die Beine stellen können. In den letzten zehn Jahren expandierte unser Unternehmen sehr stark, und mittlerweile beschäftigen wir 25 Mitarbeiter und verfügen über mehr Filialen als früher. Wir beliefern die Gastronomie, die Lebensmittelkette Spar, die Drogeriekette dm und auch Schulen. Wir haben ein System von Verkaufsfahrern aufgebaut, die Firmen aufsuchen und dort Jausen verkaufen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Es ist wesentlich, sich ein Ziel zu stecken und dieses nicht aus den Augen zu verlieren. Man muß Durchhaltevermögen und Konsequenz an den Tag legen, um seine Vorhaben verwirklichen zu können. Erfolg bedeutet für mich, daß ich es zuwege bringe, meine Firma gut zu führen und gleichzeitig auch über ein Familienleben zu verfügen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Diese Frage kann ich durchaus mit Ja beantworten. Obwohl unsere Berater der Meinung waren, meine Eltern sollten Konkurs anmelden, übernahm ich alle Schulden. Alle haben zusammengehalten und zusammengearbeitet. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich sah mich ab dem Zeitpunkt als erfolgreich, als ich sah, daß ich nicht immer in der Firma anwesend sein muß. Erfolgreich bin ich auch dann, wenn ich meine Freizeit frei gestalten kann und nicht Sklave meiner eigenen Firma bin, wenn ich frei entscheiden und frei unternehmen kann. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Beide Aspekte können gemeinsam zum Erfolg führen. Man kann manche Dinge zwar übernehmen, sollte aber trotzdem versuchen, einen innovativen Weg zu gehen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Entwicklung geht dahin, daß aus dem Osten sehr viele Backriesen auf den Markt drängen werden - die großen Lebensmittelketten kaufen schon im Osten ein. Vor dem EU-Beitritt Österreichs gab es in Österreich 3.500 Bäcker, die Zahl hat sich seither halbiert, und die Marktbereinigung ist noch nicht beendet. Man muß sich sehr anstrengen, um dabeizubleiben. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde manchmal bewundert. Obwohl Bäcker ein schlechtes Image haben, werden wir als ziemlich innovativ angesehen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle. Jeder, der bei uns anfängt, muß sich zuerst zwei bis drei Monate einarbeiten. Unsere Mitarbeiter müssen Topqualität liefern, unsere Kunden an 365 Tagen im Jahr zufriedenstellen, sie betreuen und bei der Bedienung freundlich sein. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Das hängt vom jeweiligen Bereich ab. Für mich zählen bei Bewerbern vor allem fachlichen Kompetenz, das soziale Umfeld und die Tatsache, ob sie in das vorhandene Team passen. Meine Mitarbeiter müssen über Handschlagqualität verfügen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich kann zwar auch streng sein, doch es kann jeder mit seinen Problemen zu mir kommen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir arbeiten sehr innovativ, schnell und flexibel. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich sehe die nahe Großbäckerei nicht als Konkurrenz, im Gegenteil. Ihr hohes Preisniveau trägt dazu bei, auch unsere Preise hochzuhalten. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Vor zwei Jahren absolvierte ich ein Markterfolgsprogramm mit Coaching und Mitarbeiterführung, Arbeitsrecht und Controlling. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wesentlich, eine fundierte Ausbildung zu absolvieren und diese mit einem praktischen Beruf zu verbinden. Jungunternehmer sollten alles mit Vorsicht angehen und nicht versuchen, mit dem Kopf durch die Wand zu gehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Größe unseres Betriebs ist in Ordnung. Ich möchte nicht weiter expandieren, das schadet nur der Lebensqualität. Mein Betrieb soll auch in zehn Jahren noch so gut funktionieren und reibungslos laufen. Ein weiteres Anliegen ist es, meinen Kindern eine gute Ausbildung zu ermöglichen, das Leben zu genießen und etwas von der Welt zu sehen.

✱ Melchior Gerda

● Zur Person

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Lederwaren Gerda Melchior., 3040 Neulengbach, Hauptplatz 10. Geboren - Datum, Ort: 22. Jänner 1945, Neulengbach. Kinder: Sabine (1968). Eltern: Josefine und Franz Mayr. Hobbies: Lesen, Ausspannen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte eine kaufmännische Lehre bei der Firma Janda, einer Taschenfabrik in Purkersdorf. Schon mit 21 Jahren durfte ich die Auftragsabteilung leiten und konnte so viele Erfahrungen sammeln. Mein Chef hatte mein Organisationstalent erkannt und vertraute mir die komplette Abwicklung der Auftragsabteilung an. 1968 heiratete ich und wollte in der Kofferfabrik meines Mannes mitarbeiten. Allerdings wußte ich nicht, daß diese Firma nicht ganz so gut lief. Der Plan, gemeinsam ein eigenes Unternehmen zu gründen, ließ sich aus familiären Gründen nicht realisieren. In der Folge zog ich zurück nach Neulengbach, und es kam zur Scheidung. Von 1972 bis

1982 arbeitete ich für einen Anbieter von Mobilheimen und Wohnwagen. Bei diesem Unternehmen konnte ich auch sehr viel lernen, doch als es in Konkurs ging, wurde ich gekündigt. Mit der Abfertigung konnte ich dann meinen Jugendtraum vom eigenen Lederwarengeschäft realisieren. Mit der Unterstützung eines Freundes, der mich ermutigte, den Schritt in die berufliche Selbständigkeit zu wagen, gründete ich 1985 das erste kleine Geschäft am Hauptplatz 15. Gleich zu Beginn verzeichnete ich große Erfolge. 1995 übersiedelte ich in das heutige Geschäft.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist eine Anerkennung meiner Leistung. Die Tatsache, Stammkunden zu haben, ist eine solche Bestätigung. **Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja**, ich sehe mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, in erster Linie waren viel Fleiß und Einsatz ausschlaggebend. Auch wenn mich das Geschäft in Gedanken natürlich auch am Wochenende begleitete, so war es doch nie eine Belastung. Die Begeisterung ist geblieben. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich begegne solchen Herausforderungen stets mit einer positiven Haltung. Es gibt kein Problem, das zu groß wäre, um nicht gelöst zu werden. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich hatte diesbezüglich keine Schwierigkeiten, was vielleicht bei mir auch branchenbedingt war. Mein Organisationstalent wurde jedoch stets ganz unabhängig davon anerkannt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Seit der Eröffnung meines Geschäftes fühle ich mich erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ein erfolgreicher Schritt war, in das größere Geschäft zu übersiedeln. Aber auch mit der Einstellung meiner jetzigen Mitarbeiterin Frau Weinzettl traf ich eine erfolgreiche Entscheidung, da sie das Geschäft nach meiner Pensionierung übernehmen wird. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Individualität und Authentizität sind zielführender. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Von meinen Vorgesetzten konnte ich viel lernen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In erster Linie erfahre ich Anerkennung durch die Treue meiner Kunden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein Problem ist, daß die Taschen- und die Schuhbranche nicht zusammenarbeiten. Viele Kunden wünschen sich, daß Schuhe und Taschen zusammenpassen, was aufgrund der unterschiedlichen Linien nicht der Fall ist. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Bei den Ansprachen zu meinem 20jährigen Firmenjubiläum, wo auch Mitbewerber eingeladen waren, bemerkte ich, den Respekt dieser zu genießen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiterin Frau Weinzettl arbeitet mit großem Engagement und stellt für mich eine sehr große Stütze dar. Ohne sie wäre die Arbeit bestimmt nicht so leicht zu bewältigen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich folge bei diesen Entscheidungen meinem Gefühl, auch wenn das nicht immer zielführend war. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** In erster Linie, indem ich mit meinem eigenen Beispiel vorangehe und versuche, als Vorbild zu dienen, aber auch durch Lob und Anerkennung der Leistung meiner Mitarbeiter. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Mir wird Wertschätzung entgegengebracht. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Neben unseren attraktiven Produkten ist die freundliche und individuelle Beratung unsere Stärke. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Heute kann ich diese beiden Bereiche sehr gut trennen, früher war dies ein wenig schwieriger. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Abgesehen von der Lektüre vieler Modezeitschriften und Katalogen von Versandhäusern befasse ich mich nicht mehr so viel mit Fortbildung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate jungen Menschen, den Mut zum Unternehmertum aufzubringen. Auch wenn es manchmal anstrengend und zeitaufwendig sein mag, so macht es doch große Freude und steigert das Selbstwertgefühl. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Als ich das Geschäft gründete, war es mein Anliegen, in Neulengbach schöne und modische Dinge anzubieten. Jetzt wünsche ich mir, daß meine Mitarbeiterin das Geschäft eines Tages auf ihre ganz persönliche Art weiterführt. **Ihr Lebensmotto?** Nicht unterkriegen lassen.

✱ Mellak Jürgen

● Zur Person

Beruf: Werbetexter und Konzepter. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: C.M.M. Kreativagentur OEG., 8010 Graz, Steyrergasse 25. Geboren - Datum, Ort: 3. September 1976, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Petra. Eltern: Annemarie und Wolfgang. Hobbies: Beruf, Wandern, Entspannen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Handelsakademie in Deutschlandsberg, an der ich 1996 maturierte. Bereits während meiner Schullaufbahn beschäftigte ich mich mit Marketingthemen und las auch immer wieder einschlägige Fachliteratur. Zur beruflichen Orientierung absolvierte ich 1996 ein Praktikum bei der GB Werbeagentur in Graz. Es kristallisierte sich schon bald heraus, daß meine Stärken in den Bereichen Text und Konzept lagen. Ich wechselte zur Werbeagentur Eibl und war dort ein Jahr lang als Texter und Konzepter tätig. Meine Leidenschaft für den Beruf veranlaßte mich, auch während des Präsenzdienstes meine Tätigkeit als freier Mitarbeiter auszuüben. Es folgten Beschäftigungen bei den Agenturen Josef & Maria sowie I-Punkt in Graz und schließlich Mörth & Mörth in Raaba, wo ich umfangreiche Erfahrungen in der Werbebranche sammeln konnte. Im Jahr 2000 schließlich beschlossen mein Partner Christian Mörth und ich, uns mit einer eigenen Agentur selbständig zu machen, und gründeten unser heutiges Unternehmen, die C.M.M. Kreativagentur OEG. Der Schwerpunkt unseres Leistungsangebotes liegt in den Bereichen Verkaufs- und Unternehmensentwicklung sowie Markenaufbau. In den fünf Jahren unseres Bestehens konnten wir uns bereits einen guten Namen in der Branche machen, und unser Unternehmen erfreut sich einer guten Geschäftslage sowie steigender Umsatzzahlen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich eine Aufgabenstellung für den Kunden lösen kann, ist das schon ein Teilerfolg für mich, aber der wirkliche Erfolg erweist sich erst, wenn das Produkt auch auf dem Markt gut ankommt. Ich sehe mich als erfolgreich, wenn ich meine Ideen und Vorstellungen so einbringen kann, daß der Kunde Erfolge erzielt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In den fünf Jahren unseres Bestehens ist es erst zweimal vorgekommen, daß wir eine Präsentation verloren - einmal waren Budgetgründe die Ursache, das andere Mal hatte

der Auftraggeber andere, konservativere, Vorstellungen als wir. Das sehe ich schon als Indikator für unseren Erfolg an. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die wichtigste Voraussetzung überhaupt für meinen Erfolg war, daß ich das, was ich mache, sehr gerne tue. Aus der besonderen Freude an der Arbeit entwickelte sich auch mein besonderes Engagement, und aus diesem resultiert der Erfolg. Weiters ausschlaggebend war sicherlich die gute Zusammenarbeit mit meinem Partner und unserem Mitarbeiterteam. Und schließlich ist die Unterstützung durch die Familie ein wesentlicher Punkt. Meine Frau ist auch bereit, gemeinsame Zeit zu opfern, wenn es mein Beruf erfordert. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Vor allem in meiner Branche lebt man von Herausforderungen - und ich liebe Herausforderungen. In der beruflichen Selbständigkeit war ich auch gezwungen, schnell zu lernen und mich rasch zu entwickeln. Ich sehe es als sehr spannend an, eine Herausforderung anzunehmen und eine Lösung zu finden. Bisher bin ich nicht wirklich an einer Herausforderung gescheitert. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich könnte nicht sagen, ab welchem Tag ich mich erfolgreich fühlte. Ich kann nur feststellen, daß mein Erfolg ständig wächst. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, den Schritt in die berufliche Selbständigkeit zu wagen, erachte ich als sehr erfolgreiche Maßnahme. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Man investiert sehr viel Zeit in die Ausarbeitung eines Konzepts. Ich lege mein ganzes Herzblut in das jeweilige Konzept, und natürlich bedeuten mir die Anerkennung und die Begeisterung meines Auftraggebers sehr viel, mehr noch, als wenn die Rechnungen pünktlich bezahlt werden. Anerkennung zeigt sich auch darin, daß sehr viele Kunden über Empfehlungen zu uns kommen. Von seiten der Familie erfahre ich ebenfalls Anerkennung und Unterstützung. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Man umgibt sich immer mit den Leuten, mit denen man gerne zusammenarbeitet. In meinem Umfeld gelte ich als lustiger, sonniger Mensch. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wir sind ein relativ kleines Unternehmen und arbeiten hier intensiv im Team zusammen, wobei jeder Mitarbeiter seinen Beitrag leistet. Die Rolle der Mitarbeiter ist daher genauso bedeutend wie meine eigene. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wichtig ist vor allem, daß der Bewerber ins Team paßt. Natürlich sind fachliche Qualifikationen und Talent unabdingbar. Unsere Mitarbeiter müssen Freude an der Arbeit und Engagement zeigen, das heißt, wer nur Dienst nach Vorschrift macht, ist bei uns fehl am Platz. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ein großer Teil der Motivation ist bei uns Eigenmotivation. Natürlich gebe ich Freude und Anerkennung, die mir von Kundenseite entgegengebracht werden, gerne an die Mitarbeiter weiter. Doch vor allem wachsen unsere Mitarbeiter mit den Aufgaben, die ihnen gestellt werden. Zu geringe Herausforderungen würden die Motivation dämpfen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir befassen uns überdurchschnittlich intensiv mit jeder Aufgabenstellung. Bevor wir überhaupt eine Positionierung festlegen, recherchieren wir umfangreich auf den Märkten. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir verhalten uns der Konkurrenz gegenüber sehr neutral und machen den Mitbewerb nicht schlecht. Es ist gut, daß es den Mitbewerb gibt, da man sich dadurch voneinander abheben kann. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn man das, was man macht, gerne macht und sich überdurchschnittlich engagiert, kann man in jeder Branche erfolgreich sein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte immer nur das machen, was mir Freude bereitet, auch soll die positive Entwicklung unseres Unternehmens anhalten. **Ihr Lebensmotto?** Das tun, was Spaß macht.

✱ Menke Manfred Dr.

● Zur Person

Beruf: Zahnarzt. Tätig bei: Dr. Manfred Menke - Zahnarzt., 2700 Wiener Neustadt, Fischauer Gasse 82. Geboren - Datum, Ort: 29. August 1954. Kinder: Stefan (1986), Sandra (1989) und Katrin (1995). Schöpferische Akte: Artikel in diversen Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: Deutsche Gesellschaft für Parodontologie (seit 1984). Hobbies: Segeln, schöne Autos, Bergwandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte von 1974 bis 1979 das Studium der Zahnheilkunde an der Universität Bonn und erwarb 1980 das Doktorat. Von 1979 bis 1980 arbeitete ich unter Prof. Dr. L. Hupfauf in der Abteilung für Prothetische Zahnheilkunde. Nach der Ableistung meines Wehrdienstes von 1980 bis 1981 als Zahnarzt bei der deutschen Bundeswehr bildete ich mich von 1981 bis 1983 in Parodontologie weiter und eröffnete anschließend eine eigene Praxis in Deutschland. Nachdem ich zehn Jahre lang, von 1988 bis 1998, nebenberuflich als Prüf- und Fortbildungsreferent an der Zahnärztekammer Nordrhein tätig gewesen war, übersiedelte ich 1999 nach Österreich und eröffnete dort eine Privatpraxis. Von 1991 bis 1994 nahm ich einen Lehrauftrag an der Universität Witten/Herdecke an, wobei ich dort gleichzeitig als Leiter der Abteilung für Funktionsorientierte Zahnheilkunde und Festsitzende Prothetik fungierte. Seit 1993 halte ich eigene Fortbildungsreihen für Funktionsorientierte Zahnheilkunde ab. Von 2001 bis 2003 war ich als Co-Referent an der Donau-Universität Krems, von 2002 bis 2003 als stellvertretender Leiter des Zentrums für Craniomandibuläre Funktionsstörungen unter dem Leiter Prof. Dr. R. Slavicek tätig. Meine Spezialgebiete sind Kiefergelenkserkrankungen, Parodontologie, Implantologie, Zahnersatz und Endodontie sowie chronischer Kopfschmerz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist im wesentlichen sicherlich die Zufriedenheit mit dem, was man selber bewerkstelligt. Wenn die Ausübung einer beruflichen Tätigkeit Freude bereitet und eine innere Befriedigung bewirkt, fühlt man sich auch erfolgreich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, in gewisser Weise sehe ich mich als erfolgreich, weil ich von meinen Patienten und Studenten sehr positives Feedback erhalte, das ich natürlich als aufbauend und motivierend empfinde. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gibt unterschiedliche Entscheidungen, die sich zunächst nicht als erfolgreich herauskristallisierten, aber im nachhinein für meine Persönlichkeitsentwicklung sehr wichtig waren. Ob das nun als Erfolg zu werten ist oder nicht, bleibt dahingestellt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Mitarbeiterauswahl ist ein langer Prozeß. Sie können bei einem Einstellungsgespräch den Bewerber nach einigen Kriterien wie Freundlichkeit und dem ersten Eindruck beurteilen und ihm einen Fragenkatalog präsentieren. Aber in der heutigen Zeit sind diese Ausführungen oft eintrainiert und sagen nicht sehr viel über die wahre Persönlichkeit und den Charakter des Mitarbeiters aus. Daher dauert das Einstellungsgespräch für mich grundsätzlich ein halbes Jahr. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter sicherlich mit dem Spaß an der Arbeit. Aber auch

die Atmosphäre und die Zusammenarbeit in der Ordination sind sehr wichtig. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärke unserer Ordination ist die professionelle Zusammenarbeit mit der Kieferorthopädie, ein Fachspektrum, das eine starke Eigendynamik entwickelt hat. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da ich beruflich mehrere Wege parallel verfolge, ist es sehr schwierig, Beruf und Privatleben zu vereinbaren. Es ist sicherlich eines meiner Hauptprobleme. Berufliches und Privates zu kombinieren, was in der Vergangenheit manchmal leider zu Zerwürfnissen geführt hat. Aber schlußendlich hat man mich doch in Ruhe gelassen, und ich gehe meinen Weg. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Der nächsten Generation würde ich raten, zu den Wurzeln zurückzukehren, was die Geisteshaltung den Pflichten gegenüber anbelangt. Die zukünftigen Ereignisse werden automatisch zurückschlagen, weil es einfach nicht leistbar ist, in der Form der goldenen Zeiten der siebziger und achtziger Jahre zu verharren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Diese Frage ist im Moment relativ schwierig zu beantworten, weil vieles im Umbruch begriffen ist. Ich habe sicherlich vor, den Bereich der akademischen Fortbildung noch weiter auszubauen, erstens, weil es mir sehr viel Spaß macht, zweitens, weil ich glaube, daß die Vermittlung von Erfahrungen und Wissen auch andere Personen erfolgreich werden lassen kann.

✱ Merkatz Karl

● Zur Person

Beruf: Schauspieler. Geboren - Datum, Ort: 17. November 1930, Wiener Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Martha, geb. Metz. Kinder: Brigitte und Josefine. Eltern: Karl und Leopoldine. Ehrungen: Großer russischer Staatspreis für Schauspieler 1982. Filmband in Gold, Seit 1981 Ehrenringträger der Stadt Wiener Neustadt, 1994 Ehrenmedaille von Wien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich begann die Volksschule in Wiener Neustadt, wir mußten jedoch wegen der damaligen Bombardierungen nach Scheiblingkirchen evakuiert werden, wo ich die Schule fortsetzte. 1946 begann ich eine Tischlerlehre, arbeitete anschließend in Wien und nahm nebenbei Schauspielunterricht. Als ich 1950 nach Zürich wechselte, verdiente ich mein Studiengeld im Hotelfach. Nach zwei Semestern mußte ich die Schweiz verlassen, konnte jedoch drei Monate später wieder einreisen. Ich arbeitete bei einem Bäcker und nahm abends Privatunterricht bei einem Professor der Schauspielschule. An die Schule konnte ich nicht zurück, da ich im voraus für ein Jahr Schulkosten und Lebensunterhalt vorweisen hätte müssen. Über München fuhr ich mit dem Fahrrad nach Salzburg, meldete mich dort am Mozarteum an, wo ich vier Semester studierte. Mein erstes Engagement für zwei Jahre erhielt ich in Heilbronn. Ich war von 1958 bis 1960 am Landestheater in Salzburg engagiert. 1961 und 1962 war ich in Nürnberg, 1963 in Köln am Schauspielhaus. Danach war ich vier Jahre lang bei Oskar-Fritz Schuh am Hamburger Schauspielhaus beschäftigt, anschließend noch weitere fünf Jahre am Hamburger Thalia-Theater bei Boy Gobert. Von 1973 bis 1976 spielte ich an den Münchner Kammerspielen, seit 1976 bin ich freischaffend tätig. Wichtige Meilensteine meiner beruflichen Laufbahn waren die Serie „Ein echter Wiener geht nicht unter", die Dreharbeiten mit Axel Corti zu „Der junge Freund", 1980 „Der Bockerer" an einigen Theatern und als Film mit Franz Antel, „Die drei Herren" und „Anatevka". Durch die Arbeit mit solchen Rollen wurde mir das jüdische Leben bewußt. Auch „Der Mann von La Mancha" ist bedeutend für mich.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, obwohl ich nie an Erfolg gedacht habe. Ich erfreue mich beispielsweise an einer Rolle im Theater oder einem Gegenstand, einem selbstgetischlerten Möbelstück. Ich will etwas schaffen, an dem ich Freude habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin, so wie ich bin. Mag sein, daß meine Ausstrahlung positiv ist. **Welche Rolle spielen Familie und Freunde in Ihrem Leben?** Meine Beziehung zu Freunden ist eine seelische Verbindung, die nichts mit dem Beruf und gesellschaftlichen Werten zu tun hat. Ohne den familiären Rückhalt könnte ich vieles nicht machen. Eine Menge Menschen spielen eine wesentliche Rolle, in beruflicher Hinsicht beispielsweise Oskar Werner, Werner Kraus, Hans Moser, Attila und Paul Hörbiger und Paula Wessely. Alle diese Menschen haben ihren Beruf sehr ernst genommen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Wertvolle Menschen waren für mich ein Professor in Zürich und einer in Wien. Sie haben mich Wesentliches gelehrt. **Welche Bedeutung hat Anerkennung?** Anerkennung ist ein schönes Gefühl. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Die kommt aus meiner seelischen Ausgeglichenheit. Ich verhalte mich positiv, um positive Kräfte zu wecken. Die Ruhe liegt in der Familie. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe kein spezielles Ziel, nur geistige, philosophische Ziele, die man selten erreicht. **Ihr Lebensmotto?** Soft wie möglich zufrieden sein und Freiheit von dogmatischen Lehrsätzen der Kirche und von politischem Denken erlangen. Positiv, bewußter und vorurteilsfrei gegenüber anderen menschlichen Rassen leben!

✱ Messerer Jürgen

● Zur Person

Beruf: Lehrer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Swiss Training Nebri Fitnesscenter GmbH., 1030 Wien, Ungargasse 64. Geboren - Datum, Ort: 11. November 1969, Regensburg/ Deutschland. Familienstand: Verheiratet mit Carmen. Kinder: Julia (1993) und Laura (1996). Eltern: Lydia und Ralph. Hobbies: Fußball.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte an der Universität in Regensburg und machte nach neun Semestern meinen Abschluß als Hauptschullehrer. Anschließend war ich sechs Jahre in diesem Beruf tätig. Da in meinem Dienstvertrag aber nur eine bestimmte Stundenzahl vorgesehen war, wollte ich mir zusätzlich einen Nebenjob suchen. 1996 eröffnete die Fitneßcenter-Kette Swiss Training in Regensburg, ich bewarb mich als Trainer und wurde aufgenommen. Meine Tätigkeit machte mir großen Spaß, ich konnte die Kunden begeistern und habe auch entsprechend gut verkauft. 2001 hat man mich gefragt, ob ich nicht Interesse hätte, als Gesellschafter bei Swiss Training

einzusteigen. Ich konnte das erforderliche Geld auftreiben, gab den Lehrerberuf auf und wurde Teilhaber an dieser Fitneßcenter-Kette, die Niederlassungen in Deutschland, Österreich und der Schweiz betreibt. Im Jahr 2002 ging ich von Regensburg als Geschäftsführer zu Swiss Training in Linz. Neben den Niederlassungen in Regensburg und Linz bin ich inzwischen auch an den Centern in München, Wels und Wien beteiligt. Im Gegensatz zu den meisten anderen Fitneßstudios arbeitet Swiss Training nach einem Konzept, das vorwiegend physiologischen Gesichtspunkten folgt. Wir gehorchen nicht aktuellen Trends, sondern achten immer auf das Gelenk und Rücken schonende Training. Bei uns gibt es auch keine Aufnahme- und Einschreibgebühren oder eine zeitliche Bindung in den Verträgen. In den Swiss-Training-Studios kommen ausschließlich die weltweit besten Geräte zum Einsatz, die alle strengen gesundheitlichen Erfordernisse erfüllen. Dadurch ist unser Ganzkörpertraining auch sehr effizient und dauert in der Regel nur eine halbe Stunde. Wir wollen, daß Gesundheit und Fitneß für jedermann leistbar sind. Daher verzichten wir auf unnötiges Beiwerk wie zum Beispiel Fernseher und können so die Preise niedrig halten. Auch Begleitung und Beratung durch den Trainer sind im Beitrag inkludiert.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich stehe voll hinter dem, was ich mache, und bin mit Freude bei der Sache. Ich kann mich hundertprozentig mit dem Firmenkonzept identifizieren und mich jeden Morgen reinen Gewissens in den Spiegel schauen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Das Konzept der Swiss Training und meine eigene Arbeit sehe ich durchaus als erfolgreich. Doch das Potential ist noch lange nicht ausgeschöpft, wir sind noch ausbaufähig. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der gute und faire Umgang mit den Kunden. Wir verkaufen den Menschen nichts, was sie nicht brauchen. Als ich bei Swiss Training begann, erkannte ich rasch, daß ich mich mit dieser Firmenphilosophie sehr gut identifizieren kann. Diese Begeisterung und auch eine gewisse Hartnäckigkeit haben zu meinem Erfolg beigetragen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich pendle sehr viel zwischen den einzelnen Standorten hin und her - das muß gut organisiert und geplant sein. Ich versuche, mit Gelassenheit an die Dinge heranzugehen, denn übertriebene Hektik führt zu nichts. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich war zwar sehr gern Lehrer, und dieser Beruf hat mir große Freude bereitet. Dennoch war die Entscheidung, mich an Swiss Training zu beteiligen, absolut richtig. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich denke, die richtige Mischung macht es aus. Unser Firmenkonzept ist sicher einzigartig, gleichzeitig ist jedes einzelne Center ähnlich aufgebaut. Der Kunde weiß, was ihn erwartet, egal ob er uns in München oder in Wien besucht. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Heinz Prüch war mein Chef, als ich bei Swiss Training in Regensburg begonnen habe. Mit ihm gemeinsam habe ich weitere Niederlassungen eröffnet. Inzwischen haben sich unsere Wege etwas getrennt. Er kümmert sich um Deutschland, und ich um Österreich. Mein eigentlicher Mentor, dem ich sehr viel verdanke, ist Werner Krebs. Er ist der Franchisegeber von Swiss Training. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Es gibt schon ab und zu Lob vom Franchisegeber, von Geschäftspartnern oder Kunden. Aber prinzipiell kommt die Anerkennung im harten Alltagsgeschäft zu kurz. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie spielen die wichtigste Rolle beim Erfolg. Gleichzeitig ist es nicht immer einfach, wirklich gutes Personal zu bekommen. Die Leistungsbereitschaft ist in letzter Zeit nicht gestiegen, der Einsatz müßte in der heutigen Zeit höher sein. Natürlich haben wir auch Perlen unter den Mitarbeitern, aber ich würde mir noch ein paar mehr wünschen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wesentlich sind Herzlichkeit und Ausstrahlung. Fachwissen ist nicht unbedingt eine Grundvoraussetzung, das kann man bei uns erwerben. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Am Ende des Jahres gibt es eine Gewinnausschüttung, das ist der finanzielle Anreiz. Sonst versuche ich einen wirklich netten Umgang mit meinen Mitarbeitern zu pflegen. Auch bespreche ich Kritik unter vier Augen, nicht vor den Kollegen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es ist nicht immer einfach, aber in der Regel versuche ich, mir Samstag und Sonntag für die Familie frei zu halten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Im richtigen Augenblick zu erkennen, was man wirklich will, und dann in diese Richtung zu arbeiten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte in den nächsten fünf Jahren gerne noch fünf weitere Niederlassungen eröffnen. **Ihr Lebensmotto?** Nicht jedem Trend hinterher hecheln, sondern sich und seinen Prinzipien treu bleiben.

✶ Metzeltin Michael o. Univ.-Prof. Dr. Prof. h.c.

● Zur Person

Funktion: Institutsvorstand. Tätig bei: Institut für Romanistik der Universität Wien., 1090 Wien, Garnisongasse 13, Hof 8 (Universitätscampus AAKH). Geboren - Datum, Ort: 8. Juli 1943, Sorengo/ Schweiz. Kinder: Igor (1970) und Dimitri (1973). Besondere Vorfahren: Großvater Erich Metzeltin, Direktor der Firma Hanomag, Erfinder verschiedener Lokomotivtypen. Schöpferische Akte: 25 Monographien und über 200 Aufsätzen über allgemein romanistische, hispanistische und texttheoretische Themen, Lexikon der Romanischen Linguistik (1988-2005, 12 Bände), Mitbegründer und Mitherausgeber des Romanistischen Kolloquiums und der Cinderella-Reihen. Hobbies: Beruf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich Romanische Philologie an den Universitäten Basel, Zürich, Salamanca, Coimbra und Padova. 1969 schloß ich mein Doktorat in Iberoromanischer Philologie, Französischer Sprachwissenschaft und Italienischer Literaturwissenschaft an der Universität Basel ab. 1972 habilitierte ich mich an der Universität Basel (Venia legendi: Romanische Philologie). Meine berufliche Laufbahn begann ich als Assistent und Lektor an der Universität Basel. Danach unterrichtete ich als Professor an den Universitäten Trier, Groningen, Coimbra, Cosenza, Paderborn und Göttingen. Seit 1989 bin ich als Ordentlicher Professor für Linguistik und Didaktik der romanischen Sprachen am Institut für Romanistik der Universität Wien tätig. 1999 wurde ich zum Prof. h.c. an der Universität Bukarest ernannt. Ich hielt zahlreiche Vorträge in fast allen Ländern Europas, sowie auf Kuba und in Chile. Ich bin Mitglied der Österreichischen Akademie der Wissenschaften (seit 1994 korrespondierendes Mitglied, seit 2004 wirkliches Mitglied), Korrespondierendes Mitglied der Academia Chilena de la Lengua (seit 2000), Ehrenmitglied der Academia de la Llingua Asturiana (seit 2001) und Ehrenmitglied der Rumänischen Akademie

der Wissenschaften (seit 2004). Ich bin Träger verschiedener Orden und Medaillen (Ordem do Mérito da República Portuguesa,1998; spanischer Orden del Mérito Civil, 2000; Ordin National Pentru Merit Rumäniens, 2002; Goldmedaille der Philosophischen Fakultät der Comenius Universität Bratislava, 2003; Medalla de Honor Presidencial que conmemora el Centenario del Natalicio de Pablo Neruda, 2004). Ich habe 25 Monographien und über 200 Aufsätze über allgemein sprachwissenschaftliche, textwissenschaftliche und romanistische Themen verfaßt. Ich bin Mitbegründer und Mitherausgeber des Lexikon der Romanistischen Linguistik (12 Bände, zusammen mit Günter Holtus und Christian Schmitt), des Romanistischen Kolloquiums (bisher 20 Bände; zusammen mit Wolfgang Dahmen, Günter Holtus, Johannes Kramer, Johannes Schweickard, Otto Winkelmann) und der Cinderella-Buchreihen (bisher 19 Bände; zusammen mit Margit Thir). Meine Forschungsschwerpunkte liegen in der Sprachtypologie, der Texttheorie und der Diskursanalyse mit der Entwicklung neuer Ansätze. Ich sehe jede meiner Stationen als wichtig an, da jedes erreichte Ziel eine Weiterentwicklung beinhaltet, die wiederum neue Wege eröffnet.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, einen Beruf auszuüben, an dem man wirklich Freude hat. Ich glaube, daß man nur dann wirklich strebsam ist und sich ständig weiterentwickelt. was schlußendlich auch zum Erfolg führt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich hatte das Glück, in einem multikulturellen und mehrsprachigen Staat aufzuwachsen, der auch von den Kriegsgeschehnissen verschont blieb. Das waren optimale Voraussetzungen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Jeder Tag bringt neue Herausforderungen, die dazu da sind, sich ihnen zu stellen. Das ist wichtig für die persönliche Weiterentwicklung. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Es ist durchaus positiv, Vorbilder zu haben und sich an anderen zu orientieren. Aber man sollte dabei authentisch bleiben und seine Persönlichkeit bei allem, was man tut, einbringen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern. Ein Grund dafür, daß es mich nach Wien verschlagen hat, war meine Mutter, die hier studiert hat. Meine Entscheidung, hierher zu ziehen, war rückblickend gesehen die richtige. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Große Anerkennung ist u.a. durch das Lexikon der Romanistischen Linguistik erfolgt. Eine Genugtuung ist die Fertigstellung des zwölften und letzten Bandes. Wir meinen, daß wir damit etwas wirklich Wertvolles geschaffen haben. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das ist ein Thema, das leider totgeschwiegen wird. Jeder weiß es und niemand spricht darüber. Die Problematik unserer Gesellschaft liegt darin, daß es keine Elite mehr gibt, die aber doch Grundvoraussetzung für eine funktionierende Gesellschaft wäre. Das System hat sich dahingehend entwickelt, daß es anstatt einer vernünftigen Anzahl an gut ausgebildeten Akademikern und einer ebenso vernünftigen Anzahl an gut ausgebildeten Fachkräften einen viel zu hohen Prozentsatz an mittelmäßig ausgebildeten Akademikern gibt. Es muß nicht jeder studieren, um Erfolg zu haben. Ein hoher Prozentsatz der Studierenden verliert die Freude schon nach ein paar Semestern, wechselt dann vielleicht ein paar Mal die Fachrichtung und bricht schließlich das Studium ab. Hätten diese Personen vielleicht einen Lehrberuf ergriffen, der wirklich ihrem Wesen entspricht, wären sie schneller zum Erfolg gekommen, ihrem Wunschberuf entsprechend optimal ausgebildet und sicherlich zufriedener. So wie es jetzt ist, kostet das den Staat Unmengen an Geld, viele Akademiker sind unzufrieden, weil sie keinen passenden Job finden oder einer Tätigkeit nachgehen müssen, für die sie überqualifiziert und unterbezahlt sind - und Handwerksunternehmen fehlt es an qualifizierten Fachkräften, da Lehrberufe nicht mehr gerne angestrebt werden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Abgesehen von ihrer Qualifikation müssen sie Begeisterung für die Sache an sich mitbringen. Das ist deshalb so wichtig, weil sehr viel von ihnen verlangt wird. Bei manchen Projekten reichen 60 Wochenstunden nicht aus, und wenn jemand dann nicht hundertprozentig mit Interesse dabei ist, bringt das nichts. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich glaube, manchmal als strenger Vorgesetzter, aber durchaus als korrekt und auch teils fast freundschaftlich agierend. Es herrscht am Institut derzeit ein gutes Arbeitsklima. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Bei einem Beruf wie meinem kann man die beiden Bereiche nicht trennen. Man hat irgendwie immer den Kopf bei seiner Arbeit. Es ist nicht möglich, an etwas zu arbeiten und um Punkt 18 Uhr zu sagen: „So, und jetzt höre ich auf zu denken". Aber da mein Beruf ja gleichzeitig mein Hobby ist, stellt das kein Problem für mich dar. Ganz im Gegenteil, es erfüllt mich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein junger Mensch sollte, bevor er einen Berufsweg einschlägt, wirklich in sich gehen und überlegen, wohin er will und was ihm auch nach Jahren noch Freude bereiten könnte. Die Freude an der Tätigkeit selbst ist der wichtigste Motivationsfaktor. Man sollte sich generell klare Ziele setzen, stetig daran arbeiten und konsequent sein.

✱ Meyer F. Xaver Prof. Mag. Dr.

● Zur Person

Beruf: Musikpädagoge, Dirigent und Pianist. Funktion: Künstlerischer Leiter. Tätig bei: Wiener Madrigalchor., 1130 Wien, Erzbischofgasse 6a. Geboren - Datum, Ort: 28. August 1933, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Helga. Schöpferische Akte: Chorleitung, bei Universal Edition wiederholt aufgelegt; Wiener Madrigalchor - Eine Chronik über 50 Jahre Chorgeschichte; CD-Veröffentlichungen: Vokale Kostbarkeiten I und II, Weihnachtslieder von Advent bis Dreikönig, Österreichische Chormusik, Europäische Madrigale, sowie zahlreiche Archiv-Konzertmitschnitte. Ehrungen: Goldenes Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik Österreich, 1995 durch Bundespräsident Dr. Klestil verliehen; Komturkreuz des päpstlichen Silvesterordens, 2000 durch Kardinal Dr. Schönborn verliehen, und eine Reihe anderer Orden und Auszeichnungen. Hobbies: Literatur, Kunst, Kultur, Wandern, Tischtennis.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich erhielt meine musikalische Ausbildung an der Akademie Wien bei Grossmann, Gillesberger, Lechthaler, Uhl und Berger-Schmölz und promovierte zum Doktor der Germanistik. 1955 legte ich die Lehramtsprüfungen für Musikerziehung und Deutsch ab, 1956 gewann ich den ersten Preis beim Österreichischen Bundesjugendsingen in Salzburg mit dem Chor der Katholischen Jugend. Seit meinem zehnten Lebensjahr - damals als Wiener Sängerknabe - stehe ich auf dem Konzertpodium, und ich habe als Dirigent und Pianist der Wiener Sängerknaben, des Wiener Akademie-Kammerchores, des Wiener Männergesangvereines und der Wiener Goethekantorei alle Kontinente der

Erde bereist. Mit meinen Chören und verschiedenen Orchestern trat ich im In- und Ausland auch in Hörfunk und Fernsehen auf und dirigierte eine ansehnliche Zahl von Tonträgereinspielungen. 1951 gründete ich den Wiener Madrigalchor; er gilt als einer der führenden Chöre Österreichs. Am Franz Schubert-Konservatorium leitete ich die Abteilung für Elementarmusikerziehung, unterrichtete Ensembleleitung, Sologesang und Kulturkunde und gründete den Kammerchor dieses Institutes. Von 1964 bis 1984 fungierte ich als Chordirektor am Theater an der Wien. Als Gastdirigent in- und ausländischer Ensembles (zuletzt an der Musikakademie von Jerusalem), Juror bei Chorwettbewerben, Mitarbeiter bei Musikfachzeitschriften, Buchautor, Referent von Chorleiter- und Stimmbildungs-Seminaren sowie als Fachberater des Unterrichtsministeriums in pädagogischen Kommissionen erwarb ich mir hohes Ansehen. Seit 1991 leite ich das von mir gegründete Vokalstudio.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine berufliche Tätigkeit gerne auszuüben und auch anderen damit zu helfen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich - was aber nicht ausschließt, daß ich im Laufe meiner Karriere auch zwischenzeitlich Mißerfolge erlebte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend war wohl, daß ich meinen Beruf bewußt anstrebte und auch meine Talente und Fähigkeiten einbringen konnte. Dies halte ich für eine Grundvoraussetzung, um wirklich erfolgreich werden zu können. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich nehme Herausforderungen an, wenn ich den Eindruck habe, meine Ziele verwirklichen zu können - auch wenn es manchmal Mühe kostet. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich seit frühester Jugend. Ich habe Germanistik studiert und eine ganze Reihe von Musikstudien abgeschlossen. Ich hatte das Glück, mein Hobby zum Beruf machen zu können. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Auf jeden Fall ist Originalität besser, doch leider ist das, was man macht, großteils Imitation. Ganz selten passiert es, daß man etwas völlig Neues schafft. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern, die darauf drangen, daß ich neben meinem Musikstudium auch einen sicheren Beruf - Gymnasialprofessor - erlerne. Stark geprägt haben mich meine Lehrer, von denen ich die wichtigsten oben angeführt habe. Auch von meinen Schülern und Studenten habe ich immer wieder Anregungen erhalten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt eine große Zahl an hervorragenden Talenten, aber es sind leider sehr viele darunter, die zuerst einmal auf Subventionen warten und darauf, daß sie irgend jemand entdeckt. Das geht dann meistens schief. Man muß schon vorerst einmal selbst etwas tun, um den Grundstein für seinen Erfolg legen zu können. Rainer Maria Rilke beispielsweise ging los und verteilte seine Gedichte mit den Worten: "Lesen Sie das, diese Gedichte sind von mir." Er schrieb also nicht für die Schublade, sondern sorgte gleich dafür, seine Kunst unters Volk zu bringen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde sehr unterschiedlich wahrgenommen; so gibt es Menschen, die meine Leistungen schätzen, und andere, die dem, was ich tue, eher kritisch gegenüberstehen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich verhalte mich der Konkurrenz anerkennend gegenüber und kritisiere meine Kollegen nur selten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da meine Frau von Beruf Sängerin und Gesangspädagogin ist, lassen sich Berufliches und Privates gut vereinbaren und ergänzen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mein Rat an junge Leute ist, unbedingt das zu tun, was sie wirklich aus Überzeugung gerne machen wollen. Wenn man etwas nur des schnellen Geldes wegen macht, wird das oft mit einem Mißerfolg enden - wenn nicht in beruflicher, dann in persönlicher Hinsicht. Man muß aber auch Rückschläge verkraften können. Künstler sind sehr sensible Seelen, und da ist die Gefahr groß, daß sie an einem vorübergehenden Tief zerbrechen. Sie sollten aber bedenken, daß diese Mißerfolge zum Leben dazugehören. Kein Musiker spielt immer in ausverkauften Sälen und immer absolut perfekt.

✱ Michal Paul KommR.

● Zur Person

Funktion: Vorstandsvorsitzender. Tätig bei: BEKO Engineering & Informatik AG., 1030 Wien, Modecenterstraße 22, Haus A1. Geboren - Datum, Ort: 23. Februar 1949, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Irene. Hobbies: Hochseesegeln, Pflege des Freundeskreises, Kunst und Kultur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vizepräsident des Kuratoriums der HTL Spengergasse, Wien 5. Mitglied der Fachgruppe Unternehmensberatung und Informationstechnologie, Wirtschaftskammer Österreich, Laienrichter am Arbeits- und Sozialgericht.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Handelsschule 1966 war ich als kaufmännischer Angestellter in einer Stahlbauschlosserei tätig, interessierte mich aber bereits damals für EDV und absolvierte verschiedene EDV-Kurse. 1968 trat ich bei IBM ein, wo ich im Bereich Office Products tätig war. Da ich eigentlich in die EDV wollte, was mir jedoch verwehrt blieb, wechselte ich ein Jahr später zu den AGA-Werken, wo ich die Chance erhielt, in der neu aufzubauenden EDV-Abteilung zu arbeiten. Das war mein eigentlicher Einstieg in die Softwareentwicklung. Im Februar 1972 trat ich in die Firma BEKO ein. Das Unternehmen war 1966 als technisches Büro für Maschinenbau gegründet worden und war 1971 eben erst in den Bereich der EDV-Dienstleistungen eingestiegen. Als Leiter der EDV-Abteilung war ich somit von Anfang an dabei und konnte diesen Bereich maßgeblich mitgestalten. 1978 wurde ich Mitgesellschafter und fungierte von 1998 bis Juni 2004 als Geschäftsführer der BEKO Ing. P. Kotauczek GmbH. Seit Juli 2005 bin ich Vorstandsvorsitzender der BEKO Engineering & Informatik AG.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? In geschäftlichen Belangen bedeutet Erfolg für mich, Unternehmensziele zu erreichen und dabei auch Rückschläge zu meistern. Man muß nur einmal mehr aufstehen, als man hingefallen ist, dann hat man Erfolg. Nachdem Segeln zu meinen Hobbies gehört, ziehe ich gerne einen Vergleich aus diesem Sport heran: Bei Schönwetter sind wir alle gut, erst im Sturm zeigt sich, wer das Steuer in der Hand hat. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn man so will, habe ich mir den amerikanischen Traum in Österreich verwirklicht: vom Gemeindebaukind zum erfolgreichen Unternehmer. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich besitze ein hohes Maß an Durchhaltevermögen und lasse mich durch Niederlagen, die man im Geschäftsleben zwangsläufig einstecken muß, nicht entmutigen.

Irrtümer sind zulässig, wobei es wesentlich ist, sie frühzeitig zu erkennen und darauf zu reagieren. Ich zeigte immer Mut zum Risiko, sofern ich es als nicht existenzbedrohend eingeschätzt habe. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mit Hausverstand, der Grundlage abgespeicherter Erfahrungswerte und mit Ausdauer. Wenn ich mit der Meinung anderer konfrontiert werde, daß etwas nicht zu schaffen ist, stachelt das meinen Ehrgeiz erst so richtig an. Mit dieser Einstellung war ich nicht nur beruflich erfolgreich, sondern konnte in den neunziger Jahren selbst eine Krebserkrankung besiegen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Sagen wir so: mir haben immer Menschen imponiert, welche die Ärmel aufkrempeln und etwas tun. Mit „ewigen Theoretikern" kann ich mich nicht wirklich identifizieren. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Problem, mit dem die IT-Branche derzeit zu kämpfen hat, ist der Umstand, daß zwar viel in Produkte investiert wird, aber eher weniger in die Verwaltung. Das sehen wir positiv in unserem Geschäftsfeld Engineering, aber eben auch rückläufig in der Verwaltung, sprich auf dem IT-Sektor. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Eine gewisse Grundausbildung ist natürlich Voraussetzung. In unserem Falle sind unsere Mitarbeiter vorwiegend HTL-Ingenieure auf dem Maschinenbau- bzw. Informatiksektor. Es ist für uns selbstverständlich, firmenintern viel in die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter zu investieren, um rasch und kompetent auf technologische Entwicklungen reagieren zu können. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch größtmöglichen Entscheidungsspielraum, allerdings in einem klar definierten Rahmen, denn mit einer Basisdemokratie wird man ein Unternehmen nicht führen können. Nichts ist schlimmer, als wenn Mitarbeiter das Gefühl haben, daß das Schiff führungslos ist. Ich erachte eine klare Zieldefinition als ebenso wichtig wie entsprechende Kontrolle. Dazwischen sollte man seine Mitarbeiter aber in Ruhe arbeiten lassen. Kritik ist wichtig und stört die Mitarbeiter im Regelfall auch nicht, umgekehrt erhebe ich persönlich sogar den Anspruch, daß meine Mitarbeiter mich auf mögliche Fehler aufmerksam machen, um mir auch andere Sichtweisen aufzuzeigen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Mitarbeiterpotential birgt enormes Know-how in sich, wodurch wir ein breites Spektrum abdecken können. Eine große Stärke sehe ich auch in unserer nachweislichen Zuverlässigkeit. Unter Unternehmen besteht im Prinzip bereits seit 1966 und wurde nicht erst im Hype der Internetblase gegründet. Man muß sich vorstellen, welchem enormen Wandel in der voranschreitenden technischen Entwicklung wir uns stets erfolgreich angepaßt haben. Unsere Top-Managementebene ist seit Jahrzehnten erfolgreich tätig, ohne jedoch Staub angesetzt zu haben, weil wir immer in die Zukunft investiert haben - vor allem natürlich in das Know-how unserer Mitarbeiter. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Familie war und ist mir wichtig, es gelang mir allerdings nie wirklich, eine „Work-Life-Balance" in mein Leben zu bringen. Ich hatte die letzten 30 Jahre eher „Work", aber nachdem ich mich Ende 2005 aus meinen Funktionen zurückziehen werde, balanciere ich mein Leben eben nach meiner beruflichen Karriere aus. Gott sei Dank hat meine Frau bisher durchgehalten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Aus- und Weiterbildung ist mit Sicherheit der Grundstock für ein erfolgreiches Berufsleben, der Rest ist Kämpfen. Die Kraft steckt nur in einem selbst - geschenkt wird einem nichts. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Als ich das vor drei Jahren gefragt wurde, habe ich gesagt, ich möchte mir das Arbeitsleben einfacher machen, indem ich einige meiner Aufgaben delegiere und damit mehr Zeit für mein Privatleben habe. Die Erkenntnis daraus war, daß es nicht funktioniert. Mein Ehrgeiz steht mir dabei im Weg. Daher habe ich beschlossen, mich mit Ende des Jahres 2005 aus dem Unternehmen zurückzuziehen und werde ab 2006 ambitionierter Privatier sein. Schließlich gibt es auch ein Leben vor dem Tod, und man kann nur mehr nach vorne verlängern, nicht nach hinten.

✱ Michelini Kurt

● Zur Person

Beruf: Marketer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Ländle Qualitätsprodukte Marketing GmbH., 6900 Bregenz, Montfortstraße 11. Geboren - Datum, Ort: 5. Februar 1970, Dornbirn. Hobbies: Sport, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß meiner Fleischerlehre im Jahre 1988 entschied ich mich dafür, meinen Lehrbetrieb zu verlassen, um in den darauffolgenden drei Jahren in der Schweiz in verschiedenen großen Industriebetrieben der Fleischbranche einige Erfahrungen zu sammeln. Obwohl ich dabei lernte, selbständig zu arbeiten, und auch recht gut verdiente, war ich nicht glücklich, Akkordarbeit in großen Fabriken zu leisten. Deshalb kehrte ich 1991 nach Österreich zurück, um in Linz die Meisterprüfung abzulegen. Auf der Suche nach einer neuen Herausforderung verspürte ich auch den Drang, mich beruflich zu verändern, und so trat ich statt als Fleischer eine Beschäftigung als „Stockbursche" im Verkaufsbereich der Metzgerei Nägele in Feldkirch-Tosters an. Obwohl ich Meister meines Gewerbes war, war mein Einkommen deutlich geringer bemessen als in den Schweizer Großbetrieben. Doch mein Leben war von einer gewissen Ruhe erfüllt und auch von einer Regelmäßigkeit - in Form eines geordneten Tagesablaufes - gekennzeichnet. Allerdings hatte ich meinen Präsenzdienst noch nicht abgeleistet, den ich nun nachholen mußte. Ich leistete ihn als Zivildiener beim Samariterbund ab und nutzte dieses Jahr auch, um mir über meine berufliche Zukunft klar zu werden. Das Angebot, als stellvertretender Abteilungsleiter in das liechtensteinische Unternehmen Ospelt einzutreten, wurde mir dann genau zum rechten Zeitpunkt unterbreitet. Nach nur einem halben Jahr leitete ich bereits eine eigene Abteilung mit 60 Mitarbeitern. Da ich für einen vielseitigen Aufgabenbereich zuständig war, absolvierte ich eine berufsbegleitende Ausbildung zum Werkmeister für Bio- und Lebensmitteltechnologie. Als mich mein Vater nach dreijähriger Tätigkeit in Liechtenstein auf ein interessantes Stellenangebot als Fleischmanager für das Land Vorarlberg verwies, nahm ich erneut eine Richtungsänderung vor. Durch meine Risikobereitschaft setzte ich mich gegen Akademiker, die sich ebenfalls für das ausgeschriebene Amt bewarben, durch. Die damalige Situation des Verkaufs von Vorarlberger Fleisch war sehr schlecht, weshalb das Land Vorarlberg und die Landwirtschaftskammer ein Konzept erstellen ließen, um die Metzgereibetriebe zusammenzuschließen und so das heimische Fleisch zu verkaufen. Da ich zwar über umfangreiches Wissen als Fleischer verfüge, aber auf anderen Gebieten Nachholbedarf hatte, absolvierte ich ein Teilzeitstudium im Bereich Marketing an der Universität Innsbruck. Bei meinem damaligen Konzept „Ländle Metzg" sollten zehn Fleischerbetriebe mitwirken. Als sich bei der Umsetzung des Projektes schließlich sogar 30 Metzgereien anschlossen, wurde mir bewußt, wie erfolgreich mein Vorhaben

war. Zu Beginn war Fleisch das einzige Ländle-Produkt, doch mittlerweile sind die Bereiche Obst und Gemüse sowie Milchprodukte zum Sortiment hinzugekommen. 2001 wurde das Unternehmen neu strukturiert und in Ländle Qualitätsprodukte Marketing GmbH umbenannt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich früher noch der Meinung war, daß für mich der größte Erfolg wäre, aus den Gummistiefeln des Produktionsmitarbeiters herauszukommen und über ein besseres Einkommen zu verfügen, so möchte ich heute eher die Dinge verändern und an der Verwirklichung meiner Ideen teilhaben. Weiters genieße ich die berufliche Freiheit, niemandem Rechenschaft über mein Tun und Handeln ablegen zu müssen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Es war anfangs nicht mein Ziel, eine führende Position zu bekleiden, weswegen ich es wohl nicht geglaubt hätte, wenn mir vor 20 Jahren jemand gesagt hätte, daß ich eines Tages Leiter der Vermarktung der Ländle-Produkte sein werde. Ich denke, mein Umfeld sieht mich erfolgreicher, als ich es meiner Meinung nach tatsächlich bin. Ich habe zwar viele Ziele verwirklicht und bin zufrieden damit, andererseits bin ich ein zukunftsorientierter Mensch, der sich für sein Leben noch viel vorgenommen hat. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Mut, große Dinge anzugehen, wo andere sich - aus Angst, zu versagen - nicht herangewagt hätten. Weiteres bin ich sozial sehr engagiert und kann andere leicht für etwas begeistern. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Das ganze Leben besteht aus Lernen - der minder Kluge lernt aus den eigenen Fehlern, und der Kluge lernt aus den Fehlern anderer. Ich hatte nie das Bedürfnis, alles selber erfinden zu müssen, da es auf der Welt schon alles gibt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, Herr Manfred Jenny, der bei der Firma Ospelt ebenfalls als Abteilungsleiter tätig war und ein guter Freund geworden ist. Wir absolvierten gemeinsam den Werkmeisterkurs, und obwohl ich ihn damals überzeugt hatte, mitzumachen, war er schließlich die treibende Kraft und hatte das Engagement, diesen mit Auszeichnung zu bestehen. Als ich mich beruflich veränderte und nach Vorarlberg zurückkehrte, warb ich ihn ab, sodaß wir heute wieder im selben Unternehmen arbeiten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Kernproblem ist der viel zu hohe Fleischkonsum der Menschen. Fleisch sollte als Luxusgut erachtet werden und dementsprechend vergütet und auch konsumiert werden. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Unternehmen lebt vom Netzwerk und den Ideen der Mitarbeiter. Deshalb besteht mein Team aus Personen, die ich nur lenken muß, denn sie arbeiten selbständig und motiviert. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich arbeite an der Bewilligung, unser Marketingbudget auf eine Million Euro zu erhöhen.

✱ Miesenberger Josef Dipl.-Ing. Dr.

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Oberösterreichische Besamungsstation GmbH., 4910 Ried im Innkreis, Volksfestplatz 1. Geboren - Datum, Ort: 15. Dezember 1966, Freistadt. Familienstand: Verheiratet mit Ella Maria. Kinder: Bernhard (1991), Andreas (1998), Claudia und Daniela (2001). Eltern: Hermine und Josef. Hobbies: Familie, Schifahren, Fußball. Beruf. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer des Fleckviehzuchtverbandes Inn- und Hausruckviertel und der OÖ Besamungsstation GmbH, Leiter der Beratungsstelle für Tierproduktion.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich die Grundschule erfolgreich absolviert hatte und mein schulischer Erfolg zur Zufriedenheit meiner selbst und auch meiner Eltern war, entschied man, daß ich meine Laufbahn nicht am Bauernhof meiner Eltern sondern an einer Höheren Schule fortsetzen sollte. Entsprechend meiner Interessen und meiner familiären Prägung besuchte ich die Landwirtschaftliche Mittelschule in St. Florian bei Linz, wo ich 1987 maturierte. Dies allein war in dem Ort, in dem ich aufwuchs, schon eine Besonderheit, doch mein Wissensdurst war in dieser Phase noch lange nicht gestillt. So entschied ich mich für ein Studium an der Universität für Bodenkultur in Wien. Einige interessante Praxisaufenthalte während meiner Schul- und Studienjahre, zum Beispiel in Amerika oder in Norddeutschland, reicherten diese Ausbildungszeit an und waren wesentliche Impulse für meine spätere berufliche Karriere. Nach Abschluß des Diplomstudiums war ich bis zu meiner Promotion im Jahr 1997 als Assistent am Institut für Nutztierwissenschaften beschäftigt. Obwohl ich aufgrund einer äußerst gelungenen und praxisorientierten Dissertation ein Angebot einer ausländischen Universität gehabt hätte, strebte ich keine wissenschaftliche Laufbahn, sondern eine Tätigkeit in der Praxis an. So verließ ich die Universität und war vorerst ein Jahr im Waldviertel als Geschäftsführerstellverteter beim dortigen Fleckviehzuchtverband tätig, bevor ich im März 1998 die Stelle des Geschäftsführerstellvertreters des Fleckviehzuchtverbandes Inn- und Hausruckviertel und die Leitung der Beratungsstelle für Tierproduktion in Ried im Innkreis annahm. Nach nur einem Monat wurde mir die Geschäftsführung des Verbandes und auch die Geschäftsführung der OÖ Besamungsstation GmbH übertragen. Diese Position ist eigentlich genau die Art der Tätigkeit, auf die ich während meiner gesamten Ausbildungszeit hingearbeitet habe, und ich schätze mich sehr glücklich, hier in dem Gebiet meines absoluten Interesses, der Rinderzucht, tätig sein zu dürfen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? In beruflicher Hinsicht bedeutet Erfolg natürlich, mit meiner Organisation erfolgreich zu sein. Das heißt für mich, in Österreich die Nummer Eins und international wettbewerbsfähig zu sein. Auf persönlicher Ebene liegt Erfolg für mich darin, von den Bauern, mit denen ich zusammenarbeite, akzeptiert zu werden. Gerade dieser Punkt ist für einen Akademiker oft nicht so leicht zu erreichen, doch da ich aus einer Bauernfamilie stamme und am Bauernhof aufgewachsen bin, fällt es mir glücklicherweise nicht schwer. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, wobei sowohl das berühmte Quentchen Glück als auch meine eigene Leistung ihren Beitrag zu diesem Erfolg leisteten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich wußte schon sehr früh in meinem Leben, welcher Beruf mich grundsätzlich interessiert, und das war die Rinderzucht. Dementsprechend setzte ich die Schritte meiner Ausbildung und meiner Praktika nicht willkürlich, sondern in eine Richtung. So kam es, daß ich schon vor Beginn meines Studiums Einblick in die Branche hatte und einigermaßen abzuschätzen vermochte, wer wo welche Entscheidungen trifft. Mein Aufwachsen gemeinsam mit zwei Brüdern auf dem Bauernhof meiner Eltern, dem auch ein Gasthof angeschlossen war, stellt sicher ebenfalls einen Baustein für spätere

Möglichkeiten dar. Da wir nicht geschont wurden, sondern mithelfen mußten, wo immer es nötig war, lernte ich das, was man heute vielleicht als soziale Kompetenz bezeichnet. Ich erlernte den Umgang mit Gästen unterschiedlicher Gesellschaftsschichten, Durchsetzungsvermögen unter den Brüdern und den Umgangston mit Kunden. Ich spreche die gleiche Sprache wie die Menschen, mit denen ich im Beruf zu tun habe. Während der Ausbildung war es für mich ganz wichtig, schon Erfahrungen in der Praxis zu sammeln, wobei ich nebenbei auch wesentliche Kontakte knüpfen konnte. Außerdem verfolgte ich immer das Prinzip, meine Kenntnisse auf einem Gebiet zu vertiefen, das mich wirklich interessiert, anstatt einen Beruf auszuüben, in dem ich nur halbherzig bei der Sache bin. Irgendwann, sagte ich mir, ergibt sich dann bestimmt die Chance, das zu machen, wovon ich träume - und ich hatte recht. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mit Offenheit und analytischem Verstand; ich scheue keine Herausforderungen und glaube über ausreichend Kompetenz zu verfügen, um für viele Situationen gerüstet zu sein. Gut qualifizierte, loyale Mitarbeiter sind bei der Bewältigung von Herausforderungen eine enorme Unterstützung. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich war schon früh erfolgreich, wenn man Zeugnisse als Maßstab nimmt. Es war in dem Dorf, in dem ich aufwuchs, eine Besonderheit, überhaupt die Matura zu machen. Meine weitere Laufbahn wurde und wird dementsprechend als erfolgreich empfunden. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** In zahlreichen Entscheidungen, die oft auch unter Zeitdruck getroffen werden mußten. Zum Beispiel aber auch, als ich mich für den Beruf entschied, der mein absolutes Interessensgebiet darstellt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Als Kind verbrachte ich viel Zeit mit meinem Großvater, da die Eltern am Hof viel Arbeit hatten. Von ihm lernte ich sehr viel, so brachte er mir bei zu schreiben, zu lesen und zu rechnen, noch bevor ich zur Schule kam. Er lehrte mich aber zum Beispiel auch Karten zu spielen. Mein Großvater war in meinen ersten Lebensjahren eine wichtige Bezugsperson. Von meinem Vater habe ich meiner Meinung nach die Korrektheit gelernt. Außerdem war es prägend, daß wir Brüder in das Geschehen am Elternhaus eingebunden wurden und auch bald selbst Entscheidungen treffen durften. So weckten unsere Eltern unser Interesse an der Landwirtschaft, das bis heute ungebrochen ist. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Dies fällt nicht immer leicht. Durch die Familie verliert man an geographischer Flexibilität, doch das belastet mich nicht. Die Familie ist der Lebensmittelpunkt und die wichtigste „Tankstelle" in meinem Leben, und dafür bin ich auch bereit, beruflich Opfer zu bringen. Die Kinder geben dem Leben zusätzlich Sinn. Es lohnt sich, für die Familie zu arbeiten. Die Rinderzucht ist sowohl Beruf als auch Hobby, und so dreht sich auch meine private Lektüre vorwiegend um dieses Thema. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Vor allem in landwirtschaftlichen Betrieben sehe ich immer wieder, daß Eltern den Kindern nicht die Möglichkeit geben, sich am Hof zu engagieren und Entscheidungen zu treffen. Dies ist aus meiner Sicht ein großer Fehler, da ich es in meinem Beruf immer wieder erlebe, daß erfolgreiche Kollegen jene sind, die schon früh Verantwortung übernehmen durften und deshalb Vertrauen in die eigenen Leistungsfähigkeit entwickeln konnten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mit dieser Position habe ich jenes Ziel realisiert, auf den ich hingearbeitet habe und mit dem ich sehr glücklich bin. Die ersten zehn Jahre meiner Tätigkeit betrachte ich als Zeit der Modernisierung und die nächsten zehn Jahre als Zeit, um die Organisation noch internationaler auszurichten, zu stabilisieren und gegebenenfalls zu verändern oder zu vergrößern. **Ihr Lebensmotto?** Um etwas zu erreichen, ist Zielstrebigkeit nötig. Bei konsequenter Verfolgung der Ziele stellt sich irgendwann Erfolg ein. Man muß wissen, was man will.

✱ Mießner Manfred

● Zur Person

Beruf: Techniker. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Stadtgemeinde St. Valentin., 4300 St. Valentin, Hauptplatz 7. Geboren - Datum, Ort: 25. April 1946, St. Valentin. Familienstand: Verheiratet mit Helga. Kinder: Iris (1974), Kerstin (1978) und Julia (1989). Eltern: Alfred und Elfriede. Mitgliedschaften: SPÖ-Mitglied seit 1967. Hobbies: Bergsteigen, Sport, Politik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte von 1952 bis 1960 die Volks- und Hauptschule in meiner Heimatgemeinde St. Valentin. Von 1960 bis 1963 absolvierte ich die HTL und begann nach meinem Schulabschluß als Techniker in der Voest-Gruppe meine berufliche Laufbahn. Bei der Voest war ich durchgehend bis 1985 beschäftigt. 1984 wurde ich Bürgermeister meiner Stadtgemeinde. Dieses Amt habe ich bis heute inne, bei den Wahlen wurde ich immer mit Mehrheit wieder bestätigt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Schon als Techniker bei der Voest hatte ich berufliche Erfolge zu verzeichnen, und in meiner Funktion als Bürgermeister konnte ich viel bewirken und erreichen. Erfolg bedeutet für mich, zufrieden zu sein und in Einklang mit den Mitmenschen zu leben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, in meiner 20jährigen Laufbahn als Bürgermeister habe ich viel erreicht. Die Bürger unserer Gemeinde schätzen mich, ich unterhalte mich gerne mit den Menschen, wenn ich durch die Stadt gehe. Ich tausche mich gerne mit ihnen aus und höre mir ihre Angelegenheiten an. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Das Erfolgsrezept ist, Menschen zu mögen und positiv auf sie zuzugehen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Jahre 1985 bis 1995 haben unser Stadtbild stark geprägt, Industriebetriebe wurden angesiedelt, und die Infrastruktur wurde stark ausgebaut. In diesem Bereich konnte ich viel mitgestalten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich höre mir die großen und kleinen Probleme der Menschen an, und es ist mir wichtig, ihnen ihre Ängste nehmen zu können. Für meine Leistungen wird mir Anerkennung gezollt. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich sehe mich als Dienstleister für die Menschen in meiner Gemeinde. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Der heilige Valentin gibt unserer schönen Stadt seinen Namen. Auf dem Stadtplatz, direkt vor dem Gemeindeamt, steht als Wahrzeichen eine Statue vom heiligen Valentin. Eingebettet zwischen Enns und Donau, im sogenannten Enns-Donauwinkel, entwickelte sich St. Valentin 1983 rasch zu einer Stadt. Unser Namenspatron ist nicht der Valentin von Terni, nach dem der Valentinstag gefeiert wird, sondern der Heilige Valentin von Rätien, ein Eremit. St. Valentin ist die zweitgrößte Gemeinde des Bezirkes Amstetten und liegt auf 272 Meter Seehöhe im Zentrum des Mostviertels. Die Verkehrsanbindung der Stadt ist sehr günstig, da drei hochrangige Verkehrswege in St. Valentin zusammentreffen. St. Valentin liegt zentral zwischen Wien und Salzburg, im Umkreis von 40 Kilometern liegen Linz, Steyr, Amstetten und Perg. Unsere Stadt kann über 300 Betriebe mit ca. 3.000 Beschäftigten aufweisen und zählt landesweit zu den bedeutendsten Standorten

der Maschinenindustrie. Wir sind eine Zuzugsgemeinde, worauf ich besonders stolz bin. Eine umfassende Infrastruktur, die speziell auf die Bedürfnisse älterer Menschen und Jugendlicher zugeschnitten ist, ist vorhanden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll neugierig und wach an die Dinge herangehen, ein klares Bild seiner Zukunft entwickeln und hart an der Verwirklichung seiner Ziele arbeiten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es ist mir ein Anliegen, die Stadt nach meiner Pensionierung Ende 2008 gut geregelt übergeben zu können. Die Weichen dafür sind schon gestellt. **Ihr Lebensmotto?** In der Gemeinschaft für die Gemeinschaft - ein ausgeglichenes Geben und Nehmen leben.

✱ Migl Katharina Mag. med. vet.

● Zur Person

Beruf: Tierärztin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Mag. med. vet. Katharina Migl, Tierärztin., 3002 Purkersdorf, Linzerstraße 15. Geboren - Datum, Ort: 7. Mai 1969, Wien. Eltern: Katharina und Wilhelm. Mitgliedschaften: Vereinigung der Österreichischen Kleintiermediziner (VÖK). Hobbies: Tiere, Autos.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Schon im Alter von drei Jahren wußte ich, daß ich später einmal Tierärztin werden möchte. So absolvierte ich nach der Matura das Studium der Veterinärmedizin an der Veterinärmedizinischen Universität Wien und arbeitete ab 1991 nebenbei beim hiesigen Tierarzt in Purkersdorf. Meine Intention war, Praxis und Patienten kennenzulernen und mich auch unentbehrlich zu machen, in der Hoffnung, eines Tages angestellt zu werden - was in dieser Branche allerdings sehr schwierig ist. Ich erwarb so jedoch das Recht, die Tierarztpraxis meines Vorgesetzten nach seinem Weggang zu übernehmen. Nebenbei arbeitete ich 1993/94 auch in einem Geschäft für Autoersatzteile, wo ich mir die für die Führung einer Praxis nötigen Buchhaltungskenntnisse aneignen konnte. 1999 hatte ich mein Studium abgeschlossen und übernahm die Ordination, die ich seither führe. Ich verfasse auch noch meine Dissertation, wofür jedoch nur sehr wenig Zeit bleibt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich werte es als Erfolg, wenn ich meine Patienten heilen kann und die Tierhalter mit meiner Arbeit zufrieden sind. Als Tierarzt kümmere ich mich ja nicht nur um Tiere, sondern natürlich auch um die Besitzer der Tiere. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Diese Frage kann ich durchaus bejahen. Ich genieße einen sehr guten Ruf, und meine finanzielle Situation ist auch positiv. Seit ich mich selbständig machte, ging es kontinuierlich aufwärts. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Achtung, mit der ich Tieren und Menschen begegne, war wohl ein wichtiger Erfolgsfaktor, auch widme ich meinem Beruf sehr viel Zeit. Es gibt kaum ein freies Wochenende für mich, und zuweilen werde ich auch in der Nacht angerufen. Ein bißchen Glück gehörte aber dazu, erfolgreich zu werden. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Es gibt gute, schlechte und neutrale Tage, das hängt einfach von den einzelnen Fällen ab. Wenn es einmal nicht mehr möglich ist, einem Tier zu helfen, kann das schon auch sehr an mir nagen. Manchmal dienen wir Kollegen uns untereinander ein bißchen als „Klagemauer". In manchen Fällen frage ich auch Kollegen um Rat - manchmal ist es einfacher, gemeinsam eine Lösung zu finden. **Ist es für Sie als Frau in Ihrem Beruf schwieriger, erfolgreich zu sein?** Früher war es für Frauen in meinem Beruf schwieriger, doch mittlerweile sind wir schon beinahe in der Überzahl. An der Universität hatte ich aber doch den Eindruck, daß männliche Kollegen bevorzugt behandelt wurden. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich die Ordination übernahm, befürchtete ich zunächst, vielleicht nicht genug Patienten zu haben. Diese Befürchtung war jedoch unbegründet, und so fühle ich mich nun schon seit einiger Zeit erfolgreich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, mein Kollege und Vorgänger war ein Vorbild für mich, und ich konnte viel von ihm lernen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In erster Linie erfahre ich Anerkennung im Berufsalltag. Mundpropaganda spielt in unserem Beruf eine ganz entscheidende Rolle, und es gibt sogar Tierhalter, die beispielsweise vom anderen Ende von Wien mit öffentlichen Verkehrsmitteln bis zu mir in die Praxis kommen. Dies erachte ich als eine Form der Anerkennung meiner Leistung. Respekt erfahre ich auch von kompetenten Kollegen, die bei einer Überweisung auf meine Diagnose vertrauen, ohne nochmals nachzufragen, weil sie die Erfahrung gemacht haben, daß ich immer richtig liege. Das Lob von Kollegen, die als Koryphäen gelten, ist für mich ebenfalls von großer Bedeutung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Eine Schwierigkeit ist die Unvereinbarkeit meines Berufes mit einem befriedigenden Privatleben. Ich bin rund um die Uhr erreichbar, und dieser Dienst wird auch in Anspruch genommen. Ein weiteres Problem ist, daß viele Veranstaltungen am Wochenende stattfinden, für mich aber der Samstag der beste Tag für Operationen ist, da ich möchte, daß die Tierhalter nach der Operation auch Zeit für ihr Tier haben. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich bin bekannt dafür, für meine Patienten immer zur Verfügung zu stehen. **Welche sind die Stärken Ihrer Ordination?** Vor allem mein guter Umgang mit Mensch und Tier. Ich interessiere mich auch für die Geschichten der Personen, die mit ihren Tieren zu mir kommen, ich kenne ihre Sorgen und Probleme und gehe auch darauf ein. Ich habe es auch gelernt, - wenn es angebracht ist - schlagfertig und auch mit Humor zu reagieren, was ebenfalls sehr gut ankommt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Da mir hierfür einfach zu wenig Zeit zur Verfügung steht, wende ich maximal zwei Wochen pro Jahr für meine Weiterbildung auf. Die persönliche Fortbildung passiert jedoch laufend nebenher. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich erachte es für wichtig, Menschlichkeit zu entwickeln und zu bewahren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meinen guten Ruf behalten, weiterhin zum Wohle meiner Patienten handeln und mir auch über die Rückzahlung meiner Raten keine Sorgen machen müssen.

✱ Mihaljevic Roman Dr. med.

● Zur Person

Funktion: Medizinischer Direktor. Tätig bei: Novo Nordisk Pharma GmbH., 1010 Wien, Opernring 3. Geboren - Datum, Ort: 20. Oktober 1954, Zagreb. Familienstand: Verheiratet mit Dr. med. Karmen. Kinder: Ivana (1980). Eltern: Vlasta und Mihajlo. Besondere Vorfahren: Richard Wagner, Komponist (Ururgroßonkel), Jelacic Josip, Graf von Kroatien und kaiserlicher Stellvertreter (Ururgroßonkel). Mitgliedschaften: Österreichische Diabetes Gesellschaft,

Copyrighted material

Europäische Gesellschaft für Diabetes Studien, Österreichische Menopause Gesellschaft, Amerikanische Diabetes Gesellschaft, Adipositas Gesellschaft, klinische Pharmakologie. Hobbies: Klassik, Jazz, Rock, Blues, Sammeln von Pfeifen, Bildende Kunst, Reisen, Tennis, Schwimmen, Fitneß.

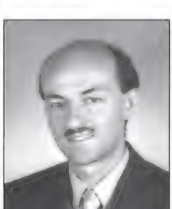
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte von 1973 bis 1979 in Zagreb Medizin, konnte aber aufgrund der Situation im damaligen Jugoslawien keine Facharztausbildung bekommen. Also arbeitete ich zunächst als Landarzt. Diese Tätigkeit war keineswegs gut bezahlt, aber trotzdem eine sehr prägende und schöne Erfahrung mit einem vielfältigen Aufgabengebiet. Nebenbei absolvierte ich von 1981 bis 1983 ein Postgraduate-Studium (Onkologie) an der Universität Zagreb. Dann stellte ich mir aufgrund der angespannten finanziellen Situation die Frage, wie es beruflich weitergehen soll. In Jugoslawien hätte ich als Arzt nur Karriere machen können, wenn ich der Kommunistischen Partei beigetreten und mich mit der Politik arrangiert hätte. Das wollte ich aber nicht. Also entschied ich mich 1983, nach Österreich auszuwandern, da ich hier auch einige Verwandte habe. Es war mir natürlich nicht möglich, in einem fremden Land als Arzt zu praktizieren, aber ich erhielt eine Stelle als Außendienstmitarbeiter des Pharmakonzerns Boehringer Ingelheim. 1984 folgte meine Familie nach Innsbruck, und wir verbrachten dort eine wunderbare Zeit, die auch von der herrlichen Landschaft und Natur geprägt war. Nach 30 Jahren Großstadt war das eine völlig neue Erfahrung. 1986 wurde mein Medizinstudium in Kroatien an der Universität Innsbruck nostrifiziert, was reibungslos funktionierte. Da die beruflichen Perspektiven in Wien wesentlich größer sind, zogen wir schließlich in die Bundeshauptstadt, wo ich weiterhin für Boehringer Ingelheim tätig war - nunmehr als Clinical Research Scientist im eher theoretischen Bereich. Meine Aufgabe war es, mich intensiv mit den Pharmaprodukten auseinanderzusetzen und die wichtigen Erkenntnisse auf medizinischer Basis für den Außendienst und das Marketing aufzubereiten. 1988 kam dann das Angebot der Novo Nordisk Pharma GmbH, eine medizinische Abteilung zu gründen und in der Folge als Direktor zu leiten. Ich habe diese Herausforderung mit Freude angenommen, und konnte innerhalb des Unternehmens auch einige Pionierarbeit leisten. In meiner Position verbinden sich Medizin und Wirtschaft, die ideale Kombination für mich. Novo Nordisk entstand 1989 durch eine Fusion der beiden Firmen Novo und Nordisk und ist heute der weltweit führende Hersteller von Insulinprodukten. Außerdem haben wir sehr vielversprechende Produkte zur Blutgerinnung sowie das Wachstumshormon und Hormonsubstitutionstherapeutika für Frauen in den Wechseljahren im Portfolio.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich auf meine bisherige Laufbahn zurückblicke, kann ich mit Stolz sagen, daß sich die Jahre des Studiums gelohnt haben. Ich konnte verschiedene Dinge und Projekte mittragen oder sogar initiieren, die eine unmittelbare, positive Auswirkung auf die Gesundheit der Menschen haben. Das gibt mir eine tiefe, innere Zufriedenheit und ein Gefühl des Erfolges. Reich ist nicht, wer viel besitzt, sondern der mit dem zufrieden ist, was er hat. Zum Erfolg gehört auch, bei Rückschlägen nicht aufzugeben, sondern aus Fehlern zu lernen. Ich bin ein unverbesserlicher Optimist. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich hatte seit meiner Kindheit sehr stabile, geregelte Rahmenbedingungen. Auch ein respektvoller Umgang mit dem Leben spielte eine Rolle, dazu Selbstdisziplin, Hartnäckigkeit und ganz einfach Glück. Ich habe alle Herausforderungen im Leben angenommen und kann mich jeden Tag reinen Gewissens in den Spiegel schauen. Ganz wesentlich ist auch die Unterstützung durch die Familie. **Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Zunächst gehe ich jeden Tag mit großer Freude und Begeisterung zur Arbeit. Wichtig ist mir, meine Arbeit zu ordnen, zu organisieren und zu schauen, was hat welche Priorität. Manchmal kann man großen Schaden anrichten, wenn gewisse Aufgaben oder Probleme zu lange liegen bleiben. Die wichtigste Tugend im beruflichen Alltag ist schlicht und einfach Fleiß. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater hat mir vorgelebt, daß man seine Arbeit immer so gut und gewissenhaft wie möglich machen muß. Das hat mich auch in meinem Beruf geprägt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich denke, daß mich jene Leute, die mich gut kennen, auch schätzen. Das ist für mich das Wichtigste. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich bin ein sehr gutmütiger Mensch und habe eine hohe Toleranzschwelle. Doch wenn diese Grenze überschritten wird, ist bei mir der Ofen endgültig aus. Das gilt für alle Bereiche des Lebens. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau war auch in der Pharmabranche tätig, hat sich dann aber für den Arztberuf entschieden. Derzeit arbeitet sie halbtags in einem Privatspital und baut ihre eigene Praxis als Allgemein- und Ernährungsmedizinerin auf. Wir sind beide beruflich sehr engagiert, und dadurch entstehen manchmal Defizite im Privatleben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Der Spaß und die Freude am Beruf sind die Grundvoraussetzungen für Erfolg und ein erfülltes Leben. Selbst wenn man gegen Ende eines Studiums merkt, daß es die falsche Entscheidung war, soll man es abbrechen und sich einen Weg suchen, der zu einem paßt. Höre auf deine innere Stimme und auf deinen Bauch! **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, lange und gut zu leben und gesund zu bleiben. Im Beruf möchte ich noch einiges bewirken und auch jüngeren Kollegen etwas von meiner Auffassung mit auf den Weg geben. **Ihr Lebensmotto?** Was du nicht willst, das man dir tu', das füg' auch keinem andren zu.

✱ Miller Johannes Dipl.-Ing.



● Zur Person

Beruf: Maschinenbauingenieur. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Oesterreichische Banknoten- und Sicherheitsdruck GmbH., 1096 Wien, Garnisongasse 15, Postfach 79. Geboren - Datum, Ort: 27. Oktober 1963, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Kinder: Cornelia (1990) und Manuel (1992). Eltern: Irmtraud und Ing. Herbert. Schöpferische Akte: Fachartikel. Hobbies: Sport, Lesen, Musik, Fotografieren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Grundschule absolvierte ich von 1978 bis 1983 das TGM, Abteilung Maschinenbau. Nach der Reifeprüfung leistete ich meinen Präsenzdienst beim

österreichischen Bundesheer ab. Im März 1984 begann ich das Maschinenbaustudium an der TU Wien und legte im November 1986 die erste und im Mai 1992 die zweite Diplomprüfung ab. Im Juni 1992 erfolgte meine Sponsion. Im Dezember 1992 trat ich als Entwicklungsingenieur in die Semperit Reifen AG Traiskirchen ein und erklomm bis zu meinem Wechsel in die Continental Automotive Products SRL in Rumänien im Mai 1999 mehrere Karrierestufen vom Gruppenleiter QS/Technik im Oktober 1994 über den Abteilungsleiter Vulkanisation und Endkontrolle im Jänner 1997 bis zum Abteilungsleiter Halbzeugfertigung im Jänner 1998. In Rumänien war ich für Aufbau und Leitung der Produktion von Pkw-Reifen zuständig. Nach der erfolgreichen Umsetzung des mehrjährigen Projektes Greenfield Timisoara, dem Aufbau einer Produktionsstätte für Pkw-Reifen in Rumänien, engagierte ich mich von Juni 2002 bis Oktober 2003 als selbständiger Berater bei der act technical management GmbH im Rahmen von Projekten zur Produktivitätssteigerung und zur Einführung von Produktions- sowie Managementsystemen in der Automobilzulieferindustrie und im Bereich gewerbliche Mittelbetriebe. Ab November 2003 war ich als Unternehmensberater bei Czipin produktiv mit Projekten in der Industrie und im Bauzuliefergewerbe befaßt - unter anderem mit der Reorganisation der Oesterreichische Banknoten- und Sicherheitsdruck GmbH. Im August 2004 trat ich als technischer Geschäftsführer in dieses Unternehmen ein und hatte bis August 2005 die interimistische Leitung inne. Seit August 2005 bin ich mit der Leitung des gesamten technischen Bereiches sowie der Betriebsleitung betraut.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich zu erkennen, daß meine visionären Vorstellungen in die Realität umgesetzt worden sind. Rückblickend betrachtet habe ich teilweise sehr schnelle Karriereschritte gemacht und konnte meine Aufgaben nicht immer vollkommen abschließen. Trotzdem war zu Beginn des nächsten Karriereschrittes jeweils klar, was alles zu geschehen hatte. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich, denn meine Karriereschritte sind letztendlich immer so eingetreten, wie ich mir das vorgestellt hatte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ich ein Mensch, der alles gerne ausführlich bespricht. Das hat zwar zur Folge, daß man in der Entscheidungsgeschwindigkeit etwas langsamer ist, dafür erreicht man aber eine wesentlich höhere Akzeptanz. Ich versuche immer meine unmittelbaren Mitarbeiter in Entscheidungen so weit wie möglich miteinzubinden, teilweise auch noch über die hierarchischen Ebenen hinweg, um Entscheidungen tragfähig zu machen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich kann keine Einzelperson nennen. Aber ein entscheidender Schritt für mich war meine Tätigkeit in der ersten Beratergruppe, die meine Denkweise bzw. Herangehensweise, um Organisationsstrukturen zu betrachten und zu verändern, geprägt hat. Dort habe ich gelernt, wie man - bildlich gesprochen - „in den Hubschrauber steigt und abhebt", sich also nicht in Kleinigkeiten verzettelt, sondern die großen Zusammenhänge begreift. Diese Erfahrung war und ist für mich nach wie vor sehr wertvoll. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Grundvoraussetzungen sind für mich - fachliche Qualifikation vorausgesetzt - der persönliche Eindruck und entsprechende Kommunikationsfähigkeit. Das zeigt mir, inwieweit ein potentieller Mitarbeiter in das Team paßt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Normalerweise liegen immer viele Aufgaben auf dem Tisch, die bewältigt werden müssen. Die Mitarbeiter müssen wissen, wo ihre Ziele liegen, damit die richtigen Prioritäten gesetzt werden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es funktioniert eigentlich ganz gut. Ich habe es mit Ausnahme der Periode, in der ich als selbständiger Berater sehr viel im Auto unterwegs war, eigentlich ganz gut geschafft, mir meinen privaten Freiraum zu erhalten. Schwierig war der Zeitraum, als ich im Ausland tätig war, weil ich nur zum Wochenende zuhause sein konnte. Wochenende bedeutet für mich generell, Kraft tanken zu können. Ich versuche heute ganz einfach, die Zeit im privaten Bereich für mich persönlich und mit der Familie qualitativ hochwertig zu nutzen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate der nächsten Generation, die Dinge anzupacken, eigene Ideen und Visionen einzubringen und sich nicht von der täglichen Informationsflut so stark beeinflussen zu lassen, daß man irgendwann keine eigene Meinung mehr hat. Wir brauchen individuelle Meinungen und keinen Einheitsbrei. **Ihr Lebensmotto?** Packe die Dinge an, die in deinem Einflußbereich stehen, und warte nicht, daß es ein anderer tut.

✱ Minar Erich ao. Univ.-Prof. Dr. med.

● Zur Person

Beruf: Facharzt für Innere Medizin und Angiologie. Funktion: Stellvertretender Leiter der Abteilung Angiologie. Tätig bei: AKH Wien., 1097 Wien, Währingergürtel 18-20. Geboren - Datum, Ort: 10. Februar 1953, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Silvia. Kinder: Christoph (1979) und Thomas (1983). Eltern: Gertraud und Egon. Schöpferische Akte: 400 Vorträge bei wissenschaftlichen Kongressen, ca. 300 Originalpublikationen in Journalen mit Peer review, 100 Fortbildungsartikel, 23 Buchbeiträge. Mitherausgeber von drei Lehrbüchern: Intravascular Brachytherapy: From Theory to Practice, Remedica 2000; Management of Atherosclerotic Carotid Disease-State of the Art, Remedica 2004. Lehrbuch: Angiologie für die Praxis, Krause & Pachernegg 2005, Herausgabe des Patientenratgebers „Gefäßerkrankungen", Maudrich-Verlag 2005. Herausgeber der Zeitschrift für Gefäßmedizin. Ehrungen: Theodor Billroth-Preis der Ärztekammer für Wien, 1988: Österreichischer Angiologiepreis (erstmals verliehen), 1990. Mitgliedschaften: Österreichische Gesellschaft für Angiologie, Österreichische Gesellschaft für Ultraschall in der Medizin, Österreichische Gesellschaft für Innere Medizin in Wien und Niederösterreich, Van Swieten-Gesellschaft, Österreichische Gesellschaft für Geriatrie, Österreichische Gesellschaft für Kardiologie, Deutsche Gesellschaft für Angiologie, Schweizer Gesellschaft für Angiologie, International College of Angiology, New York Academy of Science, Gesellschaft für Thrombose und Hämostaseforschung, Central European Vascular Forum, sowie diverse andere nationale und internationale Fachgesellschaften. Hobbies: Medizin, Fußball (Ehrenpräsident eines Fußballvereins), Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Ordination in der Neuen Wiener Privatklinik, 1090 Wien, Medizinisch-wissenschaftlicher Leiter der Krankenpflegeschule im AKH und des Gesundheitsressorts Königsberg Bad Schönau, Akademisch geprüfter Krankenhausmanager, Funktionen in verschiedenen Gesellschaften (Präsident bzw. Vorstandsmitglied), Mitarbeit im Steering Committee bzw. Data Safety and Monitoring Board bei internationalen multizentrischen Studien, regulärer Gutachter zahlreicher Top-Journale (z. B. Circulation).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich matuierte 1971 mit ausgezeichnetem Erfolg an einem Bundesrealgymnasium in Wien und absolvierte anschließend das Studium der Medizin an der Universität Wien. 1978 promovierte ich sub auspiciis praesidentis rei publicae zum Doktor der gesamten Heilkunde und arbeitete ab dem selben Jahr unter Professor Deutsch als Universitätsassistent an der I. Medizinischen Universitätsklinik. Im Rahmen der Facharztausbildung war ich an den Abteilungen Angiologie, Kardiologie, Gastroenterologie und Hepatologie, Nephrologie und Dialyse, Onkologie und Chemotherapie tätig und absolvierte eine Gegenfachausbildung in Pathologie. 1982 verbrachte ich einen Studienaufenthalt im Bispebjerg-Hospital in Kopenhagen, und 1984 erlangte ich schließlich den Facharzttitel für Innere Medizin. Seit 1984 bin ich kontinuierlich an der Angiologischen Abteilung des AKH Wien (früher I. Medizinische Universitätsklinik; seit dem Sommersemester 1991 Universitätsklinik Innere Medizin II) tätig. 1988 wurde mir die Lehrbefugnis als Universitätsdozent für Innere Medizin erteilt, im weiteren war ich bis 1991 als stellvertretender Planungsbeauftragter für die Abteilung Angiologie für die Übersiedlung in den Neubau des AKH im Einsatz. Von 1989 bis 1991 absolvierte ich den viersemestrigen Universitätslehrgang für Krankenhausmanagement an der Wirtschaftsuniversität Wien, den ich mit ausgezeichnetem Erfolg als akademisch geprüfter Krankenhausmanager abschloß. Seit 1992 bin ich wissenschaftlicher Leiter der Krankenpflegeschule des AKH Wien. 1993 wurde mir der Titel eines außerordentlichen Universitätsprofessors verliehen, 1994 erlangte ich das Zusatzfach Angiologie. Seit Oktober 1998 wirke ich als Stellvertretender Leiter der Abteilung Angiologie am AKH Wien, seit 2002 als Medizinisch-wissenschaftlicher Leiter des Gesundheitsressorts Königsberg Bad Schönau. In den letzten Jahren war ich mehrfach als Gastprofessor in den USA tätig, und zusätzlich arbeite ich wissenschaftlich eng mit Forschungszentren in den USA zusammen. Seit dem Jahre 1988 betreibe ich auch eine Privatordination, wobei der Schwerpunkt auf dem Gebiet der Gefäßerkrankungen liegt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg verbinde ich mit der Befriedigung, die sich einstellt, wenn man seine Ziele erreicht. Allerdings muß man Erfolg täglich neu erringen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe meine Ziele erreicht und erfahre nationale und internationale Anerkennung. Insofern sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Als Arzt bedarf es hoher sozialer Kompetenz. Man muß gut mit Patienten umgehen können, und man muß für Anliegen anderer erreichbar und verfügbar sein. Zum Erfolg führt letztlich nur eine Mischung aus Talent, Glück und Arbeit. Ein zusätzliches Geheimnis des Erfolgs besteht darin, den Standpunkt des anderen zu verstehen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich erhielt schon während meiner Schulzeit sehr gute Noten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Eine Form der Anerkennung ist die Veröffentlichung von wissenschaftlichen Beiträgen und die Einladung als Referent zu großen internationalen Kongressen, noch wichtiger ist mir jedoch die Anerkennung seitens der Patienten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Angiologie ist ein unterbewertetes Teilgebiet der Medizin, und sie wird vielfach als Anhängsel der Kardiologie betrachtet. Junge Kollegen, die sich auf diesem Gebiet spezialisieren, haben derzeit nur geringe Chancen auf ein Primariat, da Kardiologen bevorzugt werden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Im Spital spielt mein Team eine große Rolle. Der Erfolg eines Unternehmens liegt in der Summe der Erfolge seiner Mitarbeiter. In meiner Ordination unterstützt mich meine Frau tatkräftig. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Auf die Auswahl der Pflegemitarbeiter habe ich geringen Einfluß. Tüchtige junge Ärzte haben es heutzutage schwer, eine Anstellung zu bekommen, da kaum freie Stellen zur Verfügung stehen. Junge Ärzte werden zunächst auf Drittmittel-finanzierten Stellen angestellt, und wer Kreativität, soziale Kompetenz und Einsatzwillen zeigt, hat grundsätzlich bessere Chancen. Heutzutage ist allerdings die durchgehende Karriere zur Habilitation nicht mehr so direkt möglich wie früher. Zusätzlich hat von etwa zehn habilitierten Kollegen nur einer die Chance auf eine weitere Führungsposition. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch aktive Förderung der wissenschaftlichen Karriere sowie durch Delegation von Verantwortlichkeiten. Zusätzlich wird das Gemeinschaftsgefühl durch schöne Betriebsfeiern (Sommerfest, Weihnachtsfeier) gefördert. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau arbeitet mit mir in der Privatordination zusammen und zeigt für meinen starken beruflichen Einsatz großes Verständnis. Leider kommt das Privatleben insgesamt deutlich zu kurz. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mit entsprechendem Ehrgeiz und Fleiß kann man vieles erreichen, auch ist Flexibilität heutzutage wichtiger als je zuvor. Die Beherrschung der englischen Sprache und profunde EDV-Kenntnisse sind im wissenschaftlichen Bereich mittlerweile eine unabdingbare Voraussetzung geworden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich arbeite nach dem Motto: „Wer sich nicht mehr bemüht, besser zu werden, hat aufgehört, gut zu sein". Im Privatleben strebe ich an, in Hinkunft doch mehr Zeit für meine Frau und die beiden Söhne zu haben.

✱ Minks Ubbo

● Zur Person

Beruf: Lehrer. Funktion: Rektor. Tätig bei: Staatliche Realschule Bad Tölz., 83646 Bad Tölz, Alter Bahnhofplatz 5-7. Geboren - Datum, Ort: 2. Dezember 1943, Graudenz. Familienstand: Verheiratet mit Barbara. Kinder: Caroline (1971), Christoph (1974), Bernhard (1976) und Andreas (1981). Eltern: Ilse und Carl. Hobbies: Verbandsarbeit, TV, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die Volksschule besuchte ich in Bad Wiessee. 1954 trat ich an das Gymnasium Tegernsee über, wo ich 1963 mein Abitur ablegte. Es folgte der Wehrdienst mit der Grundausbildung in Wentorf bei Hamburg, der Raketenschule der Luftwaffe in Aachen und der Offiziersschule in Neubiberg. Danach begann ich das Studium des Lehramts in den Fächern Mathematik und Physik an der Ludwig-Maximilians-Universität München. 1969 konnte ich mein Studium erfolgreich abschließen und absolvierte das Referendariat an der Seminarschule Marktoberdorf sowie der Einsatzschule Neu Ulm, das ich 1971 mit der zweiten Lehramtsprüfung für das Referendariat abschloß. Am 5. September 1971 begann ich an der Wilhelm Leibl Realschule in Bad Aibling als Lehrer zu arbeiten. Seit dieser Zeit beschäftigte ich mich intensiv mit dem Schulrecht, engagierte mich innerhalb des Lehrerverbandes und wurde zum Personalrat gewählt. 1974 wurde ich Ortsvorsitzender und stellvertretender Bezirksvorsitzender des Bayerischen Realschullehrer-verbandes. Dieses Engagement führte 1978 zu meiner Wahl in das Amt des Hauptpersonalrates beim Bayrischen Staatsministerium für Unterricht und

Kultur. 1979 wurde ich an die Gunetzrhainer Realschule in Miesbach versetzt. Als Referent für Beamtenrecht, Angestelltenrecht, Besoldung, Rechtsschutz sowie Lehrerbildung im brlv wurde ich Mitglied des Landesvorstandes des Bayrischen Beamtenbundes. 1984 wechselte ich als zweiter Konrektor an die staatliche Realschule Taufkirchen. 1989 übernahm ich die Verantwortung als ständiger Vertreter des Schulleiters. Bereits 1990 wurde ich zum Rektor der Realschule Geretsried ernannt und seit 1993 bin ich Rektor der Realschule Bad Tölz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Anerkennung und Verständnis für meine Arbeit und der damit verbundenen Leistung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß meine Neigung, Menschen zu helfen und mein juristisches Interesse eine Mischung an persönlichem Einsatz hervorbringt, letztendlich Erfolg ausmacht. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich an meiner ersten Arbeitsstelle das Vertrauen der Kollegenschaft bekam, um die Verantwortung des Personalrates zu übernehmen, hatte ich ein solches Gefühl. In der weiteren Zeit versuchte ich als Hauptpersonalrat aller Realschulen in Bayern vielen Kolleginnen und Kollegen hilfreich zu sein und Probleme zu lösen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich bin bestrebt, mit der Kollegenschaft gemeinsam Ziele zu erreichen, wobei natürlich verschiedene Wege zum Ziel führen können. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich kann sagen, daß mein Kollegium mit auf Leistung achtet. Gemeinsam versuchen wir, den einzelnen Schüler zu fördern, so schwierig dies auch im Einzelfall sein mag. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich vereinbare diese Bereiche aus meiner Sicht sehr gut, denn meine Frau unterstützt mich in jeder Art und Weise. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Meine Fortbildung findet täglich in Form von Problemlösungen innerhalb meines Berufslebens statt. Darüber hinaus bilde ich mich mit einschlägiger Fachliteratur und Seminarveranstaltungen weiter. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate, flexibel und mobil zu sein, um sich weiterentwickeln zu können und neue Herausforderungen anzunehmen. Mut zur Verantwortung ist dabei wesentlich. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte weiterhin so wenig Probleme mit Eltern haben wie bisher, das gute Image dieser Schule bewahren und die Probleme, die immer wieder einmal auftauchen, sinnvoll lösen. Zukünftig ist zu erwarten, daß sich unsere Schulen sicherlich noch mehr in Richtung Nachmittagsbetreuung/Ganztagsschule entwickeln, und dazu sollte man schon jetzt konkrete Planungen durchführen.

✱ Mittelmayr Anton

● Zur Person

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Café-Konditorei Toni Inh. Anton Mittelmayr., 1210 Wien, Kürschnergasse 9/EKZ/38. Geboren - Datum, Ort: 8. September 1946, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Helga. Kinder: Alexander (1975) und Sabine (1978). Schöpferische Akte: Frühstückskarte für Wiener Kaffeehäuser. Mitgliedschaften: Ausschuß des Wirtschaftsverbandes Wien, Spartenkonferenz Tourismus und Freizeitwirtschaft, Obmann der Kaufleutevereinigung des Großfeldzentrums, Ausschußmitglied der Kaffeehäuser der Wirtschaftskammer Wien. Hobbies: Musik (aktiv Klavier und Gitarre). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: weitere Café-Konditorei in Wien 20, Jägerstraße 47.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule begann ich 1961 eine dreijährige Schlosserlehre in Wien. Im dritten Lehrjahr wurde ich von meinem Chef in den Bereich Technik geholt. Ich besuchte neben meiner Schlosserlehre jeweils dienstags und donnerstags die Ingenieurschule für Konstruktionsschlosserei. 1966 schloß ich diese Ausbildung ab, wurde zum Bundesheer einberufen und wechselte nach einem Jahr ins Berufsleben. Bis 1969 war ich als Tankwart tätig, ehe ich mich 1969 mit einer Tankstelle im 18. Wiener Gemeindebezirk selbständig machte. Die Tankstelle hatte ich bis 1974 inne. Danach eröffnete ich mit meiner Gattin zwei Blumengeschäfte, die wir aber 1975 verkauften, um wieder eine Tankstelle mit Autohandel in Deutsch Wagram zu eröffnen. 1976 begann ich als Einstieg in die Gastronomie mit einem Würstelstand in Deutsch Wagram. 1979 nahm ich eine zweite Tankstelle mit Autohandel in Schloßhof in Betrieb. 1981 erlitt ich einen schweren Autounfall, der mich zwei Jahre an den Rollstuhl fesselte. Da ich nicht wußte, ob ich wieder mobil werden würde, mußte ich alle Geschäfte schließen. 1983 konnte ich wieder ins Berufsleben einsteigen und betätigte mich als Garagenmeister bei der Creditanstalt. Als Betriebsleiter wurde ich aufgrund meiner 50-prozentigen Invalidität abgelehnt, weshalb ich zur Firma Kaindl als Filialleiter wechselte. 1984 kündigte ich bei Kaindl und eröffnete einen Würstelstand im EKZ Großfeldzentrum. 1989 erfolgte die Übernahme der Konditorei, worauf ich wegen Unvereinbarkeit den Würstelstand schließen mußte. 1990 eröffnete ich ebenfalls im EKZ eine Pizzeria, die ich 1996 wieder verkaufte, um ein weiteres Lokal in der Leopoldauerstraße zu erwerben, in dem ich wieder eine Pizzeria einrichtete. Bereits 1987 wurde ich Mitglied im Ausschuß des freien Wirtschaftsverbandes, 2003 im Ausschuß Tourismus und Freizeitwirtschaft. Zur Zeit betreibe ich die Konditorei, die Pizzeria in der Leopoldauerstraße verpachtete ich 2001. In der Café-Konditorei beschäftige ich zur Zeit zwei Serviererinnen, zwei Verkäuferinnen und eine Konditorin. Ich bin mit der Organisation und Verwaltung beschäftigt. Meine Gattin arbeitet im Betrieb im Service und Verkauf. Wir sind ein Kleinbetrieb mit 50-prozentiger Eigenerzeugung in der beigeschlossenen Backstube im Großfeldzentrum. Die bekannte Negativ-Werbung über die Großfeldsiedlung durch einen TV-Beitrag, der vor zwei Jahren großen Unmut erzeugte, wurde zum Teil auch wegen meines vehementen Einsatzes in eine positive Ansicht umgewandelt und die Großfeldsiedlung mit meiner Konditorei wieder rehabilitiert.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn meine Arbeit und meine Aktivitäten positiv beurteilt werden und ich zufrieden bin, nenne ich das Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin stolz darauf, daß ich alles selbst geschaffen habe. Ich löste Gewerbescheine, die ich durch Schulungen erwarb. Als gelernter Schlosser mußte ich beispielsweise drei Monate kämpfen, um in der Gastronomieschule überhaupt zur Prüfung zugelassen zu werden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In meinem bewegten Leben gehörte auch eine Portion Glück dazu, um zum Erfolg zu gelangen. Ich ging immer auf die Zielgruppen ein, die ich ins Auge gefaßt hatte, egal in welcher Branche. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Mein Los ist, nicht sehr groß gewachsen zu sein, nämlich nur 1,62 m. Die Triebfeder zu meinem Erfolg resultierte sicher aus dem

gewissen Komplex mit meiner Größe. Ich wollte vielleicht immer beweisen, daß ich ebenso gute Leistungen erbringe wie großgewachsene Menschen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine gute Entscheidung war, in die Gastronomie zu wechseln. Schon bevor ich die Schlosserlehre begann, fühlte ich mich eher zur Konditorei hingezogen, in der meine Mutter arbeitete. Zunächst wäre es aber unmöglich gewesen, in die Gastronomie als Selbständiger einzusteigen. Nach meinem Unfall war es aber die einzige Möglichkeit, in den Beruf einzusteigen. In die Tankstellen-Branche zurückzukehren wäre aus finanziellen Gründen nicht möglich gewesen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Anteil an meinem Erfolg hatte unumstritten meine Gattin. Ohne sie hätte ich das alles nicht erreichen können. Die Zeit nach meinem Unfall war für alle Beteiligten besonders hart, ich hatte eine schwere Kopfverletzung. Meine Frau hat mich immer angetrieben und unterstützt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfahre laufend Anerkennung, wenn sich meine Gäste bei mir wohlfühlen und wenn ich in meinem Fachgruppenbereich lobend erwähnt werde. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** 1976 wurde die Konzessionsprüfung eingeführt mit dem Ziel, das Niveau der Gastronomie zu heben. Jetzt hat es sich so eingebürgert, daß man die Konzession mieten kann, was dem Ruf der Gastronomie oft schadet. Jeder, der etwas Geld hat, kann ein Lokal eröffnen, egal welcher Art. Durch die EU-Mitgliedschaft wurde der Befähigungsnachweis abgeschafft, was sehr negative Einflüsse auf die Reputation der Gastwirtschaft nach sich zieht. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meine Gäste schätzen mein Lokal und mich als Wirt, meine Kunden haben zu mir ein gutes Verhältnis. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle, denn sie bedienen meine Gäste. Würde das nicht prompt und aufmerksam erfolgen, hätte ich keinen Erfolg. Meine Mitarbeiter müssen meine Einstellung zu den Gästen teilen, und das tun sie auch. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Der persönliche Kontakt zu neuen Mitarbeitern und die Ausdrucksweise entscheiden beim Einstellungsgespräch. Ich finde sehr bald heraus, ob sich Mitarbeiter für den Job eignen oder nicht. Eine Anlernkraft, die in die Gastronomie einsteigen will und mit Herz dabei ist, wird oft besser als eine gelernte Kraft. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Zum Teil habe ich Mitarbeiter, die schon acht Jahre für mich tätig sind. Wir kennen einander daher sehr gut und haben ein eher kollegiales Verhältnis zueinander. Ich werde oft aufgemuntert und habe für meine Mitarbeiter ebenfalls immer ein offenes Ohr. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich weiß, daß ich meine Mitarbeiter brauche, umgekehrt wissen sie, daß sie mich brauchen. Wir pflegen ein familiäres Betriebsklima und halten in regelmäßigen Abständen Mitarbeitertreffen ab, in denen wir uns aussprechen können. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich lege Wert auf einen guten Kaffee und gute Mehlspeisen, weniger auf alkoholische Getränke. Wenn ein Gast über die Stränge schlägt, wird er von mir ermahnt oder überhaupt zum Gehen aufgefordert. Der Leiter des Kommissariats Floridsdorf erwähnte gegenüber dem Bezirksvorsteher, daß mein Lokal das einzige in der Großfeldsiedlung ist, in das er noch nie zu einem Einsatz gerufen wurde. Es ist speziell für die Damen ein Wohlfühllokal, in dem man sich ungestört unterhalten kann. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das Privatleben kommt zu kurz, weil ich für meinen Beruf lebe und darin aufgehe. Meine Kinder sind aus dem Haus, die Gattin arbeitet bei mir, trotzdem beschwert sie sich manchmal, daß wir in der Freizeit zu wenig unternehmen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die kommende Generation soll optimistisch nach vorne sehen, die Schule abschließen und das angestrebte Berufsziel verwirklichen, auch wenn dabei Zusatzschulungen in Kauf genommen werden müssen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte in den nächsten zwei Jahren die Verantwortung abgeben und alles für die Übergabe an meine Tochter und deren Mann vorbereiten. **Ihr Lebensmotto?** Blicke nach vorne und nicht zurück!

✱ Mitter Clemens

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: SieThom Technisches Büro GmbH., 4050 Traun, Aumühlstraße 45. Geboren - Datum, Ort: 5. Dezember 1979, Leoben. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Julia Hoffer. Eltern: Jasmin und Siegfried. Hobbies: Fußball, Tennis, Lesen, Theater, Golf.

● Karriere

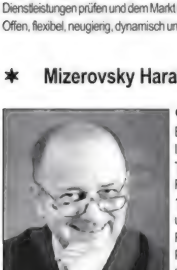
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Eltern übersiedelten Anfang der achtziger Jahre aus beruflichen Gründen nach Südamerika, wo wir vier Jahre lang lebten. Im Alter von sechseinhalb Jahren kehrte ich wieder nach Österreich zurück, und wir übersiedelten nach Linz. Nach Abschluß der Volksschule absolvierte ich das Sportgymnasium, an dem ich die Matura ablegte. Im Anschluß leistete ich meinen Präsenzdienst ab, und Ende 1999 stieg ich in den elterlichen Handelsbetrieb ein. Diesen Betrieb hatte mein Vater 1993 mit einem Geschäftspartner gegründet und seit dem Ausscheiden seines Partners aus dem Unternehmen 1999 gemeinsam mit meiner Mutter geführt. Im Jahr 2002 habe ich die Geschäftsführung des Unternehmens übernommen. 2005 haben wir zwei echte Meilensteine gesetzt. Wir haben die Generalvertretung für zwei internationale Konzerne, zum einen für Vertrieb von Pumpen, zum anderen für Armaturen fixiert. Wir haben nun ein sehr gut abgerundetes Produktprogramm mit Gleitringdichtungen, Pumpen, Armaturen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, auch andere an meinen positiven Ergebnissen teilhaben lassen zu können, sozusagen etwas vom Gelingen meiner Vorhaben abgeben zu können. Damit meine ich zum Beispiel, Synergien zu schaffen oder mein Fachwissen weiterzugeben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich erachte mich schon als erfolgreich, sehe mich jedoch noch lange nicht am Ziel angekommen. Ich habe privat und beruflich noch viel vor. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Flexibilität und Neugierde waren wesentliche Erfolgsfaktoren. Ich bin stets meinen eigenen Weg gegangen - ich habe mich zwar an anderen Menschen orientiert, dies jedoch immer mit meiner inneren Haltung abgestimmt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Aufenthalte in Südamerika und Frankreich haben mich stark geprägt, noch heute reise ich gerne und versuche, meinen Horizont dadurch zu erweitern. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Das Vertrauen, das mir meine Familie entgegenbrachte, und auch die Tatsache, von unseren Kunden als Geschäftsführer gut angenommen worden zu sein, empfand ich als große Anerkennung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Unser Unternehmen ist familiär strukturiert. Wir achten auf die Kompetenz und Flexibilität unserer Mitarbeiter und schauen uns bei Bewerbern auch genau

an, ob sie in unser Team passen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Es ist mir sehr wichtig, den erreichten Erfolg zu teilen, ich achte auf die Balance zwischen Geben und Nehmen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Angebot reicht von Pumpen, Armaturen, Gleitring- und Flachdichtungen bis hin zu Werkzeugmaschinen für Industriebetriebe in Österreich. Zudem bieten wir einen mechanisch-technischen Service für Pumpen, Rührwerke, Kompressoren, Getriebe oder Motoren an - wir sind ein verläßlicher Partner bei der Reparatur oder Wartung dieser Produkte. Unser Produkt „Lubi Master" ist ein vollautomatischer und sehr robuster Schmierstoffgeber, der die unterschiedlichsten Schmierstellen über einen festen Zeitraum selbständig und zuverlässig mit Schmierstoff versorgt. Und unsere neue Sparte, die wir seit knapp zwei Jahren sehr erfolgreich am europäischen Markt vertreten, ist die des CAD-Zeichnens. Unsere schlanke innerbetriebliche Struktur läßt uns auch in diesem Bereich kostengünstig arbeiten, zu unseren Kunden in diesem Segment zählen Länder, Gemeinden, Architekten und Baumeister. Der persönliche Kontakt zum Kunden ist mir persönlich aber am allerwichtigsten. Ich gebe Angebote gerne persönlich ab und tausche mich persönlich mit dem Kunden aus. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir versuchen auch in diesem Bereich, Faimeß an den Tag zu legen und nach dem Motto „Leben und leben lassen" zu handeln. Aufgrund unserer schlanken Struktur können wir uns dem Mitbewerb gegenüber sehr gut behaupten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich halte es für wesentlich, glaubwürdig zu sein, zu seinen Handlungen zu stehen, den eingeschlagenen Weg auch weiterzugehen und seine Ziele zu verfolgen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Unser Ziel ist, den österreichischen Markt vollständig zu bedienen und abzudecken. Auch ins benachbarte Ausland haben wir schon Kontakte geknüpft und wollen auch den Vertrieb ausweiten. Darüber hinaus wollen wir neue Produkte und Dienstleistungen prüfen und dem Markt entsprechend anbieten. **Ihr Lebensmotto?** Offen, flexibel, neugierig, dynamisch und optimistisch in die Zukunft sehen.

✱ Mizerovsky Harald



● Zur Person

Beruf: Selbständiger Lehrer. Funktion: Inhaber, Geschäftsführer. Tätig bei: TEAMizerovsky., 1220 Wien, Annie Rosar-Weg 3/9/20. Geboren - Datum, Ort: 12. April 1963, Wien. Kinder: Nina (1986) und Lukas (1994). Eltern: Hildegard und Friedrich. Schöpferische Akte: Zahlreiche Publikationen (Bücher, Skripten, Fachartikel in der Fach-presse) zu den Themen Kommunikation, EDV Software und Digitale Fotografie, Auszug: Kommunikation im Ernstfall, Perlen-Reihe 1989; Rhetorik, Universitätsbuchhandlung Servicebetriebe an der WU Wien 1990; Public Speaking, Universitätsbuchhandlung Servicebetriebe an der WU Wien 1991; Kampfrhetorik, Universitätsbuchhandlung Servicebetriebe an der WU Wien 1991; EDV - Einführung und Betriebssystem für Com-CAT, Eigenverlag 1993; Excel 5.0, Grundlagen und Aufbau für Com-CAT, Eigenverlag 1994; PC - Der Einstieg, Mediaverlag 1995; foto digital - der Führer für die digitale Fotografie, Verlag Public Voice 1997. Ehrungen: Preise als Herausgeber eines Jugendkulturmagazins und für Fotografie. Mitgliedschaften: Bundeswirtschaftskammer. Hobbies: Sport, Musik, Literatur, Fotografieren, Kochen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1981 am BRG in Wien studierte ich bis 1987 Betriebswirtschaftslehre an der Wirtschaftsuniversität Wien, mit Schwerpunkt Marketing und Mittelbetriebe. Da ich nebenbei schon freiberuflich tätig war und eine gute Arbeitsauslastung verzeichnete, beendete ich mein Studium im zweiten Abschnitt, ohne es abzuschließen. Ich konnte schon vor meinem 20. Lebensjahr im Bereich der Fotografie größere Erfolge verzeichnen und fungierte von 1980 bis 1981 als Herausgeber eines Jugendkulturmagazins, der zweite wichtige berufliche Erfolg war jedoch mein allererster Workshop zum Thema „Kommunikation im Emstfall" - so hieß auch mein erstes Buch, das 1989 veröffentlicht wurde. Dieser Workshop, den ich als selbständiger Lehrer vor ca. 45 Wirtschaftsstudenten hielt, endete nach drei Stunden mit Standing Ovations, und da wußte ich: das ist mein Beruf. Das war wirklich ein Erfolg, zu dem mir das Zitat von Udo Jürgens einfällt: „Sie haben mich heute wieder Sieger werden lassen." Ab 1986 besuchte ich zahlreiche Seminare zu den Themen Persönlichkeitsbildung und EDV-Standardsoftware. Ich erkannte, daß mir die Arbeit mit Menschen gefällt, und so bin ich seit 1987 als Trainer im Seminargeschäft tätig. Von 1989 bis 1991 war ich Vorstandsmitglied des Wiener Instituts für Persönlichkeitsbildung, zuständig für Marketing, Werbung und PR. Seit 1994 beschäftige ich mich mit der Produktion von Multimediaanwendungen, seit 1998 bin ich ECDL Tester und Leader an der Donau VHS. 1998 gründete ich die Traineragentur Team Mizerovsky, die ich seither führe. Das Team Mizerovsky besteht aus einem Trainerpool von 23 Trainern und Experten, die gemeinsam ca. 70 EDV-Seminarthemen und 20 Verhaltenstrainings abdecken.

TEAM izerovsky

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mein persönlicher Erfolg fällt mir kaum auf. Ich denke, daß man dann von Erfolg sprechen kann, wenn man persönliche Leistungen erbringt, die von anderen bemerkt werden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich befinde mich in einem Wettbewerb, und hier geht es natürlich nicht nur darum, „dabei zu sein", das ist mir schon bewußt. Aber mir geht es mehr um die Sache, um das Ziel, das ich verfolge. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich arbeitete beharrlich und konstant an meinen Zielvorstellungen und ließ mich auch durch Mißerfolge nicht aufhalten, im Sinne des Zitats von Winston Churchill: „Erfolg heißt, einmal mehr aufzustehen als hinzufallen." Der Theaterkritiker und Schriftsteller Hans Weigel sagte uns jungen Menschen einmal: „Wenn Sie ein Buch schreiben wollen, dann schreiben Sie jeden Tag, und sei es nur eine Seite, dann wird es fertig." Beharrlichkeit und Kreativität sind die wichtigsten Faktoren, um Probleme zu lösen. Was meine Kreativitätsprozesse betrifft, so habe ich Inspirationen, Bilder im Kopf, die sich dann ohne mein bewußtes Zutun realisieren. Ähnlich wie die sogenannten „selbsterfüllenden Prophezeiungen", die Paul Watzlawick schildert, rufen diese Bilder Anstrengungen hervor, die dann unbewußt zum Ziel führen. Meiner Meinung nach sind alle Menschen ideenreich und kreativ, doch vielen wird es abgewöhnt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Da gab es einige, und meistens waren es „Bauchentscheidungen". Mein schönstes Projekt, das ich mir in den Kopf gesetzt

hatte, war ein Sexualratgeber gemeinsam mit Gerti Senger. Trotz zahlreicher Widerstände wurde das Projekt erfolgreich abgeschlossen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, Prof. Frederick Mayer, der „Kreativitätspapst" schlechthin. Er meinte einmal, nur auf den Anblick meiner Visitenkarte hin, daß er mich kennenlernen möchte, weil er diesen Menschen für sehr kreativ halte. Die Begegnung fand dann auch statt. Ich lernte sehr viel von ihm: wie man auf Menschen zugeht, wie man sie ernst nimmt, wie man ihnen das Gefühl gibt, daß sie wichtig sind. Er sagte jeder Frau, „Sie haben wunderschöne Augen", und jedem Menschen, „Sie machen einen wichtigen Job, ist Ihnen das bewußt?" Und er tat es glaubhaft. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die wichtigste Anerkennung, die ich in meinem Leben erfuhr, ist die Tatsache, daß mich meine Kinder sehr schätzen, daß sie mich lieben wie ich sie, daß sie mich nicht nur als Vater, sondern auch als Wegbegleiter ihrer ersten Jahre sehen. Ich wäre nicht damit glücklich, nur im Beruf erfolgreich zu sein. Anerkennung von außen passiert zuweilen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Vom engeren Umfeld werde ich wohl so gesehen, wie ich bin, vom weiter entfernten Umfeld werde ich ganz anders wahrgenommen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir arbeiten teamorientiert, es gibt keine Organisationsstrukturen. Meine Mitarbeiter arbeiten alle selbständig, und es wird niemand gezwungen, einen Auftrag anzunehmen. Unser Verhalten den Kunden gegenüber zeichnet uns ebenfalls aus, einerseits gegenüber den Endkunden, die unser Seminar besuchen, und andererseits gegenüber den Entscheidungsträgern, die bestimmen, ob ihre Mitarbeiter unser Angebot wahrnehmen. In diesem Bereich gehen wir sehr partnerschaftlich vor, und die Tatsache, daß unsere Kunden uns sehr lange treu bleiben und nur dann abspringen, wenn es eine Strategieänderung im Unternehmen oder ähnliches gibt, spricht für sich. Mir sind jene Aufträge am liebsten, bei denen wir prozeßbegleitend jahrelang schulen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate der kommenden Generation, vernünftiger zu sein und mit ihren Ressourcen (Mitmenschen, Umwelt, Zeit) besser umzugehen als wir. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das wichtigste für mich ist zweifellos der Wunsch, gesund alt zu werden. Beruflich habe ich noch einiges vor. Es ist wichtig, große Ziele zu haben, aber auch, sie sich in kleine Schritte einzuteilen. **Ihr Lebensmotto?** Wenn du lachen kannst, dann weine nicht.

✱ Molcho Samy Prof.

● Zur Person

Beruf: Univ. Prof. und Experte für Körpersprache, Autor, Schauspieler, Regisseur und Pantomime. Funktion: Professor an der Universität für Musik und Darstellende Kunst. Tätig bei: Max-Reinhardt-Seminar, Joram Harel Management., 1182 Wien, Postfach 28. Geboren - Datum, Ort: 24. Mai 1936, Tel Aviv. Familienstand: Verheiratet mit Haya. Kinder: Nuriel (1984), Elior (1986) und Nadiv (1999). Schöpferische Akte: Bücher: Körpersprache, Körpersprache als Dialog, Partnerschaft und Körpersprache, Alles über Körpersprache, Biographie - Magie der Stille; Videokassetten: Körpersprache der Kinder, Samy Molcho Live sowie eine CD-ROM. Ehrungen: Silbernes Ehrenzeichen der Stadt Wien, Ehrenkreuz ersten Grades für Wissenschaft und Kunst der Republik Österreich, zahlreiche internationale Preise und Auszeichnungen. Hobbies: Menschliches Verhalten und Kabbala.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich gehörte der letzten israelischen Pioniergeneration an und habe spanische Vorfahren. Bereits mit zehn Jahren begann ich mit dem Tanz und spielte neben der Schule im Kindertheater in Israel. Meine Eltern waren davon nicht sehr begeistert, daher absolvierte ich nach der Matura eine Ausbildung zum Automechaniker und spielte so lange unter einem Pseudonym am Israelischen Theater, bis meine Eltern in einer Zeitung ein Bild von mir sahen und ich meinen Beruf nicht mehr verheimlichen konnte. Aufgrund meiner Erziehung und Ausbildung mußte ich für alles eine Lösung finden und überall die gleichen Akzente setzen. Für die Begabung ist dies ein Todesurteil, demoralisierend und ungerecht gegenüber dem Menschen und seiner Intelligenz. Als Legastheniker denke ich beispielsweise in Bildern und nicht in Buchstaben. Als ich das erkannte, machte ich aus der Not eine Tugend und fand so gewisse Antworten. Meine dreijährige Militärzeit war schwierig, da ich mich nie disziplinär unterordnen konnte. Ich strebte eher Führungsrollen an. Teil eines Ensembles zu sein war ebenso problematisch für mich und das führte zu meiner solistischen Arbeit als Pantomime. 1956 traf ich mit meinem Manager Joram Harel zusammen, mit dem ich seither arbeite. Er organisierte in Touristenhotels gemischte Programme, wo ich aus Theaterstücken rezitierte und Pantomime machte. Meine Darstellungen beeindruckten die Menschen und so organisierte Harel Solo-Pantomimeabende im Theater, die zu einem Riesenerfolg wurden. Meine erste Auslandsreise führte mich 1959 zu einem sozialistischen Festival nach Wien, wo ich den ersten Preis gewann. 1961 kam ich wieder nach Europa zurück und wollte in einer Weltstadt auf einer großen Bühne stehen. In Frankfurt sah ich bei Proben zu und lernte so die Menschen kennen. Als Gegenleistung gab ich auf einer Probebühne eine Darstellung für die Kollegen. Das konnte man mir nicht abschlagen, Harel lud auch Journalisten ein, denen ich Interviews gab. Daraufhin folgte ein offizielles Angebot sowie mehrere andere Auftritte. Ich wurde bekannt und erfolgreich. Im Anschluß folgten Auftritte in der ganzen Welt. Der Erfolg ist das Resultat meiner Neugierde und dem vernetzten Denken, welches für jede Kreativität Voraussetzung ist. Lineares Denken führt nicht zum Erfolg. Ich interessiere mich auch für Randgebiete, die mein Hauptgebiet (heute Lehrtätigkeit und Regiearbeit) befruchten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist kontinuierliches Wachstum. Ich bin nicht besser als andere, sondern einfach nur anders. Für das Wachstum eines Baumes mit fünf Blättern, der nach sieben Blättern strebt, ist der Baum nebenan mit 10.000 Blättern unerheblich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich ständig lerne und wachse. Dazu muß ich nicht alles selbst erfinden, sondern es so bearbeiten, daß es zu einem Teil von mir wird. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als schwierig, da ich mich immer noch nicht integrieren kann. Manche lieben mich, andere hassen mich und versuchen, sich an mir als Konkurrent zu reiben. Dieses Konkurrenzdenken lehne ich jedoch ab, da auch ich andere Menschen brauche, um zu leben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Genau kann ich das nicht erklären. Persönliche Ausstrahlung ist nicht erklärbar. Wahrscheinlich ist es ein Mix aus Können und Zufall. Ich begann beispielsweise schon mit 16 Jahren ein Buch über Kreativität zu schreiben, für das erst jetzt der richtige Zeitpunkt

gekommen ist. Damals hätte ich dafür keinen Leserkreis gefunden. Heute benötigt jedes Unternehmen kreatives Denken. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Seinem inneren, ehrlichen Gefühl zu vertrauen ist das A und O. Bei jeder Entscheidung gibt es eine Vielzahl von Möglichkeiten, nicht nur eine. Jedesmal muß man sich fragen: „Worauf bin ich bereit zu verzichten?". Leben ist eine Strömung und bedeutet ständiges Verlassen seines Standpunktes - das entspricht meinem dreidimensionalen Denken. Um zu tanzen, mußte ich täglich vier bis fünf Stunden üben und dadurch auf viele andere Dinge verzichten - sogar auf Freundschaften und Familie, um meine Tourneen zu absolvieren und Karriere zu machen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung ist ein Resultat und somit Bestätigung. Sie ist Feedback und zeigt, daß man sich auf dem richtigen Weg befindet. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ja, obwohl Tanz in Israel nicht dem Bild eines Mannes entsprach. Man muß seinem inneren Gefühl trauen. **Was ist hinderlich für Erfolg?** Destruktive Selbstkritik und die Angst vor Neidern. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld?** Zum Erfolg gehört auch der soziale Faktor. Zu sich selbst zu stehen ist ebenso wichtig wie das Feedback, obwohl das nicht maßgeblich für das ist, was ich mache. Ein sicheres Rezept für Mißerfolg ist es, wenn man es jedem recht machen will. Erfolg ist wie ein Funke, der am richtigen Platz zu einer Flamme werden kann. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Niederlagen erlebt nur jemand, der sich falsche Hoffnungen macht. Vieles von dem, was ich mache, ist nicht angekommen, aber das sehe ich dann als Erfahrung. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Energie ist immer um uns herum. Da ich mich nicht blockiere, ist sie für mich da. Stimulierend sind Neugierde und Offenheit. Nicht die Tätigkeit selbst macht müde, sondern Desinteresse und Hemmung. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Nein, ich hatte nie Vorbilder - sie wären eine Blockade. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte weiterhin wachsen. **Ihr Lebensmotto?** Ich bin offen.

✱ Molin Karl

● Zur Person

Beruf: Maler und Anstreicher. Funktion: Gesellschafter. Tätig bei: Molin OEG - Innenausbau- & Malermeisterbetrieb., 2732 Willendorf, Ignaz-Hirsch-Gasse 11. Geboren - Datum, Ort: 9. Dezember 1959, Baden. Familienstand: Verheiratet mit Sylvia. Kinder: Evelyn (1980), Alexander (1983), Karl (1988) und Jasmin (1992). Eltern: Friederike und Alfred. Ehrungen: Color Creativ Fassadenpreis 2003. Hobbies: Holzbauarbeiten, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1975 bis 1978 absolvierte ich die Lehre zum Maler und Anstreicher in der Firma Weber, Malerei und Anstrich. Von 1979 bis 1989 war ich bei diversen Firmen tätig und erwarb anschließend, von 1990 bis 1993, Auslandserfahrung bei der Firma Amweg in der Schweiz. Seit 1993 bin ich selbständig erwerbstätig, und im Jahr 2003 wandelte ich meinen Betrieb gemeinsam mit meinem Sohn Alexander in eine OEG um. Aus wirtschaftlichen Überlegungen und aus Interesse an meinem Beruf bilde ich mich laufend in fachspezifischen Kursen und Seminaren (wie z.B. Trockenausbau, Stuckatur, Spezial-Bodenbeschichtungen, Spezial-Spachteltechniken, etc.) weiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich die Anerkennung seitens meiner Kunden, die mit der von mir erbrachten Leistung zufrieden sind. Ich liebe meinen Beruf und bin immer bestrebt, eine hochqualitative und optisch überzeugende Arbeit zu leisten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich. Mein Kundenstock besteht zum Großteil aus Privatkunden. Ihre Zufriedenheit und ihr positives Feedback sind der Garant für meinen Erfolg. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Mein Auslandsaufenthalt in der Schweiz hat mich sehr motiviert und war eine meiner besten Entscheidungen, um mich beruflich weiterzuentwickeln und um neue Impulse zu erhalten. Ich war zuvor manchmal nahe daran, meinen Beruf an den Nagel zu hängen, weil mir in meiner bisherigen Berufslaufbahn die entsprechende Anerkennung und Motivation fehlten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Frau und meine Kinder haben meinen beruflichen Werdegang besonders geprägt. Wir waren stets ein eng zusammengeschweißtes Team, und ich habe immer großen Rückhalt von meiner Familie erfahren. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind ein reiner Familienbetrieb. Sowohl meine Gattin als auch mein älterer Sohn arbeiten im Unternehmen mit, und auch meine Jüngsten helfen schon aus. Unsere Stärke ist in erster Linie die fachlich kompetente Beratung unserer Kunden, aber auch unsere Vielseitigkeit. Wir sind sehr bemüht, auf individuelle Kundenwünsche einzugehen und spezifische Vorschläge zu unterbreiten, um sicherzustellen, daß der Kunde mit dem Resultat unserer Leistung zufrieden ist und sich in seinen vier Wänden wohl fühlt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beruf und Privatleben gehen praktisch nahtlos ineinander über. Meine Familie mußte zu Beginn meiner beruflichen Selbständigkeit oft zurückstecken, aber ich habe von ihr immer viel Verständnis und Rückhalt erfahren. Meine Frau und meine Kinder sind mir eine große Stütze im Betrieb und entlasten mich in vielen beruflichen Belangen, insbesondere was Buchhaltung und Bürotätigkeiten anbelangt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Der Grundstein für die spätere berufliche Entwicklung ist eine gute schulische Ausbildung. Es ist wichtig, sich immer weiterzubilden und konsequent seinen Weg zu gehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir beabsichtigen, in Zukunft den Betrieb noch weiter zu vergrößern, wobei jedoch Kundenservice und -zufriedenheit weiterhin an erster Stelle stehen werden. **Ihr Lebensmotto?** Nütze den Tag.

✱ Moosbrugger Anton Ing.

● Zur Person

Beruf: Gartenarchitekt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ing. Anton Moosbrugger Garten und Landschaft - Planung und Bau., 6912 Hörbranz, Ziegelbachstraße 66. Geboren - Datum, Ort: 9. September 1960, Bregenz. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele, geb. Geist. Eltern: Peter und Marie. Schöpferische Akte: Zahlreiche Artikel zum Thema Gartenplanung und Schwimmteiche in verschiedenen Zeitschriften und Tageszeitungen. Mitgliedschaften: Österreichischer Garten- und Landschaftsbauverband, ELCA (European Landscape Cooperating Association). Hobbies: Reisen, Landwirtschaft. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Innungsmeister der Gärtner und Floristen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich schloß im Jahre 1981 die Höhere Bundeslehr- und Versuchsanstalt für Gartenbau in Wien ab und sammelte in weiterer Folge Praxiserfahrung in zahlreichen Betrieben. Vom Wiener Großstadtleben gesättigt, verspürte ich den Drang, in meine Heimat Vorarlberg zurückzukehren, um in den elterlichen Landwirtschaftsbetrieb einzusteigen. Als ich mich schließlich im Jahre 1985 selbständig machte, startete ich mit Projektplanungen zur Gestaltung von Hausgärten. Mein Aufgabenbereich erweiterte sich im Laufe der Zeit von der einfachen Planung über die Umsetzung bis hin zur gesamten Abwicklung anstehender Projekte. Da die Gartengestaltung Mitte der achtziger Jahre in der Gesellschaft einen geringen Stellenwert hatte, war es mir wichtig, nur die notwendigsten Gerätschaften anzuschaffen, um das Risiko überschaubar zu halten. So verwendete ich lediglich die verfügbaren Mittel für den Kauf von Maschinen, um keinen Schuldenberg aufbauen. Mittlerweile ist mein Betrieb von einer Ein-Mann-Firma zu einem überschaubaren Unternehmen mit sieben Angestellten angewachsen. Ohne Unterstützung und Mithilfe meiner Brüder, vor allem in der Anfangszeit, hätte der Aufbau des Unternehmens nicht so reibungslos funktioniert.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich unterscheide zwischen den kleinen Erfolgen, die täglich erreicht werden, und den mittelfristigen Erfolgen, im Sinne der Bewältigung von Projekten zur Zufriedenheit des Auftraggebers. Den wahren Erfolg sehe ich in der schrittweisen Schaffung von Unabhängigkeit, und ebenso erachte ich die Anerkennung, die mir von meinem Umfeld zuteil wird, als Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Da ich meine bisher gesetzten Ziele größtenteils erreicht habe, erachte ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß mein Durchhaltevermögen wesentlich zu meinem heutigen Erfolg beigetragen hat, denn ich gebe nicht auf, bevor ich nicht zumindest einen Teilerfolg verbuchen kann. Ohne ein gewisses Quentchen Glück wäre Erfolg auch nur bedingt möglich. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich übe meine Tätigkeit mit Freude aus und nehme zahlreiche Fortbildungsmaßnahmen wahr, um auf dem neuesten Stand der Dinge zu sein und aktuelle Ideen ins betriebliche Geschehen übernehmen zu können. Ich lehne keinen Auftrag aus Bequemlichkeit ab, sondern setze mich mit den jeweiligen Vor- und Nachteilen auseinander. Ohne die familiäre und betriebliche Rückendeckung wäre die Bewältigung einer jeden Herausforderung allerdings unmöglich. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ermöglicht, sich den Mitbewerbern gegenüber einen Vorsprung zu verschaffen, wobei jeder erfolgreiche Unternehmer auch auf Bestehendes zurückgreifen muß. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Die Tatsache, daß ich in einem landwirtschaftlichen Betrieb aufwuchs, beeinflußte meinen Werdegang nachhaltig. Neben meinen Eltern wurde ich allerdings auch von meinem Großvater geprägt, der noch im Alter von 90 Jahren seine täglichen Aufgaben im Betrieb bravourös meisterte. Wenn mir einmal die Motivation für die Arbeit fehlte, habe ich mir seine positive Einstellung vor Augen gehalten und dadurch neue Kraft getankt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erhalte Anerkennung in der Bewunderung und im Lob, das mir meine Kunden immer wieder schenken. Aber auch die Personen in meinem Umfeld führten mir oftmals meinen Erfolg vor Augen, den ich selbst nicht bemerkt hätte. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine verläßlichen und kompetenten Mitarbeiter sind für den Erfolg des Unternehmens äußerst wichtig. Jeder trägt durch die gegenseitige Unterstützung zum Erfolg des anderen bei. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Entsprechend der Kompetenz des jeweiligen Mitarbeiters fordere ich eine gewisse Selbständigkeit und überlasse jedem einzelnen auch gerne einen größeren Verantwortungsbereich. Weiters lege ich auch Wert auf gute Produktionsmittel, Maschinen oder einen angemessenen Fuhrpark, um die Arbeit jedes einzelnen zu erleichtern. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das Hauptziel für mich ist die Gesundheit, denn die ist gerade mit fortschreitendem Alter sehr wichtig, um meinem Beruf nachgehen zu können. In bezug auf den Betrieb möchte ich den Status quo beibehalten und weiterhin interessante Aufträge ausführen.

✶ Morak Franz

● Zur Person

Beruf: Schauspieler, Regisseur, Liederschreiber, Kulturpolitiker. Funktion: Staatssekretär für Kunst und Medien. Geboren - Datum, Ort: 25. Mai 1946, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Beatrix. Kinder: Fabian (1975) und Benedikt (1981). Eltern: Franz und Angela. Ehrungen: Kainz Medaille, Albin Skoda Ring. Mitgliedschaften: Mitglied des Burgtheaters, Abgeordneter zum Nationalrat.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde vom Ehrgeiz meiner Großmutter geprägt, obwohl ich lange so gut wie keine Vorstellungen von meinem beruflichen Werdegang hatte. Die ersten Impulse kamen, als ich begann, in der Schule Theater zu spielen. Nach dem Versuch Germanistik und Philosophie zu studieren wandte ich mich dem Schauspiel und der Regie zu und setzte mein Studium an der Akademie in Graz und dann am Reinhardtseminar in Wien fort. Nach einem Engagement in Düsseldorf fing ich beim Volkstheater an, wo auch für zwei junge österreichische Autoren ihre Laufbahn begann. Das waren Peter Turrini und Wolfgang Bauer und ich erlebte meine ersten Erfolge bei den Uraufführungen ihrer Werke. Seit 1974 gehöre ich zum Ensemble des Burgtheaters, wo ich im Stück „Die See" von E. Bonds mit Paula Wessely und Ewald Balser debütierte. Parallel dazu entwickelte sich meine Tätigkeit als Liederschreiber und Sänger und 1982 fand mein erstes Konzert auf der Bühne des Burgtheaters statt. 1990 begann ich als Regisseur zu arbeiten und inszenierte im Akademie-Theater „Sibirien" von Felix Mitterer mit Fritz Muliar und leitete die Verfilmung dieses Stückes. 1992 fand die Inszenierung von „Mondfinsternis" von Carol Oates mit Gertraud Jesserer und Judith Holzmeister statt. Am Theater in der Josefstadt inszenierte ich 1994 „Vermischte Gefühle" mit Elfriede Ott und Fritz Muliar, im Herbst 1999 mit Fritz Muliar und Michael Dangl das zwei Personenstück von Jeff Baron „Besuch bei Mr. Green". Einen wesentlichen Teil meiner Zeit widme ich der Kulturpolitik. 1986-1992 war ich Sprecher der Ensemblevertretung des Burgtheaters, seit 1994 bin ich Abgeordneter zum Nationalrat und Kultursprecher der Österreichischen Volkspartei sowie ORF-Kurator.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Dabei sein. Damit meine ich, nicht kommentieren, sondern gestalten, aktives Wirken. **Was hat Ihren persönlichen Erfolg ausgemacht?** Die Gabe, Frustrationsprozesse zu bewältigen und unbeschädigt zu überleben. **Empfinden Sie Freude auf der Bühne?** Nein, auf der Bühne braucht man Konzentration, für alles andere bleibt keine Zeit. **Was verstehen Sie unter Frustrationsprozeß?** Eine Diskrepanz zwischen den Visionen und deren Umsetzung, sei es im Theater oder in der Politik. **Ist Ihnen Anerkennung wichtig?** So wie jedem Menschen. Wenn ich zum Beispiel Nestroy spiele und keine echte Resonanz beim Publikum finde, muß ich mir einen anderen Beruf suchen. Bei manchen Theaterprojekten weiß man von Anfang an, daß es beim Publikum nicht ankommt und trotzdem aus konzeptionellen Gründen gemacht wird oder um mit Traditionen zu brechen., Genauso ist es mit der Politik. Einen Politiker kann man mit einem Dirigenten vergleichen, der von den anderen verlangt, daß sie ihm folgen, aber im Endeffekt meinen Musiker, daß sie ihn nicht brauchen. Es ist ein quälender Prozeß, Menschen zu überzeugen, daß konzeptionelle Führung, wenn sie fundiert und professionell organisiert ist, ein Kollektiv besser macht **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der existentalistischen Maxime: „Trotzdem!".

✱ Moravec Christine Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Professorin. Funktion: Direktorin. Tätig bei: Höhere Technische Bundeslehranstalt Wien 22 - HTL Donaustadt., 1220 Wien, Donaustadtstraße 45. Geboren - Datum, Ort: 21. Juli 1951, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Kurt. Eltern: Gertrude und Fritz. Besondere Vorfahren: Vater Prof. Fritz Moravec (1922-1997) war Alpinist, Leiter der Hochgebirgsschule Glockner Kaprun und Erstbesteiger des Achttausenders Gasherbrum II im Himalaja. Schöpferische Akte: Einführung in die DV für die HAK: Pichler Verlag, 1984 (Schullehrbuch, Herausgabe); Elektronischer Rechtsverkehr, Manz Verlag 2000 (in Zusammenarbeit mit Bruder). Ehrungen: Dank und Anerkennung vom Stadtschulrat. Mitgliedschaften: Naturfreunde, ADV, Rotes Kreuz, Frauen-Technik-Zukunft (Obfrau), Volkshilfe (stellvertretende Kassierin in Wien 22), Verband der Elektroniker. Hobbies: Reisen, Gartenarbeit, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule wechselte ich an das musisch-pädagogische Gymnasium, wo ich 1972 maturierte. Anschließend studierte ich an der Technischen Universität in Wien Technische Mathematik mit der Studienrichtung Informations- und Datenverarbeitung. 1980 erfolgte meine Sponsion. Im Sommer war ich jeweils in den Ferien zwei bis drei Monate in Kaprun als Berglehrerin sowie in der Schutzhütte Berghaus Mooserboden, die mein Vater gepachtet hatte, tätig. Die vielen Besucher des Kraftwerkes Kaprun wurden in der Hütte versorgt. Ich verrichtete in diesem Rasthaus alle möglichen Arbeiten, war auch in der Buchhaltung tätig, und verdiente mir so in den Ferien mein Taschengeld. Gegen Ende meines Studiums unterrichtete ich EDV am BFI in der Plösselgasse in der Nähe der TU und spezialisierte mich weiterhin auf die Erwachsenenfortbildung mit Kursen am BFI und an Abendschulen. Als ich mich vor etwa 20 Jahren an einer HTL bewarb, wurde ich an der HTL Donaustadt im Bereich Nachrichtentechnik als Mathematiklehrerin aufgenommen. Ich meldete mich für die neue Sparte EDV und Organisation, die an dieser Schule gerade im Aufbau begriffen war, und wurde übernommen. Vor drei Jahren, als der Abteilungsvorstand für EDV in Pension ging, leitete ich die Abteilung ein Jahr lang provisorisch und bewarb mich gleichzeitig für die Schulleitung. Seit 2003 leite ich die HTL Donaustadt, eine Elektronik-HTL mit vier verschiedenen Abteilungen, und zwar Höhere Abteilung für Elektronik, Elektrotechnik, Informationstechnologie und EDV und Organisation. Wir führen noch eine Fachschule für Elektronik und eine für Elektrotechnik sowie eine Abendschule für Elektronik. Unsere Schule wird von 1.600 Schülern und Schülerinnen besucht, und mir unterstehen 160 Lehrerinnen und Lehrer sowie Sekretärinnen, Portiere, Schulwarte. Die Höhere Abteilung wird nach fünf Jahren mit Reife- und Diplomprüfung abgeschlossen, die Fachschule endet nach vier Jahren mit der Abschlußprüfung. Die Abendschule schließt nach vier Jahren ebenfalls mit der Reifeprüfung ab.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg erlange ich, wenn ich etwas Positives bewirke, unabhängig vom Materiellen. Alles, wofür ich mich einsetze, und was ich auch erreiche, ist für mich als Erfolg anzusehen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Daß ich mich als Frau auf technischem Gebiet bewährte und auch beim Bergsteigen Erfolge verzeichnete, sehe ich als große Leistung an. Ich bin stolz darauf, daß ich in der Männerdomäne der Bergsteiger und im technischen Ausbildungsbereich so viel erreichen konnte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater Prof. Fritz Moravec war ein wichtiges Vorbild und glaubte immer an mich. Er bereitete mich darauf vor, in seine Fußstapfen zu treten, und finanzierte meine berufliche Ausbildung und meine Alpinausbildung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Problem an unserer Schule ist, daß wir zu wenige Schülerinnen haben. Mädchen trauen sich diesen Berufszweig und die technische Laufbahn weniger zu und lassen sich davon einschüchtern. Ich versuche immer, den Mädchen das entsprechende Selbstvertrauen zu vermitteln. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Entscheidung für das Amt der Direktorin wurde mit der Familie abgesprochen. Mein Mann ist in Pension, und ich mußte mein Privatleben von vornherein mit meinem Beruf koordinieren. Ich bemühe mich, beide Bereiche zu trennen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich bin der Meinung, daß man auch mit einem Handwerk weiterkommen kann, wenn man ein Leben lang im Lernprozeß bleibt. Die Bereitschaft zum Umlernen muß jederzeit vorhanden sein. Wichtig ist natürlich die Freude am Beruf. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein momentanes persönliches Ziel habe ich mit der Ernennung zur Direktorin erreicht. Mein Beruf macht mir viel Spaß, die Ausbildung muß immer dem neuesten Stand entsprechen, was ich immer im Auge behalte. Ein großes Ziel ist die gründliche Sanierung der Schule. Derzeit wird der Turnsaaltrakt saniert, und es fehlt unter anderem noch die Sanierung der Fenster. Auch die Anbindung der HTL Donaustadt an die U-Bahn-Linie U2 ist ein großer Wunsch und wäre für unsere Schülerinnen, Schüler, Lehrerinnen, Lehrer und Verwaltungsangestellten äußerst wichtig. Wie immer scheitert der Fortschritt der Bauarbeiten natürlich am Geld. **Ihr Lebensmotto?** Positives Denken!

✱ Mörk Gabriele Oberamtsrätin

● Zur Person

Beruf: Verwaltungsbeamtin. Funktion: Oberamtsrätin. Tätig bei: Stadt Wien., 1150 Wien, Graumanngasse 7/D 11-13. Geboren - Datum, Ort: 10. Jänner 1962, Wien. Eltern: Maria und Viktor. Mitgliedschaften: SPÖ, Vorstand der Wiener Frauenhäuser, diverse Vereine. Hobbies: Politik, Lesen, Radfahren, Schwimmen, Natur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Bundesrätin.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach vier Jahren Volksschule und vier Jahren Gymnasium besuchte ich die Höhere Bundeslehranstalt für wirtschaftliche Frauenberufe in Wien. 1981 legte ich erfolgreich die Matura ab und begann als Verwaltungsbedienstete im Bereich Buchhaltung. Nach vier Monaten wechselte ich in die MA 12, die sich mit sozialen Agenden beschäftigte. Nach einigen Jahren wechselte ich nochmals meine Dienststelle und arbeitete im Sozialreferat des 13. und 14 Bezirkes. Sechs Monate danach nahm ich die Position der stellvertretenden Hauptreferentin ein. In dieser Zeit begann ich parallel zu meiner Tätigkeit eine Fortbildungsmaßnahme innerhalb der Sozialakademie für Berufstätige in Angriff zu nehmen. Nach drei Jahren Ausbildung und insgesamt 16 Wochen Praktikum konnte ich diese als diplomierte Sozialarbeiterin abschließen. Anschließend verließ ich meine Dienststelle und begann für die MA 50 (Wohnungsvergabe) zu arbeiten. Es folgte nach drei Monaten ein weiterer Wechsel in die Korrespondenzstelle des damals amtsführenden Stadtrates Rudolf Edlinger. Anschließend kehrte ich zur MA 50 zurück, stieg im Laufe der Jahre zur Gruppenleiterin auf und nehme derzeit den Amtstitel Oberamtsrätin ein. Die Magistratsabteilung 50 - Soziale Wohnungsvergabe - beschäftigte sich von Anfang an vor allem mit Menschen, die in eine Wohnungsnotsituation geraten sind. Hier erfolgt eine intensive Zusammenarbeit mit sozialen Einrichtungen, dazu gehören Einrichtungen wie Frauenhäuser, Mutter-Kind-Heime und Häuser für obdachlose Menschen. Gerade in diesem Bereich kommt mir natürlich meine Ausbildung zur diplomierten Sozialarbeiterin sehr zugute.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, etwas zu bewegen. Ich nehme eine leitende soziale Position in der Stadt Wien ein, in der ich mich für unter Wohnungsnot leidende Menschen engagiere, also ist es für mich ein Muß, ein Höchstmaß an Einsatz zu leisten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich kann sagen, diesen hochsensiblen Verwaltungsbereich des öffentlichen Dienstes der Stadt Wien in den letzten Jahren mitgeprägt zu haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß meine Ausbildung sehr wichtig war. Weiters bin ich bestrebt, an eine Sache vorab positiv heranzugehen, was auch mit meiner Lebenseinstellung zu tun hat. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich persönlich hatte diesen Eindruck nie, wobei diese Dienststelle seit jeher von Frauen geprägt wird. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Vorgesetzte, Frau Dr. Payr, hat mich im Laufe meiner Tätigkeit für die Stadt Wien wesentlich unterstützt und positiv geprägt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, als Mensch und speziell in meiner Funktion als durchwegs positiv gesehen zu werden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Der Umgang mit Menschen stellt ein sehr wichtiges Kriterium dar. Einfühlsame Flexibilität, die von Respekt durchdrungen sein soll, ist ein absolutes Muß. Teamfähigkeit und korrektes Verhalten innerhalb des Dienstes sind selbstverständlich Grundvoraussetzungen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich engagiere mich in meiner Privatzeit unter anderem als Seniorenbeauftragte und war 13 Jahre Bezirksrätin. Diese partielle Freizeitgestaltung ist sinngebend, denn die Kommunalpolitik ist ein Steckenpferd bzw. von jeher ein Interessensgebiet für mich. Seit 1. Dezember 2005 bekleide ich zusätzlich das Amt einer Bundesrätin. **Ihr Lebensmotto?** Das ganze Leben ist ein Lernprozeß. Hört man auf zu lernen, hört man auch auf zu leben. Darum sollte alles, was man tut, auch Spaß machen.

✱ Mörl Marko

● Zur Person

Beruf: Fitneßcenterbetreiber. Funktion: Miteigentümer. Tätig bei: Fit for Life - Marko Mörl., 4810 Gmunden, Druckereistraße 30. Geboren - Datum, Ort: 4. Juli 1971, Leoben. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Roswitha Leitner. Eltern: Gottfried und Eleonore. Hobbies: Trainieren, Radfahren, Schifahren, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Lehre zum Koch/Kellner im Betrieb meines Vaters in der Steiermark und nach der Ableistung des Präsenzdienstes noch die Konditorlehre in der Konditorei Zauner in Bad Ischl. Dort war ich drei Jahre lang tätig und wechselte danach in das Lokal Drei Husaren von Plachutta in Wien, wo ich als Patissier arbeitete. Doch bei meiner Tätigkeit im Gastgewerbe fand ich nicht die berufliche Befriedigung. Bereits seit meiner Jugendzeit trainierte ich in Fitneßcentern und betrieb außerdem einen Kampfsport und Geräteturnen. Als ich in einem Fitneßcenter als Koch arbeitete, fungierte ich ein halbes Jahr lang parallel dazu als Trainer, da ich große Freude am Training hatte. Nach 17 Jahren im Gastgewerbe wollte ich mich verändern und neu orientieren. Da ich große Freude am Training hatte, entschloß ich mich, gemeinsam mit meiner Lebenspartnerin ein Fitneßcenter zu eröffnen. Da sie aus Oberösterreich stammt, suchten wir hier einen Standort. Es war ein glücklicher Zufall, daß wir in Gmunden ein Fitneßcenter übernehmen konnten. Wir führten eine komplette Neugestaltung durch, tauschten alle Geräte aus, bauten das Stüberl aus und eröffneten eine Sauna. Meine Partnerin ist für das Marketing zuständig, ich für den Fitneßbereich. Wir bieten auch Fitneßtrainings und Gruppenfitneß (Aerobic) an und verfügen auch über zwei Solarien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit, Ehrlichkeit, eine gute Partnerschaft zu führen, und im Betrieb auf ausgezeichnetes Personal zählen zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe meine Ziele noch nicht erreicht, aber bin auf dem besten Weg dorthin. Wir konnten die Auslastung des Fitneßcenters steigern und haben

nun Kunden aller Altersschichten, zwischen 16 und 90 Jahren. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein persönliches Engagement, Aufrichtigkeit, Ehrlichkeit und Durchhaltevermögen. Man muß auch gegen den Strom schwimmen können. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Mein Absprung aus dem Gastgewerbe war eine erfolgreiche Entscheidung. Ich habe nicht die Absicht, zurückzukehren. Es war ein guter Entschluß, das Fitneßcenter zu übernehmen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Lebensgefährtin, die immer neue Ideen erarbeitet und umsetzt, ebenso mein Vater, dessen früher Tod mich schnell selbständig werden ließ, und das Durchhaltevermögen meiner Mutter. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Es ist einfach großartig, wenn unsere Kunden merken, daß es ihnen durch das Training besser geht. Meine zufriedenen Kunden sind für mich Anerkennung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ungelöst ist das Problem, daß die meisten Menschen immer weniger Zeit für sich haben. 90 Prozent der Menschen wollen besser aussehen, sich wohler fühlen, weniger Gewicht haben und schmerzfrei sein. Aber nur drei Prozent finden dann in ein Fitneßcenter. Es sind sich auch nicht genug Firmenchefs im klaren darüber, daß sich die Fitneß ihrer Mitarbeiter auf das Arbeitsklima auswirkt und die Anzahl der Krankenstände verringert. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege Wert auf Sauberkeit, Kompetenz, Verläßlichkeit, Pünktlichkeit, einen gewissen Ehrgeiz und einen guten Umgang mit den Kunden. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Da meine Partnerin und ich beide im Betrieb mitarbeiten, haben wir täglich Kontakt zu unseren Mitarbeitern. Bei Schwierigkeiten mit Kunden stehen wir immer hinter den Mitarbeitern. Unsere Mitarbeiter können im Fitneßcenter gratis trainieren und auch die Sauna und das Solarium günstiger benützen. Sie honorieren dies durch sehr gute Leistungen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** In einem Fitneßbetrieb ist man schnell per Du mit Kunden und Mitarbeitern. Trotzdem gibt es eine gewisse Distanz zu den Vorgesetzten. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir erstellen zu Beginn eines Trainings einen Trainingsplan. Der Kunde kann so anhand der Daten stets seine Steigerung mitverfolgen, sich so leichter Ziele stecken und Ehrgeiz entwickeln. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wir verfügen über sehr wenig Privatleben. Wir sind beide jeden Tag im Betrieb, und das an sieben Tagen in der Woche. An den Wochenenden und Feiertagen haben wir jeweils sieben Stunden geöffnet. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Unser Ziel ist, daß unser Betrieb richtig gut läuft und wir uns mehr Freizeit nehmen können. Auch möchten wir die Zahl unserer Mitglieder steigern.

✱ Mörtenböck Gertrude

● Zur Person

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Textil & Dekor Sacher OHG., 4240 Freistadt, Etrichstraße 1. Geboren - Datum, Ort: 26. September 1961. Familienstand: Verheiratet mit Franz. Kinder: Julia (1990) und Patrick (1991). Eltern: Maria und Josef. Hobbies: Schifahren, Sanitäterin beim Roten Kreuz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ab 1976 besuchte ich die Handelsschule in Perg, die ich jedoch nach zwei Jahren abbrach. Danach arbeitete ich von 1977 bis 1985 als Schneiderin in einer Kleiderfabrik in Pregarten. Anschließend wechselte ich zu einer Tankstelle in Perg und arbeitete dort bis 1990 als Kassiererin. In der Folge brachte ich meine beiden Kinder zur Welt und widmete mich ihnen insgesamt fünf Jahre. Schließlich bekam ich das Angebot, für die Firma Sacher Vorhänge zu nähen, zusätzlich half ich immer wieder in einer Bäckerei aus. 2002 bekam ich ein für mich sehr überraschendes Angebot von Frau Sacher und ihrer Geschäftspartnerin, Frau Vorderwinkler, in die Sacher OHG einzusteigen. So wagte ich den Schritt in die Selbständigkeit. Seit dem Jahr 2005 führe ich die Geschäfte gemeinsam mit Frau Vorderwinkler, da Frau Sacher inzwischen ausgestiegen ist.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Der Erfolg zeigt sich für mich dann, wenn Kunden ins Geschäft kommen und nur von mir persönlich beraten werden möchten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Nicht unbedingt. Ich bin kein Mensch, der sich in den Vordergrund stellen muß. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren meine Bekanntheit im Ort Tragwein, meine verläßliche und genaue Arbeitsweise und auf alle Fälle die Zusammenarbeit mit der Firma Sacher. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich versuche immer ruhig und gelassen zu bleiben, auch wenn einmal ein Problem auftritt. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Eigentlich habe ich diese Erfahrung nicht gemacht. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Eine prägende Persönlichkeit war Frau Sacher, ohne ich heute nicht dort wäre, wo ich bin. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die größte Anerkennung ist die Zufriedenheit der Kunden. Wenn Sie immer wieder in unser Geschäft kommen, ist das der Beweis dafür, daß wir gut gearbeitet haben. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Natürlich spielen die Mitarbeiter eine sehr große Rolle. Nur durch gute Zusammenarbeit und Mitarbeiter, auf die man sich verlassen kann, wird der Erfolg möglich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich achte auf freundliches Auftreten, Teamfähigkeit und vor allem einen sehr guten Umgang mit Menschen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere vor allem durch Vorbildwirkung. Ich arbeite immer mit, anstatt für mich arbeiten zu lassen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Eigentlich funktioniert es sehr gut. Für mich hat meine Familie immer Priorität, und wenn ich aus beruflichen Gründen einmal wenig Zeit habe, nehme ich mir am Wochenende ganz bewußt Zeit für meine Familie. Wichtig ist für mich auch, daß mein Partner immer zu mir hält und hinter mir steht. Sonst ich das Angebot von Sacher auch nicht annehmen können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man darf sich nicht immer auf andere verlassen. Nur mit Arbeitseinsatz und vor allem Ehrlichkeit erreicht man seine Ziele. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte erfolgreich sein, aber auf keinen Fall den Boden der Realität verlassen und meine Familie vernachlässigen.

✱ Mörth Peter

● Zur Person

Beruf: Gewerblicher Buchhalter, EDV-Dienstleister, Energetiker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Büro Mörth., 8541 Schwanberg, Graden 10. Geboren - Datum, Ort: 10. Juli 1964, Graz. Eltern: Friedrich und Anna-Maria. Mitgliedschaften: FF Schwanberg, Rotes Kreuz. Hobbies: Computer, Technik, Funk, Musik, Astrologie, Astronomie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Volksschule besuchte ich bis zum Ende der Schulpflicht das Oeverseegymnasium in Graz. Bereits während der Schulzeit absolvierte ich einen Servierkurs am WIFI und arbeitete ab 1979 im Gästehaus meiner Eltern mit. Im Oktober 1979 erhielt ich eine Anstellung als Praktikant bei einem Steuerberater und wurde danach Buchhalter und Bilanzbuchhalter. 1982 legte ich die Personalverrechnerprüfung ab, 1985 folgte die Konzessionsprüfung für das Gastgewerbe. Mein esoterisches Interesse führte mich 1993 zu einem Reiki-Kurs über natürliches Heilen, erster und zweiter Grad. Seit 1994 bin ich als Dienstleister in der automatischen Datenverarbeitung aktiv und habe ein eigenes Buchhaltungsprogramm entwickelt. Seit September 1999 bin ich auch als gewerblicher Buchhalter tätig. Weil das Gästehaus im Jahr 2000 geschlossen worden war, schuf ich mir 2002 mit der Ausbildung zum Energetiker ein zusätzliches Standbein.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß meine Kunden mit meiner Arbeit zufrieden sind und mir positives Feedback geben. Daraus ergibt sich für mich eine wirtschaftlich gute Situation, die ich ebenfalls als Teil des Erfolgs werte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein enormes Interesse für die verschiedensten Bereiche, meine Perfektion sowie meine Professionalität in der Umsetzung der Aufgaben waren wesentliche Faktoren - ich hasse Oberflächlichkeiten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Da meine Eltern wenig Zeit für mich hatten, lernte ich schon sehr früh, auf eigenen Beinen zu stehen. Dadurch wurde mein Forschergeist geweckt, der mich bis heute auszeichnet. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Im Bereich der Buchhaltung bzw. Lohnverrechnung sind wir mit einer Gesetzesflut konfrontiert, die auf ihre Sinnhaftigkeit überprüft gehört. Im Bereich der Esoterik würde ich mir wünschen, mehr Menschen dabei helfen zu können, die verschiedenen Zusammenhänge zu erkennen und für das eigene Leben zu nützen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Diese beiden Bereiche sind bei mir eng miteinander verwoben, da mein Beruf auch Berufung ist. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Den sogenannten Generationenkonflikt gibt es meiner Ansicht nach nicht. Die Jugend muß ihre Erfahrungen natürlich selbst machen, aber es kann auch nützen, den Rat von Lebenserfahrenen anzunehmen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist weiterhin, in allen Bereichen das Beste zu geben. **Ihr Lebensmotto?** Don't worry, be happy!

✱ Moser Ewald Univ.-Prof. Dipl.-Ing. Dr.

● Zur Person

Beruf: Medizin- und Biophysiker. Funktion: Naturwissenschaftlicher Leiter im Exzellenzzentrum für Hochfeld MR der medizinischen Universität. Tätig bei: Zentrum für Biomedizinische Technik und Physik., 1090 Wien, Lazarettgasse 14. Geboren - Datum, Ort: 23. August 1952, Villach. Familienstand: Verheiratet mit Gerhild. Eltern: Maria und Valentin. Schöpferische Akte: Explorative signal processing in functional MRI, in: Int. J. Imag. Sys. Technol. 10 (1999) 166-176 (gemeinsam mit R. Baumgartner, M. Barth, C. Windischberger); The preparation and readiness for voluntary movement: a high-field event-related fMRI study of the BOLD response, in: Neuroimage 20 (2003), 404-12 (gemeinsam mit R. Cunnington, C. Windischberger, L. Deecke); Improved delineation of brain tumors: an automated method for segmentatation based on pathologic changes of 1H-MRSI metabolites in gliomas, in: Neuroimage 23 (2004) 454-61 (gemeinsam mit A. Stadlbauer, O. Ganslandt, S. Gruber, R. Buslei, C. Nimsky, R. Fahlbusch. Ehrungen: HOECHST-Preis zur Förderung der medizinischen Wissenschaft, 1990. Mitgliedschaften: Internationale Gesellschaft für Magnet Resonanz (USA), Europäische Gesellschaft für Magnet Resonanz in Medizin und Biologie. Hobbies: Lesen, Kochen, Reisen, Schifahren, Radfahren, Wandern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Konsulent bei verschiedenen internationalen Universitäten und Projekten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1971 begann ich mit dem Studium der Technischen Physik an der TU Graz und legte im Dezember 1978 mein Diplom ab. Von 1979 bis 1981 arbeitete ich an meiner Dissertation am Atominstitut der Österreichischen Universitäten in Wien und promovierte schließlich an der TU Wien. Die darauf folgenden Forschungsaufenthalte prägten meine weitere Berufslaufbahn sicher entscheidend mit. Ich war wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Festkörperphysik der Universität Genf sowie Mitarbeiter am Forschungsprojekt „Alternative nukleare Energiesysteme" am Institut für Theoretische Physik der TU Graz. Später, bereits während meiner Assistententätigkeit am Institut für Medizinische Physik der Universität Wien, gab es weitere hochinteressante Forschungsaufenthalte - etwa am Department Biochemistry and Biophysics an der University of Pennsylvania und an der University of Oxford. Diese Aufenthalte an den beiden renommierten Universitäten in Philadelphia und England wurden durch das E. Schrödinger-Stipendium gefördert. 1991 habilitierte ich mich in der Medizinischen Fakultät der Universität Wien im Bereich Magnetresonanzforschung. Die MR-Forschung und ihre Bedeutung für die medizinische Diagnostik haben mich seit Verfügbarkeit der ersten Geräte Anfang der achtziger Jahre beruflich geprägt. Nach der Habilitation baute ich eine eigene Arbeitsgruppe auf, die kontinuierlich wuchs. In den Anfängen unserer Forschungsgruppe war diese Technologie noch nicht etabliert, und wir mußten noch Projekte akquirieren. Heute können wir uns vor Aufträgen kaum retten. Leider sind diese Projekte im Vorfeld durch sehr viel Bürokratie geprägt, sodaß bis zum eigentlichen Arbeitsbeginn oft bis zu zwei Jahre vergehen. Auch die Finanzierung ist nicht immer einfach, da in Österreich sehr viel weniger Budgetmittel zur Verfügung stehen als in den meisten anderen EU-Ländern. Das Einwerben von Drittmitteln wird auch in Zukunft immer wichtiger, da die Budgets der Universitäten immer limitiert sein werden und größere Projekte ausschließlich über Drittmittel finanziert werden können. Im Oktober 1997 wurde mir der Amtstitel a. o. Univ.-Prof. verliehen, seit 2001 bin ich außerdem Adjunct Professor of Physics in Psychiatry an der University of Pennsylvania, da ich mich auch mit funktionellen Untersuchungen des Gehirns

im Bereich Hochfeld-MR befasse. Weitere Schwerpunkte und Projekte widmen sich Themen wie Schizophrenie, Auswirkung von Gesichtsmimik auf das Gehim oder Ursachen der Depression. Im Jahr 2003 wurde das Exzellenzzentrum für Hochfeld MR der medizinischen Universität am neuen Standort in der Lazarettgasse eröffnet, dessen naturwissenschaftlicher Leiter ich bin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn man Dinge, die man sich vorgenommen hat, auch realisieren kann, sehe ich das als Erfolg. In der Forschung ist das heute als Einzelperson aber gar nicht mehr möglich, sondern nur im Team. Bei großen wissenschaftlichen Projekten ist der Input aller Beteiligten ganz wesentlich, um im Endeffekt erfolgreich zu sein. Ich habe mit der Hochfeld-MR ein neues Forschungsgebiet in Österreich etabliert und damit einen Beitrag geleistet, der für die Gesundheit der Menschen einen sehr konkreten, praktischen Nutzen hat. Daher sehe ich mich als erfolgreich. Aber grundsätzlich ist Erfolg qualitativ schwer meßbar. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Basis sind eine gewisse Intelligenz sowie entsprechendes Fachwissen, das ich mir angeeignet habe. Außerdem gehört auch Hartnäckigkeit dazu, ein solches Forschungsgebiet zu entwickeln und ständig voranzutreiben - das ist gerade in Österreich nicht leicht. Dabei hat mir die positive Erfahrung aus dem Ausland sehr geholfen und Kraft gegeben. Auch die Gabe, relativ rasch komplexe Zusammenhänge zu erkennen und verarbeiten zu können, war sicher hilfreich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mit John Leigh, dem Leiter einer MR-Forschungsgruppe an der University of Pennsylvania, verbindet mich seit meinem ersten Aufenthalt 1988 eine berufliche Freundschaft. Wie sehen uns nach wie vor ein bis zwei Mal pro Jahr. Seine Art und Weise, Wissen weiterzugeben, hat mich sehr beeindruckt. Er bietet keine vorgefertigten Lösungen an, sondern gibt Informationen weiter, mit denen die Studenten arbeiten können. Er ist fast schon ein Taoist. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich habe ein ausgesprochen gutes Verhältnis zu meinen Mitarbeitern. Meiner Meinung nach können wir wechselseitig sehr viel voneinander lernen. Ich gebe ihnen soviel Freiheit wie möglich, damit sie sich entwickeln können. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau ist ebenfalls Akademikerin und befaßt sich mit Sprache, Kultur und Literatur aus Lateinamerika. Ich wollte nie ein Heimchen am Herd, sondern eine intellektuell ebenbürtige Partnerin. Wir unterstützen und ergänzen einander sehr gut. Sie ist an der Universität Salzburg tätig, und ich pendle in der Freizeit nach Salzburg, wo wir eine Wohnung haben. Das ist nach einer Woche Stadtleben in Wien der ideale Ausgleich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Biomedizinische Forschung ist auch in den nächsten Jahren höchst aktuell. Sie ist ein Bereich, in dem es Sinn macht, sich zu engagieren. Dabei halte ich es für sehr wichtig, möglichst viele Erfahrungen im Ausland zu sammeln. **Ihr Lebensmotto?** Lebe intensiv und gut. Qualität vor Quantität.

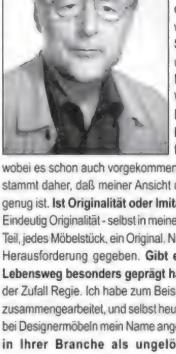
✱ Moser Franz

● Zur Person

Beruf: Tischler, Klangverbesserer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Franz Moser - Klangwerkstatt, Patentverwertung & Musikinstrumentehandel., 3680 Persenbeug, Kinostraße 5. Geboren - Datum, Ort: 12. Mai 1940, Persenbeug. Familienstand: Verheiratet mit Franziska. Kinder: Franz (1966) und Doris (1973). Eltern: Rosa und Franz. Schöpferische Akte: Patent für Klangverbesserung. Ehrungen: 2. Platz Genius 2002, vergeben von RIZ (Regionale Innovationszentren). Mitgliedschaften: Wirtschaftskammer. Hobbies: Musik, Fischen, Schifahren, Radfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Vater ist im Krieg gefallen, sodaß mich meine Mutter alleine großzog. Nach Abschluß der Pflichtschule erlernte ich den Beruf des Tischlers, legte 1963 die Meisterprüfung ab und war danach bis zu meiner Pensionierung im Jahr 2000 als selbständiger Tischler tätig. Ich bin selbst Kontrabaßspieler und beschäftige mich intensiv mit dem Klangverhalten von Streichinstrumenten unter unterschiedlichen Spielbedingungen. Bereits 1999, nach zahlreichen theoretischen Überlegungen und dem entsprechenden Studium einschlägiger Literatur, begann ich mit praktischen Versuchsansätzen und dem Bau von Prototypen, die ein gleichmäßiges Klangbild bei unterschiedlichen Spielbedingungen gewährleisten sollten. Das beeindruckende Endergebnis ist die im Jahre 2001 patentierte Moser-Patentstegmechanik MPM, die mittlerweile europaweit erfolgreich vermarktet wird. Die Qualität des Produktes für eine nachhaltige Klangverbesserung wird durch technische Prüfberichte untermauert, viel entscheidender aber ist die Begeisterung meiner mittlerweile zahlreichen und namhaften Kunden, die diese Qualität in ihrer täglichen Arbeit mit ihrem Streichinstrument zu schätzen wissen. 2002 reichte ich mein Produkt beim Genius 2000 - „Forschung mit Mehrwert" ein, wo ich den zweiten Platz erringen konnte. Mein Produkt wurde von verschiedenen Firmen ab dem Jahr 2003 in Frankfurt bei der Musikmesse ausgestellt. 2005 meldete ich das Gewerbe „Klangwerkstatt" mit Musikinstrumentenhandel an.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, sich ein Ziel zu setzen und dieses dann auch zu erreichen. Man muß Erfolg anstreben wollen, wobei Etappenziele weiterführen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja - unter dem Motto: „Das Auge führt den Menschen in die Welt, das Ohr führt die Welt in den Menschen." (Joachim Ernst Berendt) **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Bestimmt war mein Ehrgeiz für meinen Erfolg ausschlaggebend, wobei es schon auch vorgekommen ist, daß ich hier übertrieben habe. Dies stammt daher, daß meiner Ansicht nach das äußerst Machbare gerade gut genug ist. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Eindeutig Originalität - selbst in meiner Tischlerwerkstatt war jedes angefertigte Teil, jedes Möbelstück, ein Original. Nur dann war für mich auch die notwendige Herausforderung gegeben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Im nachhinein betrachtet führte hier der Zufall Regie. Ich habe zum Beispiel mit Innenarchitekten und Designern zusammengearbeitet, und selbst heute wird in einschlägigen Fachzeitschriften bei Designermöbeln mein Name angeführt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Kapitalschwache Firmen und zahlungsschwache Kunden stellen eine große Schwierigkeit dar, derer man nicht so leicht Herr werden kann. Ich selbst kann hier keinen Lösungsansatz finden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine große Rolle. Jeder erfolgreiche Mensch ist auf gute

Mitarbeiter angewiesen, denen er sein Vertrauen schenkt, und die seine Firma, sein Werk mittragen und die Arbeit zur Zufriedenheit aller ausführen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Arbeitswille ist eine wesentliche Bedingung, auch war mir bei meinen Mitarbeitern wichtig, daß sie rechnen und einen Raum richtig abmessen können. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Die Motivation meiner Mitarbeiter ist mir gelungen, indem ich mit Beispielen argumentiert habe. Zu jener Zeit wurde alles in Handarbeit zugeschnitten, verleimt und angefertigt, damals war auch die Zeit der großen Wandverbauten. Wenn also ein kleiner Schaden bei der Arbeit oder beim Verladen entstand, mußte die ganze Front ausgetauscht werden, sodaß insgesamt ein großer Schaden entstand. Daher hielt ich meine Mitarbeiter an, sorgfältig und im Team zu arbeiten. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich stelle nunmehr in Eigenerzeugung folgende Produkte her: TITANOVATION MPM - Moser Patent Mechanik - für Kontrabaß und Cello: Stegmechanik zur Klangverbesserung, mit integrierter Höhenverstellung; KPS - Knickstachel-Parkettschoner - für Kontrabaß und Cello: rutschfester Bodenschoner für unterschiedliche Spielpositionen; HVS - höhenverstellbarer Untersattel - für Kontrabaß: verstellbarer Untersattel zur Erreichung unterschiedlicher Saitenwinkel. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe das Verdienststreben minimiert, sodaß ich genügend Zeit für meine Familie, meinen großen Freundeskreis und unsere ausgedehnten Radtouren habe. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Weiterbildung war mir immer sehr wichtig, wobei ich meine, daß diese an den Menschen und die jeweilige Situation angepaßt werden muß. Früher war für mich das Arbeiten am Computer kein Thema, heute habe ich einen Kurs besucht, weil es die Situation erfordert, ohne PC kein effektives Arbeiten mehr möglich ist und ich selbst Aufträge schon über E-mail erhalte. Jeder soll da ganz nach seinen Neigungen und Anforderungen handeln. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Der Jugend möchte ich raten, andere Werte wieder aufkommen zu lassen - die Bedeutung des Lebens. Geselligkeit und Toleranz sollten wieder mehr in den Vordergrund treten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich wünsche mir, daß mein Patent vermehrt angewendet wird und diese Klangverbesserung auch von der Fachwelt weltweit Anerkennung findet. Natürlich wünsche ich mir noch Gesundheit und viele Jahre im Kreise meiner Familie. **Ihr Lebensmotto?** Jederzeit etwas bewegen - nie stillstehen.

✱ Moser Hans

● Zur Person

Beruf: Weinbauer. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Weingut Hans Moser., 7000 Eisenstadt, St. Georgener Hauptstraße 13. Geboren - Datum, Ort: 23. Jänner 1962, Eisenstadt. Familienstand: Verheiratet mit Sabine. Kinder: Susanne (1991) und Johannes (1994). Eltern: Maria und Johann. Mitgliedschaften: Absolventenverein der HBLVA Klosterneuburg, Vinology. Hobbies: Wein, Tennis, Schifahren.

● Karriere

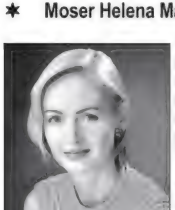
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die wichtigste Entscheidung für mich war, Weinbauer zu werden. Nach fünf Jahren Gymnasium in Eisenstadt absolvierte ich nach bestandener Aufnahmsprüfung von 1977 bis 1982 die HBLA für Wein- und Obstbau in Klosterneuburg, die ich 1982 mit der Matura abschloß. Danach kehrte ich nach Eisenstadt zurück und trat in den elterlichen, seit 1648 in Familienbesitz befindlichen Weinbaubetrieb ein, den mein Vater seit 1961 führte. Von Anfang an entschloß ich mich, auf hohe Qualität zu setzen. Ich war damals einer der ersten Winzer, die Edelstahltanks einsetzten. Auch begann ich schon damals mit der intensiven Laubarbeit und Ertragsbegrenzung im Weingarten. Die Nachfrage nach Qualitätsweinen war schon gegeben, und das steigende Qualitätsbewußtsein der Österreicher begünstigte eine rasante Entwicklung. 1985 bereits begann ich mit dem Ausbau der Weine in Barriquefässern. Nebenbei war ich auch für meine Winzerkollegen als Weinanalytiker tätig. Seit 1. Jänner 1989 führe ich einen Handelsbetrieb, und im Jahre 2000 übernahm ich den Weinbaubetrieb in Eigenverantwortung. Laufend wurde die eigene Weingartenfläche vergrößert und der Zukauf an Weintrauben verringert. Ich bewirtschafte derzeit 15 Hektar eigene Weingärten und fünf Hektar Traubenzukauf. Davon keltere ich 40 Prozent Weißwein und 60 Prozent Rotwein. Der Exportanteil liegt bei 10 Prozent, und meine Weine werden nach Rußland, Schweden, Deutschland und Kanada verkauft. Stolz bin ich auch auf die laufenden hohen Auszeichnungen, die meine Weine bei den verschiedenen Prämierungen, wie Falstaff, A la Carte und Gault Millau erzielen. Ich vermarkte derzeit 100.000 Flaschen - ausschließlich Qualitätswein - pro Jahr.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die Ziele, die ich mir gesetzt habe, auch zu erreichen. Als Erfolg werte ich ebenso, daß meine Kunden nachhaltig zufrieden sind, und daß durch Mundpropaganda die Nachfrage nach meinen Weinen steigt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Konsequenz und Vehemenz, mit der ich meine Ziele verfolge, ist der ausschlaggebende Faktor für meinen Erfolg. Ich arbeite sehr hart und motiviere dadurch auch meine Mitarbeiter, größtmögliche Sorgfalt im Keller und Weingarten an den Tag zu legen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Es gibt verschiedene Arbeitsphasen im Jahr. In der ruhigen Phase kann ich mit einer gewissen Gelassenheit die Probleme an mich herankommen lassen. In der geschäftigen Phase ist es so, daß ich nach Prioritäten entscheide. In der hektischen Phase, wie zur Weinlese, gibt es nur spontane Entscheidungen. In dieser Zeit bin ich permanent gefordert. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Nach wie vor wird versucht, mit übergroßer Technologie in die Natur der Weine einzugreifen und dadurch verfälschte Produkte auf den Markt zu bringen. Es bedarf einer großen Charakterstärke des jeweiligen Weinbauers, den Wein als ein Naturprodukt zu sehen und nicht mit unerlaubten Methoden gegen die Natur zu arbeiten. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärke meines Betriebes ist die überschaubare Größe. Dadurch ist es mir möglich, gute Qualitätsweine zu einem fairen Preis anzubieten. Ich pflege auch einen intensiven Kontakt zu meinen Kunden. Eine weitere Stärke ist, daß sich alle Mitarbeiter mit dem Betrieb identifizieren, wodurch auch schwierige Zeiten überwunden werden können. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Der Konsument profitiert von einem positiven Mitbewerb. Ich verhalte mich meinen Kollegen gegenüber ehrlich und zuvorkommend, ich stecke Kritik gerne ein, andererseits übe ich auch Kritik. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich führe die Kellerei und die Traubenproduktion, meine Frau ist für das Büro und die Buchhaltung zuständig. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Die Fortbildung passiert ständig. Ich informiere mich über die Lektüre von Fachzeitschriften und wissenschaftlichen Arbeiten. Der Erfahrungsaustausch mit Kollegen und Fachreisen gehören auch dazu. **Welche**

Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein großes Ziel ist neben der Betriebsoptimierung, die großen Investitionen planmäßig zu tilgen, bei gleichzeitiger aktiver Investition in die Zukunft, was sehr gut gelingt.

✱ Moser Helena Mag.



● Zur Person

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Helena Moser Handels GmbH., 1030 Wien, Landstraßer Hauptstraße 67. Eltern: Irena und Josef. Hobbies: Opern, klassische Musik, Theater, Film, Golf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde in Cechowka bei Warschau in Polen geboren, studierte nach Abschluß meiner Schulbildung Wirtschaft in Warschau und schloß das Studium mit Auszeichnung ab. Schon zu meiner Studienzeit war mir klar, daß ich in Polen unter dem kommunistischen System nicht arbeiten möchte. In dieser Hinsicht war ich sehr stark von meinem Vater geprägt, der im Zweiten Weltkrieg gegen das kommunistische Regime gekämpft hatte. Ursprünglich wollte ich nach dem Studium in den USA weiterstudieren und absolvierte daher auch Intensivkurse in Englisch mit einer abschließenden Prüfung in der amerikanischen Botschaft. 1981, kurz bevor das Kriegsrecht über Polen verhängt wurde, wanderte ich nach Wien aus. Da es mir in Österreich sehr gut gefiel, ließ ich meine Amerika-Pläne fallen und blieb einfach hier. Ich lernte Deutsch und inskribierte an der Wirtschaftsuniversität, wo dann wenig später auch mein Diplom nostrifiziert wurde. Als Angestellte sammelte ich anschließend bei zwei österreichischen Handelsfirmen wertvolle berufliche Erfahrungen, wobei mir meine sehr guten Russischkenntnisse teilweise recht hilfreich waren. Da ich aber schon immer den Drang in mir verspürte, mich selbständig zu machen, erfüllte ich mir 1993 diesen Traum und gründete gemeinsam mit zwei Partnern meine eigene Handelsfirma. Auch bedingt durch meine Sprachkenntnisse führten mich meine Handelswege immer wieder nach Rußland. Mit der Rubelkrise in den Jahren 1998/1999 wurde es dann immer schwieriger, in diesem Land Geschäfte zu machen. Also verlegte ich mein Unternehmen zurück nach Polen, wo ich mit der Vertretung einer deutschen Firma recht erfolgreich war. 2001 trieb mich die Sehnsucht wieder nach Wien, und noch im gleichen Jahr gründete ich gemeinsam mit drei Partnern die Helena Moser Handels GmbH. Mit Ende 2005 kaufte ich die Anteile meiner Partner und bin heute zu 100 Prozent Gesellschafterin meiner Firma. Der Schwerpunkt meiner Tätigkeit liegt bei Warenverpackungen aller Art, deren Produktion ich vorwiegend für russische Firmen organisiere.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich merke, daß meine Arbeit von anderen Menschen anerkannt wird, sehe ich das als persönlichen Erfolg. Wenn ich meine Ziele erreiche und mir meine Arbeit gelingt, bin ich zufrieden. Erfolg ist für mich so etwas wie Applaus für den Künstler. Wichtig ist mir aber vor allem die Freude an der Sache - dann ist der Weg das Ziel. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich schon, wobei ich mir aber immer neue Herausforderungen suche. Herbert von Karajan hat einmal gesagt: „Wer alle seine Ziele erreicht, hat sie zu niedrig gesetzt." **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich verfolge meine Ziele sehr konsequent, bleibe dabei aber flexibel. Wenn notwendig, ändere ich den Weg, aber ich verliere dabei das Ziel nie aus den Augen. Ich habe Freude an meiner Arbeit und bringe mich bei allen Dingen, beruflich wie privat, voll ein. Selbst bei Niederlagen sehe ich die positiven Seiten. Ich gebe nicht auf, sondern lerne daraus. Wer aufhört, besser zu werden, hat aufgehört, gut zu sein. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich analysiere die Herausforderung, suche die Lösung und setze sie um. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Das empfinde ich nicht. Handel ist eine Art von Vermittlungsarbeit, in der man als Frau keinerlei Benachteiligungen gegenüber Männern ausgesetzt ist. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Vor allem mein Vater, ein dynamischer und zielbewußter Mann, der sich trotz aller Widrigkeiten dem Kommunismus entgegengestellt hat. Dieser Mut hat mich geprägt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung durch andere Menschen ist mir wichtig. Die Umwelt ist in gewisser Hinsicht der Spiegel meiner selbst. Diese Anerkennung erfahre ich immer wieder, indem man mich wegen meiner Qualitäten als Mensch und Geschäftsfrau schätzt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Kompetenz, Teamgeist und Loyalität. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere sie, indem ich ihnen das Gefühl gebe, ein wichtiger Teil des Ganzen zu sein. Engagement für eine Sache, und als das sehe ich auch eine Firma, ist die beste Motivationsquelle. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Natürlich bringt eine eigene Firma sehr viel Arbeits- und Zeitaufwand mit sich. Im Privatleben finde ich einen Ausgleich zum beruflichen Streß beim Golfen, bei Kultur und beim Zusammensein mit wertvollen Menschen. So erhalte ich mir den Spaß an der Arbeit und am Leben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich halte es für wichtig, offen, flexibel und wißbegierig zu sein, und mit Freude und Interesse an die Arbeit heranzugehen. Auch das Erlernen von Fremdsprachen ist gerade in der heutigen Zeit absolut notwendig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte, daß meine Firma auf breiter internationaler Ebene tätig ist und anerkannt wird. Das ist ein großes Ziel mit vielen Zwischenstationen, aber ich werde mit ganzer Kraft daran arbeiten. **Ihr Lebensmotto?** „Es ist nicht genug zu wissen, man muß es auch anwenden - Es ist nicht genug zu wollen, man muß es auch tun." (Goethe)

✱ Moser Herbert

BP-Sb Tankstelle
und
Smartverleih
Herbert Moser

Pragerstraße 3
4240 Freistadt

+43 7942 75449
+43 664 5411370

www.smartverleih.com
info@smartverleih.com

● Zur Person

Beruf: Maurer. Funktion: Pächter. Tätig bei: BP sb Tankstelle Herbert Moser., 4240, Freistadt, Prager Straße 3. Geboren - Datum, Ort: 21. November 1959, Freistadt. Familienstand: Verheiratet mit Hermine. Kinder: Daniela (1978), Bettina und Sandra (1983) und Roland (1997). Eltern: Franziska und Engelbert. Hobbies: Motorsport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Lehrabschluß als Maurer 1977 arbeitete ich sechs Jahre bei der Firma Holzhaider in St. Oswald. 1983 legte ich die LKW-Führerscheinprüfung ab

und wechselte dann als Fahrer in das Sägewerk Minihold in Zwettl. Für mich lagen die Vorteile des Fernfahrerberufes auf der Hand. Ich war für mich selbst verantwortlich, mein eigener Chef und in ganz Europa unterwegs, die Entlohnung entsprach auch meinen Vorstellungen. 19 Jahre ging ich dieser Tätigkeit nach. Schließlich war es der Zufall, der mich in meine heutige Position brachte. Aus persönlichem Interesse und Neugierde, wie eine Tankstelle organisiert wird, bewarb ich mich 2002 bei der BP Austria Marketing GmbH, Zweigstelle Freistadt, um die Pächterstelle. Selbst als ich in die engere Auswahl der Bewerber kam, war es noch nicht mein Ziel, die Tankstelle tatsächlich zu pachten. Erst als die Zahlen und Fakten auf dem Tisch lagen, wurde die Idee der Selbständigkeit für mich konkret. Nach Überlegungen, die ich gemeinsam mit meiner Frau Hermine anstellte, entschloß ich mich schließlich, den Schritt zu wagen und übernahm mit 1. Mai 2002 die BP-Tankstelle in der Pragerstraße in Freistadt. Rückblickend betrachtet war das mit Sicherheit die richtige Entscheidung. Am 1. Februar 2005 erweiterte ich meine geschäftliche Tätigkeit um eine weitere BP-Tankstelle in der Dinghoferstraße in Linz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Meinen Erfolg sehe ich vor allem in den positiven Rückmeldungen der Kunden und meinem großen Stammkundenanteil. Natürlich ist Erfolg auch ersichtlich am Umsatz und den Gewinnzahlen meines Unternehmens. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, mittlerweile schon, aber man darf sich nicht auf seinen Lorbeeren ausruhen. Ich versuche immer wieder neue Ideen einzubringen und mit der Zeit zu gehen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Arbeitseinsatz und Fleiß sind die grundlegenden Faktoren des Erfolges. Ich mache nur vier Tage Urlaub im Jahr, ansonsten bin ich jeden Tag in der Firma. Eine große Rolle spielen auch meine Mitarbeiter. Sehr wichtig ist in meiner Branche weiters der Umgang mit den Kunden. Besonders im ländlichen Raum wird noch viel Wert auf den persönlichen Kontakt, zuvorkommendes Service und Hilfsbereitschaft gelegt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin immer offen für Neues und versuche vielversprechende Geschäftsideen aufzugreifen und für meinen Bedarf umzuwandeln. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich ab dem ersten Monat, denn ich habe immer an mich geglaubt und den Willen und das Durchhaltevermögen aufgebracht, um mein Ziel zu erreichen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erhalte ich hauptsächlich von zufriedenen Kunden und Mitarbeitern. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Nur gemeinsam mit meinem Team, das sich gegenseitig ergänzt und unterstützt, habe ich es soweit geschafft. Dabei hatte ich sehr viel Glück, daß ich von Beginn an das richtige Personal um mich hatte. Ich muß mich einfach auf meine Mitarbeiter verlassen können und sie sich natürlich auch auf mich. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich lasse meinem Personal freie Hand, weil Eigenverantwortlichkeit motiviert. Außerdem bin ich persönlich fast immer anwesend und arbeite mit, sowohl in der Werkstätte als auch an der Kassa. Ich denke, diese Tatsache wirkt sich ebenfalls positiv auf die Belegschaft aus. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Meine Mitarbeiter schätzen vor allem das familiäre, angenehme Klima, meinen Arbeitseinsatz und meine Hilfsbereitschaft. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken liegen in unserem umfassenden Service, dem persönlichen, freundlichen Kontakt zu den Kunden und unseren Zusatzangeboten, wie beispielsweise der Werkstatt, dem BP-Gas-Angebot, dem Tankstellenshop und dem Smart-Verleih. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mit Arbeitseinsatz, dem Glauben an sich selbst und genug Hartnäckigkeit erreicht man auch sein Ziel. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte erfolgreich bleiben und neue Ideen verwirklichen.

✱ Moser Hermann-Michael Mag.

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: John Harris GmbH., 1010 Wien, Nibelungengasse 7. Geboren - Datum, Ort: 29. Juni 1964, Graz. Hobbies: Kunst, Kultur, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich arbeitete zunächst rund 14 Jahre in der Kunst- und Kulturbranche, und zwar vorwiegend im Managementbereich. Unter anderem war ich als Geschäftsführer einer Kunstgalerie in Wien 8, für die Viennale und die Diagonale sowie als Produktionsleiter im Rahmen der Wiener Festwochen tätig. 1996 begann ich als Chefdisponent unter Claus Peymann für das Burgtheater zu arbeiten. Ab 1998 war ich als selbständiger Produktionsleiter und Ausstellungskonzeptionist unter anderem für Klaus Maria Brandauer tätig. 1999 arbeitete ich ein Jahr als Produktionsleiter an der Wiener Volksoper. Anschließend absolvierte ich einen Universitätslehrgang für Tourismusmanagement und trat als Marketingleiter in die Europäische Reiseversicherung ein. 2003 arbeitete ich für die Marketingplattform RTK und das Round Table Conference Hotel, und 2005 bekam ich das Angebot, die Position des Geschäftsführers der John Harris GmbH zu übernehmen und sagte zu. Erwähnenswert ist die Tatsache, daß ich bereits 14 Jahre Kunde dieses Clubs war. Zuvor hatte ich auch die Ausbildung zum Wellnesstrainer in St. Pölten absolviert.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, einen interessanten Job innezuhaben, in dem ich auch kreativ sein kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend war, daß ich mich neben meinem Beruf immer Ausbildungen absolvierte und durch meine verschiedenen Tätigkeiten zahlreiche Erfahrungen sammelte, die mir sehr nützlich sind. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Für mich ist mein Job der vorwiegende Lebensinhalt, auf die Uhr schaue ich dabei nicht. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich denke, daß es grundsätzlich wichtig ist, Entscheidungen zu treffen und dann das beste daraus zu machen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gibt einige Menschen, die mich beeindruckt haben, aber einzelne prägende Persönlichkeiten gibt es nicht. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Positives Feedback für meine Arbeit zu erhalten, ist mir Anerkennung genug. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, als strenger, geradliniger und entscheidungsfreudiger Mensch gesehen zu werden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne gute Mitarbeiter ist es sehr schwierig, Erfolg zu verzeichnen, darum habe ich auch sehr früh gelernt, daß Teamwork sehr wertvoll ist. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Teamfähigkeit steht an oberster Stelle. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Positives Feedback und Wertschätzung sind die besten Motivationsfaktoren. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken sind ein ausgezeichnetes Mitarbeiterteam und vor allem das Bestreben, den Club immer am neuesten Stand der Technik und der Branchentrends zu halten. Auch arbeiten wir sehr intensiv mit Medizinern zusammen. **Wie**

vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich trenne die beiden Bereiche. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Bis zu meinem 40. Lebensjahr nahm ich mir sehr viel Zeit für die Weiterbildung, jetzt allerdings nicht mehr so viel. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate dazu, flexibel, vielfältig und mutig zu sein, um zum richtigen Zeitpunkt Entscheidungen treffen zu können. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte die Marke John Harris noch mehr als bisher zum österreichischen Kompetenzzentrum für Fitneß, Wellness und Gesundheit machen. **Ihr Lebensmotto?** Carpe diem et noctem.

✱ Moser Max Mag.

„Es gibt zu viele Restriktionen im Bereich der Post, die quasi ein geschützter Bereich ist."

● Zur Person

Beruf: Kaufmännischer Angestellter. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Redmail Medienzustellservice OÖ GmbH., 4600 Wels, Negrellistraße 34. Geboren - Datum, Ort: 4. April 1957, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Margareta. Kinder: Max (1990). Eltern: Max und Auguste. Hobbies: Segeln, Oldtimer restaurieren (Austin-Healey 1954).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura und während meines Studiums der Betriebswirtschaftslehre in Linz arbeitete ich in der Spenglerei und Dachdeckerei meiner Eltern, ebenfalls in Linz. Nach Abschluß meines Studiums arbeitete ich neun Jahre lang bei der Oberösterreichischen Warenvermittlung reg. GenmbH. 1993 wechselte ich als Bereichsleiter für Warenwirtschaft und Logistik zur RWA (Raiffeisenware Austria) und 1994 zur Raiffeisenlandesbank Oberösterreich. Von April 1997 bis Juli 2001 war ich bei der Spedition Schachinger GmbH & Co KG als Mitglied der Geschäftsleitung für den Bereich Logistik zuständig sowie Vorstands- und Beiratsmitglied der DPD-Austria. Seit 2001 arbeite ich wieder für die Raiffeisen Landesbank Oberösterreich, die an vielen Firmen beteiligt ist. und wurde als Geschäftsführer der redmail Medienzustellservice OÖ GmbH eingesetzt. Wir stellen als Zusteller für Warensendungen aller Art, unter anderem auch für die Zeitung „Oberösterreichische Rundschau" eine Konkurrenz zur Post dar.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, das zu erreichen, was man sich vorgenommen hat. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin einigermaßen zufrieden, als wirklich erfolgreich sehe ich mich aber nicht. Ich hatte nie einen Karriereplan. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich würde sagen beides. Es gibt gute, bewährte Methoden und Werkzeuge, die man einsetzen kann, aber auch Originalität ist gefragt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt zu viele Restriktionen im Bereich der Post, die quasi ein geschützter Bereich ist. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere sie durch persönliche Gespräche und durch einen guten Umgang. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Sie sehen mich als kollegial, aber gelegentlich muß ich konsequent sein. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind in einem Markt tätig, der sind aufgrund des Postliberalisierungsgesetzes eröffnet hat und wir haben dann Fuß gefaßt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe eine verständnisvolle Familie. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte sich in jungen Jahren viele Unternehmen anschauen und auch öfter den Job wechseln. Auch rate ich einem jungen Menschen, einige Zeit im EU-Ausland oder in den USA zu arbeiten, generell offen für Neuerungen zu sein und Flexibilität zu zeigen.

✱ Moser Werner

● Zur Person

Beruf: Stylist. Funktion: Inhaber. Tätig bei: c.u.t. Creative & Trendy, Werner Moser Hairdesign., 9500 Villach, Nikolaigasse 18. Geboren - Datum, Ort: 24. September 1968, Villach. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Susanne. Eltern: Elfnede und Josef. Hobbies: Malen, Sport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Firmenzentrale in Graz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß der Pflichtschule wechselte ich an die HTL für Hoch- und Tiefbau in Villach bzw. Graz. Da mir der Technikbereich aber nicht lag, brach ich die Schule ab. Ich hatte den Wunsch, etwas Kreatives zu machen, und lernte den Friseurberuf durch meine Nichte kennen. Darüber hinaus wollte ich unbedingt einmal selbständig arbeiten. Daher absolvierte ich in Graz eine Lehre zum Friseur. Da mein Lehrbetrieb ein kleines Unternehmen war, begann ich sehr bald mit der praktischen Arbeit und konnte viel Praxis sammeln. Ich wechselte zweimal meine Arbeitsstelle in Graz, um Erfahrungen zu sammeln und unterschiedliche Arbeitsweisen kennenzulernen. Zuletzt war ich fünf Jahre beim Friseurweltmeister Gerhard Mayer in Graz tätig. Im April 2000 eröffnete ich meinen ersten Salon in Graz, und im Februar 2005 den zweiten Salon in meiner Heimatstadt Villach. Heute pendle ich zwischen Graz und Villach.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Glück und innere Zufriedenheit bei der Ausübung meiner Tätigkeit zu verspüren. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich Erfolg als Gefühl des Glücks und der Zufriedenheit definiere, dann sehe ich mich in dieser Hinsicht als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Vor allem war mein Durchhaltevermögen wesentlich für meinen Erfolg. Ich setzte meine Vorstellungen trotz der negativen Einstellung meiner Umwelt um. Dazu setzte ich mir immer wieder kleine Ziele, die ich kontinuierlich verfolgte und umsetzte. Bei der Verfolgung meiner Ziele achte ich aber auch immer auf mein Umfeld, das heißt, ich gehe nicht rücksichtslos vor. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine wichtige Entscheidung war sicher, die HTL abzubrechen. Ich bin kein Techniker, sondern eher Künstler. Ich treffe wichtige Entscheidungen zunächst aus dem Bauch heraus. Dann wäge ich jedoch Pro und Contra genau ab. Eine Entscheidung muß auf realistischen Grundlagen basieren. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Natürlich ist Anerkennung wichtig, ich erhalte sie von Kunden, die gerne zu uns kommen, sich bei uns rundum wohl fühlen und mit dem Ergebnis unserer Arbeit zufrieden

sind. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein Problem in unserer Branche sind die Vorurteile und Klischees, die über den Beruf im Umlauf sind. Natürlich sind die Vorurteile nicht völlig aus der Luft gegriffen, da es immer wieder Kolleginnen und Kollegen gibt, die keine hohen Maßstäbe anlegen und nicht auf Umgangsformen achten. Hier kann man nur versuchen, durch gezielte Aus- und Fortbildung den Umgang der Mitarbeiter mit den Kunden zu verbessern und in der eigenen Firma auf ein ansprechendes Niveau zu achten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter sind das wichtigste Kapital. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich schaue weniger auf Zeugnisse, sondern eher darauf, wie der Bewerber mit Menschen umgeht. Die Auswahl neuer Mitarbeiter und Lehrlinge ist für mich überhaupt eine schwierige Situation. Ich erhalte so viele Bewerbungen, und darunter sind manchmal Mädchen aus einfachsten Verhältnissen und mit schlechten Zeugnissen. Aber gerade diese Mädchen sind oft sehr höflich und freundlich. Ich würde gerne viel mehr jungen Menschen eine Chance geben, aber ich kann dann auch nur ein oder zwei aufnehmen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir setzen uns oft zusammen und sprechen die Dinge aus. Wenn es Meinungsverschiedenheiten gibt, dann versuche ich, als Vermittler tätig zu sein. Meine Mitarbeiter verdienen im Schnitt auch einiges über dem Kollektivvertrag. Zusätzlich gehen wir noch ab und zu gemeinsam abends essen oder unternehmen etwas anderes gemeinsam. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir gehen auf jeden Kunden freundlich und individuell ein. Die fachlichen Voraussetzungen müssen sowieso perfekt sein, darüber hinaus muß der Kunde aber herzlich und individuell behandelt werden. Deshalb kommen unsere Kunden einfach gerne zu uns. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Das Verhalten der Mitbewerber untereinander ist in meiner Branche nicht sehr freundlich. Ich halte mich aus allen Kämpfen und negativer Propaganda heraus. Ich definiere mich selbst über meine eigene Arbeit und meine Qualität und versuche mich auf diese Art positiv von den Mitbewerbern abzuheben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche gelingt mir sehr gut. Wenn ich aus dem Beruf „aussteigen" will, dann mache ich das einfach. Andererseits denke ich auch in meiner Freizeit oft über meinen Beruf nach. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Sowohl berufliche als auch persönliche Aus- und Weiterbildung ist für mich von zentraler Bedeutung. Die Palette reicht von Produktschulungen über Motivations-, Kommunikations- und Verkaufsschulungen bis hin zu Fachseminaren in England, USA, Italien, Schweiz und Deutschland. Mir ist es wichtig, mich ständig weiterzuentwickeln und nicht an einem Punkt zu verharren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll Freude an dem haben, was man macht, dann kann man auch schwierige Zeiten überbrücken. Natürlich muß jeder Mensch manchmal kämpfen, aber grundsätzlich soll man auf alles positiv zugehen.

✱ Mostbauer Gerda

● Zur Person

Beruf: Diplomierte Gesundheits- und Krankenschwester. Funktion: Bundesvorsitzende der Fachgruppenvereinigung Gesundheitsberufe. Tätig bei: Österreichischer Gewerkschaftsbund ÖGB., 1090 Wien, Maria-Theresienstraße 11. Geboren - Datum, Ort: 18. Juli 1954, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Kurt. Kinder: Rainer (1974). Eltern: Maria und Alfred Koller. Schöpferische Akte: Ausstellung von Patchworkdecken 1994 und 1996. Mitgliedschaften: ÖGB, Österreichischer Berufsverband für Anästhesie und Intensivpflege, Österreichischer Gesundheits- und Krankenpflegeverband, Kammerrätin bei der Arbeiterkammer. Hobbies: Lesen, Patchworkdecken nähen, mit dem Hund spazierengehen, Kochen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1975 beendete ich erfolgreich meine Ausbildung zur Diplomierten Gesundheits- und Krankenschwester in Mistelbach. Von 1976 bis 1988 war ich auf der Intensivstation im AKH Wien tätig - ein sehr prägender Abschnitt meiner beruflichen Karriere. Während dieser Zeit durfte ich tagtäglich erleben, wie man gemeinsam schwierige Situationen meistert. Außerdem absolvierte ich eine Sonderausbildung für Intensivpflege und Dialyse. Die Zusammenarbeit mit den Ärzten war beispielhaft, das Pflegepersonal erhielt jegliche Art von Unterstützung. Auch bei der Ausarbeitung meines ersten Vortrages 1977 im Rahmen eines Projektes, bei dem Psychologiestudenten die Intensivpatienten durch Vorlesen und Gespräche betreuten, wurde ich von einem Arzt unserer Station tatkräftig unterstützt. Ich referierte bei der Einführungsveranstaltung zu diesem Projekt über die Probleme aus Sicht des Pflegepersonals. Als ich ans Podium trat, sah ich in den Reihen des vollbesetzten Hörsaals ein leicht amüsiertes Lächeln, da ich damals für meine 23 Jahre sehr jung aussah. Doch am Ende meiner Ausführungen gab es tosenden Applaus und großes Lob. Da mir diese Aufgabe großen Spaß bereitete, hielt ich später immer wieder Vorträge bei internationalen Kongressen. Von 1981 bis 1984 war ich Stellvertreterin der Stationsschwester, absolvierte dann eine Sonderausbildung für Leitendes Pflegepersonal und fungierte schließlich bis zu meinem Ausscheiden 1988 als Stationsschwester der Intensivstation am AKH. Die Intensivpflege ist einer der schwierigsten und anstrengendsten Bereiche, und nur sehr wenige halten hier bis zur Pensionierung durch. Nach zwölf Jahren war ich an einem Punkt, wo ich dieses Kapitel abschließen und mich anderen Aufgaben zuwenden wollte. Ich entschied mich dafür, mein Wissen an die nächsten Generationen weiterzugeben, und absolvierte eine Sonderausbildung für Lehrendes Personal. Von 1988 bis 1994 war ich dann als Lehrerin an der Gesundheits- und Krankenpflegeschule im SMZ-Ost Wien tätig. 1990 wurde ich als einfache Mandatarin in die Personalvertretung des Pflegeheims SMZ-Ost gewählt und fungierte als stellvertretende Vorsitzende des Dienststellenausschusses. Diese Funktion übernahm ich nach der Eröffnung ab 1992 am Krankenhaus SMZ-Ost. Ein Jahr später wurde ich Mitglied des Zentralvorstandes der ÖGB Fachgruppenvereinigung für Gesundheitsberufe, 1997 wurde ich stellvertretende Vorsitzende, und seit April 2005 bin ich Bundesvorsitzende der ÖGB/FGV. Ich habe zwar niemals bewußt eine Karriere in der Gewerkschaft angestrebt, doch als neugieriger und engagierter Mensch bin ich sehr rasch in diesen Bereich hineingewachsen. Es war eine Menge Aufbauarbeit zu leisten, die mir auch viel Freude machte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn von den Menschen angenommen wird, was ich präsentiere, was ich sage und vorschlage, dann sehe ich das als persönlichen Erfolg. Ich kann zwar mit konstruktiver Kritik durchaus gut umgehen, trotzdem muß ich das Gefühl haben, daß meine Meinung ernst genommen wird. In meiner Funktion als Bundesvorsitzende

arbeite ich ja mit sechs Fachgewerkschaften aus dem Gesundheitsbereich zusammen, was sehr viel Fingerspitzengefühl erfordert. Aber ich denke, daß mir das bisher recht gut gelungen ist, auch wird meine Meinung respektiert. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe die verschiedenen Stufen und Positionen auf meiner Karriereleiter nicht zielstrebig anvisiert, sondern wurde stets gefragt, ob ich diese oder jene Aufgabe übernehmen möchte. Natürlich gehört ein Quentchen Glück dazu, daß gerade entsprechende Positionen frei werden, doch muß man selbst auch einiges dazu beitragen. Ich war immer kooperativ, habe mir zu bestimmten Situationen meine Meinung gebildet und auch offen geäußert. Ich bin zu Vorgesetzten zwar loyal, aber ich bin ihnen nicht hörig. Es ist mir gelungen, meinen Standpunkt oder meine Vorschläge so vorzubringen, daß ich ernst genommen werde. Das ist besonders in einem hierarchischen System, wie es ein Krankenhaus eben ist, sehr schwierig, ohne gleich als Revoluzzer abgestempelt zu werden. Außerdem bin ich ein Stehaufmännchen und lasse mich von Problemen nicht abschrecken. Wenn mir etwas im ersten Anlauf mißlingt, erwacht in mir die „Jetzt erst recht"-Mentalität. Ich bin konsequent, beharrlich, sehr geduldig und nicht nachtragend. Trotzdem darf man meine Geduld nicht ausnutzen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bereite mich auf kommende Aufgaben gründlich vor. Wenn es sich während der Arbeitszeit nicht ausgeht, opfere ich dafür auch meine Freizeit. In Bereichen, wo ich nicht hundertprozentig sattelfest bin, hole ich mir auch kompetente Hilfe, bei arbeitsrechtlichen Fragen beispielsweise bei der Arbeiterkammer. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich glaube schon, daß es Frauen in unserer Gesellschaft noch immer schwerer haben. Im Gesundheitswesen gibt es diese Nachteile aber kaum, da es eine frauendominierte Branche ist. In der Gewerkschaft sitzen in den Spitzenpositionen zwar hauptsächlich Männer, doch im Gesundheitsbereich ist der Frauenanteil in den Gremien insgesamt recht akzeptabel. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Wenn ich jemanden imitiere, kann ich nicht authentisch sein. Daher ist Originalität sicherlich der bessere Weg zum Erfolg. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Im AKH gab es auf einer benachbarten Station meine Kollegin Gertraud. Sie war stellvertretende Stationsschwester und mein erstes Vorbild. Später gab sie ihre Position auf und ging in die Basispflege zurück, da sie wieder näher an den Kranken sein wollte. Die Art und Weise, wie sie mit den Patienten umgegangen ist, und ihr Verständnis für diesen Beruf haben mich doch sehr beeindruckt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** In der Gewerkschaft sind wir ein demokratisches Gremium, und die Meinung der Kollegen ist mir sehr wichtig. Am schönsten ist es, wenn wir ähnlicher Ansicht sind und uns auf eine gemeinsame Vorgehensweise einigen können. Solche Entscheidungen haben mehr Gewicht, weil sie alle mittragen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Als Bundesvorsitzende geht mein Arbeitstag oft bis spät in den Abend. Daher nehme ich zum Ausgleich zwischendurch mal einen Tag frei oder gehe früher nach Hause, um meine Batterien wieder aufzuladen. Mein Mann unterstützte mich sehr und hat sehr viel Verständnis für meine Arbeit. Er hat mich vor allem bei der Betreuung unseres Sohnes ersetzt. Ohne ihn hätte ich sicherlich meinen Weg nicht so gehen können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Der Pflegeberuf ist sehr schwer. Es gibt sehr viele Bereiche und Fachrichtungen, manche liegen einem mehr, andere weniger. Darum sollten junge Menschen ihre Stärken und Schwächen genau kennen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, die Weichen so zu stellen, daß meine Nachfolger die besten Voraussetzungen haben, um erfolgreich weiterzuarbeiten. **Ihr Lebensmotto?** Nichts ist unmöglich! Trotzdem soll man realistisch bleiben.

✱ Mostböck Wolfgang

● Zur Person

Beruf: Kfz-Technikermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Mosti's Welt Kfz-Werkstätte - Mostböck Wolfgang., 3580 Horn, Breiteneicherstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 2. Juni 1976, Thunau. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Sonja. Kinder: Nikita (1998). Eltern: Walter und Gertrude. Ehrungen: Lehrlingswettbewerbe (3. und 9. Platz). Hobbies: Fallschirmspringen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß von Volks- und Hauptschule absolvierte ich eine zweijährige Computerfachschule. Anschließend absolvierte ich die Lehre zum Kfz-Techniker bei Citroen Pfeffer in Mold bei Horn und legte schließlich auch die Meister- sowie die Unternehmerprüfung ab. Nach einem Jahr unselbständiger Tätigkeit wagte ich im Jahr 2000 den Schritt in die berufliche Selbständigkeit, weil ich auf diesem Gebiet keine andere Möglichkeit sah, um mich beruflich weiterzuentwickeln.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Anerkennung von außen zu erlangen und in meiner Lebenssituation so wenig wie möglich von anderen abhängig zu sein. Ich bin darauf bedacht, daß sich Geben und Nehmen die Waage halten, was im Moment der Fall ist. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der Wille zum Erfolg und das Hintanstellen von Privatleben und Freizeitinteressen waren entscheidend. Die ersten Jahre bestanden gänzlich aus Arbeit für die Firma. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Die meisten Menschen geben zu schnell auf - ich bin erst zufrieden, wenn ein Problem gelöst ist. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab dem dritten Geschäftsjahr, wo ich einen rapiden Anstieg an Arbeit verzeichnen und entsprechend mehr Mitarbeiter einstellen konnte. Heute ist mir wichtig, meine Mitarbeiter bezahlen zu können und die notwendige Arbeitsauslastung zu schaffen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Nach Abschluß der Computerschule entschied ich mich für harte, manuelle Arbeit - und ich bin heute glücklich in meinem Beruf. Schon am ersten Tag sagte ich meinem Lehrherrn, daß ich die Meisterprüfung anstrebe. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Einen guten Mittelweg mit Tendenz zur Originalität erachte ich als beste Vorgehensweise. Man kann aber durchaus Bewährtes mit der eigenen Handschrift versehen und so wiederum neu verwenden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Im Alter von 14 Jahren schaute ich regelmäßig einem Kfz-Meister über die Schulter, wodurch mein Interesse für diesen Beruf geweckt wurde. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Mein Lehrherr brachte mir großes Vertrauen entgegen und übertrug mir bereits als Lehrling Verantwortung. Nachdem ich die Meisterprüfung abgelegt hatte, konnte ich mich vor Angeboten kaum erwehren. Heute zählt für mich die Mundpropaganda, denn sie zeigt, daß meine Kunden zufrieden sind, und das ist das größte Lob für meine Arbeit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In den letzten Jahren erlitt die Branche einen herben Rückschlag, da der Rost bei den Fahrzeugen nicht in den Griff zu kriegen ist, was mit der heutigen

Technologie aber möglich sein müßte. Die Lobby hier ist aber zu mächtig. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mein Mitarbeiterteam, das großteils aus mir schon vorher bekannten Personen besteht, spielt für den Erfolg des Betriebes eine sehr wichtige Rolle. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Bisher habe ich mich umgehört und die Meinung von ehemaligen Kollegen des Bewerbers eingeholt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich bin zwar der, der die Richtung vorgibt, aber ich bin auch offen für Einwände und Verbesserungsvorschläge. Darüber hinaus bin ich recht großzügig und lasse meine Mitarbeiter nach Feierabend die Werkstätte für Arbeiten am eigenen Auto benützen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Karosseriebau, Karosseriespenglerei und Lackierung - letzterer Bereich ist meine persönliche größte Stärke. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Innerhalb der Branche besteht ein vorsichtiges Miteinander. Mit den großen Betrieben kann ich sowieso nicht mithalten, sodaß ich vermehrt auf meine Qualität achte, um auf diesem Gebiet zu punkten. Und weil ich keinen großen Apparat aufrechterhalten muß, bin ich mit dem Preis auch im Vorteil. Namhafte Firmen fragen bei mir um Zusammenarbeit an, weshalb ich Überlegungen anstelle, den Betrieb zu vergrößern. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Dies ist nicht einfach, ich bemühe mich jedoch, abends ein paar Stunden Zeit für Familie und Freunde zu haben. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich habe viele Kurse am WIFI absolviert, im Moment beschränkt sich meine Weiterbildung auf Produktschulungen, was auf dem Gebiet der Lackiererei ganz wesentlich ist. Ich lese einschlägige Literatur und bin allgemein ein Mensch, der mit offenen Augen und Ohren durch die Welt geht. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich empfehle, offener durchs Leben zu gehen und mehr Willensstärke zu zeigen. An der Jugend vermisse ich heute, daß sie die erfahrenen „Alten" zu wenig ernst nimmt, und daß ihr Benehmen oft zu wünschen übrig läßt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Nach der erwähnten Vergrößerung des Betriebes möchte ich eine gute Auslastung auf bestem Niveau halten können. **Ihr Lebensmotto?** Geben und Nehmen im Einklang.

✱ Mühlbacher Peter KommR.

● Zur Person

Beruf: Hotelier. Funktion: Präsident. Tätig bei: Wirtschaftskammer Steiermark., 8021 Graz, Körblergasse 111-113. Geboren - Datum, Ort: 3. April 1946, St. Lorenzen. Familienstand: Verheiratet mit Marlene. Kinder: Evita, Evelin, Peter und Hannes. Eltern: Peter und Cordula. Hobbies: Jagd, Musik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Pumuckl Familienhotel, Ferienpark in St. Lorenzen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Da mein Vater mit 48 Jahren verstarb, übernahm ich schon sehr früh wirtschaftliche Verantwortung, denn ich war mit 22 Jahren selbständig und führte den Hotelbetrieb meiner Familie in Murau. Im Laufe der Zeit konnte ich an der Weiterentwicklung meiner Heimatregion, besonders im Bereich Tourismus mitarbeiten. Ich war insgesamt 21 Jahre im Gemeinderat tätig, aber auch im Landestourismusverband Steiermark. Ab 1982 leitete ich den Bereich Hotellerie der Wirtschaftskammer Steiermark. 1990 wurde ich Vizepräsident der Wirtschaftskammer Steiermark und Vorstand des Fachverbandes der Hotellerie Österreichs. 1995 kandidierte ich für die Wahl zum Präsidenten der Wirtschaftskammer (WK) Steiermark. Ich konnte diese Wahl mit ein sehr schönes Ergebnis für mich entscheiden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg ist für mich die Triebfeder des nächsten in Angriff zu nehmenden Projektes, zum Wohle der Wirtschaftsentwicklung Österreichs, insbesondere der Steiermark. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Gemeinsam mit meinen Mitstreitern ist einiges gelungen und auf den Weg gebracht worden, aber es gibt noch sehr viel zu tun. Zu sagen, ich wäre erfolgreich, widerstrebt mir, denn der Ansporn für weitere positive Projekte würde darunter leiden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Entscheidend ist, daß man etwas tut, das einem Freude bereitet, denn nur dann hat man die nötige Kraft, um etwas zu gestalten und weiter zu bewegen. Dazu gehört aber auch ein hohes Maß an Kommunikationsfähigkeit, Konsequenz und Kompromißbereitschaft. Diese Eigenschaften in Überzeugungskraft zu subsumieren, ist von enormer Bedeutung. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich kann mich in meinem Betrieb auf ein ausgezeichnetes Team verlassen und nehme Herausforderungen mit meinen Mitarbeitern zügig in Angriff. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich bin der Meinung, daß jeder in seinem Wesen das bleiben soll, was er ist, ein aufgesetzter falscher Hut wäre nicht von Vorteil. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne ein hervorragendes Team kann ein solcher Betrieb nicht lange wirtschaftlich gesund bleiben. Ein Unternehmer, der meint, er könnte ein autoritäres und totalitäres Regime führen, ist in kürzester Zeit sehr einsam. Auch unterstützen wir unsere Mitarbeiter innerhalb ihrer Fortbildungsambitionen und hatten damit schon hervorragende Erfolge. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich bemühe mich permanent um ein ausgezeichnetes Betriebsklima und betrachte jeden Mitarbeiter als Partner. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Woche hat sieben Tage und das Jahr 52 Wochen, das ist in einem Dienstleistungsbetrieb wie in einem Hotel einfach der Fall. Ich regeneriere mich aber mit ein paar Stunden mit meinem Hobby, der Jagd, sehr gut. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich kandidiere 2005 noch einmal für diese Position und werde weiterhin mit meinem Team dafür kämpfen, die Situation der Wirtschaft Steiermark und Österreichs in positiver Weise zu gestalten, zum Wohle der Menschen, die in diesem Land leben. **Ihr Lebensmotto?** Ich lasse mich von niemandem ärgern.

✱ Muhr Doris Mag.

● Zur Person

Beruf: Logopädin, Sonder- und Heilpädagogin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Mag. Doris Muhr, Logopädin - Gesundheitszentrum., 2460 Bruck an der Leitha, Johngasse 3/1. Stock. Schöpferische Akte: Fachliche Beiträge. Mitgliedschaften: Bundesverband der Logopäden, Niederösterreichischer Landesverband der Logopäden. Hobbies: Lesen, Radfahren, Wandern, Reiten, Kunst und Kultur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1994 an einer AHS und besuchte von 1995 bis 1998 die logopädische Akademie am AKH Wien. Danach begann ich in der Kur- und Rehabilitationsklinik Bad

Pirawarth zu arbeiten und studierte parallel dazu bis 2003 Sonder- und Heilpädagogik an der Universität Wien. Von 1999 bis 2005 war ich, unterbrochen durch meine Karenz, im Geriatriezentrum am Wienerwald beschäftigt. Seit 2001 führe ich auf freiberuflicher Basis auch Hausbesuche durch. Im Oktober 2002 wurde ich Mitglied einer multiprofessionellen Praxisgemeinschaft in Bruck an der Leitha. Ich bin in allen Bereichen der Logopädie tätig, wobei die Neurologie zu meinen Schwerpunkten gehört. Ich behandle Sprach-, Sprech-, Stimm-, Schluck- und Hörstörungen von Erwachsenen und Kindern aller Altersgruppen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Wünsche, Träume und Vorhaben zu realisieren, und doch setze ich nicht alles auf Karriere. Es ist mir wichtig, daß auch andere Dinge, wie Freizeit und Familie, nicht zu kurz kommen. Außerdem kommt es mir darauf an, einen Beruf auszuüben, der mir Spaß macht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Bisher erfüllten sich meine Wünsche, und insofern sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Bestimmt kann ich gut organisieren, und ich setze meine Pläne zielstrebig um. Bevorzugt arbeite ich in Teams. Ich probiere immer wieder gerne etwas Neues aus. Das Feld der Logopädie ist ein breites, denn dieses Fachgebiet erlaubt es, die Schwerpunkte immer wieder neu auszurichten. Ich arbeite gerne mit Kindern. In der Logopädie ist dies eine wichtige Berufsvoraussetzung, um einen wichtigen Beitrag zur Behebung von Entwicklungsstörungen leisten zu können. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Das hängt von der jeweiligen Problemstellung ab. Ich lege mir Strategien zurecht, hole bei Bedarf Hilfe und berate mich mit Vertrauenspersonen. Sicher neige ich im Alltag eher zu raschen Entscheidungen, allerdings nicht unbedacht. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Die Umstände, erfolgreich zu werden, sind für Frauen schwieriger. Sobald eine Frau in Karenz geht, ist sie beruflich benachteiligt, es ist daher wesentlich, in der Karenz einen guten Kontakt zum Unternehmen zu halten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich fixierte mich nie auf einen einzigen Menschen. Meine Eltern waren streng, ich kannte meine Grenzen, aber sie brachten mir bei, Ziele zu erreichen und konsequent vorzugehen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** In unserem Gesundheitszentrum arbeite ich mit einer weiteren Logopädin, einer Psychologin, einer Physiotherapeutin und einer Heilpädagogin zusammen. Meine Behandlungen gliedere ich in kurze, aber möglichst adäquate Therapieeinheiten. Gerade bei Kindern stimme ich meine Behandlung auf deren Aufmerksamkeitsspanne ab. Die umfassende Betreuung der Patienten liegt mir am Herzen, und ich möchte keinen Patienten länger als nötig in der Therapie halten. Wir vermitteln Patienten bei Notwendigkeit auch an andere Stellen weiter. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da ich viele berufliche Telefonate von zu Hause aus erledige, ist die Grenze manchmal fließend. Diese Möglichkeit erweist sich aber auch als praktisch, weil so mehr Zeit für meine Familie bleibt. In der Praxis bin ich voll auf den Beruf ausgerichtet. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich empfehle jungen Menschen, nicht alles auf einmal zu wollen, sondern Entscheidungen gut abzuwägen. Es bewährt sich, konsequent und ausdauernd an Dinge heranzugehen. Gerade Berufsentscheidungen reifen oft über einen längeren Zeitraum heran. Die Bereitschaft zu ständiger Fortbildung ist gerade für Selbständige sehr wichtig. Frauen müssen Beruf und Familie vereinbaren und haben es daher im Berufsleben nicht so leicht. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich werde auch weiterhin in der Praxisgemeinschaft unseres Gesundheitszentrums arbeiten. Der Ausbau meiner Aktivitäten ist vorstellbar, wir planen bereits Gemeinschaftsprojekte mit Institutionen. Ein Zukunftswunsch ist der Eintritt in die Lehre und die Aufnahme von Seminartätigkeiten.

✱ Mulzer Johann Hermann o. Univ.-Prof. Dr.

● Zur Person

Funktion: Vorstand. Tätig bei: Institut für Organische Chemie der Universität Wien., 1090 Wien, Währingerstraße 38. Geboren - Datum, Ort: 5. August 1944, Prien/ Deutschland. Familienstand: Verheiratet mit Inge. Kinder: Johanna (1976), Wolfgang (1981) und Michael (1983). Eltern: Louise und Johann. Schöpferische Akte: Zahlreiche Publikationen in Zeitschriften und Büchern, rund 80 Patente. Ehrungen: Gottfried Wilhelm Leibniz-Preis der DFG (1993), Ernst Schering Preis der Schering Stiftung (1996), Erwin Schrödinger-Preis der Österreichischen Akademie der Wissenschaften (1997), Preis der Stadt Wien für Naturwissenschaft und Technik (2003), Windhaus Medaille der Universität Göttingen (2003). Hobbies: Klavierspielen, Lesen, Sprachen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Diverse Beratungstätigkeiten.

● Karriere

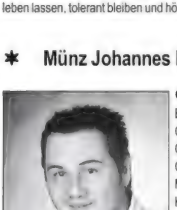
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das naturwissenschaftlich ausgerichtete Gymnasium in Rosenheim. Nach meiner mit Auszeichnung abgeschlossenen Matura erhielt ich vom Maximilianeum ein Stipendium für hochbegabte Schüler. In der Folge begann ich an der Universität München das Studium der Organischen Chemie. 1974 konnte ich diese Ausbildung mit der Promotion erfolgreich abschließen, und von 1974 bis 1975 arbeitete ich an der Harvard-Universität unter dem späteren Nobelpreisträger EJ Corey. Meine Habilitation erfolgte in München und wurde 1982 abgeschlossen. In dieser Zeit war ich als Assistent an eben dieser Universität tätig. Anschließend wurde ich als außerordentlicher Universitätsprofessor an die Universität Düsseldorf berufen. 1984 erfolgte meine Berufung zum ordentlichen Professor an die Freie Universität Berlin und 1995 an die Universität Frankfurt. Seit 1996 bin ich ordentlicher Universitätsprofessor am Institut für Organische Chemie der Universität Wien und seit einiger Zeit auch dessen Vorstand.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Studenten gut auszubilden ist Erfolg für mich. Vor allem die Ausbildung von Doktoranden stellt in dieser Hinsicht einen wichtigen Faktor dar, und zwar umso mehr, als sie für den beruflichen Weg der jungen Akademiker sehr wichtig ist. Weiters stellt die Anerkennung meiner Forschungsarbeit innerhalb der Fachwelt persönlichen Erfolg dar. Letztendlich beruht persönlicher Erfolg aber immer auf Teamarbeit, weshalb man andere daran teilhaben lassen sollte. **Was war ausschlaggebend für**

Ihren Erfolg? Gute Rahmenbedingungen, Ausdauer und natürlich etwas Glück waren wesentliche Faktoren. Die Entscheidung, mich der Chemie zuzuwenden, war ebenfalls eine richtige, zumal Deutschland große chemische Industriebetriebe beherbergt. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich denke, daß beides notwendig ist. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich habe eine ganze Reihe von Preisen für meine Arbeit erhalten, die eine Art von Anerkennung für mich darstellen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meine Studenten halten meine Anforderungen manchmal für übertrieben, mein privates Umfeld, so denke ich, betrachtet mich als positiven Menschen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine überaus wichtige Rolle bei meinem Erfolg. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich konfrontiere meine Mitarbeiter mit interessanten und aktuellen Fragestellungen, verfolge ihre Arbeit täglich im Laboratorium und lade sie ein, mich zu wissenschaftlichen Kongressen zu begleiten. Weiters finden permanent wissenschaftliche Seminare und Diskussionen statt, die einen positiven „Rückkoppelungseffekt" haben. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Nennenswerte Stärken unseres Instituts sind der Standort sowie die personelle und technische Ausstattung. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich unterhalte mit vergleichbaren Instituten ein sehr kollegiales Verhältnis. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** In dieser Frage gibt es in meinem Fall keine Probleme, da ich sehr flexibel bin und auch zu Hause arbeiten kann. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Für einen jungen Menschen ist es wichtig, die bestmögliche Ausbildung zu absolvieren und dabei nicht nur eine Universität kennenzulernen. Er sollte seine Ausbildung rasch, aber nicht zu rasch absolvieren, frühzeitig realisieren, welche Lehrer und Kollegen ausgezeichnet sind und mit diesen Kontakt aufnehmen. Entwicklungsrichtungen zu erkennen und sein Wissen permanent zu aktualisieren, ist ebenfalls von großer Bedeutung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meine Arbeit wie bisher fortsetzen und meinem Nachfolger ein gutbestelltes Feld überlassen. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen, tolerant bleiben und höchstmögliche Freiheit genießen.

✱ Münz Johannes Ing.



● Zur Person

Beruf: Wirtschaftsingenieur. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Münz Stahlbau GmbH., 2340 Mödling, Fabriksgasse 4. Geboren - Datum, Ort: 15. Oktober 1974, Mödling. Eltern: Elisabeth und Johannes. Hobbies: Motorradfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Grundschulausbildung (vier Jahre Volksschule, ein Jahr Hauptschule, drei Jahre Gymnasium) in Mödling absolvierte ich eine Lehre zum Schlosser bei der Firma Grüner in Gumpoldskirchen. Anschließend absolvierte ich mit Erfolg die HTL und arbeitete mehrere Jahre lang als technischer Angestellter in einem Erdölbetrieb. Seit sieben Jahren bin ich im elterlichen Stahlbaubetrieb tätig, den ich Anfang 2004 übernommen habe. Im Laufe der Zeit spezialisierten wir uns auf Edelstahlarbeiten wie zum Beispiel Fenster, Türen und Treppengeländer.

● Zum Erfolg

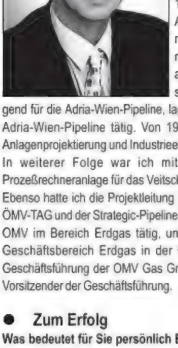
Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg eine Bestätigung meiner Leistungen. Erfolg vermittelt mir auch eine gewisse Sicherheit, ein Glücksgefühl und eine höhere Lebensqualität. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich noch nicht als erfolgreich, denn ich befinde mich erst auf dem Weg dorthin. Ich bin sozusagen erst im Aufstieg begriffen, habe jedoch große Pläne. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich scheue keine Herausforderung, und wenn sie noch so kompliziert ist. Ich begegne allen Herausforderungen mit einer offenen und positiven Einstellung und mit großem Interesse. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Onkel war für mich eine Art Vorbild, dem ich immer nacheiferte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich führte mehrere Großaufträge zur vollsten Zufriedenheit meiner Kunden aus, deren Lob eine persönliche Anerkennung für mich und die beste Werbung für meinen Betrieb darstellt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es treten steigende Probleme bei den Vertragsbedingungen von Großaufträgen auf. Diese fordern schnellsten Handlungsbedarf. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich treffe die Auswahl meiner Mitarbeiter nach ihrer Leistungsbereitschaft und ihrer Fähigkeit zur Teamarbeit. Da wir ein Familienbetrieb sind, ist es auch wichtig, daß sie die Vor- und Nachteile mittragen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir haben ein sehr familiäres Betriebsklima, und ich führe regelmäßig Mitarbeitergespräche. Ich motiviere meine Mitarbeiter auch durch Lob, wenn sie gute Arbeit leisten. Bei außerordentlichen Leistungen gibt es auch kleine Prämien. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Aufgrund meiner beruflichen Erfahrung glaube ich schon, daß mir ein gewisser Respekt seitens der Mitarbeiter entgegengebracht wird. Da ich jedoch noch nicht so lange regelmäßig in der Firma anwesend bin, muß noch eine bessere Vertrauensbasis zu den älteren Mitarbeitern aufgebaut werden. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken sind unsere Flexibilität, unsere Kundenbetreuung und das Service im allgemeinen. Wir bieten unseren Kunden auch eine sehr breitgefächerte Produktpalette. Aufgrund der Größe unseres Betriebes betreiben wir kein Marketing, unsere Kunden wissen jedoch, was sie an uns haben. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Für unser Unternehmen spricht Qualität und nicht Quantität. Mitbewerber beleben den Markt und ermöglichen dem Kunden, Vergleiche anzustellen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe noch keine eigene Familie und daher keine besonderen Verpflichtungen. So kann ich mich derzeit voll auf meinen Beruf und meine Karriere konzentrieren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Gerne würde ich mehr Zeit für meine Fortbildung aufbringen, doch mein Betrieb erfordert meine vollste Aufmerksamkeit. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Langzeitziel ist es, die Firma wieder auf den Höhepunkt des Erfolges zu bringen, auf dem sie sich vor 15 Jahren befand. Damals beschäftigten wir noch 60 Mitarbeiter. Kurzfristig arbeite ich darauf hin, mit Arbeit voll ausgelastet zu sein.

✱ Musilek Otto KommR. Ing.

● Zur Person

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: OMV Gas GmbH., 1210 Wien, Floridsdorfer Hauptstraße 1/floridotower. Geboren - Datum, Ort: 10. Dezember 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Lucia. Kinder: Petra (1971), Bernhard (1974) und Karoline (1984). Hobbies: Segeln, Schifahren, Garten, Golf. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorsitzender im Aufsichtsrat

der Nabucco Gas Pipeline International GmbH, Council Member und Mitglied des Executive Committees bei der internationalen Gas Union (IGU), Aufsichtsrat der CISMO, Aufsichtsratsvorsitzender der AGCS (Austrian Gas Clearing und Settlement), Aufsichtsratsvorsitzender der AGGM (Austrian Gas Grid Management AG), Aufsichtsratsmitglied der Ferngasbeteiligungs AG, Aufsichtsratsmitglied der OÖFG, Vizepräsident des österr. Komm. des WEC (World Energie Council).



Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich schloß 1968 die HTL im Zweig Elektrotechnik ab. Mein beruflicher Werdegang begann bei der Firma Goerz Electro, wo ich als Mitarbeiter im Entwicklungslabor tätig war. 1970 wechselte ich zur Firma Kapsch-AEG Telefunken, wo das Hauptaugenmerk meiner Tätigkeit auf der Inbetriebnahme und Wartung von Richtfunkanlagen sowie der Trägerfrequenzsysteme und Fernwirkanlagen, überwiegend für die Adria-Wien-Pipeline, lag. 1971/72 war ich in Klagenfurt für die Adria-Wien-Pipeline tätig. Von 1972 bis 1976 war ich im Bereich der Anlagenprojektierung und Industrieelektronik bei AEG Telefunken angestellt. In weiterer Folge war ich mit der Projektleitung für die erste Prozeßrechneranlage für das Veitscher Magnesit-Werk in Breitenau betraut. Ebenso hatte ich die Projektleitung für die Pipeline Telecontrolsysteme der ÖMV-TAG und der Strategic-Pipeline im Irak inne. Seit 1. April 1976 bin ich bei ÖMV im Bereich Erdgas tätig, und seit 1. Oktober 1997 leite ich den Geschäftsbereich Erdgas in der OMV AG. Seit 2001 bin ich mit der Geschäftsführung der OMV Gas GmbH als Direktor betraut und seit 2006 Vorsitzender der Geschäftsführung.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, in der Lage zu sein, ein Sachgebiet bzw. eine Tätigkeit trotz eines hohen Grades an Freiraum kompetent auszufüllen. Dazu sind neben Fachwissen auch Flexibilität, Kreativität und Kommunikationsbereitschaft vonnöten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als äußerst erfolgreich. Ich stamme aus einfachen Verhältnissen und habe keine akademische Laufbahn absolviert, da dies seinerzeit eine zu große Belastung gewesen wäre. Trotzdem habe ich meinen Weg gemacht. Ich hätte mir aber vor zehn Jahren nicht träumen lassen, daß ich einen Geschäftsbereich mit einem (Euro-) Milliardenumsatz leiten würde. Ich bin auch stolz, meine Position ohne jegliche politische Unterstützung erlangt zu haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend waren sicherlich die Freude an der Tätigkeit sowie die Identifikation und das Interesse an diesem Bereich. Ich habe nie eine bestimmte Position angestrebt. Es spielte wohl auch Glück eine Rolle, worunter ich verstehe, zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zu sein. Obwohl strategisches Denken verlangt ist, stufe ich operative Tätigkeiten als wichtiger ein, denn ich komme aus der Praxis und beschäftigte mich mit Details der Umsetzung. Damit legte ich den Grundstein für meinen Erfolg. In dieser speziellen Branche gibt es jetzt eine enorme Umstellungswelle, und was zählt, sind strategisches Denken, Kreativität und der Mut, etwas zu bewegen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich strebte meine Position nie an, wobei es mir durchaus gelang, die sich bietenden Chancen wahrzunehmen. Erfolg heißt für mich auch, etwas umsetzen zu können. In diesem Sinne fühlte ich mich schon vor 1997 erfolgreich, weil ich spürte, daß ich wesentliche Dinge beeinflussen konnte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Da gibt es natürlich viele Entscheidungen. Was mich besonders freut, das sind die beiden jüngsten Projekte, darunter Nabucco, die Pipeline aus der Türkei. Hier mußte ich mich auch gegen interne Widerstände durchsetzen, was gar nicht so einfach war. Das gleiche galt für das Regasifizierungsprojekt in Kroatien, das ebenfalls trotz einiger Zweifel erfolgreich durchgesetzt werden konnte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gab viele Menschen, die mich im Laufe meiner beruflichen Karriere prägten. Ausdrücklich erwähnen möchte ich jedoch meinen Vorgesetzten in den achtziger Jahren, Herrn Erwin Wachter, der mich, den puren Techniker, auch mit verwaltungstechnischen Dingen in Berührung brachte und so eine wichtige Voraussetzung für meinen späteren Erfolg schuf. Er war mir sowohl Vorbild als auch Mentor, der meinen Weg mitbereitete. Andererseits ist so ein Erfolg auch nur möglich, wenn die Familie mitspielt - was bei mir Gott sei Dank der Fall ist **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt noch viele zu lösende Aufgaben. Die Liberalisierung stellt uns vor ganz neue Herausforderungen - vom Monopol hin zu einer Wettbewerbssituation. Ein echtes Problem aber ist die Politik, die andere als wirtschaftliche Prioritäten verfolgt, wodurch die Durchsetzung wichtiger Projekte erschwert wird. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir konnten unsere internationale Ausrichtung in den letzten Jahren verstärken, wir verfügen über große Finanzkraft und decken von der Produktion über den Transport bis zur Verteilung sämtliche Bereiche selbst ab. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Kooperativ, beobachtend und stets mit dem Ziel, Chancen zu nützen und besser als die anderen zu sein. Den Wettbewerb sehe ich als Ansporn und Möglichkeit, sich selbst weiterzuentwickeln. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Je höher man die Karriereleiter erklimmt, desto schwieriger ist es, diese Bereiche zu trennen. Wenn die Familie nicht mitspielt und dies nicht akzeptiert, wird man keinen Erfolg haben. Wichtig ist das Verständnis des Partners bezüglich des Zeitaufwandes für den Beruf. Bei Repräsentationsverpflichtungen, die 30 Prozent meiner Zeit in Anspruch nehmen, begleitet mich meine Frau. Wesentlich dabei ist, trotzdem noch ein Privatleben zu führen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte die Bereitschaft mitbringen, das theoretische Wissen mit der beruflichen Praxis zu verbinden. Ebenso zählen Flexibilität, Ehrgeiz und zielorientiertes Handeln. Optimal wäre es, mit Freude an die Tätigkeit heranzugehen und die theoretische Ausbildung dabei zu berücksichtigen. Man sollte Chancen, die sich ergeben, auch ergreifen, aber nie die Motivation verlieren, wenn so mancher Karriereschritt nicht sofort gelingt. Im übrigen möchte ich der nächsten Generation raten, sowohl in der Zeit als auch im Raum flexibel zu sein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, die ehrgeizigen Projekte, die wir derzeit verfolgen, zu einem erfolgreichen Abschluß zu bringen.

✱ Nagiller Gernot

Zur Person

Beruf: Tischler, Sportartikelverkäufer und Sanitäter. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Medi-Car Krankentransporte Nagiller & Ruech OEG., 6142 Mieders, Gewerbepark 7. Geboren - Datum, Ort: 26. Februar 1962, Innsbruck. Kinder: Christian (1984) und Michael (1985). Eltern: Roman und Gertrude. Hobbies: Sport, Autos.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich die Lehre zum Tischler abgeschlossen hatte, leistete ich den Präsenzdienst ab und arbeitete zwei Jahre als Sportartikelverkäufer. Anschließend war ich 19 Jahre lang beim Roten Kreuz tätig und hatte dort eine führende Position inne. Ich leistete dort Aufbauarbeit und trug viel zum Erfolg des Unternehmens bei. Da ich dem Betrieb angeblich zu teuer kam, machte ich mich 2002 selbständig und gründete die Firma MEDI-CAR, mit der ich europaweite Krankentransporte durchführe. Ich beschäftige heute 24 Mitarbeiter.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich die derzeitige Lage beim Roten Kreuz betrachte, bedeutet mir mein beruflicher Erfolg sehr viel, da sich die Organisation seit meinem Weggang in finanziellen Schwierigkeiten befindet. Leider erkannte man zu spät, wer die Fäden zog. Für mich persönlich ist Erfolg wichtig, aber nicht lebensnotwendig. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich betrachte mich als sehr erfolgreich und bin sehr zufrieden, aber natürlich bedeutet das auch einen großen Arbeitsaufwand. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Intelligenz, Ehrgeiz und Fleiß sind für mich die wesentlichsten Voraussetzungen für den Erfolg. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich brauche Herausforderungen und nehme sie offen und gerne an, denn ohne sie wird das Leben langweilig. Jeder Betrieb braucht Herausforderungen, um nicht in den Alltagstrott zu verfallen beziehungsweise um nicht müde zu werden. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Bereits sechs Monate nach unserer Firmengründung fühlte ich mich erfolgreich. Unsere Ziele hatten wir sofort erreicht, denn wir konnten unseren Fuhrpark aufgrund der guten Auftragslage nicht schnell genug erweitern. Im Prinzip war das schon ein Erfolgserlebnis, daß ehemalige Kunden des Roten Kreuzes zu unserer Firma wechselten, da ich ihr Vertrauen und ihre Wertschätzung genieße. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Obwohl es überheblich klingen mag, war jede einzelne Entscheidung bis jetzt richtig. Größere Investitionen, wie etwa die Fuhrparkbeschaffung und der Zubau kosteten uns manchmal auch einige Überwindung, doch wir fühlen uns in jeder Entscheidung bestätigt. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Einer unser Grundsätze lautet, keine anderen Geschäftsideen zu übernehmen und uns außerdem von niemandem belehren zu lassen. Wir schmieden unsere eigenen Pläne, und finden wir andere Ideen gut, denken wir darüber nach, und suchen nach einem Weg, um es besser zu machen. Wir stellen genaue Überlegungen an und involvieren unsere Angestellten in diesen Prozeß der Entscheidungsfindung. Diese Vorgehensweise ist sehr aufwendig, doch sie lohnt sich im Endeffekt, da schlußendlich viel bessere Varianten herauskommen und die Mitarbeiter mehr Freude an ihrer Arbeit haben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** In meinem Beruf als Sanitäter prägten mich die leidvollen oder glücklichen Situationen der Patienten, die ich tagtäglich erlebte. Um das zu verkraften, muß man relativ stark sein. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Heute gibt es im Gegensatz zu früher sehr wenig Anerkennung von Seiten unserer Patienten, da alles als selbstverständlich gesehen wird. Vor 20 Jahren gab es großen Dank, wenn man jemanden transportierte oder jemandem half. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt keine Probleme, die man nicht lösen kann. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Mein Umfeld betrachtet mich als erfolgreich. Aber ich bleibe am Boden und führe ein gewöhnliches, einfaches Leben und unternehme nach wie vor viel mit meinen Freunden. Ich führe ein gutes, zufriedenes Leben, ich mache Dinge, die mir Spaß bereiten, aber ich überlege genau, was ich tue. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie spielen eine große Rolle, denn ohne gute Mitarbeiter kann eine Firma nicht erfolgreich sein. Wir versuchen unsere Leute durch Gespür und Motivation dorthin zu bringen, wo wir sie haben wollen, was sie wiederum von neuem ansporn. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Eine ganz große Rolle spielt die Sympathie, außerdem wird eine gute Ausbildung vorausgesetzt. Eines der wichtigsten Kriterien ist die Verläßlichkeit. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich führe mit meinen Mitarbeiten sehr viele Gespräche, erkläre ihnen bestimmte Zusammenhänge und gebe ihnen dadurch zu verstehen, daß auch sie davon profitieren, wenn es dem Betrieb gut geht. Durch unser Management, das alles überprüft, werden Schwachstellen sofort ersichtlich und können gezielt bekämpft werden. Wenn meine Mitarbeiter nicht bereit sind, auftretende Mängel zu verbessern, werden sie nach einer Verwarnung entlassen, da ihr Verhalten den anderen Kollegen gegenüber unfair ist. Außerdem motivieren wir unsere Mitarbeiter durch interne Schulungen oder durch individuelles Mitspracherecht bezüglich der Zusatzausstattung unserer Fahrzeuge. Darüber hinaus organisieren wir ca. dreimal im Jahr Betriebsfeste, die den Zusammenhalt stärken. Dabei können auch Belastungen der Mitarbeiter offen angesprochen und gelöst werden. Jeder Arbeitnehmer bekommt zu Weihnachten ein Geschenk, etwa Handtücher mit Firmenlogo, womit sie eine große Freude haben, und für uns ist das die beste Werbung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Zu unseren Stärken zählen hundertprozentige Verläßlichkeit und hohe Qualitätsanforderungen, was auch aus den Fragebögen, die die Patienten ausfüllen, hervorgeht. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Meine Mitbewerber lassen mich kalt, da ich der Meinung bin, daß jeder gut geführte Betrieb überleben kann. Wir kooperieren manchmal mit einigen Unternehmen, wenn wir zuviel Arbeit haben. Wir gehen grundsätzlich unseren eigenen Weg und orientieren uns nicht an der Konkurrenz. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Beruf ist mein Privatleben, das war aber schon immer so. Ich habe auch im Urlaub Kontakt mit der Firma, sonst würde mir etwas abgehen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich tausche mich mit Fachleuten aus, informiere mich in Fachzeitschriften und bleibe generell im Gespräch mit vielen erfahrenen Freunden, die immer wieder neue Aspekte einbringen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das wichtigste sind eine solide Ausbildung und das Anstreben von gesteckten Zielen. Man soll sich eine Firmengründung sehr gut überlegen, und bei eintretendem Erfolg nicht überheblich werden, sondern vernünftig denken und am Boden bleiben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In den nächsten sieben Jahren wollen wir der größte Transporteur Europas werden. Danach möchte ich mich mit 50 Jahren zurückziehen und andere Tätigkeiten in der Firma übernehmen. Bis dahin versuche ich meine Söhne so weit zu bringen, daß sie den Betrieb eigenständig leiten können. **Ihr Lebensmotto?** Man lebt nur einmal!

✱ Nagy Renate

● Zur Person

Beruf: Lehrerin. Funktion: Direktorin. Tätig bei: Polytechnische Schule Feldbach,, 8330 Feldbach, Mozartweg 2. Geboren - Datum, Ort: 10. Februar 1956, Feldbach. Familienstand: Verheiratet mit Gerhard. Kinder: Anita (1979) und Joachim (1990). Eltern: Josef und Anna. Hobbies: Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volksschule in Feldbach und anschließend das Gymnasium in Gleisdorf und Bad Radkersburg, wo ich 1975 maturierte. Nach der Matura beschloß ich, meinen Kindheitstraum zu verwirklichen und Lehrerin zu werden. So absolvierte ich die Pädagogische Akademie in Graz in den Gegenständen Englisch und Textverarbeitung und bekam auch gleich eine Anstellung an der Polytechnischen Schule in Feldbach. Nach und nach legte ich Prüfungen in den Gegenständen Rechnungswesen, Mathematik und Informatik ab, denn ich übte den Lehrerberuf von Anfang an mit Leidenschaft aus. Seit 2002 bin ich Direktorin an der Polytechnischen Schule in Feldbach. Im Verlauf der letzten vier Jahre hat sich die Anzahl unserer Absolventen um 30 bis 40 Prozent vergrößert. Ich bin sehr glücklich und froh, diese Schule leiten und mit jungen Menschen arbeiten zu dürfen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mir ein Ziel zu stecken und mich dafür einzusetzen, es auch zu erreichen. Erfolgreich zu sein heißt aber auch, sich Ruhepausen zu gönnen und mit dem Erreichten zufrieden zu sein. Ziele setze ich mir nicht nur für mich selbst, sondern vor allem im Interesse meiner Schüler, denen ich helfen möchte. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich über das Thema nachdenke, sehe ich mich schon als erfolgreich, obwohl ich mir dessen nicht täglich bewußt bin. Eines meiner Ziele war es, mit der Wirtschaft zusammenzuarbeiten, um für unsere Absolventen bessere Voraussetzungen schaffen zu können. Heute verlassen 88 Prozent unserer Schüler die Schule mit einem fixen Job. Darauf bin ich sehr stolz. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren vor allem meine Liebe, meine Zuneigung und mein Verständnis gegenüber der Jugend. Ich bin keine typische Karrierefrau, die um des gesellschaftlichen Aufstiegs willen eine höhere Position anstrebt. Für mich war immer die Aufgabe wichtig und die Tatsache, daß ich Freude dabei empfinde, wenn ich junge Menschen ein Stück ihres Weges begleiten und sie unterstützen kann. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Herausforderungen nehme ich gerne an. Ich sage immer, es wird gehen, auch wenn ich noch nicht weiß, wie. Grundsätzlich reagiere ich auf Herausforderungen ruhig, und wenn es die Situation nicht unbedingt erfordert, ziehe ich es vor, nachzudenken, bevor ich eine Aktion setze. Am liebsten schlafe ich eine Nacht darüber, bevor ich eine Entscheidung treffe. Man kann nämlich durch Fehlentscheidungen sehr viel zerstören, und das möchte ich nicht riskieren. Junge Menschen sind sehr feinfühlig und spüren auch, ob eine Zurechtweisung gut gemeint ist oder bösartig. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Man muß als Frau wissen, was man will. Biologisch bedingt haben es Frauen schwerer, denn sie bringen nun einmal die Kinder zur Welt, und wenn man sich um seine Kinder kümmern will, ist eine Karriere eben erst später möglich. Ich hatte das Glück, daß meine Vorgängerin Verständnis dafür hatte, daß ich die Position als Direktorin erst ab dem Zeitpunkt zu übernehmen bereit war, als mein Sohn in die Hauptschule wechselte und selbst mit ihrer Pensionierung solange wartete. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als Lehrerin hatte in von Beginn an das Gefühl, erfolgreich zu sein, weil ich mit den Jugendlichen in jeder Situation gut umgehen konnte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Zweimal: das erste Mal, als ich meinen Beruf ergriff, und das zweite Mal mit der Wahl meines Ehemannes. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Beides ist wichtig. Imitation ist dann sinnvoll wenn sie nicht blind, sondern wohlüberlegt ist. Ich selbst denke mich in andere Menschen hinein, und wenn mir etwas gefällt, übernehme ich das schon einmal für mich selbst. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Vor allem menschlich gesehen war dies mein frühere Vorgesetzte, Frau Dr. Waltraut Gsöls. Sie hat sehr viel zu meiner persönlichen Entwicklung beigetragen, denn sie war mir Freundin, Mutter und Chefin zugleich. Frau Dr. Gsöls zeigte mir meine Fähigkeiten und Talente auf und bestärkte mich auf meinem Weg. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erhielt ich insbesondere von meinem Vater, zu dem ich eine gute Beziehung hatte. Er hat mich stets so angenommen, wie ich war. Von vielen Bekannten und Freunden erfahre ich Anerkennung, indem man mir gegenüber immer wieder zum Ausdruck bringt, wie sehr man es schätzt, daß ich trotz meiner Position ein ganz normaler Mensch geblieben bin. Für mich sind nun einmal alle Menschen gleichwertige Wesen mit ihren Problemen und Gefühlen. Anerkennung ist es auch für mich, wenn jemand mir gegenüber zum Ausdruck bringt, wie wohl er sich fühlt, wenn er mit mir über seine Probleme reden kann. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde als menschlich und rücksichtsvoll gegenüber anderen gesehen. Zu Hause bin ich die Mutter, die immer für alle da ist. Als meine Tochter schwer krank war, habe ich ihr gegenüber Stärke gezeigt, auch wenn ich heimlich oft traurig war. Aber ich bin auch keine Märtyrerin, die sich nur für andere aufopfert. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter sind genauso wichtig für meinen Erfolg wie ich. Allein könnte ich gar nichts schaffen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich übertrage ihnen viel Verantwortung und lasse sie weitgehend selbständig arbeiten. Außerdem versuche ich den Mitarbeitern gegenüber möglichst viel Lob zum Ausdruck zu bringen und ihnen Anerkennung für ihre Leistungen auszusprechen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Von Lehrerseite bekomme ich immer wieder die Rückmeldung, daß sie es schätzen, daß sie bei mir selbständig und eigenverantwortlich arbeiten können. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Der Beruf ist wichtig und erfordert viel Energie, aber mir ist genauso wichtig, daß Familie und Privatleben nicht zu kurz kommen. Das zu erkennen, war auch ein Lernprozeß für mich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** In erster Linie rate ich den jungen Menschen, authentisch zu bleiben. Einen Beruf sollte man nur dann ausüben beziehungsweise eine Position nur dann bekleiden, wenn das machbar ist, ohne seine Persönlichkeit dabei zu verleugnen.

✱ Nakhla Badrea Dr.

● Zur Person

Beruf: Fachärztin für Gynäkologie und Geburtshilfe. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: OA Dr. Nakhla Badrea, Fachärztin für Gynäkologie und Geburtshilfe., 1190 Wien, Döblinger Hauptstraße 21/7. Geboren - Datum, Ort: 21. Jänner 1967, Wien. Eltern: Mag. Helga und Mag. Ali. Mitgliedschaften: Gesellschaft für Psychosomatik, Gynäkologie und Geburtshilfe. Hobbies: Lesen, Theater, Tauchen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Oberärztin im St. Josef-Krankenhaus, Konziliarärztin im Hartmann Spital.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura mit ausgezeichnetem Erfolg studierte ich von 1985 bis 1993 Medizin an der Universität Wien. Im Juni 1993 promovierte ich zum Doktor der gesamten Naturheilkunde. Bald stand für mich fest, daß ich mich auf den Bereich Gynäkologie und Geburtshilfe spezialisieren möchte, und schon 1993 konnte ich drei Monate als Gastärztin an der Abteilung Gynäkologie/Geburtshilfe an der Universitätsklinik Kasr-el-Aini in Kairo praktizieren. Bereits während des Studiums erwarb ich im Zuge von Praktika Erfahrung im Bereich Psychosomatik, und 1994 bekam ich die Möglichkeit der Ausbildung zur Turnusärztin im St. Josef-Krankenhaus. 1996 schloß ich den Lehrgang für Psychosomatische Medizin mit einem Diplom ab. Von 1997 bis 2001 absolvierte ich die Ausbildung zur Fachärztin für Gynäkologie und Geburtshilfe. Ab 2002 war ich als Oberärztin im St. Josef-Krankenhaus tätig, und im April 2001 eröffnete ich meine Privatordination in dem Fachgebiet der Gynäkologie und Geburtshilfe. Ich arbeite eng mit KollegInnen aus dem Bereich der komplementären Medizin zusammen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg verbinde ich mit der Verwirklichung von persönlichen Zielen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Mein Ziel beinhaltete konkret, einmal in einem Krankenhaus zu arbeiten, meine eigene Ordination zu eröffnen und meine Patienten nach bestem Wissen und Gewissen zu betreuen. Diese Zielsetzung konnte ich realisieren, und ich bin dabei, meinen Weg zu gehen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die genaue Abklärung des Gesundheitszustandes meiner Patientinnen, insbesondere bei Schwangerschaften, und von Befunden sowie kritisches Hinterfragen sind wichtige Bestandteile meiner Arbeit als Ärztin. Ich nehme mir für jedes Gespräch mit einer Patientin ausführlich Zeit. Generell leitet mich eine konsequente Vorgehensweise. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich gehe sehr umsichtig mit Entscheidungen in meinem Fachbereich um. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Der Berufsanfang gestaltete sich für mich als Frau bestimmt schwieriger. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich mit der Facharztausbildung beginnen konnte, entwickelte sich ein stärkeres Erfolgsbewußtsein. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Von meinem Vorgesetzten, Primarius Dr. Andreas Brandstetter, konnte ich in der Zeit meiner Ausbildung in fachlicher wie auch menschlicher Hinsicht viel lernen. Ich erlebte ihn als einen Menschen, der mich sehr unterstützte. Die Oberärztin Dr. Müller-Hartburg beeindruckte mich mit ihrer außergewöhnlich engagierten Art und Weise, auf weibliche Patientinnen einzugehen. Auch den Gynäkologen Dr. Friedrich Reh schätze ich fachlich sehr. Er ermöglichte mir die Mitarbeit in seiner Ordination unter guten Bedingungen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In meinem Berufsalltag werden Worte der Anerkennung ausgesprochen. Auch nonverbale Vertrauensbeweise von Patientinnen drücken Wertschätzung aus. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Beruf erfordert Nachtdienste. Die Vereinbarkeit beider Lebensbereiche ist daher eine Frage der Zeiteinteilung. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich besuche laufend Fachkongresse, auch wenn die Zeit dafür manchmal knapp bemessen ist. Das Internet wurde mittlerweile zu einem unentbehrlichen Medium für Recherchen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Für diejenigen, die Arzt oder Ärztin werden möchten, ist der Wille, sich in einem bestimmten medizinischen Fachgebiet zu entwickeln, eine Grundvoraussetzung. Generell erachte ich eine kritische Auseinandersetzung mit dem angestrebten Fachgebiet als wichtig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein oberstes Ziel ist die bestmögliche Betreuung meiner Patientinnen im Spital und in meiner Ordination. **Ihr Lebensmotto?** Wenn du etwas wirklich willst, erreicht du es auch.

✱ Nausner Alexander

● Zur Person

Beruf: Moderator. Funktion: Programmdirektor. Tätig bei: 88,6., 1190 Wien, Heiligenstädter Lände 29. Geboren - Datum, Ort: 24. Jänner 1976, Oberndorf. Kinder: Christina Maria (1999). Eltern: Elfriede und Peter. Hobbies: Beruf. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Beteiligung an der PR-Agentur leisure communication.

> „ Ich bin ein Teamplayer, ich versuche, Teams zu bilden, die dann gemeinsam stark sind."

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abbruch meiner Schulausbildung absolvierte ich eine Grafikerlehre. Ich startete mit sehr guten Aussichten, als ich allerdings meine Lehre erfolgreich abgeschlossen hatte, gab es meinen Berufszweig der Druckformentechnik nicht mehr, da in der Branche die Digitalisierung schon weit vorangeschritten war. So jobbte ich in verschiedenen Bereichen, bevor ich etwa 1998 zur Salzburger Agentur SalCom stieß, wo ich einige Zeit tätig war. Schließlich begann ich bei einem ganz jungen Privatradio, einer jungen, motivierten Truppe, bei der ich sehr viel lernte. Ich produzierte Beiträge und gewann meine ersten Preise, moderierte in weiterer Folge selbst, und sehr bald erhielt ich die ersten Angebote aus Wien. Ab 1999 war ich als Moderator für Hit FM tätig. Es herrscht in diesem Metier zwar ein großer Konkurrenzdruck, doch mein Beruf bereitet mir großen Spaß, und das erscheint mir als wesentlicher Faktor. Der Eigentümer von Hit FM, Hans Dichand, bot mir eine Stelle bei Krone-Hit an, sodaß ich beim Aufbau dieses österreichweiten Senders von Anfang an dabei sein durfte. Anschließend verbrachte ich ein Jahr in Salzburg, bevor ich Anfang 2005 als Programmdirektor von 88,6 nach Wien zurückkehrte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn ich in der Früh zur Arbeit komme und sehe, daß meine Mitarbeiter - ebenso wie ich - motiviert sind und Spaß an der Arbeit haben. In einem Medium wie dem unseren ist es einfach notwendig, seinen Job gerne zu machen, denn reich wird man beim Privatradio ja schon lange nicht mehr. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Gegensatz zu manch anderen vielleicht schon, in der Branche selbst sehe ich mich als bedingt erfolgreich, bin aber dennoch mit dem bisher Erreichten zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, es war wesentlich, daß ich vor nichts Angst hatte. Auch bin ich der Meinung, daß man aus jeder Situation etwas lernen kann. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** „In der Ruhe liegt die Kraft, die Vertrauen schafft." Ruhe ist wesentlich, denn mit Hektik lassen sich keine Probleme lösen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Den genauen Zeitpunkt kann ich nicht nennen. Beim Privatradio gilt es, sich ständig neu zu beweisen, weshalb sich ein Erfolgsgefühl nicht so leicht einstellt. Man weiß in dieser Branche nie, wann der Weg zu Ende ist, und man ist laufend Veränderungen ausgesetzt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich habe immer unter Druck die besten Entscheidungen gefällt. Ich liebe es, in diesen Situationen schnell Entscheidungen treffen zu müssen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gibt zwei Personen, die mein Talent erkannt, mich gefördert und mir Chancen gegeben haben, die mir vielleicht noch nicht gebührten. Zum einen Herr Bernd Sebor, mein Vorgänger als Programmdirektor von 88,6, und zum anderen mein Lehrlingsausbilder, der mir beibrachte, sauber und ordentlich zu arbeiten, da ich eigentlich ein eher unordentlicher Typ bin. Er gab mir beispielsweise Bücher zu lesen, über die ich dann Aufsätze zu schreiben hatte, was ich damals nicht nachvollziehen konnte. Heute sehe ich das anders, weil ich nun Dinge beherrsche, die andere nicht können. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung gibt es wenig. Wir leben in einer Neidgesellschaft: Wenn man Erfolg hat, dann gibt es viele Menschen, die auf ein Ende dieses Erfolges hoffen. Allerdings kann mich das nicht mehr aus der Ruhe bringen, weil ich einfach weiß, wie die Branche funktioniert. Seitens der Hörerschaft ist die Anerkennung schon recht groß - das bringt allerdings wieder umso größere Kritik von anderer Seite mit sich. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Mangel an Kontinuität stellt ein Problem dar. Die Branche ist zu kurzatmig, weshalb es immer wieder dazu kommt, daß Erfolg abgewürgt wird. Eine Neuerung braucht beispielsweise ca. 18 Monate, bis sie zum Hörer durchgedrungen ist, doch wird sie manchmal schon vorher aufgrund scheinbarer Erfolglosigkeit abgesetzt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle, ohne sie gäbe es keinen Erfolg. Ich bin ein Teamplayer, ich versuche, Teams zu bilden, die dann gemeinsam stark sind, etwas, das ich auch als leidenschaftlicher Fußballer gelernt habe. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich zählt in erster Linie die Motivation. Ich bevorzuge Mitarbeiter, die Visionen haben. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich versuche, die Mitarbeiter an Erfolgen teilhaben zu lassen, und natürlich spreche ich auch Lob und Anerkennung aus. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Der Mut zur Innovation ist unsere Stärke. Unsere Linie ist derzeit: „Wir spielen, was wir wollen", das wird von manchen Mitbewerbern durchaus kritisch beurteilt, aber die Hörer gehen mit. Wir wollen einfach keine normale „Musikabspielstation" mehr wie andere sein. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** In Deutschland existiert in der Branche eine echte Kooperation, in Österreich noch nicht. Aber ich habe keine Hemmungen, Kollegen in meine Sendungen einzuladen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarkeit gelingt mir nur schlecht. Medien gehören zur Showbranche, man lebt hier in einer anderen Welt, und es fällt schwer, sich den nötigen Freiraum zu erhalten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ganz klar: ich möchte die Nummer eins werden, allerdings mit einem realistischen Zeitplan. Das wird nicht leicht werden, aber man kann es ja probieren. Mit harter Arbeit und Zielen, die mich motivieren, muß es zu schaffen sein.

✱ Neisser Heinrich Univ.-Prof. Dr.

● Zur Person

Beruf: Universitätsprofessor. Funktion: Jean Monnet-Professur. Tätig bei: Institut für Politikwissenschaft, Universität Innsbruck., 6020 Innsbruck, Universitätsstraße 15. Geboren - Datum, Ort: 19. März 1936, Wien. Kinder: Christina (1967), Alexander (1969), Philipp (1970) und Verena (1978). Eltern: Anna und Heinrich. Besondere Vorfahren: Albert L.. S. Neisser (1855 bis 1916), schlesischer Arzt; Dermatologe und Entdecker der Erreger der Gonorrhoe (die nach ihm benannten Neisseria gonorrhoeae). Schöpferische Akte: Zahlreiche Publikationen, unter anderem: Unsere Republik auf einen Blick - Das Nachschlagewerk über Österreich, Ueberreuter 2005; mit Bea Verschraegen: Die Europäische Union, Springer, Wien 2001; Bundeswahlrecht, Verlag Österreich GmbH 1996; Europawahlrecht, Verlag Österreich GmbH 1996; Hrsg., mit Gerhard Hammerschmid: Die innovative Verwaltung. Perspektiven des New Public Management in Österreich, Facultas Verlags- und Buchhandels AG 1998; Hrsg.: Karriere durch Lehre. Veränderte Berufswelt: Neue Aufgaben für unser Bildungssystem, Medien und Recht Verlags GmbH 1991: Unsere Republik auf einen Blick. Ein Nachschlagewerk über Österreich, Ueberreuter, Wien 1996; Hrsg., mit Hans Hafner: Lebenswelt Familie, Medien und Recht Verlags GmbH 1992; Hrsg., mit Cordula Frieser: Hilflos im Paragraphendschungel, Medien und Recht Verlags GmbH 1992; Hrsg., mit Christian Brünner: Technikfolgen-abschätzung. Eine Herausforderung für das Parlament, Medien und Recht Verlags GmbH 1993; Hrsg.: Menschenrechte als politischer Auftrag, Medien und Recht Verlags GmbH 1993; Hrsg., mit Peter Gerlich: Europa als Herausforderung. Wandlungsimpulse für das politische System, Facultas Verlags- und Buchhandels AG 1994. Ehrungen: Verdienstkreuz am Bande der Bundesrepublik Deutschland, höchster Koreanischer Orden (als Präsident der Österreichisch-Koreanischen Gesellschaft). Mitgliedschaften: ÖVP, Österreichischer Akademikerbund, Vizepräsident der Österreichischen Liga für Menschenrechte. Hobbies: Klavier (Korrepetitor), Malerei, Literatur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Kuratoriumsvorsitzender des Instituts für Höhere Studien (Ford-Institut).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte das Piaristengymnasium in Wien und studierte anschließend Rechtswissenschaften,

Nationalökonomie und Soziologie in Wien. Ursprünglich wollte ich Rechtsanwalt werden, doch dazu kam es nicht, weil ich bereits 1961 in den Verfassungsgerichtshof wechselte, wo ich fünf Jahre lang als Juristischer Sekretär im Präsidium tätig war. Hierbei war ich sehr von meinem Professor, Herr Prof. Günter Winkler, unterstützt worden. 1966 wechselte ich in das Kabinett des Bundeskanzlers Dr. Josef Klaus, der die erste österreichische Alleinregierung (ÖVP) bildete. Für mich stellte die Aufnahme dieser Tätigkeit den Beginn sowohl meiner Verwaltungstätigkeit als auch meiner politischen Tätigkeit dar. Von 1969 bis 1970 fungierte ich als Nachfolger von Karl Pisa auch als Staatssekretär im Bundeskanzleramt. Anschließend war ich im Verfassungsdienst des Bundeskanzleramtes tätig, bis ich 1973 ein interessantes Angebot seitens der Industriellenvereinigung erhielt. Unter Präsident Dr. Hans Igler leitete ich von 1974 bis 1981 eine Stabsabteilung, und im Zusammenhang mit dieser Tätigkeit kam ich nach Düsseldorf, wo ich ein halbes Jahr für den Henkel-Konzern tätig war. Nach meinem Ausscheiden aus der Industriellenvereinigung fungierte ich von 1981 bis 1984 als Bundesgeschäftsführer des Management-Clubs. Dank der Unterstützung von Dr. Igler hatte ich 1975 ein Nationalratsmandat erhalten. Bis 1979 bekleidete ich das Amt des Wehrsprechers und daran anschließend bis 1987 das Amt des Wissenschaftssprechers der ÖVP. Bei der Bildung der neuen Koalition 1987 wurde ich als Bundesminister für Föderalismus und Verwaltungsreform in die Regierung berufen. Als die ÖVP-Obmannschaft an Dipl.-Ing. Josef Riegler übergeben wurde, mußte ich ihm mein Ministeramt abgeben. Ich kehrte in den Nationalrat zurück, und 1990 wurde ich völlig überraschend zum Klubobmann der ÖVP gewählt. 1994 legte ich diese Funktion zurück, die ich als sehr zermürbend und physisch anspruchsvoll erlebt hatte, und fungierte von 1994 bis 1999 als Zweiter Präsident des Nationalrats. 1999 schied ich aus dem Nationalrat aus und blieb bis 2004 noch Präsident der Politischen Akademie der ÖVP. Parallel zu meiner politischen Karriere war ich stets in unterrichtender Funktion tätig, zunächst hielt ich Rechtskurse an der Verwaltungsakademie, bevor ich Mitte der achtziger Jahre einen Lehrauftrag am Institut für Politikwissenschaft in Wien erhielt. Im Jahre 1989 wurde mir dort eine Honorarprofessur übertragen. 1995 erhielt ich eine Gastprofessur an der Universität Innsbruck, aus welcher sich die Professur am Innsbrucker Jean Monnet-Lehrstuhl entwickelte, die ich bis heute innehabe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat man, wenn man seine Aufgaben erfüllt und seine Ziele erreicht - und dafür auch von kompetenten Leuten Anerkennung erfährt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In meiner Laufbahn konnte ich mehr verwirklichen, als ich mir erwartet hatte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zunächst war großer persönlicher Einsatz wesentlich, und - wie man mir immer wieder sagte - Glaubwürdigkeit, Geradlinigkeit und Konsequenz. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als junger Mensch ist es sicher sehr beeindruckend, wenn man die politische Arena betritt, obwohl dieser Schritt natürlich auch von sehr viel Kritik begleitet wird. So hatte ich bei meinem Eintritt in das Bundeskanzleramt sicherlich ein erstes Gefühl von Erfolg. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die politisch intensivste Tätigkeit war wohl meine Zeit als Klubobmann von 1990 bis 1994, in der ich zum Funktionieren der großen Koalition zumindest beitragen durfte. Dies lag aber auch daran, daß mir diese Funktion als überzeugtem Parlamentarier am meisten entgegenkam. Ich bedaure auch, daß das Parlament in Österreich zunehmend an Bedeutung verliert. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gibt zwei Personen, die für mich wichtig waren: zunächst Dr. Josef Klaus, der mich in das Bundeskanzleramt holte und stets sehr förderte, und dann Dr. Hans Igler, der sich sehr stark für mich engagierte, und durch den ich auch in den Nationalrat gekommen war. An ihm faszinierte mich vor allem seine Vielseitigkeit. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erhielt Anerkennung seitens der politischen Kollegen, aber auch aus der Bevölkerung. Ich freue mich natürlich über Lob, aber im Grunde kann man ja nur selber wirklich einschätzen, was man gut gemacht hat, und in dieser Hinsicht war ich immer auch sehr anspruchsvoll und selbstkritisch. Meines Erachtens hat die heutige Politik die Fähigkeit zur Selbstkritik leider weitgehend verloren. **Welches Problem scheint Ihnen in der Politik als ungelöst?** Ich denke, da gibt es vor allem das Problem der Glaubwürdigkeit. Der überhandnehmende Populismus in der Politik könnte zu einem Problem werden. Die oft zitierte Politikverdrossenheit hängt sicher auch mit dieser Entwicklung zusammen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche ist heute für mich nicht mehr so ein Problem, meine Kinder sind erwachsen, und meine Tätigkeit an der Universität Innsbruck läßt mir genügend Freiraum. Früher in der Politik war es zweifellos eine große Belastung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist Aufgabe meines akademischen Berufes, die Jugend zu Offenheit und Aufgeschlossenheit zu erziehen. Ich bin von meiner Grundeinstellung her ein Humanist. Junge Menschen sollen die Erkenntnis erlangen, in welche Richtung Entwicklungen gehen, und zu welchem Zeitpunkt sie sich auch engagieren müssen. Ich wünsche mir, daß sich die junge Generation durch eine kritische und selbstkritische Position im Leben zu behaupten weiß. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bin ja noch einige Zeit an der Universität tätig, wo ich mich durchaus einer gewissen Beliebtheit erfreue. Danach habe ich mir vorgenommen, noch einiges zu schreiben, einerseits zu europäischen Themen und andererseits Memoiren, die weniger Memoiren sind, sondern vielmehr eine machtpolitische Analyse auf der Basis meiner eigenen Erfahrungen. **Ihr Lebensmotto?** Freude durch Offenheit.

✱ Nenning Johannes

● Zur Person

Beruf: Landwirt. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeinde St. Thomas am Blasenstein., 4364 St. Thomas am Blasenstein, Markt 7. Geboren - Datum, Ort: 13. August 1955, St. Thomas am Blasenstein. Kinder: Christoph (1981) und Bernhard (1983). Eltern: Johann und Theresia. Mitgliedschaften: Örtliches Vereinswesen. Hobbies: Sport, Radfahren, Schifahren, Fußball, Eislaufen, Lesen, Musik, Fischen, Paragleiten. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Land- und Forstwirtschaft.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs mit meinen drei Schwestern in der elterlichen Landwirtschaft auf. Nachdem ich den Polytechnischen Lehrgang absolviert hatte, besuchte ich die Landwirtschaftliche Fachschule in Katsdorf im Mühlviertel, die ich 1978 mit der Meisterprüfung abschloß. Schon zuvor hatte ich die Facharbeiterprüfung abgelegt, und ab 1974 war ich als Geschäftsführer des Maschinenringes Grein tätig. Insgesamt war ich dort vom Aufbau weg 18 Jahre beschäftigt. Im Jahr 1997 wurde ich Bürgermeister meiner Heimatgemeinde St. Thomas am Blasenstein. 1980 heiratete ich meine Frau, und wir zogen unsere beiden Söhne groß. 1989 übernahm ich gemeinsam mit meiner Frau die elterliche Landwirtschaft, seither betreibe ich unter anderem Mutterkuhhaltung. Leider kam ein schwerer Schicksalsschlag auf uns zu, meine

Frau verstarb 1999 nach einer langjährigen und heimtückischen Krankheit, was für meine Söhne und mich eine schwere Prüfung darstellte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit wenig Energie viel zu erreichen und nachhaltig zu agieren. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich, da ich in meiner Amtszeit schon viel erreichen und umsetzen konnte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Schon als junger Bursche war es mein Ziel, Bürgermeister zu werden - anscheinend ziehen solche starken Wünsche dann die Wirklichkeit an. Meine Verwurzelung in der Gemeinde und mein starker Wille, etwas für die Menschen und für St. Thomas zu tun, waren bestimmt mitausschlaggebend. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich habe in der Gemeinde eine tüchtige Amtsleiterin, Frau Hofer. Sie stimmt mit mir die nötigen Entscheidungen ab und informiert mich über das Tagesgeschehen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich bin zwar überzeugter Christdemokrat, war jedoch auch stets für andere Weltanschauungen offen. So habe ich auch heute nach dieser schweren Prüfung eine andere Einstellung zum Glauben, ich bin auch vielen Menschen dankbar, die mir neue Wege aufzeigen konnten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Durch das Ableben meiner Frau fiel ich in ein tiefes Loch, konnte mich jedoch unter anderem durch autogenes Training wieder stärken. Heute weiß ich aus eigener Erfahrung, daß man eben das Leben als Prüfung sehen, sein Schicksal auch in schweren Zeiten annehmen und trotzdem optimistisch bleiben muß. Was mich mit Stolz erfüllt, ist die Tatsache, daß ich die Firma Konstant Arbeitsschutz GmbH als größten Arbeitgeber im Ort gewinnen konnte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfahre häufig im persönlichen Gespräch Anerkennung und Bestätigung für meine Leistungen. Dafür bin ich sehr dankbar. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde als bürgernah und als Freund gesehen, so ist es mir wichtig, daß ich mit vielen Bürgern per Du bin. Ich stehe nicht über den anderen Menschen, und das zeige ich ihnen auch. Daß man es nicht allen Menschen recht machen kann, ist erwiesen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Als Tourismusgemeinde weisen wir über 60 religiöse Kleindenkmäler und zahlreiche Naturdenkmäler auf, z. B. die sieben Pechölsteine, Phallusstein, Franzosenkugel, Schalensteine, Zigeunermauern, Sieben Zinnen, Langenstein, Kammermauern, Einsiedlerstein, Wackelsteine, das Wagner-Hoanl und die Bären-Lucka. Weitere Sehenswürdigkeiten sind unsere berühmte Bucklwehluck'n und der luftg'seichte Pfarrer (Mumie). Unser Ort feierte im Jahre 2000 nicht nur 850 Jahre seit der ersten urkundlichen Erwähnung, sondern auch 25 Jahre Bestehen als Markt. Die Thominger waren schon seit jeher ein selbstbewußtes Volk. Sie nannten sich bereits im 16. Jahrhundert Markt St. Thomas, obwohl ihnen das Marktrecht nie verliehen wurde. 1975 setzte es die Gemeinde endlich durch, daß dem Ort wegen seiner besonderen historischen Bedeutung schließlich doch das Marktrecht verliehen wurde. Auch können wir mit weiteren Angeboten punkten, so stehen unseren Gästen sowohl zwei Tennis- als auch Fußballplätze zur Verfügung. Aufgrund der Höhenlage kann unser Ort die beste Wohnqualität im Bezirk Perg aufweisen und bietet eine einzigartige, vorbildlich gepflegte Natur- und Kulturlandschaft. Ich möchte meine Gemeinde noch mehr zu einer Wohngemeinde machen und Wohnraum schaffen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe heute wieder eine Lebenspartnerin gefunden und erledige die anfallenden Arbeiten und Aufgaben unter der Woche. Die Wochenenden gehören fast ausschließlich uns alleine, wenn ich keine Verpflichtungen in meiner Gemeinde habe. **Ihr Lebensmotto?** Das Leben ist ein Kompromiß, jedoch: Was man will, das erreicht man!

✱ Nestelberger Josef

● Zur Person

Beruf: Fahrradhändler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Rad & Tat Fahrradhandel und Hausservice Josef Nestelberger., 3454 Reidling, Kremser Straße 4. Geboren - Datum, Ort: 14. März 1945, Sitzenberg. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Judith (1976) und Rainer (1977). Eltern: Karl und Karoline. Mitgliedschaften: SPÖ, Freier Wirtschaftsverband. Hobbies: Campen, Lesen, Radfahren, Nordic Walken, Kino, Geschichte der Arbeiter.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Als fünftes Kind eines Eisenbahners und einer Hilfsarbeiterin geboren, besuchte ich hier in Reidling die achtklassige Volksschule und erlernte an jener Adresse, an welcher mein Unternehmen heute angesiedelt ist, den Beruf des Bau- und Landmaschinenschlossers. Eine der beiden Gesellenprüfungen legte ich als Bezirksbester ab. Meine ersten auswärtigen Arbeitsstellen waren die Maschinenfabrik Oetiker in Tulln und die Österreichischen Bundesbahnen, bei denen ich zweieinhalb Jahre tätig war. Mit meiner ausgezeichneten Ausbildung konnte ich anschließend beim Bau des Donaukraftwerkes Altenwörth als Schlosser umfassend eingesetzt werden. Nach weiteren zwei Jahren wechselte ich zur Donaukraftwerke AG, wo ich - unter anderem in Deutschland - die Ausbildung zum Hydrauliker mit Steuerbalkenregelung durchlief. Damit konnte ich die Wartung von Turbinenreglern durchführen sowie die Tätigkeit als Maschinist ausüben. Außerdem war ich über zwölf Jahre Aufsichtsratsmitglied und Vorsitzender der Betriebsgewerkschaft und absolvierte die dreijährige Gewerkschaftsschule in St. Pölten, zehn Monate lang die Sozialakademie und auch andere Seminare, um mein Amt als Funktionär gewissenhaft auszuüben. Insgesamt fungierte ich 24 Jahre lang als SPÖ-Funktionär, Gemeinderat und Vizebürgermeister. Ein beträchtlicher Schritt folgte, als ich meine politischen Funktionen weitgehend zurücklegte und auch beruflich zu meinen Wurzeln zurückkehrte. Ich legte die notwendige Unternehmerprüfung ab und eröffnete 1990 mein Fahrradgeschäft mit Haus- und Gartenservice in Reidling.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg heißt für mich, ein gestecktes Ziel zu erreichen, wobei es nötig sein kann, verschiedene Dinge neu zu erlernen und entsprechende Hilfe von außen anzunehmen. Ich bin in der Nachkriegszeit aufgewachsen, als nichts im Überfluß vorhanden war. Doch mein Vater und mein Lehrherr vermittelten mir, im Leben den geraden Weg zu gehen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, heute bin ich erfolgreich, weil ich es verstehe, meine Kunden optimal zu beraten und so den entsprechenden Umsatz zu erzielen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein unermüdlicher Einsatz war für meinen Erfolg wesentlich - nach Bedarf bin ich auch am Sonntag für meine Kunden da. Auch lege ich in meinem Unternehmen großen Wert auf Qualität, um die Zufriedenheit der Kunden zu garantieren. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich gebe nie auf und suche immer einen Weg. Dabei ist es wichtig, mein Ziel nicht aus den Augen zu verlieren. Für mich ist Ehrlichkeit das oberste Prinzip. Ich habe aber auch

mein Lehrgeld bezahlt und weiß, daß es andere hiermit nicht so genau nehmen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität und Authentizität sind in dieser Hinsicht besser - man soll so bleiben, wie man ist, und so handeln, daß man sich jeden Tag in den Spiegel schauen kann. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich hatte das Glück, beim Rhetoriktrainer von Dr. Bruno Kreisky einige Seminare besuchen zu können, die mir sehr hilfreich waren. Prägend waren außerdem mein Lehrherr Herr Eduard Hacker, der mir das Rüstzeug für meinen Lebensweg mitgegeben hat, und mein Vater, der mir die Sichtweise vermittelte, daß sich Geben und Nehmen die Waage halten müssen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Meine Kunden kennen mich bereits über die Grenzen hinaus und loben meinen Service. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wenn mehr Arbeit anfällt, habe ich einen Helfer, der sehr geschickt ist und sich mit Baum- und Heckenschnitt gut auskennt. Nach Bedarf helfen mir ein paar andere Kollegen aus, die gut miteinander kommunizieren können. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Um etwas zu erhalten, muß ich entsprechende Leistung erbringen. Der Kunde wird optimal und mit fundiertem Wissen beraten. Mit einem hochwertigen Rad erhält er ein kostenloses, umfassendes Einjahresservice, auch biete ich ein Radpannenservice an - ohne Ruhetag. Beim Gartenservice kommt mir zugute, ein guter Zuhörer zu sein. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** In der näheren Umgebung gibt es nicht viele Mitbewerber, ich agiere aber nach dem Motto: leben und leben lassen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe gelernt, diese beiden Bereiche miteinander zu vereinbaren. Nach 19 Uhr arbeite ich nicht mehr, und der Sonntag hat immer schon strikt meiner Familie gehört. Heute freuen sich meine beiden Enkelkinder, wenn ich Zeit für sie habe. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In drei Jahren möchte ich das Geschäft positiv zu Ende bringen und mich zur Ruhe setzen. Dann möchte ich ein schönes Dasein führen, mir noch einige Flecken auf der Erde anschauen und den Großteil des Jahres mit dem Wohnwagen unterwegs sein.

✱ Neuböck Alexander

● Zur Person

Beruf: Elektroinstallateur. Funktion: Prokurist. Tätig bei: Neuböck Industrie- und Gebäudetechnik GmbH & Co KG., 4775 Taufkirchen an der Pram 215. Geboren - Datum, Ort: 28. März 1974, Schärding. Eltern: Maria und Gerhard. Ehrungen: wohnnet.at: 2004 Auszeichnung als bester Elektriker Österreichs unter 1000 befragten Kunden, 2005 dritter Platz in dieser Befragung. Hobbies: Golf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte vier Klassen Volksschule und vier Klassen Hauptschule in Taufkirchen an der Pram und anschließend die Polytechnische Schule. 1989 begann ich die Lehre zum Elektroinstallateur. Dieser Beruf war mein absoluter Wunschberuf, da mein Vater und auch meine beiden Brüder ebenfalls Elektroinstallateure sind. Ich schloß die Lehre am 9. Jänner 1993 ab und gründete unmittelbar danach gemeinsam mit meinem Bruder einen eigenen Betrieb. So wagte ich bereits mit 18 Jahren den Schritt in die Selbständigkeit, was zweifellos eine Zäsur für mich war. Vertrauen in meine eigenen Fähigkeiten hatte ich immer schon, und so kaufte ich im selben Zeitraum bereits mein erstes Mietshaus mit acht Wohnungen. Mittlerweile besitze ich drei Mietobjekte, und der Elektrobetrieb floriert.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Man setzt sich im Leben Ziele und überlegt, was man erreichen will. Dann kann man die entsprechenden Schritte in diese Richtung unternehmen. Wenn man erkennt, daß man seine Ziele realisieren kann, ist das für mich Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Das kann man durchaus von mir behaupten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Etwas Risikobereitschaft gehört bei dem Schritt in die Selbständigkeit schon dazu. Ebenfalls wichtig war für mich die Bereitschaft zur Weiterbildung. Neben dem Beruf absolvierte ich die Werkmeisterprüfung, um als Unternehmer auch offiziell über alle Befähigungen zu verfügen. Dies war nicht einfach, denn es bedeutete, vier Jahre lang neben dem Beruf dreimal die Woche den dafür notwendigen Vorbereitungskurs zu besuchen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich war im Beruf immer schon sehr ehrgeizig. Mein Vater hat sicher einen großen Anteil an meinem beruflichen Erfolg. Als ich 16 Jahre alt war, ließ er mich auf einer Baustelle alle Arbeiten allein ausführen. Dies war zwar eine enorme Herausforderung, da ich sie aber positiv bewältigen konnte, stieg mein Selbstvertrauen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Erstens war der Schritt, einen Betrieb zu gründen, sicher eine erfolgreiche Entscheidung, zweitens war der Kauf der Mietobjekte ein guter Entschluß. In dieser Situation habe ich zur richtigen Zeit die richtige Entscheidung getroffen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater hat meinen beruflichen Lebensweg ganz klar geprägt, weil er mir ein großes Vorbild war, von dem ich sehr viel lernte. Er hat die berufliche Leidenschaft in mir geweckt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wenn man im Beruf erfolgreich ist, bleibt es leider auch nicht aus, teilweise dem Neid seiner Mitmenschen ausgesetzt zu sein, die natürlich sehen, wenn man etwas erreicht hat. Meine persönlichen Erfolge gehören aber mir, ich lege wenig Wert auf Anerkennung von außen. Als Unternehmer hat man natürlich gerade im ländlichen Bereich einen gewissen Status. Eine tolle Anerkennung war die Prämierung zum besten Elektriker Österreichs im Jahr 2004 im Rahmen einer Kundenbefragung. 2005 erlangten wir den dritten Platz. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube als strebsam, ehrgeizig und unternehmungslustig gesehen zu werden. Ich bin ein geselliger Mensch, der es auch versteht, seine Freizeit zu genießen und sich einmal die Zeit für eine Runde Golf zu nehmen. Wenn Not am Mann ist, helfe ich auch jederzeit auf den Baustellen aus - ich klebe nicht auf meinem Chefsessel fest. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wir haben sehr gute Mitarbeiter, die natürlich für den Erfolg des Betriebes sehr wichtig sind, denn sie sind schließlich diejenigen, die draußen auf den Baustellen bei den Kunden arbeiten. Was würde es uns nützen, wenn ich eine hundertprozentig gute Planung biete und meine Mitarbeiter führen diesen Plan nur mit zehnprozentiger Leistung aus? Viele neue Aufträge kommen gerade durch die Zufriedenheit der Kunden mit der Ausführung und die daraus resultierende Weiterempfehlung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Alle unsere Mitarbeiter sind ehemalige Lehrlinge unseres Betriebes. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Jeder Mitarbeiter verfügt über ein eigenes Fahrzeug, mit dem er auch nach Hause fahren kann. Weiters gibt es regelmäßig Firmenveranstaltungen, die dem Vergnügen dienen. Wie bieten auch regelmäßig die Gelegenheit zur Weiterbildung auf Firmenkosten. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir haben unseren eigenen Markt mit Nischenprodukten gefunden und sind dadurch sehr erfolgreich. Unsere Kunden

betreuen wir mit hundertprozentiger Qualität. Wir arbeiten zum Großteil mit Architekten zusammen und machen deshalb vorwiegend größere Projekte, beispielsweise bieten wir computergesteuerte Zentralanlagen für Wohnobjekte, die uns gegenüber der Konkurrenz ganz stark abheben. So bedienen wir ein gehobenes Kundensegment. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich nehme mir bewußt hin und wieder Zeit für mich selbst und meine Hobbys. Arbeit gäbe es Tag und Nacht, und deshalb habe ich gelernt, konsequent abzuschalten. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Fortbildung ist in unserer Branche sehr wichtig, da immer wieder neue Produkte entstehen. Könnten wir diese nicht anbieten, würden wir am Markt sicher verlieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich will gute Aufträge für unser Unternehmen akquirieren und meine Karriere, die bisher immer bergauf ging, auch weiterhin in diese Richtung bewegen.

✱ Neugebauer Herbert Mag. Dr.

„Wenn du glaubst, es geht nicht mehr, kommt von irgendwo ein Lichtlein her."

● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Domoda R. Neugebauer KEG., 2700 Wiener Neustadt, Domplatz 12. Geboren - Datum, Ort: 9. November 1956, Wiener Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Eltern: Elfriede und Johann. Mitgliedschaften: Kauftreff Wiener Neustadt. Hobbies: Singen, Musik (Klavier).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß der Volksschule in Neudörfl besuchte ich das Gymnasium in Wiener Neustadt. Mein Vater betrieb eine Maßschneiderei in Neudörfl mit 30 Angestellten und übernahm 1964 ein Textilgeschäft in Wiener Neustadt. Als ich 1974 maturierte, errichtete er in Wiener Neustadt ein vierstöckiges Bekleidungsgeschäft, zu jener Zeit das größte Haus seiner Art in Niederösterreich. Ich wuchs im Textilbereich auf und packte auch stets im elterlichen Betrieb mit an, sodaß ich wertvolle praktische Erfahrungen sammeln konnte und meinen späteren Beruf von der Pike auf erlernen konnte. Zwischendurch spielte ich zwar auch mit dem Gedanken, Schönheitschirurg zu werden, da mich Ästhetik immer interessiert hatte. Ich absolvierte dann jedoch ein Studium an der Wirtschaftsuniversität (ehemalige Hochschule für Welthandel), das ich 1980 mit der Sponsion zum Magister abschloß. Nachdem ich in den Ferien berufliche Erfahrungen bei einem Steuerberater erworben hatte, beschloß ich, auch noch ein Doktoratsstudium zu absolvieren. Während dieser Zeit bot mir ein Freund eine Stelle in der Zentralsparkasse in Wien an, mit dem Versprechen, daß ich in fünf Jahren den Bereich Burgenland leiten werde. Ich legte alle bankinternen Prüfungen ab und absolvierte meine Praxis in einer Zweigstelle in Mödling. Nach meiner Promotion im Jahr 1981 leistete ich ein Jahr freiwilligen Wehrdienst und beschloß dann, zwei Monate als Volontär in einer Stoffabrik in England zu arbeiten, nachdem mir mittlerweile bewußt geworden war, daß mich eine Bankkarriere nicht wirklich befriedigen würde. Anschließend kehrte ich nach Hause zurück und stieg in den Betrieb meines Vaters ein. Ich hatte in Musik (Klavier) maturiert und war auch aktives Mitglied beim Männergesangsverein in Neudörfl. Auf Ersuchen des Bürgermeisters übernahm ich sogar für zehn Jahre, bis 1998, die Position des Chorleiters. Aufgrund der ungünstigen wirtschaftlichen Entwicklung und des sich immer stärker abzeichnenden Trends der Verlagerung der Kaufkraft in die Shoppingcenter in den Randbezirken gab ich 1998 den elterlichen Betrieb auf. Als Verfechter von Geschäften in der Innenstadt eröffnete ich jedoch, mit einem potenten Konzern im Rücken, im März 2000 ein neues Geschäft am Domplatz in Wiener Neustadt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, sich verwirklichen zu können und von der Umwelt anerkannt zu werden. Das Wichtigste ist, sich einen Grundstock zu schaffen, um finanziell unabhängig zu werden. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Mode kommt von modifizieren, d.h. verändern. Wir verändern uns mit unserer Ware und mit unseren Kunden, und unsere Kunden verändern sich mit uns. Unsere Mitarbeiterinnen sind sehr modebewußt, und individuelle Beratung ist uns sehr wichtig. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ein Unternehmen ist wie ein Uhrwerk. Wenn ein kleines Zahnrad bricht, funktioniert auch die teuerste Uhr nicht mehr. Jeder Mitarbeiter hat seine Aufgabe und ist mitverantwortlich für den Erfolg des Unternehmens. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Zeugnisse sind für mich nicht ausschlaggebend. Persönliche Gespräche und verschiedene Eignungstests sind mir viel wichtiger, denn sie können die Persönlichkeit und Ausstrahlung eines Bewerbers viel besser vermitteln. Ich treffe meine Entscheidung aus dem Bauch heraus: gegenseitige Sympathie, Teamfähigkeit und Einsatzbereitschaft sind eine grundsätzliche Voraussetzung. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich versuche, gerecht zu sein. Wir haben ein sehr gutes Betriebsklima. Auch wenn ich nicht da bin, weiß jeder, was er zu tun hat. Jeder kann seine Fähigkeiten einbringen und sich im Betrieb entfalten. Zur Motivation gehört natürlich auch der finanzielle Aspekt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind sehr kundenorientiert. Der kompetente und freundliche Umgang mit dem Kunden steht bei uns an oberster Stelle. Wir haben sehr viele Stammkunden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich kann mit meiner Gattin auch zuhause Geschäftliches besprechen. Sie hat mir in schwierigen Zeiten sehr geholfen und ist mir immer beigestanden. Sie begleitet mich regelmäßig auf Messen und ist mir eine wertvolle Stütze. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, zu beweisen, daß man etwas bewegen kann, daß man aus einem kleinen Licht ein lodemdes Feuer entfachen kann. Wir sind dazu da, die Ware, die wir einkaufen, möglichst mit Gewinn zu verkaufen. **Ihr Lebensmotto?** Wenn du glaubst, es geht nicht mehr, kommt von irgendwo ein Lichtlein her.

✱ Neuhofer Regine

● Zur Person

Beruf: Beraterin. Funktion: Geschäftsführerin, Prokuristin. Tätig bei: Tanzer Consulting GmbH., 1070 Wien, Kirchengasse 43/11. Geboren - Datum, Ort: 28. April 1966. Schöpferische Akte: Diverse Artikel in der Fachliteratur. Ehrungen: Consulting-Preis Constantinus: 1. Platz 2005, 2. Platz 2004 (verliehen von der Österreichischen Wirtschaftskammer, in der Kategorie Europäische Consultingleistungen). Mitgliedschaften: VÖEB - Verband Österreichischer Entsorgungsbetriebe. Hobbies: Reisen, Musik, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Akademische Gymnasium in Salzburg und anschließend die Handelsakademie, ebenfalls in Salzburg. Danach absolvierte ich ein

Copyrighted material

Kurzstudium für Betriebliche Umwelttechnik und Abfallwirtschaft in Linz. Ab 1985 war ich für die Creditanstalt in Salzburg tätig, 1988 wechselte ich als Assistentin der Geschäftsleitung zum Unternehmen Eterplan GmbH in Vöcklabruck und dann zum Unternehmen Promat GmbH in Wien. Ab 1994 war ich als selbständige Handelsagentin in der Bauwirtschaft tätig, wobei ich ab 1998 zusätzlich als gewerberechtliche Geschäftsführerin bzw. Geschäftsleiterin der Unternehmen Flexoper International GmbH, Regau, und F-SIS GmbH, Wien, fungierte. 2002 beendete ich diese Tätigkeiten und wechselte zum Wiener Unternehmen Tanzer Consulting GmbH. Seit 2003 bin ich Gesellschafterin von Tanzer Consulting Slovakia sro in Bratislava und seit 2004 zusätzlich von Tanzer Consulting sro in Brno. Im Jahre 2005 wurde ich Geschäftsführerin der Niederlassung in der Slowakei und Prokuristin der Niederlassung Wien. Unser Unternehmen ist vor allem in den Bereichen Umwelt- und Abfallwirtschaft tätig, vorwiegend für Unternehmen, Institutionen wie das „Grüne-Punkt-System", oder Ministerien verschiedenster Staaten. Wir beraten Unternehmen beim Aufbau umweltschonender Abfallsysteme, die vor allem aufgrund des geltenden EU-Rechts für die ehemaligen Ostblockstaaten notwendig wurden. Auch beraten wir bei der Umwandlung diverser EU-Rechtsvorschriften in Nationalrecht oder etwa innerhalb des österreichischen Städte- und Gemeindebundes. Die Unternehmensphilosophie von Tanzer Consulting lautet: Wir möchten die Welt nach einer erbrachten Dienstleistung verbessert wissen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mich selbst zu verwirklichen, privat ebenso wie beruflich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Diese Frage kann ich mit einem eindeutigen Ja beantworten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß im wesentlichen mein Engagement und meine Neugierde, immer wieder neue Dinge zu lernen und auszuprobieren, den Ausschlag gaben. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Für eine Frau kann es in der Wirtschaft sogar einfacher sein, wenn sie ihr Potential einzusetzen weiß - doch das läßt sich nicht verallgemeinern. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Weder das eine noch das andere ist von vornherein besser, vielmehr sollte es in erster Linie darum gehen, das Althergebrachte zu verbessern - und wenn dies nicht möglich ist, sollte man etwas Neues kreieren. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein früherer Vorgesetzter bei Eterplan, Herr Karl Unterreiter, brachte mir in jungen Jahren sehr viel bei, vor allem in den Bereichen Kommunikation und Verkauf. Auch lernte ich, wie man selbständig und mit Überblick im Team arbeitet. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In unserer Branche geht es letztendlich darum, die gegensätzlichen Regeln von Politik und Wirtschaft zum Nutzen der Umwelt unter einen Hut zu bringen. Leider ergeben sich dadurch oft unüberwindbare Probleme, weil die Intentionen der beteiligten „Parteien" naturgemäß eher auseinandergehen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Im wesentlichen motiviere ich meine Mitarbeiter durch Kommunikation und Anerkennung ihrer Person und ihrer Tätigkeit. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Man begegnet mir als Person und Chefin genau so, wie ich meinen Mitarbeitern begegne, nämlich mit Wertschätzung und Respekt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Unternehmen ist noch klein genug, um den unterschiedlichsten Anforderungen mit einem hohen Maß an Flexibilität begegnen zu können. Gleichzeitig arbeiten hier hochqualifizierte Spezialisten in einem effizienten Team. Diese Tatsachen zählen zu unseren wesentlichsten Stärken. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Meines Erachtens neigen viele Menschen dazu, sich zu unterschätzen. Das sollte jeder einzelne erkennen und seine Zielvorstellungen entsprechend anpassen. **Ihr Lebensmotto?** Carpe diem.

✶ Newald Rainer Mag.

● Zur Person

Beruf: Betriebswirt. Funktion: Leiter der Abteilung I/1 Kommunikation. Tätig bei: Bundesministerium für Finanzen., 1015 Wien, Himmelpfortgasse 8. Geboren - Datum, Ort: 25. April 1970, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisa, geb. Trossero. Eltern: Renate und Dipl.-Kfm. Dr. Rainer. Schöpferische Akte: Diverse Fachartikel zum Thema Europaintegration. Mitgliedschaften: Altschotten, Union Yachtclub Attersee. Hobbies: Sport, Reisen, Musik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vortragstätigkeit.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Schottengymnasium verbrachte ich drei Monate im Zuge eines Rotary-Austausches in den USA. Im Anschluß an diesen Auslandsaufenthalt begann ich im Oktober 1988 mit dem Betriebswirtschaftsstudium an der Wirtschaftsuniversität Wien. Neben meinem Studium war ich in der Wirtschaftsprüfungskanzlei meines Vaters im Bereich Revision tätig und konnte von 1992 bis 1993 bei der holländischen Bank ABN AMRO auf Halbtagsbasis und im Sommer 1993 im Rahmen eines Praktikums arbeiten. Bei dieser Tätigkeit konnte ich wichtige Berufserfahrung sammeln. Das Thema Europa interessierte mich sehr, und Mitte 1993 erfuhr ich von dem Projekt „Jugend für Europa". Ich widmete mich ein Jahr lang, von 1993 bis 1994, diesem Projekt. Es erwies sich als großer Vorteil für meinen späteren Eintritt ins Berufsleben, bereits während des Studiums ein Netzwerk an Kontakten zu pflegen. 1996 schloß ich mein Studium ab, und unmittelbar danach trat ich in die CA-BV ein. Weiters las ich zufällig im „profil" von der Etablierung eines Büros im Finanzministerium, das mit der Vorbereitung der Euro-Einführung beauftragt war - ein Gebiet, das mich brennend interessierte. Nach einem ersten persönlichen Gespräch mit dem Leiter der Euro-Initiative ließ ich die Steuerberaterkarriere ruhen. Ich war in der Zwischenzeit eineinhalb Jahre im Europa-Büro der Wirtschaftskammer tätig, und erst nach dieser Zeit konnte ich in die Euro-Initiative des

Bundesministeriums für Finanzen wechseln. Im April 2000 wurde mir die Leitung des Informationsbüros der Bundesregierung übertragen, und in einem Team von zehn Mitarbeitern setzten wir uns mit allen Themen rund um die europäische Integration auseinander und betreuten die EU-Themen in kommunikationstechnischer Hinsicht. 2003 wechselte ich in die internationale Werbeagentur TBWA/Wien, wo ich als Leiter des Bereiches Public Affairs tätig war. Anfang April 2005 ging ich aus dem Ausschreibungsverfahren zum Leiter der Abteilung Kommunikation im Finanzministerium als bester Bewerber hervor. In dieser Position trage ich die Führungsverantwortung für rund 20 Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg definiere ich als die Vereinbarkeit von menschlichen Werten mit einer beruflichen Position, die interessante Aufgaben bietet. Ein gutbemessenes Gehalt ist eine angenehme Begleiterscheinung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich mich mit Altersgenossen vergleiche, dann kann ich mich schon als erfolgreich bezeichnen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Eine Karriere läßt sich meiner Meinung nach nicht planen, eine Karriere passiert - in meinem Fall begann die Berufslaufbahn mit einem Zeitungsartikel. Ich folgte stets meiner inneren Stimme statt äußeren Einflüssen. Der Schritt in die Privatwirtschaft war für meine Karriere im öffentlichen Bereich rückwirkend gesehen sehr wichtig. Auch bin ich für Neues offen und verwehre mich neuen Entwicklungen nicht, egal in welcher Hinsicht - es ist wesentlich, up-to-date zu bleiben. Trotz seines Erfolges darf man die Menschlichkeit nicht aus den Augen verlieren. Social Skills sind eine Grundvoraussetzung, um einen guten Umgang mit seinen Mitarbeitern pflegen zu können. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Große Freude verspürte ich, als man mir zutraute, mit rund 30 Jahren eine Stabsstelle eigenmächtig zu leiten, was ein besonderes Kompliment für mich darstellte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Matthias Koch, mein ehemaliger Vorgesetzter in der Wirtschaftskammer - heute ein Freund, dem ich sehr verbunden bin - beeinflußte durch seine Förderung meine berufliche und persönliche Entwicklung wesentlich. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung bekomme ich täglich, auch durch meine Mitarbeiter. Es tut gut zu wissen, daß man die Idealbesetzung für einen Job ist. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Das primär Wichtige ist die Erfahrung im Arbeitsbereich. Der Wille, sich neuen Anforderungen zu stellen, ist entscheidend, ebenso wie Leistungsbereitschaft und Anpassungsfähigkeit. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Man muß einerseits Management-Skills wie Delegieren und Kontrollieren anwenden, andererseits seine Mitarbeiter auch loben können. Im öffentlichen Bereich schwingt in der Mitarbeiterführung zuviel Machtpolitik mit, was zur Folge haben kann, daß man Mitarbeiter mit zuwenig Wertschätzung begegnet oder ihnen zuwenig Verantwortung überträgt. Dieses Verhalten lehne ich ab, da es meiner Ansicht nach sehr wichtig ist, Mitarbeiter angemessen in Projekte einzubinden. Das gesamte Team zieht schließlich an einem Strang, und für mich ist es lohnend, meine Mitarbeiter bestmöglich zu motivieren. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Im Laufe der Zeit fand ich einen Weg, Privat- und Berufsleben gut miteinander zu verbinden. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Regelmäßige Fortbildung ist selbstverständlich. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bin bestrebt, eine höhere Gehaltsstufe zu erreichen. Ich bin gerne im Kommunikationsbereich tätig und kann mir auch vorstellen, einmal in der Privatwirtschaft im Öffentlichkeitsbereich zu arbeiten.

✱ Niavarani Michael

● Zur Person

Beruf: Schauspieler und Kabarettist. Funktion: Leiter. Tätig bei: Kabarett „Simpl"., 1010 Wien, Wollzeile 36. Geboren - Datum, Ort: 29. April 1968, Wien. Eltern: Davood und Christa. Hobbies: Lesen, Kochen, London und New York.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Jahre 1986 bin ich aus der Schule ausgetreten und wurde sofort an das Graumann-Theater engagiert. Damals war es eine Laiengruppe, die sich später zu einem professionellen Theater entwickelte. Schauspielunterricht habe ich privat bei Dany Siegl und Michael Mohapp (Leiter des Graumann-Theaters) genommen. 1989-90 habe ich im „Simpl" bei Martin Flossmann gespielt. 1990-93 war ich freier Mitarbeiter beim ORF, wo ich bei „Comedy Express", „Wer lacht, gewinnt" und „Wurlitzer" mitwirkte. Ich habe auch bei den Shows von Reinhard Fendrich und Peter Alexander als Autor mitgewirkt und bin als Darsteller aufgetreten. Meine Filmerfahrungen sind noch nicht allzu groß, ich spielte bei „I love Vienna" und „Höllenangst" mit. Auch bei „Tatort" wirkte ich zweimal mit. Seit 1993 bin ich künstlerischer Leiter des Kabarett „Simpl".

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Eine befriedigende Vorstellung (für das Publikum und für mich) zu spielen. Eine Geschichte, die einem einfällt, einen Sketch so umzusetzen, daß sowohl das Publikum, als auch ich zufrieden sind. Erfolg ist, wenn man einen Traum umsetzen kann und das Glück hat, Leute zu finden, die einem Geld dafür zahlen. Ich habe sogar jemanden gefunden, der mir das „Spielzeug" zahlt, und verstanden hat, wie man mit diesem „Spielzeug" Geld verdient. Das gehört auch zum Erfolg dazu, daß man jemanden findet, der die Show finanziert. **Ihre Erfolgsziele?** Jetzt bin ich gerade in einer Überlegungsphase. Ich werde dem „Simpl" noch längere Zeit treu bleiben, aber ich werde nicht wie der Karl Farkas im „Simpl" sterben, oder wie der Martin Flossmann nach dem „Simpl" in Pension gehen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Hoffnung, daß ich irgendwann einmal, nie wieder arbeiten muß. **Wie glauben Sie werden Sie von Ihren Mitarbeitern eingeschätzt?** Ich glaube, und es liegt an mir, nicht als Chef angesehen zu werden, weil ich von meiner Veranlagung her kein Chef bin, sonder ein Kollege. **Kennen Sie Niederlagen?** Zum Glück habe ich noch keinen Flop produziert, auch keinen finanziellen. Aber eine Niederlage kann täglich passieren. Es kann ein Sketch sein, der nicht gut wird, oder eine Idee von der man nicht weiß, wie man sie in ein Drehbuch oder in ein Stück umsetzt. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Wenn man Erfolg hat, muß man auch Niederlagen haben, weil erst durch die Niederlagen heben sich andere Dinge von den Niederlagen ab. Wenn man nur Erfolg hat, kann man den Erfolg kaum erkennen, deswegen sind die Niederlagen für den Erfolg sehr wichtig. **Haben Sie Vorbilder?** Das sind 2 Komiker. Der eine ist Jerry Lewis und der andere ist Maxi Böhm. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Zum richtigen Zeitpunkt eine gute Idee für das richtige Publikum haben. Der Ursprung des Erfolgs liegt in der Liebe zum Beruf. Man muß das Glück haben, die Leute zu treffen, die einem fördern, aber eigenes Durchhaltevermögen gehört auch dazu.

✱ Nibauer Harald

● Zur Person

Beruf: Buchbinder. Funktion: Gesamtprokurist. Tätig bei: Eberledruck GmbH., 1230 Wien, Carlbergergasse 38. Geboren - Datum, Ort: 14. September 1968, Wien. Kinder: Steven (1998) und Samantha (2002). Hobbies: Meine Kinder, Fußball, Politik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1988 bis 1995 war ich Buchbindergeselle bei der Firma Brosche GmbH in 1030 Wien. Der Inhaber, Otto Brosche, führte seinen Betrieb sehr familiär und hatte die Gabe, die Stärken jedes einzelnen nicht nur zu erkennen, sondern auch zu fördern. Er übertrug mir schon im ersten Lehrjahr Aufgaben, mit denen andere nicht einmal im dritten Lehrjahr konfrontiert wurden. Ich war in diesem Betrieb so zufrieden, daß ich eigentlich gar nicht wechseln wollte, und fühlte mich dort richtig zu Hause. Ich entschied mich aber dann doch zu wechseln, da Herr Otto Brosche einen Sohn meines Alters hatte, der die Firma später übernehmen sollte, und so entstand natürlich zwangsläufig eine Disharmonie, an der aber niemand schuld war. Von 1995 bis 1997 arbeitete ich dann in der Druckerei Uhl als stellvertretender Geschäftsführer, und von 1997 bis 1998 in der Druckerei Rezegh als Abteilungsleiter. In der Folge wechselte ich zu Eberle Druck, wo ich bis dato als Gesamtprokurist tätig bin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als wirklich großen persönlichen Erfolg empfand ich es dann, als ich 1998 bei der Firma Eberle GmbH meine Tätigkeit als Prokurist und Produktionsleiter begann. Hier kann ich alles, was ich mir bis jetzt an Wissen angeeignet habe, erfolgreich unter Beweis stellen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Beruf waren meine Liebe zum Beruf, meine Ausdauer und nicht zuletzt Herr Otto Brosche, mein ehemaliger Lehrherr. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich mag es, wenn die Latte immer ein klein wenig zu hoch gesteckt ist. Das macht rege, und es ist immer wieder ein schönes Gefühl, sich ein Stück weiterzuentwickeln. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich bei Eberle Druck begann, konnte ich durch mein Fachwissen und die Reduktion der Mitarbeiteranzahl der Firma zu einem stetig wachsenden Gewinn verhelfen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Herr Otto Brosche war nicht unbeteiligt an meinem Erfolg. Ich habe viel von ihm gelernt; nicht nur Fachwissen, sondern auch menschliche Werte. Seine Art, Mitarbeiter zu motivieren und ein familiäres Umfeld im Betrieb zu schaffen, ist ein wesentlicher Faktor, um erfolgreich zu sein. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt keine unlösbaren Probleme. Jedes Problem ist da, um es aus der Welt zu schaffen, etwas dazuzulernen und Erfolgserlebnisse zu haben. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, sagen zu können, daß meine Mitarbeiter hundertprozentig hinter mir stehen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen für mich eine sehr große Rolle. Sie sind genauso maßgeblich am Erfolg der Firma beteiligt wie ich. Ohne sie würde es nicht funktionieren, und nicht nur sie stehen hinter mir, sondern auch ich stehe hundertprozentig hinter ihnen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In erster Linie ist es wichtig, daß ein neuer Mitarbeiter teamfähig ist und in das bestehende Team paßt. Erst in zweiter Linie wähle ich Mitarbeiter nach fachlicher Qualifikation aus, denn wenn sich jemand für seine Tätigkeit interessiert, kann er fehlendes Fachwissen auch im nachhinein lernen. Solchen Bewerbern gebe ich gern eine dreimonatige Chance, um zu sehen, was daraus wird, und diese Strategie hat sich bewährt. Nur was man gerne tut, macht man auch wirklich gut - und wer etwas gern tut, wird auch schnell dazulernen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser gutes Betriebsklima ermöglicht ersklassige Arbeit. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Partnerschaftlich. Es kommt sogar manchmal vor, daß man sich gegenseitig aushilft, wenn beispielsweise eine Maschine defekt ist. Nur wenn es eine Ausschreibung gibt, sind wir logischerweise Konkurenten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Lebensgefährtin ist in der selben Branche tätig und arbeitet selbst oft zwölf Stunden am Tag. Somit hat sie Verständnis dafür, wenn manchmal wenig Zeit bleibt. Grundsetzlich glaube ich, daß bei uns Berufliches und Privates doch ineinanderfließen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** In der heutigen Zeit ist ständige Fortbildung nicht mehr wegzudenken. Alle zwei Jahre ändert sich beispielsweise die Technik der Maschinen und auch vieles andere. Würde man sich da nicht regelmäßig in verschiedensten Bereichen fortbilden, würde man wahrscheinlich innerhalb kürzester Zeit durch den Rost fallen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein junger Mensch sollte jenen Beruf ergreifen, der ihm Spaß macht, immer ein Ziel vor Augen haben, dieses konsequent verfolgen und nie aufgeben, auch wenn er einmal Rückschläge einstecken muß. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich mache mich in einem Monat selbständig, bleibe aber in Verbindung mit Eberle Druck. Das ist mein vorläufig letztes berufliches Ziel, und ich blicke ihm mit Freuden entgegen. Ich möchte meine neue Selbständigkeit für meine Kinder aufbauen. **Ihr Lebensmotto?** Alles, was man tut, mit Freude tun und immer ein Ziel vor Augen haben.

✱ Niederl Josef

● Zur Person

Beruf: Kynologe. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Hundezentrum Niederl GmbH., 8482 Gosdorf, Helfbrunn 138. Geboren - Datum, Ort: 21. Mai 1958, Oberrakitsch. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Ingrid. Kinder: Jürgen (1980), Ramon und Carina (1985). Eltern: Rosa und Josef. Ehrungen: Goldenes Verdienstzeichen vom Bundesvorstand des Österreichischen Gebrauchshundevereins (1989), Goldenes Hundeführerzeichen der Zollwache. Hobbies: Hunde, Natur, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volksschule in Brunnsee und die Hauptschule in Mureck. Anschließend absolvierte ich eine Lehre als Kfz-Mechaniker in der Opel-Werkstätte in Gosdorf, die ich 1978 abschloß. Nach Ableistung des Präsenzdienstes kehrte ich wieder in die Opel-Werkstätte zurück. Anschließend wechselte ich zur Grenzland-

Molkerei und war dort bis 1998 als Betriebstechniker beschäftigt, bevor ich meine Leidenschaft für Hunde, die mich bereits seit meinem achten Lebensjahr begleitet hatte, zum Zentrum meiner beruflichen Tätigkeit machte. Schon als Kind hatte mich die Erziehung von Hunden fasziniert, und ich hatte schon mit einigen Hunden gearbeitet, bevor ich im Alter von 15 Jahren Mitglied des Hundeclubs Österreichischer Rassehundeverein (ÖRV) in Mureck wurde. Ich begann nebenberuflich mit der professionellen Ausbildung von Hunden, einerseits beim Rassehundeverein, aber auch an meinem neuen Wohnsitz, wo ich einen Zwinger gebaut hatte. Der Ruf des Rassehundevereins drang bis nach Feldbach vor, wo ich beim Aufbau der dortigen Ortsgruppe mitarbeitete. Als Kursleiter wurde ich immer öfter gebeten, auffällige Hunde auszubilden, und konnte mit aggressiven Hunden, an denen bereits Fachleute gescheitert waren, erfolgreich arbeiten. 1987 gründete ich die Hundestaffel „Verein für Gebrauchs- und Diensthunde Unteres Murtal", zu deren Obmann und Schulleiter ich bestellt wurde. Ziel der Staffel war nicht nur der Hundesport, sondern auch das Training von Gebrauchshunden, die bei Einsätzen von Feuerwehr, Rettung und Exekutive zur Hilfe angefordert wurden. Als Mitglied der Österreichischen Rettungshundebrigade absolvierte ich verschiedene Ausbildungen, um meine Qualifikationen weiter auszubauen. Bei meiner Teilnahme an einem der zahlreichen Bewerbe der Exekutive wurde die Zollwache auf mich aufmerksam. Von 1985 bis 2002 organisierte ich den Ankauf der Diensthunde für die Ausbildung von Schutz-, Suchtgift-, Sprengstoff- und Tabakspürhunden. 1998 wurde ich in die Finanzverwaltung aufgenommen und der Bundeszollwachhundeschule Graßnitzberg als Diensthundeausbilder zugeteilt. 2002 machte ich mich mit einer kynopädagogischen Fachschule selbständig. 2003 gründete ich gemeinsam mit den namhaften österreichischen Unternehmern Ernst Hofmann, Martin Tippler und Werner Gröbl das Hundezentrum Niederl GmbH, als dessen Geschäftsführer und kynologischer Leiter ich fungiere. 2004 erwarb ich ein 27 Hektar großes Areal in Helfbrunn, das alle Voraussetzungen für eine professionelle Ausbildung von Hunden in allen Bereichen bietet.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, das zu erreichen, was immer mein sehnlichster Wunsch war. Wenn es mir nicht nur gelingt, die Hunde auszubilden, sondern ich auch die Hundeführer in die Lage versetzen kann, selbst die Kontrolle über ihre Hunde zu erlangen, dann freut mich das besonders. Anerkennung seitens der Öffentlichkeit und meiner Kunden ist ein wesentlicher Bestandteil meines Erfolges. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin genau da, wo ich hinwollte. Hier in Helfbrunn besitze ich nicht nur ein Hundezentrum, ich nenne es Hundeparadies. Und ich konnte meine Leidenschaft zum Beruf machen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich war einfach zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort. Ich hatte das Glück, die Menschen zu finden, die mich unterstützten, und auf das geeignete Gelände zu stoßen. Auch verfügte ich als Kind bereits über die Gabe, mit Hunden richtig umzugehen und sie auszubilden, und blieb nie an derselben Stelle stehen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Eine große Herausforderung, die meine Tätigkeit bietet, ist die Ausbildung von gefährlichen Hunden. Aber gerade das reizt mich besonders, weil ich mich dabei voll engagiere und immer wieder bestätigt fühle. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich noch gar nicht am Ziel meines Erfolges. Aber es geht in die richtige Richtung, und die Sterne sind mir wohlgesonnen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Der Unternehmer Ernst Hofmann aus Kammern hat meinen heutigen Erfolg wesentlich beeinflußt, indem er die Weichen für meine berufliche Verwirklichung stellte. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Man sieht mich zumeist als mutigen Menschen, aber es gibt auch Neider, die mir meinen Erfolg nicht gönnen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Das erste professionell geführte Hundezentrum Österreichs bietet auf einem Areal von 27 Hektar alle Möglichkeiten einer Hundeausbildung auf höchstem Niveau. Wir beraten unsere Kunden schon beim Ankauf der für sie geeigneten Hunde, bilden Sicherheits- bzw. Familienschutzhunde sowie Familienbegleithunde aus. Man nennt mich deshalb Hundeflüsterer, weil ich über die Gabe verfüge, in die Seele der Hunde zu schauen, und ihnen damit in Reaktion und Handlung immer einen Schritt voraus bin. Durch meine Arbeitsweise kann ich auch dauerhafte Lösungen bei Problemhunden und verhaltensauffälligen Tieren erzielen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es ist mir ein Anliegen, viel Hundewissen zu vermitteln und die Menschen zu lehren, ihren besten und ältesten Freund zu verstehen. Auch möchte ich weiterhin mit Optimismus und Freude bei der Arbeit sein.

✶ Niedermaier Josef

● Zur Person

Beruf: Bäckermeister. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeinde Bad Tölz., 83646 Bad Tölz, Am Schloßplatz 1. Geboren - Datum, Ort: 14. Oktober 1963, München. Familienstand: Verheiratet mit Andrea. Kinder: Veronika (1989) und Michaela (1991). Eltern: Christl und Josef. Mitgliedschaften: Rotary Club Bad Tölz, Bäckermeisterinnung, Richmond Club Deutschland. Hobbies: Ausdauersport, Musik (aktiv).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Gymnasium in Bad Tölz und legte 1983 das Abitur ab. Danach absolvierte ich den damals 15monatigen Wehrdienst innerhalb eines Hochgebirgszuges. In dieser Phase versuchte ich mich beruflich zu orientieren und strebte anfangs ein Studium zum Wirtschaftsingenieur an. Mein Großvater betrieb allerdings eine seit vier Generationen im Familienbesitz befindliche Bäckerei, die seit 1975 verpachtet war, darum ergriff ich 1985 letztendlich den Lehrberuf innerhalb der Bäckerei Däublingen in München. 1986 lief der Pachtvertrag der Bäckerei aus, und meine Familie entschloß sich, das Geschäft wieder selbst zu betreiben. Meine Mutter und ich führten die Bäckerei ab dem Zeitpunkt weiter, wobei ich einige Zeit den Betrieb verließ, um im Café Luitpold in München die Ausbildung zum Konditor zu absolvieren. Von 1988 bis 1989 besuchte ich noch zusätzlich die Bäckerakademie in München, um mich anschließend als Geschäftsführer ganz dem Familienbetrieb widmen zu können. Das Unternehmen expandierte daraufhin sehr rasch, und 1993 wurde eine komplett neue Produktionsstätte in einem Gewerbegebiet gebaut und damit ausgelagert. 1996 kandidierte ich aus guten Gründen für die Stadtratswahl der Liste Freie Wähler. Zum Entsetzen meiner Gattin wurde ich tatsächlich in den Stadtrat von Bad Tölz berufen. 1999 erkrankte der regierende Bürgermeister schwer und der Vizebürgermeister übte seine Funktion ebenso wie ich ehrenamtlich und parallel zu seinem Beruf aus. Zu Beginn dieser problematischen Zeit assistierte ich ihm und wurde im weiteren Verlauf im Jahr 2000 von den

Fraktionen in das Amt des Bürgermeisters berufen. Ich hatte damals das Glück, daß zwei meiner Mitarbeiter, ein Bäckermeister und ein Konditormeister mit abgeschlossener betriebswirtschaftlicher Fachhochschulausbildung, die Fortführung meiner Agenden übernahmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, für die Gemeinde relevante Ziele im Sinne der Bevölkerung zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Da für mich immer die Prämisse besteht, Vorhandenes wenn nötig zu verbessern und mein Handeln sich danach ausrichtet, habe ich einiges erreicht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe an besonders wichtigen Wegkreuzungen meines Lebens Menschen kennengelernt, die mich prägten. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich nehme Herausforderungen mit dem Leitsatz „geht nicht, gibt's nicht" an. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, den Familienbetrieb in eine Expansionsphase zu führen, war eine sehr schwerwiegende, aber auch notwendige und letzten Endes sehr erfolgreiche. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Wenn sich Menschen verstellen, ist das eine sehr schlimme Sache, darum kommt nur Originalität in Frage. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfahre ich nicht nur für mich, sondern immer für das ganze Team, denn ohne Mitarbeiter geht gar nichts. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die kommunale Finanzlage insgesamt stellt ein Problem dar. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich denke, aufgrund meines kollegialen und menschlichen Umgangs mit meinen Mitarbeitern als positiver Chef gesehen zu werden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Teamfähigkeit steht bei mir an erster Stelle. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** In vielen gemeinsamen Gesprächen werden miteinander alle relevanten Chancen und Herausforderungen diskutiert, um in weiterer Folge Problemlösungen zu finden und sie gemeinsam umzusetzen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir stehen natürlich in Konkurrenz zu den anderen Fremdenverkehrsgemeinden, versuchen aber, den Namen Bad Tölz präsent zu halten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Diese Vereinbarung ist oft nicht einfach und erfordert ein gewisses Maß an Toleranz seitens meiner Familie. Meine verbleibende Zeit nütze ich aber umso intensiver gemeinsam mit meiner Familie. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate einem jungen Menschen, sich selbst nicht zu verstellen und authentisch bleiben, weiters rate ich, den Problemen entgegenzusehen, flexibel und offen zu bleiben. **Ihr Lebensmotto?** Man muß Menschen mögen.

✱ Niedermair Wilfried Ing.

● Zur Person

Beruf: Maschinenbautechniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Niedermair & Frey GmbH, Ingenieurbüro für Maschinenbau., 8530 Deutschlandsberg, Wirtschaftspark 6. Geboren - Datum, Ort: 16. April 1962, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Melitta. Kinder: Suse (1983). Eltern: Leopold und Maria. Hobbies: Sportwagen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der Niedermair & Sackl GmbH, EKM GmbH, PlasmaIT GmbH, MWM GmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Höheren Technische Lehranstalt für Maschinenbau und Elektrotechnik BULME in Graz studierte ich Maschinenbau und Betriebswirtschaft, habe aber kein Studium abgeschlossen. 1991 wagte ich den Schritt in die Selbständigkeit und gründete die Niedermair & Frey GmbH, ein Konstruktionsbüro für Maschinenbau. Der zweite wichtige Schritt war die Gründung der Niedermair & Sackl GmbH als Engineeringpartner im Jahr 1997. Die EKM GmbH, ein Partnerunternehmen für Entwicklung, Planung und Konstruktion in 3D-CAD wurde 2002 gegründet, die PlasmaIT GmbH, ein Unternehmen zur Wärmebehandlung von Endlosmaterialien, folgte 2003 und die MWM GmbH für die Konstruktion von Lackdrahtmaschinen im Jahr 2004. Mit diesem Unternehmen liefern wir derzeit bereits nach China und Thailand und betreiben eine Servicezentrale als Tochterunternehmen in Shanghai.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg liegt für mich in einer optimalen Auftragsabwicklung mit positivem wirtschaftlichen Ergebnis. Erfolg bedeutet aber auch, gute technische Lösungen anzubieten und neue Kunden zu gewinnen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Durch Fleiß und konsequente Zielverfolgung sowie hervorragende Mitarbeiter haben sich viele wirtschaftliche Möglichkeiten ergeben. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Am Markt etablierte Firmen vertragen neue Konkurrenz sehr schwer und greifen dabei auch zu unlauteren Mitteln. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Mitarbeiter spielen eine entscheidende Rolle, da die richtigen Mitarbeiter am richtigen Platz positioniert sind. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Teamfähigkeit, Integrationsfähigkeit in Bezug auf die vorhandenen Strukturen und eine selbständige Arbeitsweise sind besonders wichtige Kriterien bei der Mitarbeiterauswahl. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter, indem ich ihre Entscheidungen - auch wenn sie einmal nicht richtig waren - mittrage. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere besondere Stärke liegt in der vernetzten Zusammenarbeit zwischen unseren selbständig agierenden Organisationseinheiten und kompetenten Partnerunternehmen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Konkurrenz belebt, spornt an und führt zu höheren Leistungen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe mittlerweile einen guten Mittelweg gefunden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte sich das Gebiet für die Selbständigkeit gut auswählen, mit Einsatz und Freude an die Herausforderungen herangehen und Durchhaltevermögen an den Tag legen. Das sind meiner Meinung nach die wichtigsten Faktoren des Erfolges. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele liegen darin, den Mitabeiterstand zu halten, die neuen Firmen zu pushen und in weiterer Folge eine Standortoptimierung vorzunehmen. **Ihr Lebensmotto?** Nimm's leicht.

✱ Nigischer Angelina

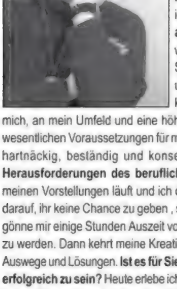
● Zur Person

Beruf: Schauspielerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Michael Traxler, Büro - Papier - Bücher - Spiele., 3820 Raabs, Hauptplatz 16. Geboren - Datum, Ort:

14. Oktober 1958, Tampere/Finnland. Familienstand: Verheiratet mit Michael. Kinder: Sina (1977), Heiko (1979) und Jana (1992). Eltern: Sisko und Manfred. Hobbies: Theater, Singen, Walken, Schifahren, Lesen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich kam als gebürtige Finnin im Alter von dreieinhalb Jahren mit meinen Eltern nach Österreich. In Raabs an der Thaya besuchte ich Volks- und Hauptschule. Anschließend absolvierte ich die Handelsakademie in Waidhofen und maturierte mit sehr gutem Erfolg, wobei ich bereits vor der Matura erstmals Mutter wurde. Nach der Matura arbeitete ich gemeinsam mit meinem Mann in dessen Geschäft in Waidhofen an der Thaya, einer Glaserei und Isolierglaserzeugung, und leitete neben meinen Aufgaben als Mutter und Hausfrau den Verkauf und das Büro. Nebenbei besuchte ich Sprachkurse sowie schauspielerische Workshops, sang in verschiedenen Chören und spielte immer wieder in verschiedenen Theatergruppen und Kleinbühnen. Nachdem mein erster Mann leider sehr früh verstarb - ich war mit 23 Jahren bereits Witwe - wollte ich zunächst das Reinhardt-Seminar absolvieren, entschied mich jedoch, ganz für meine beiden kleinen Kinder da zu sein. In Karlstein mietete ich ein großes Haus und vermietete Zimmer an Uhrenfachschüler. Nach zwei Jahren stieg ich als Verkäuferin in einen Betrieb ein. Als mir mein ehemaliger Chef anbot, das Geschäft zu übernehmen, nutzte ich diese Chance, entschied mich innerhalb des Ortes für einen Standortwechsel und betreibe es seit nunmehr 18 Jahren mit großer Begeisterung und Freude.



Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Hier im Waldviertel verdient man sein Brot sehr hart. Wir müssen uns um jeden Kunden weit mehr und öfter bemühen als in einer frequentieren Lage. Da mein Geschäft bereits seit 18 Jahren besteht, betrachte ich mich als sehr erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ein wichtiger Erfolgsfaktor für mich ist Selbstbewußtsein. Dieses braucht man, um im Wirtschaftsleben bestehen zu können. Selbstvertrauen, der Glaube an mich, an mein Umfeld und eine höhere Macht sowie Konsequenz sind die wesentlichen Voraussetzungen für meinen Erfolg. Es ist für mich unerläßlich, hartnäckig, beständig und konsequent zu sein. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wenn etwas nicht nach meinen Vorstellungen läuft und ich deshalb Frustration empfinde, achte ich darauf, ihr keine Chance zu geben , sondern rasch wieder Halt zu finden. Ich gönne mir einige Stunden Auszeit von meiner Arbeit, um innerlich wieder frei zu werden. Dann kehrt meine Kreativität wieder zu mir zurück, und ich finde Auswege und Lösungen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Heute erlebe ich keine Nachteile mehr. Zu Beginn meiner selbständigen Tätigkeit versuchte einmal ein Vertreter, mich als Frau zu diskriminieren. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich bin ein heillos optimistischer Mensch, der selbst negative Erlebnisse positiv wertet, da es danach nur wieder bergauf gehen kann, und vollzog eine stetige positive Entwicklung. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Privat traf ich sicherlich die richtige Entscheidung für meinen zweiten Mann, der mir ein großartiger Lebenspartner ist und dem ich alles anvertrauen kann. Geschäftlich traf ich mit der Übernahme des Geschäftes eine gute und wichtige Entscheidung. Schauspielerisch war es für mich absolut richtig, vor zwei Jahren meinen Kindheitstraum erfüllt und meine Schauspielausbildung neben der Führung zweier Betriebe nachgeholt zu haben. Mittlerweile spielte ich bei mehreren Filmen und in Werbespots mit und plane im Jänner 2006 vier Bühnenauftritte in Wien. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität, Spontaneität, Flexibilität und Kreativität sind die absolut wichtigsten Faktoren für meinen Erfolg. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** In erster Linie prägten mich meine Eltern. Ich durfte bereits als Kind Entscheidungen treffen und wurde dazu angehalten, mitzudiskutieren und zu kommunizieren. Ich wurde in meiner Tätigkeit stets bestärkt und erfuhr in meiner Kindheit stets nur Liebes und Positives. Vor allem von meiner Mutter lernte ich, daß Probleme sind da, um gelöst zu werden und nicht, um davor davonzulaufen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Meine Angestellten stehen hundertprozentig hinter mir und ziehen mit mir an einem Strang. In meiner Familie erfahre ich große Anerkennung und Wertschätzung. Meine Kunden kommen gern zu mir, weil sie meine positive und fröhliche Ausstrahlung schätzen, selbst wenn sie bei mir etwas teurer einkaufen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Güterbeförderung betreffend, sind wir im Waldviertel sehr benachteiligt. Unsere Lieferfirmen haben weite Strecken zu uns zurückzulegen, was sich in hohen Kosten niederschlägt. In unserer Region besteht eine sehr schwache Kaufkraft, und es gibt keine Industrie. Zahlreiche Betriebe wanderten in den letzten Jahren ab oder sperrten zu. Diese fehlen uns im Bereich Büroumsatz, weshalb wir sehr mit den Umsatzzahlen kämpfen. Dieses Gebiet müßte von der Politik viel mehr gefördert werden. Die Spielwarenbranche gibt den kleinen Händlern zu wenig die Möglichkeit, „just in time" zu bestellen, also Lieferungen kurzfristig zu erhalten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Da ich selbst ein „Springinkerl"" bin, sind mir bei der Auswahl neuer Mitarbeiter Spontaneität, Kreativität und Flexibilität ausgesprochen wichtig. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärken meines Unternehmens liegen eindeutig in unseren Persönlichkeiten, in unserer Kleinheit, der Flexibilität, Spontaneität und der Möglichkeit, „just in time" ordern zu können. Wir sind für unsere Kunden jederzeit erreichbar - notfalls auch am Wochenende. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich halte Mitbewerb für gut und wichtig, und habe kein Problem, wenn Kunden zur Konkurrenz gehen. Ich glaube, sie kommen gerne wieder zu uns zurück. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich arbeite leidenschaftlich gern. Natürlich leidet darunter manchmal auch das Familienleben. Ich versuche, dies am Wochenende wieder gut zu machen, indem ich mir bewußt Zeit für meine Familie nehme. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich nutze gerne die Angebote meiner Lieferanten, Schulungen wie Verkaufstechniken, Motivationstraining oder Rhetorikkurse zu besuchen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das wichtigste, das ich jungen Menschen mitgeben kann, ist, tolerant gegenüber seinen Mitmenschen zu sein und sie zu nehmen, wie sie sind. Man kann sich bestenfalls selbst ändern, nicht aber andere Menschen. Würde mehr Toleranz geübt werden, gäbe es weniger Kriege und weniger Kleinkrieg in den eigenen vier Wänden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte dieses Geschäft hier im Ort erhalten, auch wenn es wirtschaftlich sehr schwierig ist und unsere Arbeitsplätze damit sichern, und ich bin davon überzeugt, daß mir das auch gelingt. Mein zweites großes Ziel besteht darin, auch schauspielerisch erfolgreich zu sein. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen!

✱ Nolz Alfred

● Zur Person

Beruf: Bürokaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: V&C Kathodischer Korrosionsschutz GmbH., 3031 Preßbaum, Josef Perger-Straße 2/A 05. Geboren - Datum, Ort: 8. September 1955, Tulln. Familienstand: Verheiratet mit Karin, geb. Preininger. Kinder: Isabella (1984). Eltern: Alfred und Maria. Hobbies: Fußball, Gemeindepolitik, Wandern, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Unterstufe des Realgymnasiums absolvierte ich zunächst eine Lehre zum Bürokaufmann bei der Firma Piermeyr in St. Pölten. Anschließend war ich als Bauschreiber bei der ARGE Donaukraftwerk Altenwörth beschäftigt, bevor ich zur Firma GKT in Zwentendorf wechselte, wo ich 20 Jahre tätig war und vom kaufmännischen Sachbearbeiter bis zum Leiter des kaufmännischen Büros aufstieg. 1995 wechselte ich für einige Monate in die Verbundgesellschaft, in den Bereich des Konzerncontrollings, was mir jedoch gar nicht entsprach. Daraufhin wurde ich vom Eigentümer der Firma V&C angeworben, und so bin ich seit 1995 hier als kaufmännischer Geschäftsführer tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich das Erreichen oder Übertreffen eines gesteckten Zieles. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich kann von mir durchaus sagen, daß ich erfolgreich bin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin in gewisser Weise ein Workaholic und habe mir eigentlich alles im Laufe meines Berufslebens erarbeitet. Wichtig ist außerdem meine Begeisterung für meine Arbeit. **Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich plane nicht zu viel, sondern lasse die Dinge an mich herankommen und versuche sie dann so gut wie möglich zu bewältigen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich begann dieses Gefühl relativ bald nach der Schule. Während der Schulzeit fühlte ich mich nicht sonderlich erfolgreich, ich hatte aber sehr früh sowohl beruflich als auch privat Erfolgserlebnisse. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Im Grunde genommen habe ich in vielen Situationen erfolgreich entschieden. Als ich vor der Entscheidung stand, in die Politik oder in die Wirtschaft zu gehen, traf ich einen guten Entschluß, indem ich mich für letztere entschied. Eine weitere erfolgreiche Entscheidung war sicher auch jene, zu V&C zu wechseln. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Einerseits prägte mich mein unmittelbarer Vorgesetzter während der Ausbildung, und andererseits der damalige Geschäftsführer der GKT, Herr Prof. Dr. Plöchl, der mir auf eine Art den letzten Schliff gab und mich in verschiedenen Bereichen förderte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Eine wesentliche Anerkennung war für mich, daß ich mich auch als gelernter Kaufmann unter Akademikern durchsetzen konnte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wir bekommen innerhalb der Branche immer mehr die Globalisierung und deren Auswüchse zu spüren. Vor allem bei internationalen Projekten gibt es zuweilen Mitbewerber vor allem aus Fernost, die mit unschlagbaren Preisen auftreten. Wir sind zwar auf absolute Qualität ausgerichtet, aber überall wird diese Perfektion nicht verlangt. Viele Kunden im Industriebereich schauen vor allem auf den Preis, da wird oft sehr kurzsichtig gehandelt. In der Öl- und Gaswirtschaft, wo es verstärkt um Sicherheit geht, wird wohl auf Qualität geachtet, in der Industrie wird aber oft in viel kürzeren Zeiträumen gerechnet, als wir sie in Bezug auf die Lebensdauer unserer Produkte anbieten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle, unser Unternehmen lebt von ihrer Qualität. Im Anlagenbau und in der Instandhaltung beschäftigen wir qualifizierte Mitarbeiter, ohne die wir uns auf dem Markt nicht behaupten könnten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Zunächst gibt es gewisse Grundvoraussetzungen, was die Ausbildung betrifft, und zweitens lege ich Wert auf Leistungsbereitschaft. Da es für unsere Branche keine spezifische Ausbildung gibt, müssen wir unsere Mitarbeiter selbst schulen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Eine gewisse Motivation ist zweifellos die Entlohnung, aber eine große Rolle spielt sicher die gute, familiäre Arbeitsatmosphäre. Die Mitarbeiter werden sehr stark einbezogen und informiert. Wir organisieren daher sogenannte Quartalsgespräche, weil wir wollen, daß die Leute verstehen, was sie machen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Wahrscheinlich goutieren sie nicht unbedingt jede einzelne meiner Entscheidungen, aber ich denke, meine Bemühungen werden doch anerkannt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Zunächst ist unser technischer Standard sehr hoch, weiters bieten wir unseren Kunden Flexibilität. Wir bemühen uns, auch den unmöglichsten Wünschen unserer Kunden zu entsprechen. Schließlich sind wir auch ein Komplettanbieter, während die meisten Mitbewerber sehr spezialisiert sind. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir verhalten uns sehr kameradschaftlich, solange der Mitbewerb sich fair verhält. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das Privatleben kommt sicher zu kurz, obwohl ich versuche, mir das Wochenende nach Möglichkeit frei zu halten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die nächste Generation sollte sich meiner Meinung nach wieder mehr um das Gemeinschaftliche bemühen. Nur aus gemeinschaftlichem Tun kann wieder Wesentliches entstehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein persönliches Ziel wäre es, bis zum Ruhestand Arbeit zu haben und in Gesundheit zu leben.

✱ Norman-Audenhove Louis Dr.

● Zur Person

Beruf: Wirtschaftswissenschafter. Funktion: Generalsekretär. Tätig bei: Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs (VVO)., 1030 Wien, Schwarzenbergplatz 7. Geboren - Datum, Ort: 26. November 1954, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Alexandra. Kinder: Georg (1991) und Christina (1995). Eltern: Dipl.-Kfm. Erika und Karl. Schöpferische Akte: Veröffentlichungen in Fachzeitschriften. Ehrungen: Goldenes Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik Österreich, 1999; Verleihung des Titels Kommerzialrat für die Statistik des Außenhandels, 2002. Hobbies: Kunst, Kultur, Politik, Wirtschaft, Reisen,

Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer des Fachverbandes der Versicherungsunternehmungen - Bundessparte Bank und Versicherung der WKÖ, Geschäftsführer des Kuratoriums für Verkehrssicherheit (KfV), Mitglied in diversen Aufsichtsräten, Beirat der Capital Invest GmbH (seit 1995), Beirat der Creditreform Österreich (seit 2001), Investorenbeirat der Wiener Börse (seit 2002), Vorstand der Österreichischen Gesellschaft für Versicherungsfachwissen (seit 2002), Fachmännischer Laienrichter beim Handelsgericht in Wien (seit 2002), Vorstand der Maria Theresien-Stiftung (seit 1985), Vizepräsident der Vereinigung ehemaliger Theresianisten (seit 1995).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1973 maturierte ich am Theresianum in Wien. Ich leistete von 1973 bis 1974 den freiwillig verlängerten Grundwehrdienst (Gardebataillon) ab, und von 1975 bis 1980 absolvierte ich das Studium der Handelswissenschaften an der Wirtschaftsuniversität Wien. Während der Studienzeit arbeitete ich fünf Jahre lang auf Teilzeitbasis bei der Creditanstalt-Bankverein AG, wo ich umfassendes Bankwissen erwarb. Zudem absolvierte ich für ein internationales Unternehmen Dienstreisen in das östliche Ausland, in alle COMECON-Staaten (heute CEE-Staaten), da ich auch ein paar Jahre Russisch lernte. Nach meiner Promotion absolvierte ich 1981 ein Volontariat bei der Commerzbank AG in Düsseldorf, Frankfurt, London und New York. 1982 sammelte ich als Special Assistant des Directors of Administration and Finance der Jebsen & Jessen Pte. Ltd. in Singapur Berufserfahrung. Im Jänner 1983 trat ich in die Schoeller & Co Bank AG ein und wirkte in den folgenden acht Dienstjahren sowohl in der Linie als auch als Assistent des Vorstandsvorsitzenden und als Sekretär des Aufsichtsrates. 1992 wurde ich in den Vorstand der Der Anker Allgemeine Versicherungs AG berufen und fungierte bis 2002 als ordentliches Vorstandsmitglied sowie Mitglied der Geschäftsführung und des Aufsichtsrates in verschiedenen Tochter- und Beteiligungsgesellschaften. Am 1. Juli 2003 trat ich meine Funktion als Generalsekretär des Verbandes der Versicherungsunternehmen Österreichs (VVO) an und übernahm gleichzeitig die Funktionen Geschäftsführer des Fachverbandes der Versicherungsunternehmungen - Bundessparte Bank und Versicherung der WKÖ und Geschäftsführer des Kuratoriums für Verkehrssicherheit (KfV).

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Aufgaben so zu erfüllen und Ziele so zu erreichen, daß das vorgesehene bzw. erhoffte Resultat tatsächlich erzielt wird bzw. den erwarteten Vorstellungen entspricht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Gemäß dieser Definition sehe ich mich als erfolgreich - vieles ist aber auch vom Zufall abhängig gewesen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Eine wichtige Voraussetzung lautet: Erfolg muß man haben wollen. Dies bedingt, aktiv mitzuarbeiten und eine gewisse Konsequenz an den Tag zu legen, aber auch, zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein und die richtigen Voraussetzungen mitzubringen. Neben der Freude an der Arbeit sind Zielorientierung, Ehrgeiz, Fleiß, Leistungsorientierung und ein starker Wille unerläßlich. Auch muß man in der Lage sein, sich das Vertrauen seiner Umgebung zu erarbeiten. Der Weg führt oft über Umwege zum Ziel. Der Mangel an Kommunikation bzw. falsche Kommunikation („stille Post") ist heute leider zu einem Problem geworden, und insofern erachte ich die Bereitschaft zur Kommunikation als besonders wertvoll. Bei Diskussionen in der Gruppe bin ich sehr konsequent und zielorientiert, es ist mir wichtig, die Dinge nicht zu zerreden, sondern gemeinsam zu einem konstruktiven Ergebnis zu gelangen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein ehemaliger Vorgesetzter, der mir in jungen Jahren ermöglichte, in die Oststaaten zu reisen, prägte mich sehr. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Man kann nur in einem guten Team wirklich gute Arbeit leisten. Es ist für mich das schönste Kompliment, zu sehen, daß viele meiner früheren Mitarbeiter Karriere machten und Erfolge verzeichneten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Natürlich ist die fachliche Eignung zunächst von Bedeutung. Zusätzlich erachte ich Werte wie Offenheit, Loyalität, Lernbereitschaft, Teamfähigkeit und das Bewußtsein dafür, unter welchen Voraussetzungen man im Team Erfolge erzielt, als essentiell. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich glaube, daß man in einem Team kein gutes Ergebnis erreichen kann, wenn man seine Mitarbeiter nicht zu motivieren weiß. Motivation ist über die Definition von Zielen und die Vermittlung von Sinn und Inhalten möglich, auch muß man seine Erwartungshaltung klar definieren. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Als Interessensvertretung für die österreichische Versicherungswirtschaft leisten wir umfassende Lobbyingarbeit auf nationaler und internationaler Ebene und heben die Bedeutung des Servicegedankens für neue Mitgliedsunternehmen und die Öffentlichkeit besonders hervor. Neben der Fähigkeit, gesetzte Ziele zu verwirklichen, ist es für einen Dienstleister wesentlich, für Anliegen stets erreichbar zu sein und dynamisch zu agieren - am besten noch, bevor der andere seine Wünsche ausgesprochen hat. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau zeigt viel Verständnis für mein berufliches Engagement, sie ist selbst auch erfolgreich berufstätig. Ich bemühe mich, ein guter Familienvater zu sein und meinen Kindern genug Zeit zu widmen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In privater Hinsicht ist es mir ein Anliegen, eine gute Ehe zu führen und meinen Kindern solide Werte und eine ausgezeichnete Ausbildung auf ihren Lebensweg mitzugeben. Sie sollen auch einmal sagen können, daß sie eine glückliche Kindheit und Jugend hatten. In beruflicher Hinsicht wünsche ich mir weitere erfolgreiche Jahre. Ich freue mich über das in mich gesetzte Vertrauen der Mitarbeiter und Vorgesetzten. Es ist mir wichtig, dazu beizutragen, daß wir im VVO unsere Ziele gemeinsam erfolgreich erreichen.

* Nöst Anna Mag.

● Zur Person

Beruf: Unternehmensberaterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Mag. Anna Nöst - Unternehmensberatung., 9020 Klagenfurt, Dr. Franz-Palla-Gasse 24/2/21. Geboren - Datum, Ort: 15. Juni 1961, Wagna. Eltern: Anna und Johann. Schöpferische Akte: CDs mit Gedichten und Litaneien im südoststeirischen Dialekt: Linzer Kipferl, 1993; Mama, kimm he, Mama, 1999; Bücher: zwischen do und decksas, Edition Herbstpresse 1995; schreibtisch mattschwarz, Edition Kürbis 1997; Mitautorin: Ameisen reisen zeilenweise, Carinthia, Klagenfurt 2001. Ehrungen: Förderpreis der Stadt Köflach für neuere Mundart (1988); Preis der Arbeit der Kärntner

Arbeiterkammer für den Prosatext schreibtisch mattschwarz (1995); Erster Preis des Wettbewerbs Steirische Familiensaga, Familienformen, -normen für den Text Mama, kimm he, Mama (1996). Mitgliedschaften: Grazer Autorenversammlung (GAV); Mitbegründerin und Sprecherin des Controller Forums Kärnten; Mitglied und Systemaufstellungsleiterin im Organisations- und Arbeitskontext von Infosyon, Deutschland; Vorstandsmitglied seit 2004 im Katholischen Akademikerverband Kärnten. Hobbies: Snowboarden, Laufen, Schwimmen, Radfahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Schriftstellerin.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1979 am Gymnasium und begann daraufhin das Studium der Betriebswirtschaft an der Universität Graz, das ich im zweiten Abschnitt an der Wirtschaftsuniversität Wien mit dem Schwerpunkt auf Controlling/Marketing fortsetzte. Parallel zu meinem Studium engagierte ich mich intensiv in der Österreichischen Hochschülerschaft. 1990 schloß ich mein Studium, das ich größtenteils selbst durch unterschiedliche Jobs finanziert hatte, ab und trat unmittelbar darauf bei der ASA Abfallservice AG als Controllerin ein. Ich stieg zur Teamleiterin im Controlling auf, mit der Verantwortung für zehn Mitarbeiter. 1997 wechselte ich nach Kärnten zur Treibacher Industrie AG, wo ich bis 2002 als Leiterin des Finanz- und Rechnungswesens fungierte. Zu meinem Verantwortungsbereich zählten Buchhaltung, Rechnungswesen, Kostenrechnung, Lohnverrechnung, EDV und der Schwerpunkt Förder- und Weiterbildungsprojekte. Ich verließ die Firma, um mich als Controllerin selbständig zu machen, zunächst mit Libro als meinem Hauptkunden. Ich absolvierte eine Zusatzausbildung und wurde von den neuen Eigentümern von Libro mit dem Aufbau eines neuen Controllings beauftragt. Anschließend war ich eineinhalb Jahre als Controllerin am Stadttheater Klagenfurt tätig. Seit 2005 arbeite ich als Unternehmensberaterin für die ICG Infora Consulting Group in Graz mit dem Schwerpunkt Controlling und Risk Management. Auch beschäftigte ich mich intensiv mit dem Thema Kommunikation und Verhalten und absolvierte eine Ausbildung in SO+A Professional (Systemaufstellung in Organisationen und Arbeitskontexten nach Infosyon). Als Trainerin in lösungsfokussiertem Management und Controlling und Organisationsaufstellerin bin ich Mitglied des deutschen Vereins Infosyon, des im Moment einzigen Vereins, der sich mit Qualitätssicherung im Aufstellungsbereich beschäftigt. Abgerundet wird das Angebot durch Aufstellungsseminare. Zu meinen Kunden zählen mittlere und große Unternehmen und Führungskräfte als Einzelpersonen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, wichtige Dinge umsetzen zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Meine Kompetenz im Controlling und im Risk Management bietet mir ein gutes Fundament, gleichzeitig bin ich aber auch in der Lage, anders arbeiten zu können als andere. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die richtige Mischung aus Wissen und Erfahrung war für meinen Erfolg ausschlaggebend. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Manchmal ist es als Frau notwendig, sich besonders anzustrengen, um die gleiche Anerkennung wie männliche Kollegen zu erlangen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Elternhaus vermittelte mir einen gewissen Pragmatismus und auch, wie wichtig es ist, Engagement zu zeigen und zuzupacken. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wesentlich für jeden Berufsanfänger ist eine gute Erdung durch das Elternhaus und die Tatsache, auf eine sichere Basis aufbauen zu können. Die beruflichen Möglichkeiten sind durch ein Studium wahrscheinlich zahlreicher, aber ein handwerklicher Beruf ist für viele die bessere Wahl. Der Erwerb von Fremdsprachen ist heute wichtiger denn je, Englisch zu beherrschen ist eine Pflicht, aber auch slawische Sprachen sind von Vorteil. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meine Unternehmensberatung auf eine solide Basis stellen und weiterentwickeln und wünsche mir, daß mir auch in Zukunft meine Arbeit immer Freude bereitet. Im Moment sehe ich keinen Bedarf, Mitarbeiter einzustellen. **Ihr Lebensmotto?** Es gibt immer eine hilfreiche Sicht der Dinge.

✱ Novacek Gerd Ing.

● Zur Person

Beruf: Textiltechniker. Funktion: Prokurist. Tätig bei: Intecma Personaldienste GmbH., 1150 Wien, Storchengasse 1/EG. Geboren - Datum, Ort: 26. November 1961, Wien. Kinder: Nadine (1986) und Tatjana (1989).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura an einer Höheren Technischen Lehranstalt, Fachrichtung Textiltechnik, war ich drei Jahre lang beim Österreichischen Bundesheer in der Panzerartillerie eingesetzt. Ich absolvierte dort Zusatzausbildungen und lernte sehr viel dazu, besonders im sportlichen, technischen und kaufmännischen Bereich. Danach konnte ich im Bereich Textiltechnik in der Jugenderziehungsanstalt Kaiserebersdorf mit jugendlichen Straftätern arbeiten. Ich ließ mich zum Erzieher ausbilden, um Jugendliche in ihrer Berufsfindung zu unterstützen. In dieser Hinsicht war auch psychologische Fortbildung wichtig, um auf die Gedankenwelt straffälliger Jugendlicher eingehen zu können und ihnen Struktur und fachliche Unterstützung im Sinne der Resozialisierung zu bieten. Nach acht Jahren entschloß ich mich, bei der renommierten Gebäudereinigungsfirma Fach zu arbeiten. Ich war für die Evaluierung der Qualitäts- und Sicherheitsnormen (ISO 9000) zuständig. Nach fünf Jahren wechselte ich als Bereichsleiter der Gebiete Wien/Niederösterreich/Burgenland zur Firma DSZ Personaldienstleistungen. In der Folge entschied ich mich für die berufliche Selbständigkeit als Franchisenehmer der geschützten Marke Intecma. Es gelang mir sehr rasch, auf dem Gebiet der Personaldienstleistungen und im Reinigungsservice gute Erfolge zu erzielen. Dabei ist unsere Stärke hohe Kundenorientierung. Wir gehen auf Reklamationen unserer Kunden umsichtig ein und lernen daraus, um unser Service insgesamt laufend zu verbessern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg sehe ich dann als gegeben, wenn ich abends entspannt von der Arbeit nach Hause komme und das Gefühl habe, alle Aufgaben gut bewältigt zu haben. Positive Rückmeldungen sind ein Zeichen dafür, meinem beruflichen Ziel nahe zu sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin niemals hundertprozentig zufrieden, auch wenn ich hundertprozentige Zufriedenheit anstrebe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Man braucht die Bereitschaft, aus allem etwas zu machen. „Alles mit Maß und Ziel" ist ein wichtiger Leitspruch für mich, und so gehe ich auch an gestellte Aufgaben heran. Eine gute Organisationsstruktur hilft dabei,

Copyright Austria

Abläufe partnerschaftlich zu gestalten. Der Erfolg baut sich wie ein Fertigteilhaus auf, schrittweise, Zug um Zug, kommt man gut weiter. Ich lernte aus der Ausbildung zum Erzieher, mich in unterschiedliche Charaktere hineinzudenken. Diese Fähigkeit kommt mir heute im Beruf sehr zugute. Mir ist es als Unternehmer wichtig, Qualität zu verkaufen. Ein Unternehmer ist verpflichtet, Gewinne zu machen, doch braucht man immer auch Werte beziehungsweise Menschen im Unternehmen, die Werte hochhalten, um die Gesundheit eines Unternehmens zu erhalten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Großeltern sind tschechischer Abstammung. Sie lehrten mich, daß jeder viel aus seinem Leben machen kann. Mein Elternhaus prägte mich auch in zwischenmenschlicher Hinsicht. Auch waren mir Lehrer Vorbilder, die es verstanden, vielen unterschiedlichen Menschentypen ein Thema spannend zu vermitteln. Spätere berufliche Gutachten über meine Potentiale waren für mich richtungsweisend. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich bekomme immer wieder positives Feedback aus meinem Umfeld. Mitarbeiter bedanken sich für die Möglichkeit der Anstellung, und Kooperationspartner drücken Zufriedenheit durch die Zusammenarbeit mit mir aus. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ein Mitarbeiter muß sich bei Kundenauftritten gut ausdrücken können, Höflichkeit ist das Um und Auf. Die Berufserfahrung spielt natürlich auch eine Rolle. Verantwortungswille ist ebenfalls wichtig. Wir setzen Tests zur Mitarbeiterbeurteilung ein, die eine Trefferwahrscheinlichkeit von 80 Prozent haben. Die Risikobereitschaft des Mitarbeiters kann man nicht immer im Gespräch feststellen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Man darf niemanden mit Wissen begraben. Man muß auf die individuelle Lage einzelner eingehen, um motivierend zu wirken. Es ist wichtig, daß jeder Mitarbeiter über die Eignung für seinen Bereich verfügt, daher bedarf es der Fähigkeiten einer Führungskraft, die Stärken ihrer Mitarbeiter zu kennen. Ständige Weiterentwicklung ist von zentralem Wert. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Grenzen sind fließend. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß an sich selbst glauben, nur dann ist der Boden vorhanden, auf dem Erfolg gedeihen kann. Selbstmotivation ist ausschlaggebend, um das zu schaffen, was man sich vornimmt. Es ist wesentlich, zu versuchen, mit der Natur gut umzugehen und eigene Ansprüche in Einklang mit der Natur zu bringen.

✱ Novotny Andreas Ing.

● Zur Person

Beruf: Geldstratege. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Novotny Kropik & Partner GmbH - Die Geldstrategen., 2340 Mödling, Hauptstraße 39/1. Geboren - Datum, Ort: 10. Juli 1972, Wien. Kinder: Victoria (2005). Eltern: Sylvia und Anton. Hobbies: Golf, Bergsteigen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: III- Intelligentes Immobilien Investment Kropik & Novotny OEG, Hüttenvermietung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte das TGM, Hauptfach Maschinenbau, mit Auszeichnung. Anschließend leistete ich meinen Präsenzdienst beim Österreichischen Bundesheer ab. In der Folge arbeitete ich im Sommer 1992 als Chefanimateur in einem Ferienclub. Diese Tätigkeit veränderte meine beruflichen Zukunftswünsche maßgeblich, denn ich hatte keine Lust, meine mit der Ausbildung eingeschlagene Berufsrichtung fortzusetzen. Nach Wien zurückgekehrt, hielt ich mich mit diversen Jobs über Wasser, wobei mir meine Genügsamkeit und eine günstige Wohnung sehr hilfreich waren. In dieser Zeit arbeitete ich unter anderem als (unglücklicher) technischer Zeichner und verkaufte parallel dazu Versicherungen. Diese Tätigkeit machte mir viel mehr Freude, da ich mit Menschen zu tun hatte. Nach drei Monaten kündigte ich den technischen Job und stürzte mich sehr mutig voll in den Versicherungsbereich. Damit war ich ab 1992 selbständiger Versicherungskaufmann. Mein Erfolg stellte sich die folgenden zwei Jahre als wechselhaft heraus, daher nahm ich 1994 einen Partner mit ins Boot. Mit ihm und seiner Gattin gründete ich 1996 ein Versicherungsmaklerbüro. 1998 kam Herr Kropik als weiterer Gesellschafter mit ins Unternehmen. Im Jahre 2002 verließ mein erster Partner die Firma und gründete einen gastronomischen Betrieb. Zu diesem Zeitpunkt hatte sich unser Unternehmen in Richtung Erfolg bewegt: der Umsatz lag bei 700.000 Euro. Herr Kropik und ich erweiterten in der Folge das Unternehmen zu einem umfassenden Finanzdienstleistungsbetrieb. Mittlerweile sind wir ein richtiges Familienunternehmen, da die Tochter und der Sohn meines Partners ebenfalls im Betrieb tätig sind. Die Tochter ist für den Bereich Marketing und der Sohn für den Bereich EDV verantwortlich, und sie bilden so das Kernteam. Unsere Vision ist, finanzielle Intelligenz zu fördern und unseren Kunden ein individuell abgestimmtes finanzielles Gesamtkonzept anzubieten, um im besten Fall finanzielle Unabhängigkeit herzustellen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich hat Erfolg natürlich viel mit Geld zu tun. Doch nicht die Menge des Geldes ist ausschlaggebend, sondern wie lange man mit einem definierten finanziellen Rückhalt leben kann. Reichtum wird in Zeit gemessen, nicht in Geldmenge. Erfolgreich ist jemand, der sein Traumleben aus seinen Veranlagungen finanzieren kann und nur mehr „freiwillig" arbeiten geht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein unerschütterlicher Glaube an mich selbst ist der wichtigste Faktor für meinen Erfolg. Leistungswille und harte Arbeit waren unumgänglich, und konkrete Ziele spielen eine wichtige Rolle, um vorwärts zu kommen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Unternehmen ist österreichweit führend in der Entwicklung von Geldstrategien. Wir wollen vor allem nicht Berater für die Superreichen, sondern für normal verdienende Menschen sein. Weiters sind wir keine Produktverkäufer, sondern unser Ziel ist es, die finanzielle Unabhängigkeit unserer Kunden zu erreichen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Kurzfristig möchten wir den Immobilienbereich des Unternehmens noch erheblich ausbauen, und mittelfristig habe ich vor, Abläufe und Mitarbeiter soweit aufzubauen, daß ich meine eigene operative Arbeitszeit verringern und damit neues Potential für Innovationen nutzen kann. Langfristig sollte dieses Unternehmen einmal in eine AG umgewandelt werden.

✱ Novotny Andreas

● Zur Person

Beruf: Fotografenmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Der Copyshop., 3002 Purkersdorf, Hauptplatz 3. Geboren - Datum, Ort: 17. Dezember 1956, Wien. Kinder: René (1981). Eltern: Christine und Gerhard. Hobbies: Fotografie. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Fotograf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura erlernte ich den Beruf des Fotografen. Diese Zeit war für mich sehr wichtig, denn ich erlernte nicht nur einen Beruf, sondern reifte eigentlich dadurch auch erst zum Erwachsenen heran. Ich bestand nach zweieinhalb Jahren, 1983, die Meisterprüfung und machte mich 1985 selbständig. Ich arbeitete dann mehrere Jahre als freiberuflicher Fotograf, vor allem im Industriebereich - von „Karriere" im eigentlichen Sinn kann man da meiner Meinung nach nicht wirklich reden. Es gab damals auch durchwegs Durststrecken, teilweise sogar bis hin zu einer gewissen Existenzangst, die dann 2002 auch zu meinem Entschluß führte, diesen Copyshop, den ich bis heute erfolgreich führe, zu eröffnen.

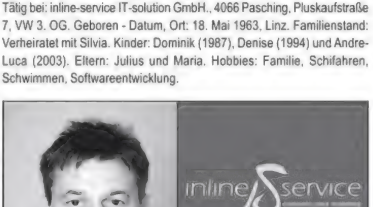
● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, in allen Bereichen, also sowohl wirtschaftlich als auch privat, zufneden leben zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, wenn auch noch nicht zu hundert Prozent. Aber ich denke, ich bin auf einem guten Weg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zu einem großen Teil war meine Kommunikationsfähigkeit ausschlaggebend, weiters ist meine Erziehung ein wichtiger Faktor meines Erfolges. Ich kann mit Menschen so umgehen, daß sie sich dabei wohl fühlen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich seit dem ersten Jahr der Existenz meines Geschäftes erfolgreich und hatte auch schon als Industriefotograf einigen Erfolg. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die erfolgreichste Entscheidung meines Lebens bestand darin, dieses Geschäft zu eröffnen. Es war die richtige Entscheidung im richtigen Moment. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Für mich ist Originalität wichtiger, aber man kann sich von erfolgreichen Dingen natürlich auch inspirieren lassen. Wenn man eine Idee kopiert und weiterentwickelt, ist das sicher auch eine Form von Originalität. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein ehemaliger Vorgesetzter, Bernd Schilling, bei dem ich meine Ausbildung machte, prägte mich sehr. Später war es der Betreiber mehrerer Copyshops in Wien, der mich dazu bewog, mich mit Digitaldruck bzw. Druck generell zu beschäftigen. Wir kooperierten einige Zeit, indem ich sein Personal schulte und dafür seine Infrastruktur nützen konnte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich habe regelmäßig Kunden, die mir sagen, daß sie das, was ich mache, toll finden, und das ist eine sehr schöne Form der Anerkennung. Ich habe auch einen Nachbarn hier, der diesen Standort schon seit über 30 Jahren kennt und eines Tages in mein Geschäft kam, um mir zu sagen, daß er das Lokal noch nie in einem so guten Zustand gesehen hätte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein Problem unserer Branche besteht sicher darin, daß es viele Amateure gibt, die durchwegs Ahnung haben und dann glauben, daß sie sich gut auskennen. Da gibt es großen Aufklärungsbedarf. Ich versuche deshalb meine Kunden sehr intensiv und gut zu beraten - auch, weil ich mir das als Kunde selbst erwarten würde. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich komme mit meinem Umfeld gut aus, aber man muß mich auch so nehmen, wie ich bin. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Meine Stärken sind meine Flexibilität, mein hohes Fachwissen und die gute Beratung, die ich meinen Kunden biete. Ich möchte niemandem etwas aufdrängen sondern will, daß meine Kunden zufrieden sind. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ein großer Vorteil dieses Geschäftes ist, daß ich im weiteren und näheren Umfeld eigentlich keine Konkurrenz habe. Ansonsten verhalte ich mich Mitbewerbern gegenüber neutral. Es ist an den Kunden, sich den Besten auszusuchen. Ich diskutiere mit Kunden jedenfalls nicht über Mitbewerber. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Partnerin akzeptiert, daß mein Beruf mir sehr viel bedeutet, und daß ich mir andererseits die Freizeit sehr strikt einteile. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich lese sehr viel Fachliteratur und besuche Seminare und Vorträge. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde der jungen Generation raten, die derzeit herrschende Aggressivität zu überwinden. Ich glaube, man nimmt sich heute zu wenig Zeit für Kommunikation, und das sollte sich wieder ändern. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte zunächst gerne meine Altlasten aus ein paar erfolgloseren Jahren abbauen und möglichst ausgeglichen und ohne Existenzangst leben können. **Ihr Lebensmotto?** Look at the sun and be happy!

✶ Nusser Walter Mag.

● Zur Person

Beruf: Softwarearchitekt. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: inline-service IT-solution GmbH., 4066 Pasching, Pluskaufstraße 7, VW 3. OG. Geboren - Datum, Ort: 18. Mai 1963, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Silvia. Kinder: Dominik (1987), Denise (1994) und Andre-Luca (2003). Eltern: Julius und Maria. Hobbies: Familie, Schifahren, Schwimmen, Softwareentwicklung.



● Karriere

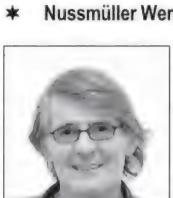
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde 1963 als jüngstes von fünf Kindern in meine Familie hineingeboren. Nachdem meine Eltern bei einem Autounfall tödlich verunglückt waren, kam ich zunächst in ein Kinderheim. Später zog meine Großmutter in unser Haus und versorgte uns fünf Kinder, und dieses Leben außerhalb des Kinderheimes genoß ich sehr. Im Anschluß an die Volksschule besuchte ich die Sporthauptschule und absolvierte danach die HTL, wobei mir das Lernen stets sehr leicht fiel. Ursprünglich wollte ich mich nach meinem Präsenzdienst länger beim Österreichischen Bundesheer verpflichten, da mir die Ausbildung zum Helikopterpiloten als erstrebenswert erschien, schlug dann aber einen anderen Weg ein. Nach einigen Stationen in verschiedenen IT-Firmen, einem Vertrieb (Innen- und Außendienst) und einem Kreditinstitut (Bereich Programmierung)

spezialisierte ich mich schließlich auf die Programmierung. Ich konnte mir als Problemlöser einen sehr guten Namen machen. Von 1990 bis 1998 studierte ich Informatik in Linz, und letztendlich faßte ich den Entschluß, mich mit meinem eigenen Unternehmen inline.net Software (heute inline-service IT-solution GmbH) selbständig zu machen. Ich startete das Unternehmen ganz alleine, habe mittlerweile jedoch drei weitere Gesellschafter ins Boot geholt. Zusätzlich beschäftigen wir drei Mitarbeiter. Seit Jänner 2006 ist unser Unternehmen, das sich in einer spannenden Expansionsphase befindet, in der Plus City in Pasching angesiedelt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, Ziele zu erreichen, Anerkennung von meinem Umfeld zu erhalten und meine Aufgaben zur Zufriedenheit aller auszuführen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe große berufliche Pläne und einen klaren Weg gefunden, diese zu verwirklichen. Zudem verfüge ich über ein glückliches Familienleben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich beginne oft da, wo andere aufhören, und wenn ich etwas begonnen habe, dann bringe ich dieses Vorhaben auch zu Ende. Ich stelle mich mit Begeisterung jeder Herausforderung. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** In unserem Unternehmen herrscht eine klare Aufgabenteilung unter den Gesellschaftern und Mitarbeitern, was einen einwandfreien Ablauf der anfallenden Tätigkeiten garantiert. Es ist dabei auch sehr wichtig, den Blick für das Wesentliche nicht zu verlieren. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als mir meine Kompetenz als Problemlöser bewußt wurde, fühlte ich mich erfolgreich. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Um sich nicht unnötig einem ruinösen Wettbewerb auszusetzen, ist es notwendig, Originalität an den Tag zu legen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Großmutter väterlicherseits war mir während meiner Ausbildung eine große Stütze. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Wir sind vier Gesellschafter mit klar strukturierten Aufgabengebieten. So kann jeder seine Stärken einbringen und gleichzeitig den Rat der anderen nutzen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Mitarbeiter sind für den Erfolg des Unternehmens sehr wichtig. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir fördern im Unternehmen Leistungsbereitschaft. Der wertschätzende Umgang mit Mitarbeitern und Kunden ist fest in unserem Firmenleitbild verankert. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind spezialisiert auf Konzeption, Entwicklung und Implementierung modernster IT-Technologien und zählen zu den führenden Unternehmen in der Verbindung intelligenter Gebäudetechniken und dem Personal eines Unternehmens. Der Verbund einzelner Gewerke in einem übergeordneten Netzwerk stellt heute die wirtschaftlichste Form der Gebäudetechnik dar. Gebäudeleittechnik ist heute bedeutender denn je, und kein Objekt wird künftig auf umfangreiche Technik verzichten können. Intelligente Gebäudesysteme erhöhen die Sicherheit und den Komfort. Häufig wird allerdings ein wichtiger Aspekt übersehen: All diese Technik muß von Menschen überwacht, kontrolliert und ausgewertet werden. Genau für diesen Bedarf wurde unser System ACom®-Systems konzipiert. Die Lösung bietet unseren Kunden nicht nur umfassende Funktionalität, sondern wurde darüber hinaus optimal auf die technischen Bedürfnisse zugeschnitten. Unser Programm fungiert als Bindeglied zwischen den integrierten Gewerken (Brandschutzzentrale, Gebäudeleittechnik usw.) und dem technischen Personal, verkürzt die Reaktionszeit und führt so zu mehr Transparenz und Produktivität. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich gehe heute bewußter mit der mir privat zur Verfügung stehenden Zeit um und genieße die Vorteile der beruflichen Selbständigkeit. Es gab Zeiten, da habe ich sieben Tage die Woche gearbeitet, doch ein solcher Einsatz ist über einen längeren Zeitraum nicht familienfreundlich. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Derzeit unterstützt unser System die Zentralen von Siemens, Honeywell, Novar und Schrack, weitere Zentralen sind in Vorbereitung. Nach dem Aufbau des Unternehmens in Österreich wollen wir weiter expandieren. **Ihr Lebensmotto?** Immer weitergehen, nicht stehenbleiben.

✶ Nussmüller Werner Dipl.-Ing.



● Zur Person

Beruf: Architekt. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Nussmüller Architekt ZT GmbH., 8010 Graz, Zinzendorfgasse 1, 2. Eingang. Geboren - Datum, Ort: 9. März 1950, Bruck/Mur. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Ing. Ingeborg. Kinder: Stefan (1979), Eva (1980) und Lisa (1984). Eltern: Johann und Maria. Ehrungen: Scheffl Preis 1978, Camillo Sitte Stipendium 1977, Österreichischer Holzbaupreis 1985 - Kernhaus, Geramb Rose Steiermark 1987 - Kernhaus, Holzbaupreis - Sonderpreis Ökologie 2003 - Sun-City Leoben, Holzbaupreis - nominiert 2003 und 2005 für Volksschule Morre Graz bzw. Volksschule Wildon, Steirisches Wahrzeichen 2003 - Gestüt Piber, Revitalisierungsfonds Schüttkasten. Mitgliedschaften: Seit 1996 Obmann des Wohnbundes Steiermark, seit 2002 Präsident der Kammer der Architekten und Ingenieurkonsulenten für Steiermark und Kärnten. Hobbies: Architektur.

● Karriere

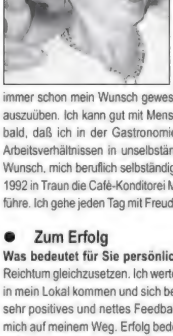
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Mittelschule in Bruck an der Mur und Oberschützen. Die Schulzeit habe ich in sehr negativer Erinnerung, denn sie war geprägt von Zwängen und faschistoiden Lehrkräften. Das anschließende Architekturstudium erlebte ich im Gegensatz dazu als sehr befreiend. In dieser Zeit lernte ich bereits meine heutige Frau Ingeborg kennen, die wie ich Architektur studierte. Während des Architekturstudiums emigrierten meine Frau und ich gemeinsam nach Südafrika, wo wir ein Jahr lang beruflich tätig waren. Danach kehrten wir zur Beendigung des Studiums, das ich 1977 mit Auszeichnung abschloß, wieder nach Österreich zurück. Von 1977 bis 1980 war ich Universitätsassistent am Institut für Städtebau, 1980/81 absolvierte ich ein Postgraduate-Studium in den Niederlanden. Insgesamt war ich rund neun Monate in den Niederlanden und dreimal jeweils drei Monate lang in Schweden beschäftigt. Meine Auslandsaufenthalte haben mich gelehrt, vieles mit einigem Abstand zu betrachten. Auch für die berufliche Entwicklung waren die Auslandsaufenthalte ein ganz wesentlicher Faktor, denn ich konnte umfangreiche Erfahrungen und Eindrücke sammeln. Von 1981 bis 1995 betrieb ich mit zwei Partnern das Architekturbüro Gruppe 3/Nussmüller-Peyker-Schuster. Meine Frau arbeitete in dieser Zeit zu Hause und betreute zugleich unsere drei Kinder. Von 1993 bis 1998 war ich Lehrbeauftragter für entwurfsbezogene Bauphysik an der TU Graz. Als die Kinder selbständig genug waren, konnte meine Frau wieder voll in den Beruf

einsteigen. Im Jahre 1995 wurde das Büro Gruppe 3 aufgelöst, das nachfolgende Büro mit meiner Frau Ingeborg zusammen geleitet, seit 2002 in der heutigen Form als Nussmüller Architekten ZT GmbH. Mein Arbeitstag ist rund 16 Stunden lang, doch ich bin trotzdem sehr zufrieden, da mir meine Arbeit nicht unangenehme Verpflichtung ist, sondern großen Spaß macht. Beruf Architektur und Hobby Architektur sind bei mir eins.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, zufrieden zu leben. Wenn ich in einem harmonischen Umfeld die Freiheit habe, für mich Dinge entscheiden zu können, ohne jemand anderen zu verletzen, dann bin ich zufrieden und damit auch erfolgreich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der Background der Familie war für mich wesentlich, denn er hat es mir ermöglicht, mich auf meine berufliche Arbeit zu konzentrieren. Wesentliche Eigenschaften meiner Person sind eine große Neugier und meine Risikofreudigkeit. Kreativität verbunden mit Durchhaltevermögen ist in meinem Beruf außerdem ganz wichtig. Ein kreativer Entwurf muß meist mit langem Atem und viel Fachwissen durchgeführt werden. Ich denke, das ist der Punkt, an dem viele Architekten scheitern. Ich habe eine gewisse Mediatorenfähigkeit, kann gut zuhören und in die Menschen hineinhorchen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Es gibt da einen sehr schönen Spruch: „Schwierigkeiten sind Chancen in Arbeitskleidung", und an diesen Spruch halte ich mich. Bei der Bewältigung von Herausforderungen entstehen viele Dinge in der Diskussion mit den Mitarbeitern, ein andermal kommt mir eine Idee, die gerade paßt. Eine fixe Strategie gibt es da nicht. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gibt keine Einzelperson, im Laufe der Zeit waren es viele Menschen, vor allem aber haben mich Aufgaben geprägt. Ich war zum Beispiel drei Jahre lang Obmann der Modellschule in Graz und habe dabei viel gelernt. Ich bin auch Obmann des Wohnbundes in Graz, wo es um das Thema Mitbestimmung der Bewohner beim Wohnbau geht. Wir arbeiten mit Soziologen zusammen, um Probleme vor Ort zu lösen. Fachübergreifendes Arbeiten mit Menschen aus den unterschiedlichsten Disziplinen ist wohl das prägendste Element. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Gerade in meinem Job bin ich von guten Mitarbeitern abhängig. Sie tragen das Büro. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich habe schon verschiedene Methoden angewandt. Im Endeffekt ist es aber am besten, ich schaue meinen Bewerbern in die Augen und rede eine Viertelstunde mit ihnen. Wenn sich nach einem Monat Probezeit herausstellt, daß sie sich gut ins Team einordnen und da ihren Platz finden, sind sie perfekt. Natürlich müssen Aspiranten auch etwas erreichen wollen, also Zielvorstellungen haben. Das Handwerkszeug lernt man bald einmal. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter durch gute Bezahlung, gemeinsame Aktivitäten (Schifahren usw.) und dadurch, daß ich da bin, wenn sie mich brauchen. Wir haben einmal wöchentlich eine Bürobesprechung und einmal monatlich eine Teambesprechung. Mein Ziel ist es, daß die Mitarbeiter einander freundschaftlich verbunden sind. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ein Türke, der untertags normal arbeitet, um zwei Uhr nachmittags aufhört, sich vor sein Teppichgeschäft setzt, um Teppiche zu verkaufen, und spätabends bis zwei Uhr früh noch mit einem Kunden durch den Souk geht, verkörpert für mich das Idealbild des arbeitenden Menschen. So will ich es auch halten: ich will mir im Berufsalltag die Freude schaffen. Ich halte nichts vom hart arbeitenden und viel joggenden Managertyp. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mehr in sich hineinhören als auf Vorbilder in der Presse schauen. Selbst an seinem Charakter feilen und von Allgemeinplätzen wegkommen. Immer wieder innehalten und nachdenken. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte in fünf Jahren in Pension gehen und einen neuen Lebensabschnitt beginnen. Die Übergabe ist in Vorbereitung. **Ihr Lebensmotto?** Kismet. Akzeptanz, daß ich nicht alles beeinflussen kann, verbunden mit der Gewißheit: auch wenn etwas schmerzlich ist, ergibt sich eine Chance daraus.

✱ Obenaus Johanna



● Zur Person

Beruf: Gastronomin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Café-Konditorei Mon Chery., 4050 Traun, Auer-Welsbach-Straße 1. Geboren - Datum, Ort: 17. Juni 1957, Haslach an der Mühl. Eltern: Rosa und Leopold. Hobbies: Meine Arbeit.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich eine Lehre in der Gastronomie, da es immer schon mein Wunsch gewesen war, eine Tätigkeit in dieser Branche auszuüben. Ich kann gut mit Menschen umgehen, und so merkte ich auch bald, daß ich in der Gastronomie Erfolge erzielen kann. Nach einigen Arbeitsverhältnissen in unselbständiger Beschäftigung setzte ich meinen Wunsch, mich beruflich selbständig zu machen, in die Tat um und eröffnete 1992 in Traun die Café-Konditorei Mon Chery, die ich seither sehr erfolgreich führe. Ich gehe jeden Tag mit Freude an die Arbeit.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich nicht mit Reichtum gleichzusetzen. Ich werte es als Erfolg, wenn meine Gäste gerne in mein Lokal kommen und sich bei mir wohl fühlen. Es gibt immer wieder sehr positives und nettes Feedback seitens der Gäste, und das bestärkt mich auf meinem Weg. Erfolg bedeutet, auch sehr viele Stammkunden zu haben, die teils auch 20 Kilometer zurücklegen, um ihr Lieblingslokal aufzusuchen. Für diesen Erfolg benötigt man freundliches Personal, das seinen Beruf ebenso gerne hat. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich besitze dieses Lokal jetzt seit 1992, und das Geschäft wird immer noch besser. Ich habe meine Berufswahl nie bereut. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Seit mittlerweile 13 Jahren, seit ich den Betrieb besitze, hat mein Café für keinen einzigen Tag zugesperrt. Es gibt bei uns keine Sperrtag und keinen Betriebsurlaub. Obwohl wir es uns aus wirtschaftlicher Sicht längst erlauben könnten, einfach zu bestimmten Zeiten zu schließen, tue ich es aus Liebe zu meinen Gästen nicht. So kann sich jeder Gast an jedem Tag im Jahr darauf verlassen, bei uns empfangen zu werden. Ich selbst arbeite mit Ausnahme von zwei Wochen Urlaub im Jahr jeden Tag im Lokal. Mein hohes Pflichtbewußtsein und meine hohen Ansprüche an das Niveau des Lokals sind sicher Eckpfeiler des Erfolges. Doch am

wichtigsten ist wohl, daß ich meinen Beruf liebe und mich über jeden zufriedenen Gast freue. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Nein, ich habe gewußt, was ich erreichen möchte, und habe mir meinen Weg dorthin selbst gesucht. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Seitens der Gäste wird mir immer wieder Anerkennung gezollt. Unser Landeshauptmann zählt zum Beispiel zu meinen Gästen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich halte es für wichtig, ein Stück von dem, was man an Gutem erfährt, der Gesellschaft auch wieder zurückzugeben und nicht zu vergessen, wie gut es einem geht. Ich lade zum Beispiel regelmäßig Kinder aus dem in der Nähe liegenden Kinderdorf in meinen Betrieb ein, um ihnen ein paar schöne Stunden zu bereiten. Ich will einfach auch denen etwas Gutes tun, die vom Schicksal nicht so gut behandelt worden sind. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiterinnen sind der wichtigste Erfolgsfaktor. Ohne sie wäre dieser Erfolg nicht möglich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach einer Probezeit erkenne ich, ob eine neue Mitarbeiterin die Liebe zu diesem Beruf hat oder nicht. Nach all den Jahren verfüge ich schon über ein sehr gutes Gespür. Der Erfolg meines Kaffeehauses ist nur durch engagierte Mitarbeiterinnen möglich, die ihre Arbeit gerne machen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Die Liebe zum Beruf muß eine Mitarbeiterin in sich tragen. Nur wenn man jeden Tag weiß, daß man gerne zur Arbeit geht, ist man in seinem Beruf richtig und kann auch erfolgreich sein. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich glaube, man sieht mich sehr positiv. Ich liebe den Zusammenhalt in meinem Team. Wenn eine meiner Mitarbeiterinnen krank ist, dann ist ohne Wenn und Aber eine Kollegin zur Stelle, um für sie einzuspringen. Ohne dieses große Engagement gäbe es mein Lokal bestimmt nicht mehr, oder es wäre zumindest nicht so erfolgreich. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die ausgezeichnete Qualität meiner Mehlspeisen und der freundliche, perfekte Service sind jene Aspekte, die uns auszeichnen. Man darf auf keinen Fall bei seinen Produkten sparen. Sobald ein Produkt in meinem Betrieb weniger nachgefragt wird, muß ich mich fragen, was dafür verantwortlich sein kann, und diese Ursache beheben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche funktioniert sehr gut, da meine Familie und ich natürlich mittlerweile auf meine berufliche Situation eingespielt sind. Ein Partner, der dieses intensive Berufsleben akzeptiert, gehört natürlich dazu, um erfolgreich sein zu können. Obwohl ich an sieben Tagen in der Woche arbeite und natürlich somit auch jeden Sonntag im Lokal bin, habe ich meinen persönlichen Rhythmus gefunden, der mir auch noch genügend Freiraum läßt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jeder sollte sich ganz genau überlegen, für welchen Beruf er sich entscheidet. Ich kann nur dazu raten, eine Branche zu wählen, in der man mit Leib und Seele tätig sein möchte. Alles andere wird meiner Meinung nach unglücklich machen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe alles erreicht, was ich erreichen will, und bin glücklich, wenn das, was ich mir aufgebaut habe, weiter so erfolgreich besteht. **Ihr Lebensmotto?** In jeder Lage positiv denken und die Dinge positiv angehen.

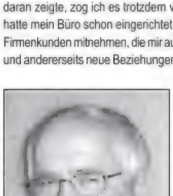
✱ Ofenböck Josef Ing.

● Zur Person

Beruf: Baumeister. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Baumeister Ing. Josef Ofenböck GmbH, Planung und Beratung., 2811 Wiesmath, Wiener Neustädter Straße 34. Geboren - Datum, Ort: 18. April 1942, Wiener Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Anna. Kinder: Josef (1982) und Clemens (1987). Mitgliedschaften: Wirtschaftsbund, Rotes Kreuz, diverse ortsansässige Vereine. Hobbies: Radfahren, Fußball, Wellness, Kartenspielen, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Volks- und Hauptschule absolvierte ich die fünfjährige HTL in Mödling. Anschließend erwarb ich berufliche Praxis in einem Zivilingenieurbüro für Bauwesen, wo ich vier Jahre tätig war, und arbeitete in weiterer Folge 26 Jahre als Bauleiter und Planer in einem Architekturbüro. 1968 legte ich die Baumeisterprüfung ab. Um einen Verfall der Konzession nach einem Zeitraum von zehn Jahren zu verhindern, meldete ich sie 1978 an. Nachdem ich mit meinem Chef im Architekturbüro über die Jahre hin ein sehr gutes und vertrauensvolles Arbeitsverhältnis aufgebaut hatte, war er - um eine Kündigung meinerseits zu verhindern - damit einverstanden. Er übertrug mir einige Baustellenprojekte, die ich vollkommen selbständig betreute und abwickelte. Aufgrund seiner bevorstehenden Pensionierung bot er mir 1992 die Übernahme seiner Firma an, zunächst bis zu dem Zeitpunkt, an dem sein jüngster Sohn dazu in der Lage wäre, diese selbst zu leiten. Als dieser dann kein Interesse daran zeigte, zog ich es trotzdem vor, meine eigene Firma aufzubauen. Ich hatte mein Büro schon eingerichtet und konnte einerseits einen Großteil der Firmenkunden mitnehmen, die mir automatisch weiterhin ihre Aufträge erteilten, und andererseits neue Beziehungen in den Landgemeinden aufbauen.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich arbeite gerne, und je mehr persönlichen Erfolg ich verspüre, desto lieber arbeite ich. Persönlicher Erfolg bedeutet für mich Kundenzufriedenheit und daraus resultierende Mundpropaganda. Ich hatte es nie nötig, Werbung für meine Firma zu betreiben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist der gute Kontakt zum Kunden. Es ist sehr wichtig, auf den Kunden einzugehen und ihn fachlich gut zu beraten, damit er eine wohlüberlegte und fundierte Entscheidung treffen kann. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meinen beruflichen Lebensweg hat in erster Linie mein Vater geprägt. Er war von Beruf Maurer, hat gerne gearbeitet, war immer sehr verläßlich und hat sich schon in der Früh darauf gefreut, auf die Baustelle zu fahren. Er war auch immer bereit, wenn erforderlich, abends länger zu arbeiten. Diese Einstellung hat er mir weitergegeben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In meinem Betrieb arbeiten sowohl meine Gattin als auch einer meiner Söhne mit. Zusätzlich beschäftige ich eine Technikerin, die mir von einem Kollegen empfohlen wurde und mit der ich sehr zufrieden bin. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiterin arbeitet bei vollkommen freier Zeiteinteilung, was für sie als Ehefrau und Mutter dreier Kinder sehr vorteilhaft und motivierend ist. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich stehe jederzeit auch für abendliche Besprechungen zur Verfügung und bin immer bestrebt, mich strikt an Termine und Kostenvoranschläge zu halten. Meine Kunden kennen mich und wissen, daß

für mich Handschlagqualität zählt. Ich kümmere mich auch nach Fertigstellung eines Projektes darum, daß alles in Ordnung ist und eventuelle Probleme sofort behoben werden. Mein Handy ist immer eingeschaltet, auch am Wochenende. Das schätzen meine Kunden. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich versuche nie, einen Mitbewerber auszustechen oder preislich zu unterbieten, sondern agiere sehr tolerant. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da sowohl meine Gattin als auch mein Sohn im Betrieb mitarbeiten, gehen Beruf und Privatleben ineinander über. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ohne Fleiß kein Preis! Man muß immer auf dem Boden der Tatsachen bleiben und darf keinen Größenwahn entwickeln. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte weiterarbeiten, solange ich gesundheitlich dazu in der Lage bin und meinem Sohn meine Erfahrung weiterhin zur Verfügung stellen. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✱ Offenmüller Josef Dipl.-Ing. Dr.

● Zur Person

Beruf: Wirtschaftsberater und gewerberechtlicher Vermögensberater. Funktion: Selbständig. Tätig bei: AWD Direktion Hietzing., 1120 Wien, Hetzendorferstraße 77/2/3c. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Lore. Kinder: Marie und Regina. Schöpferische Akte: Dissertation. Mitgliedschaften: Open Business Club, BSA. Hobbies: Pferde, Natur, Schifahren, Schitouren, Laufen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrauftrag an der Universität Wien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der AHS-Matura studierte ich Elektrotechnik, Schwerpunkt Biomedizinische Technik, an der Technischen Universität und schloß nach der Dissertation ein Postgraduate-Diplomwirtschaftsstudium in Grenoble/ Frankreich an. In der Folge bewarb ich mich erfolgreich bei den Austrian Airlines, wo ich nach einer kurzen Phase der Job-Rotation insgesamt 17 Jahre im Bereich Innovationstechnologie tätig war und bis 2001 den gesamten Energie- und EDV-Bereich leitete. Nach meinem Ausscheiden aus diesem Unternehmen machte ich mich als Energieberater selbständig. Als Freiberufler war ich für Forester Research, ein amerikanisches Unternehmen, das damals in Österreich im Aufbau war, erstmals im Verkauf tätig. Schließlich sprach mich ein Mitarbeiter bei Forester darauf an, ob ich Interesse an einer Mitarbeit im Finanzdienstleistungsbereich für Europas größten Finanzdienstleister AWD hätte. Da ich neuen Erfahrungen gegenüber offen war, durchlief ich das AWD-Ausbildungsprogramm. Heute bin ich der AWD-Direktion Hietzing zugeordnet und in der Vermögensberatung von Privatpersonen sowie in der Wirtschaftsberatung von kleineren Betrieben tätig. Als Vermögensberater betrachte ich erst die gesamte Einnahmen- und Ausgabenseite eines Kunden, um die für ihn optimalen Versicherungsleistungen anzubieten. Mein Einsatzgebiet ist hauptsächlich Wien, durch den weggefallenen Gebietsschutz betreue ich aber auch Kunden in anderen Bundesländern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg liegt für mich dann vor, wenn ich meine Vorhaben erreicht habe, wobei Ziele unterschiedlichen Inhaltes sein können. Werden Ziele erreicht, steigt die Motivation. Die Erfolgsspirale dreht sich dann von selbst nach oben. Anerkennung ist ein grundlegendes Bedürfnis des Menschen und natürlich ein motivierender Erfolgsbestandteil. Erfolg und Mißerfolg hat etwas mit dem Wetter gemeinsam: erst wenn es regnet, weiß man die Sonne zu schätzen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich betrachte mich als erfolgreich. Austrian Airlines war einmal so etwas wie eine berufliche Heimat für mich, doch ich lernte zugunsten meiner Persönlichkeit viel dazu, indem ich neue Wege einschlug. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin der Meinung, daß ich für alles, was ich tue, selbst verantwortlich bin. In diesem Sinne steuere ich meinen Verdienst entsprechend. Ich bin derjenige, der für sein persönliches Wohlbefinden Sorge zu tragen hat, und kein anderer. Meine Stärken liegen im Durchhaltevermögen und in meiner hohen Konzentrationsfähigkeit. Im Angestelltenverhältnis lernte ich damit umzugehen, daß Aufträge an mich herangetragen werden; die Selbständigkeit wiederum lehrte mich, selbst auf Menschen zuzugehen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mein Grundprinzip lautet: analysieren, überlegen und dann konzipieren. Die besten Entscheidungen entspringen dem eigenen Gefühl. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Alle meine bisherigen Chefs verfügten über einzelne Eigenschaften, die mir etwas Wichtiges zeigten. Ich kopiere aber keine anderen Persönlichkeiten. Gerade in selbständigen Berufen ist die Bildung einer eigenen Identität von Bedeutung, denn sie wird zum Markenzeichen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Im Mittelpunkt meiner Bemühungen steht der Kunde, für den ich Konzepte erstelle. Die Finanzberatung sehe ich als Teil der Lebensberatung - stimmen die Finanzen, kann die Energie in die Lebensgestaltung fließen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Eine Trennung ist absolut sinnvoll. Trotz freundschaftlicher Verhältnisse zu Kunden darf man private und sachliche Themen nicht vermischen, das andere wäre unseriös. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Aktiv sein, die Dinge positiv sehen, Selbstverantwortung übernehmen und lebenslang lernen. Egal, welche Schule man beginnt, sie ist abzuschließen. Auch rate ich jungen Menschen zu einer gewissen Kontinuität. Job-Hopper eignen sich nicht für besondere Aufgaben, denn man kann sich auf jemanden, der ständig den Job wechselt, nicht verlassen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich blicke auf viel Berufspraxis zurück, und es ist mir gelungen, die höchstmögliche Stufe bei AWD zu erreichen. Derzeit befinde ich mich an der Donauakademie in einer Zusatzausbildung zum akademisch geprüften Finanzdienstleister. Nach diesem Ausbildungsabschluß möchte ich Mitarbeiter zu meiner Unterstützung zu gewinnen und mich verstärkt auf die Finanzierung von Kapitalanlagegeschäften spezialisieren.

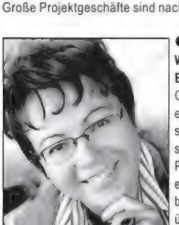
✱ Offterdinger Karolina Mag.

● Zur Person

Beruf: Handelswissenschafterin. Funktion: Mitglied des Vorstandes. Tätig bei: OeKB Versicherung AG., 1011 Wien, Strauchgasse 1-3. Geboren - Datum, Ort: 9. Dezember 1958, Schwarzach. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Ing. Dieter. Kinder: Stefan. Hobbies: Theater, Oper, Kino, Lesen, Bergwandern, Radfahren, Konditionstraining, Kochen, Freunde treffen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seminare, Gastvorträge.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs in Salzburg auf und maturierte 1977 an einem Bundesrealgymnasium (realistischer Zweig) in St. Johann im Pongau. Im Anschluß absolvierte ich das Studium der Handelswissenschaften an der Wirtschaftsuniversität Wien, das ich 1981 erfolgreich abschloß. Nach dem Studium wurde ich auf eine Annonce der Oesterreichischen Kontrollbank aufmerksam und stieg im Februar 1982 in dieses Unternehmen ein. Ich durchlief meine ganze Karriere in diesem Hause und erwarb vielfältige Erfahrungen im Bereich Export. Da die Philosophie des Hauses auf persönlichen Kontakt und Einblick in das Umfeld der Exporteure Wert legte, war ich nicht nur vom Schreibtisch aus tätig. Nach dreijähriger Tätigkeit als Referentin im Bereich Wechselbürgschaften ging ich nach der Geburt meines Sohnes in Karenz, und da nach der Karenz meine einstige Stelle nicht mehr frei war, arbeitete ich ab 1986 in der Abteilung Exportgarantien, sammelte Berufserfahrung in der Versicherung von kurzfristigen Exportgeschäften, in der Bearbeitung von Schadensfällen sowie in der Versicherung von langfristigen Investitionsgüter- und Anlageexporten. Im Jänner 1995 wurde mir die Prokura übertragen, und von Jänner 1995 bis September 1996 war ich als stellvertretender Vorstand der Abteilung Exportgarantien und Leiterin des Referates für kurzfristige Exportgeschäfte tätig. Im September 1996 wurde mir die Position des stellvertretenden Vorstandes der Abteilung Exportgarantien und die Leitung des Referates Garantien, Verkauf und Abwicklung übertragen. Seit 2004 gibt es eine neue EU-Regelung, die staatliche Kreditversicherungssysteme nur mehr subsidiär auf dem freien Markt agieren läßt. Aus diesem Grund wurde die OeKB Versicherung AG gegründet, die der Oesterreichischen Kontrollbank - unserer hundertprozentigen Aktionärin - nahesteht, und ich gehöre dem ersten ausschließlich weiblich besetzten Vorstand Österreichs an. Wir versichern Exportgeschäfte mit kurzfristigen Zahlungskonditionen. Große Projektgeschäfte sind nach wie vor in Bundeshand.



Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg in Hinblick auf die Gesellschaft bedeutet aus der Sicht eines Kaufmannes, sich Ziele zu stecken, Pläne auszuarbeiten und sich daran zu messen, ob man diese Pläne umgesetzt und seine Ziele erreicht hat. Für mich persönlich bedeutet Erfolg, selbst gestellte oder übertragene Aufgaben mit bestem Wissen und Gewissen auszuführen. Die Auseinandersetzung mit verschiedenen Themen bringt persönliche Weiterentwicklung und in meinem Falle auch ein Hinaufklettern auf der Karriereleiter mit sich. Schließlich bedeutet Erfolg, ein rundum erfülltes Leben führen zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Mein Aufgabenbereich bereitet mir immer noch großen Spaß, und insofern sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich glaube, es reicht nicht aus, nur fleißig und kompetent zu sein, es geht darum, Verantwortung zu übernehmen und entscheidungsfähig zu sein. In meinem Metier hat man sehr viel mit unterschiedlichen Menschen zu tun, intern wie extern. Es ist wesentlich, die Anliegen der Kunden erfassen zu können, und oft muß ich sehr aufmerksam zuhören, um herauszufinden, ob ich Kunden überhaupt weiterhelfen kann. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Früher war ich bestimmt eine Einzelkämpferin, doch ich lernte die Diskussion in der Gruppe zu schätzen, auch wenn demokratische Prozesse mehr Zeit erfordern. Ich lege großen Wert darauf, daß unterschiedliche Gesichtspunkte eingebracht werden. Meist treffe ich spontan eine Entscheidung, dennoch habe ich mir angewöhnt, zwei Nächte über eine Entscheidung zu schlafen und ihre Konsequenzen intensiver zu überdenken. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ganz konnte ich die gängigen Diskussionen, daß Frauen sich mehr als Männer beweisen müssen, um anerkannt zu werden, nie nachvollziehen. Ich konnte mich in einem günstigen Umfeld entwickeln und erfuhr, obwohl ich das einzige Mädchen im realistischen Zweig des Gymnasiums war, Respekt. Das Umfeld an der Universität war ausgeglichen, und in der Kontrollbank liegt der Frauenanteil bei 60 Prozent. Dieses Verhältnis gilt aber nicht für die erste und zweite Führungsebene. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Natürlich gab es verschiedene Menschen, die mich beeindruckten. Auf meinem Berufsweg hatte ich aber kein Vorbild, und daher kann ich nicht unbedingt behaupten, daß man ein Vorbild braucht. Jeder möge seinen Weg gehen. Am besten ist, sich selbst treu zu bleiben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwarte mir in der Zusammenarbeit ein Klima, das erlaubt, alles offen und ehrlich anzusprechen. Hohes Engagement und Motivation sind zentral, auch benötigt jeder seinen klar definierten Aufgabenbereich. Die Einstellung, miteinander Probleme lösen zu wollen, schätze ich sehr. Neid, Rückzug und das Zurückhalten von Informationen sind meiner Meinung nach fehl am Platze und stören den Gemeinschaftsgeist. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir bieten Kreditversicherungen an und verstehen uns als Ergänzung zum privaten Versicherungsmarkt. Unsere Konzentration liegt auf den schwierigeren Märkten. Wir sind sehr kundenorientiert, wahren sehr persönliche Kundenbeziehungen und schreiben Serviceorientierung groß. Der Exporteur kann sich darauf verlassen, stets mit demselben Ansprechpartner zu kommunizieren. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** In meiner Position stehe ich im Rampenlicht der Medien. Diese Präsenz in der Öffentlichkeit bringt zwar viel Anerkennung, doch manchmal wünsche ich mir, mehr im stillen an Themen zu arbeiten. Die Erholung in der Freizeit, vor allem geistige Entspannung, genieße ich sehr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die nachfolgende Generation leidet nicht mehr an Geldnöten, und Geld ist für sie auch kein so großer Anreiz mehr wie für die vorhergehende Generation. Am wichtigsten erachte ich für junge Menschen, einen Beruf auszuüben, der Spaß macht, und von dem man sich erhalten kann. Eine Ausbildung, die einen befähigt, unterschiedliche Gedankengänge nachzuvollziehen, ist sicherlich wichtig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Gedanken kreisen um die neu gegründete Gesellschaft OeKB Versicherung, und ich bin überglücklich, daß wir einen guten Start hingelegt haben. Ein kontinuierliches Wachstum liegt mir am Herzen. In Hinblick auf meine Karriere bin ich mit der errungenen Position als Vorstandsmitglied zufrieden. **Ihr Lebensmotto?** Die Wurzel des Erfolges muß man in sich selbst suchen.

✱ Öhlsinger Gerhard OSR

● Zur Person

Beruf: Berufsschullehrer. Funktion: Direktor. Tätig bei: Berufsschule 1 Linz., 4040 Linz, Reindlstraße 48-50. Geboren - Datum, Ort: 14. Oktober 1944. Familienstand: Verheiratet mit Roswitha. Eltern: Maria und Rudolf. Schöpferische Akte: Dirdl Walter, Hochedlinger Erika, Posch Peter, Öhlsinger Gerhard: Rechnungswesen leicht gemacht 1 - Grundkenntnisse des wirtschaftlichen Handelns; Dirdl, Walter; Öhlsinger, Gerhard: Rechnungswesen leicht gemacht 2 für Friseure und Perückenmacher (Stylist), Kosmetiker. Fußpfleger, Masseur; Dirdl, Walter; Öhlsinger, Gerhard: Vom Bruttolohn zum Nettolohn - Lohnabrechnung für die Lehrberufe Friseur und Perückenmacher (Stylist), Schönheitspfleger (Kosmetiker), Fußpfleger und Masseur; alle: Manz Verlag. Ehrungen: Verleihung des Titels Oberschulrat durch den Bundespräsidenten, mehrfach „Dank und Anerkennung" durch den Landesschulrat aufgrund umfassenden Wirkens im Interesse der Berufsschulen. Mitgliedschaften: 40 Jahre Gewerkschaft öffentlicher Dienst, 40 Jahre Christlicher Lehrerverein. Hobbies: Schule, Tiere, Vogelzucht und -haltung. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Schulbuchautor, viele ehrenamtliche Tätigkeiten im Schulwesen, u.a. Leistungsfeststellungskommission für Landeslehrer in Berufsschulen beim Amt der Oberösterreichischen Landesregierung, Personalvertreter.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule in Linz absolvierte ich die Bundeshandelsakademie, an der ich 1963 die Matura ablegte. Mein großer Berufswunsch war es, Lehrer zu werden, und da der Weg in andere Schulformen nicht frei schien, entschied ich mich dafür, Berufsschullehrer zu werden. Diese Entscheidung habe ich heute, 40 Jahre später, noch keinen Tag bereut. Um die verlangte Praxiszeit für den Lehrdienst in der Berufsschule aufweisen zu können, war eine gewisse Zeit an Arbeitserfahrung nötig, die ich im gehobenen Fachdienst am Oberlandesgericht in Linz sammelte. Am 13. September 1965 trat ich als Berufsschullehrer an der Berufsschule 1 in Linz meinen Dienst an. In dieser Tätigkeit fand ich meine berufliche Erfüllung, ich kam selbst mit Klassen gut aus, die unter Lehrerkollegen einen schlechten Ruf hatten. Mit 1. Februar 1995 trat ich vorerst die Stelle des Direktorstellvertreters an meiner Schule an, um schließlich mit 1. Dezember 1995 zum Berufsschuldirektor der Berufsschule 1 befördert zu werden. Diese Position fülle ich bis zu meiner Pensionierung mit Ende des Jahres 2005 zu meiner Zufriedenheit - und hoffentlich auch zu jener meiner Kollegenschaft und unserer Schüler - aus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg sehe ich nicht als das an, was ein einzelner, sondern was das Kollektiv zu erreichen imstande ist. Erfolg sehe ich auch als die Möglichkeit, sich selbst in einem gewissen Sinne zu verwirklichen, wobei man sich der Tatsache bewußt sein sollte, daß Selbstverwirklichung in einer Position, die mit Macht verbunden ist, nicht mit Despotismus gleichzusetzen ist. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Genau genommen, ja. Ich hatte zwar ursprünglich nicht den Plan gefaßt, eines Tages Direktor der Schule zu werden, doch es ergab ein Schritt den anderen, und ich erlangte schlußendlich jene Position, die ich heute sehr gerne einnehme. Ich hatte im Laufe der vielen Jahre als Lehrer für Rechnungswesen Lehrlinge aus mehr als 20 verschiedenen Lehrberufen zu unterrichten, was mir einen Einblick in die Berufswirklichkeit sehr vieler Branchen gab, da es ja nötig war, sich in den jeweiligen Lehrberuf einzuarbeiten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Entscheidend waren meine Menschlichkeit und mein Engagement, das mich in meiner Funktion als Lehrervertreter und vielen anderen ehrenamtlichen Tätigkeiten zum Wohl der Kollegenschaft eintreten ließ. Auch eine wesentliche Eigenschaft, die ich vor allem in meiner Funktion als Direktor nutzen konnte, war meine Fähigkeit, stets die Eigenverantwortung jedes Mitgliedes meines Lehrkörpers zu stärken, um so die Zufriedenheit jedes Mitarbeiters am Arbeitsplatz zu heben. Das Bewußtsein, daß ich als Lehrer dazu da bin, dem Schüler zu helfen, ist meiner Meinung nach ebenfalls ein guter Ansatz, um in diesem Beruf glücklich und letztlich auch erfolgreich zu werden. Ich war mit meinen Ideen oft meiner Zeit um Jahre voraus, und auch jetzt - so kurze Zeit vor meiner Pensionierung - hätte ich noch mehr als genug neue Ideen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wann immer ich im Laufe meines Berufslebens etwas geleistet habe, mit dem sich vielleicht letzten Endes jemand anders geschmückt hat, so hat mich das nie gestört. Ich selbst war mir meiner Fähigkeiten so sehr bewußt, daß ich immer wieder Erfolge zu verzeichnen hatte, für die ich auch reichlich Anerkennungen erhielt. Was ich nicht guthieß, war, wenn ein Lehrerkollege mit meinen vorbereiteten Unterrichtsmaterialien in eine Stunde gehen wollte. Hier vertrete ich den Standpunkt, daß jeder seinen eigenen Stil entwickeln und deshalb sein Material selbst vorbereiten muß. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich bin ein konsequenter Mensch und wußte schon als Kind, was ich will, und ließ mir nichts gefallen. Ich werde bestimmt als zielstrebig eingestuft, gleichzeitig aber als gutmütig, und manchmal auch als Zyniker. Es ist nicht leicht, mich „zum Explodieren" zu bringen, und während meiner ganzen Zeit als Direktor passierte dies kein einziges Mal. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ein guter Chef ist der, dem bewußt ist, daß er von seinen Mitarbeitern abhängig ist. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Jeder Lehrer soll seine Leidenschaft für den Beruf entdecken. Mein Motto hierfür war: Wenn du zur See fahren willst, so lehre deine Leute nicht, ein Schiff zu bauen, sondern wecke in ihnen die Sehnsucht nach dem Meer. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein Rat ist zwar meist gut gemeint, kann aber immer nur subjektiv sein. Bei einer anderen Person, mit anderen Voraussetzungen, kann die Sache ganz anders ausschauen, deshalb halte ich persönlich nicht sehr viel davon, Ratschläge zu erteilen. Grundsätzlich ist es immer richtig, ein Ziel vor Augen zu haben und dieses beharrlich zu verfolgen. Wenn das Ziel erreicht ist, ist es Zeit für ein neues Ziel. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein wichtigstes Ziel ist, gesund zu bleiben. Ich habe bereits sehr viele Ideen, wie ich den neuen Lebensabschnitt der Pension gestalten will. Ich könnte mir vorstellen, ein Studium zu beginnen oder ein Instrument zu erlernen, auf jeden Fall möchte ich geistig tätig sein. Außerdem freue ich mich darauf, die neugewonnene Freizeit gemeinsam mit meiner Frau zu verbringen. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✱ Ohrhallinger Konrad

● Zur Person

Beruf: Kfz-Mechaniker. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Koni Car & Design Inh. Konrad Ohrhallinger., 4784 Schardenberg, Winkl 20. Geboren - Datum, Ort: 2. März 1975, Schardenberg. Eltern: Anna und Alois. Hobbies: Motorsport, Autos.

● Karriere

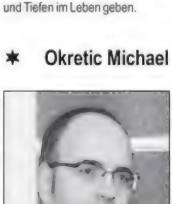
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich hatte schon immer im Hinterkopf, mich eines Tages selbständig zu machen. Nach meiner Lehre zum Kfz-Mechaniker in den Jahren 1990 bis 1994 war ich noch einige Jahre in diesem Beruf unselbständig beschäftigt - zuerst noch in meinem ehemaligen Lehrbetrieb und nach dem Präsenzdienst in einem andern Betrieb in Schärding. Als dieser nach drei Jahren aufgrund verschiedener Ursachen schließlich in Konkurs ging, war für mich klar, daß der Zeitpunkt gekommen war, mich selbständig zu machen. Da mir mein ehemaliger Arbeitgeber ein gutes Beispiel war, wie man einen Betrieb nicht führen soll, war ich gut gerüstet mit Wissen, was ich besser machen konnte. Ich machte mich 1999 selbständig, und der Geschäftsgang war von Anfang an gut. Mein Betrieb hat sich gut entwickelt, und 2004 habe ich meinen ersten Mitarbeiter eingestellt.

„Positiv denken, es wird immer Höhen und Tiefen im Leben geben."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg liegt für mich darin, daß die Projekte, die man sich vornimmt, auch zu einem guten Ende kommen und sich das natürlich auch finanziell niederschlägt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Natürlich sehe ich mich als erfolgreich, obwohl ich auch der Meinung bin, daß es nicht schaden kann, immer wieder mehr zu erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich gehe immer davon aus, daß ich die Dinge, die ich mir vornehme, auch schaffen werde. Bisher ging dieser Plan immer auf, und deshalb bin ich in meinem Beruf gut unterwegs und erfolgreich. Außerdem ist mein Beruf gleichzeitig mein größtes Hobby, das heißt, ich investiere sehr viel Zeit in meinen Beruf. Mein Beruf ist meine Berufung. Außerdem ist sicher auch ein Grund für meinen Erfolg, daß ich keine leichtsinnigen Entscheidungen treffe, sondern auf größtmögliche Sicherheit bedacht bin. Da ich sehr gut mit Menschen umgehen kann und gerne unter Menschen bin, kenne ich viele Leute, und daraus ergeben sich auch viele Kontakte für meinen Betrieb. Die Geschäfte laufen sehr zufriedenstellend, und wir haben immer mehr zu tun, als wir eigentlich schaffen können. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich genieße es, meine Entscheidungen alleine treffen zu können und die Verantwortung dafür auch selbst zu tragen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ein Vorbild hatte ich zwar nie, doch gibt es in meiner Nähe ein Autohaus, dessen Betreiber ich für sehr geschickt in geschäftlichen Dingen halte. Ich bin aber doch ein sehr unabhängiger Mensch, der lieber selbst entscheidet, als sich mit anderen abstimmen zu müssen oder als sich an anderen zu orientieren. Dies ist der Aspekt, den ich an der Selbständigkeit im eigenen Betrieb am meisten schätze. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Aus dem Umfeld gibt es natürlich überwiegend positive Reaktionen für die Arbeit, die wir leisten. Darauf bin ich natürlich auch stolz. Da selbst aus weit entfernten Regionen Oberösterreichs die Menschen den Weg in meinen Betrieb finden und sich daraus auch oft Weiterempfehlungen ergeben, bekomme ich doch viel Anerkennung, die mich bestätigt, meinen Weg weiter so zu gehen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Leider gibt es immer wieder Kunden, die ihre Rechnung nicht bezahlen können oder wollen. Diese Ausstände auszugleichen, ist meiner Meinung nach das Deprimierendste an der Selbständigkeit. **Wie werden Sie von ihrem Umfeld gesehen?** Als einer, der sich bei Autos einfach gut auskennt, seine Arbeit sehr genau nimmt und seine Dienste zu erschwinglichen Preisen anbieten kann. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir können einen guten Preis bieten und arbeiten zu sehr flexiblen Zeiten. Dies ist uns aufgrund der Kleinheit des Betriebes möglich und kommt bei den Kunden natürlich sehr gut an. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mein Betrieb hebt sich von etwaigen Mitbewerben ab, da wir eine ganz eigene Struktur haben und bei Bedarf auch zu sehr flexiblen Zeiten zur Verfügung stehen können. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Beruf ist in gewisser Weise auch mein Privatleben, da ich alles rund um das Auto leidenschaftlich gern ausübe. So fahre ich beispielsweise bei diversen Rennen mit, was mir besonders viel Spaß macht. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Das meiste lerne ich einfach dadurch, daß ich in der Praxis nach Lösungen suche. Mein Motto im Bereich der Fortbildung ist Learning by doing. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wer sich selbständig machen möchte, muß soviel Arbeitseinsatz als möglich leisten und darf sich finanziell nicht zu weit aus dem Fenster lehnen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich will einen wirtschaftlich guten Betrieb führen, einen Beruf ausüben, der mir Spaß macht und auch für meine privaten Interessen Zeit und Geld haben. Ein weiteres, privates Ziel besteht darin, einmal ein Haus zu bauen. **Ihr Lebensmotto?** Positiv denken, es wird immer Höhen und Tiefen im Leben geben.

✱ Okretic Michael



● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: step2net Netzwerklösungen GmbH., 1220 Wien, Wagramer Straße 252. Geboren - Datum, Ort: 18. März 1968, Wien. Eltern: Peter und Renate. Hobbies: Mountainbiken, Schifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der Sicherheitsanlagentechnik Vertriebs GmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Wesentliche Stationen meiner Karriere waren der Abschluß der Pflichtschule und die Zeit beim Militär, weil ich dort meine Menschenkenntnis erproben konnte und viele verschiedene Menschen aus ganz Österreich und aus verschiedenen sozialen Schichten kennenlernte, Gleichaltrige und Ältere, unter denen man sich beweisen mußte. Mein erster beruflicher Schritt bestand darin, in einer Einzelhandelsgruppe, die zum Meinl-Konzern gehörte, die EDV zu betreuen - eine Emüchterung für mich, denn während mir in der Schule erzählt worden war, daß man in diesem Bereich ein hochbezahlter Profi sei, erlebte ich in der Realität das Gegenteil. Nach nicht allzu langer Zeit wechselte ich daher in die Netzwerktechnik, die damals in den Anfängen war. Mein heutiger Partner, Herr Blühmann, und ich arbeiteten gemeinsam in drei Firmen, und so wuchs unsere Freundschaft, bis wir eines Tages den Entschluß faßten, uns selbständig zu machen. Wir ergänzen uns hervorragend; so ist mein Partner für das Kaufmännische zuständig, während ich der Visionär bin und Kontakte herstelle. Als wir im Jahr 2000 begannen, hatten wir einige Aufträge in der Tasche; eines der ersten größeren Projekte

war der Aufbau des Wireless LAN-Systems für die Ski-WM St. Anton. Obwohl wir zu einer denkbar schwierigen Zeit begannen, als die Dot.com-Blase zerplatzte, entwickelt sich unsere Firma bis zum heutigen Tag stetig bergauf. Wir betreuen Klein- und Mittelbetriebe und bieten Komplettlösungen vom Netzwerk bis hin zur Telefonanlage, wobei wir von zufriedenen Kunden weiterempfohlen werden. Eines unserer bisher größten Projekte war der Bau der Anlagen für das deutsche Mautsystem.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist etwas, das man nicht immer in Zahlen messen kann. Er liegt für mich vor allem in persönlicher Zufriedenheit bzw. darin, daß ich von meinem Unternehmen gut leben kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich betrachte unser Unternehmen als erfolgreich, weil es damit stetig bergauf geht, und ich fühle mich im Sinne meiner Definition erfolgreich, weil ich mit dem bisher Erreichten zufrieden bin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für unseren Erfolg als Unternehmer war eine gute Mischung aus Können und einem gewissen Schmäh. Es gibt sehr viele, die etwas können und es nicht verkaufen können; genauso gibt es viele, die sich verkaufen und nichts können; wir haben, wie ich glaube, die Balance gefunden. Der Umgang mit unseren Kunden, zu denen wir ein sehr gutes und freundschaftliches Verhältnis pflegen, ist unser Erfolg, und die Basis dafür ist unsere Kompetenz. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich gehöre eher zu den Menschen, die locker an die Dinge herangehen und erst einmal schauen, was passiert. Mein Partner ist das genaue Gegenteil; er ist immer sehr gut vorbereitet. Mein Blick ist ein sehr generalistischer; ich verschaffe mir einen breiten Überblick aus der Vogelperspektive, um herauszufinden, was genau ich an welcher Stelle tun muß, um die gewünschten Ergebnisse zu erzielen, denn ich habe die Erfahrung gemacht, daß mir, wenn ich mich auf ein bestimmtes Thema sehr gut vorbereite, der mögliche Rest auf den Kopf fällt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich fühlte mich zum erstenmal erfolgreich, als wir das Projekt in St. Anton realisiert hatten. Das war ein Erfolg für mich persönlich und für die Firma, und es gab danach sehr viel Anerkennung. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine wichtige Entscheidung bestand darin, meinem Privatleben jenen Raum zuzugestehen, den es verdient. Ich möchte mich nicht von meinem Beruf auffressen lassen und weiß, daß ich meine Auszeiten brauche, um wieder aufzutanken. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität spielt für mich persönlich eine große Rolle, weil ich der Überzeugung bin, daß man sich durch seine Persönlichkeit und die Art der Arbeit durchaus abheben kann. Ich habe nichts davon, einen Dietrich Mateschitz zu kopieren; wichtig ist es, in meinem Bereich gut zu sein und mich so darzustellen, wie ich bin. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Onkel, der leider schon verstorben ist, hat sich gegen alle negativen Meinungen aus der Familie durchgesetzt und sich in der Erzeugung von Sondermaschinenteilen selbständig gemacht. Er hat immer gesagt, daß man andere Leute nicht für dümmer halten soll, als man selber ist; eine Lebensweisheit, die mir als sehr wahr erscheint. Aufgrund der Art und Weise, wie er im Leben stand, ist er mir durchaus ein Vorbild. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die größte Anerkennung ist für mich der Stolz meiner Eltern, die immer hinter mir standen, und auch der Neid mancher Konkurrenten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein Problem ist die Vielzahl der Unternehmen innerhalb unserer Branche, wobei jeder glaubt, er sei der Beste. Der Futterneid ist groß, und es ist sehr schwierig, bei großen Projekten Partner zu finden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle, und die Wichtigkeit eines guten Teams wird hierzulande oft unterschätzt. Ich kann mich auf meine Mitarbeiter verlassen und weiß das zu schätzen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich finde, daß es innerhalb eines Teams zwar einen Teamleader geben muß, daß das typische Chef-Angestellten-Verhältnis jedoch fehl am Platze ist. Man muß auch Mitarbeiter beschäftigen, die mehr können als man selbst, und man muß vor allem in der Lage sein, ihre Arbeit zu würdigen und ihre Wertigkeit hervorzuheben. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken liegen in Qualität und Individualität. Wir passen unsere Lösungen den Bedürfnissen unserer Kunden an und verstehen uns als Dienstleister, die gemeinsam mit den Kunden das Optimum erreichen wollen, anstatt ihnen etwas aufzudrängen, das sie nicht brauchen. Wir möchten Systeme implementieren, die unsere Kunden unterstützen, anstatt sie zu hindern, und das macht uns zu einem guten Partner. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich versuche nie, einen Konkurrenten beim Kunden schlechtzumachen, denn ich respektiere andere Unternehmer und halte es auch für einen Ausdruck guter Kinderstube, nicht gegen andere loszuschlagen. Manche Konkurrenten versuchen ihrerseits Untergriffe, die aber von den Kunden nicht goutiert werden. Wir unterscheiden uns von so manchen Konkurrenten, indem wir dieses Spiel nicht mitspielen, weil wir es nicht nötig haben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Erfolg im Berufsleben ist sehr eng an das private Umfeld verknüpft. Je angenehmer und harmonischer das Privatleben ist, desto leichter fällt einem der Erfolg im Beruf. Für mich ist es daher sehr wichtig, mir bewußt Zeit zu nehmen, in der ich meinen privaten Interessen nachgehe und abschalte. Ich gehe beispielsweise sehr gerne Mountainbiken, weil ich dabei Kraft tanken kann. In dieser Zeit bin ich auch nicht erreichbar. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Fortbildung kostet in unserer Branche nicht nur viel Zeit, sondern auch viel Geld, deshalb versuchen wir Erkenntnisse, die jemand im Rahmen einer Weiterbildung gewonnen hat, innerhalb des Unternehmens zu teilen und weiterzugeben. Ich verwende rund drei bis vier Stunden Freizeit pro Woche, um mich auf dem laufenden zu halten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich glaube nicht, daß es besonders sinnstiftend ist, als Unternehmer die Strategie zu verfolgen, zehn Jahre viel Zeit und Arbeit zu investieren, um die Firma danach zu verkaufen und sich auf die faule Haut zu legen. Vielmehr denke ich, daß die nächste Generation in dieser Branche langfristig planen sollte. Wir sollten versuchen, an unsere Wurzeln zu gehen und etwas zu schaffen, das auch für die Generation nach uns einen Wert darstellt. Mein wichtigster Rat lautet allerdings ganz generell, daß Geld nicht alles ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir werden unseren Weg weitergehen, und ich hoffe, daß wir das mit dem selben Erfolg tun wie bisher. Stetiges Wachstum ist mir sehr wichtig, denn ich möchte meinen Kunden ein sicherer Partner sein und meinen Angestellten sichere Arbeitsplätze bieten können. **Ihr Lebensmotto?** Nach vorwärts schauen.

★ Oktabetz Kurt Dipl.-Kfm. Mag. Dr.

● Zur Person

Beruf: Generaldirektor in Ruhe. Funktion: Honorarkonsul der Republik Slowenien. Tätig bei: Konsulat der Republik Slowenien., 8010 Graz, Rathaus, Schmiedgasse 1/1. Geboren - Datum, Ort: 23. April 1936, Wiener Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Oberschulrat Friederike. Kinder: Prof. Petra (1968). Eltern: Karl und Maria. Ehrungen: Großes Goldenes Ehrenzeichen des Landes Steiermark, Großes Goldenes Ehrenzeichen der Stadt Graz.

Copyrighted material

Hobbies: Reisen, Lesen, Sport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Tätigkeit in mehreren wirtschaftlichen Interessensverbänden, Lehrauftrag der Universität Graz/Medienbetriebswirtschaft, ehemaliges Mitglied des Aufsichtsrates der Steiermärkischen Sparkasse und Bank AG, ehemaliges Mitglied des Kuratoriums des Landesmuseums Joanneum.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Während des zweiten Weltkrieges geboren, wuchs ich als Sohn eines Lokführers in Mürzzuschlag auf, wo ich auch die Volksschule besuchte. Es gab damals noch kein Gymnasium in Mürzzuschlag, und so fuhr ich im Anschluß an die Volksschule als einziger Mürzzuschlager täglich mit dem Zug nach Bruck an der Mur, wo ich das Bundesrealgymnaium absolvierte. Die siebente Klasse mußte ich aufgrund mangelnden Schulerfolges wiederholen, doch dann startete ich durch und maturierte 1955. Ich ging nach Wien und studierte dort Welthandel. Die Zugfahrt nach Wien war für mich als Eisenbahnerkind unentgeltlich, und das war eine wesentliche Voraussetzung dafür, daß das Studium, das ich 1961 mit dem Diplomkaufmann abschloß, überhaupt erst leistbar war, denn wir lebten damals in einer Zeit, in der Geld Mangelware war. Äpfel waren damals Ersatz für Zucker. So erinnere ich mich, daß ich meinen Vater mit einem Rucksack voller Küchengeräte zu einem Bauern aufs Land begleitete, nämlich nach Lebring, um diese gegen Äpfel zu tauschen. Wenn ich heute mit meinem Mercedes nach Lebring zum Golfen fahre, erinnere ich mich gelegentlich an diese Zeit und bin dankbar dafür, daß mir mein späterer Erfolg ermöglicht wurde. Gleich nach Beendigung des Studiums begann 1961 meine berufliche Karriere in der Steiermärkischen Sparkasse und Bank AG in Graz. 1966 absolvierte ich die Sparkassenleiterprüfung. Daneben studierte ich Sozial- und Wirtschaftswissenschaften in Graz, 1967 machte ich den Magister, 1968 erwarb ich das Doktorat. Während meiner zehnjährigen Tätigkeit bei der Steiermärkischen Sparkasse übte ich die Funktionen Kreditprüfer und Kreditreferent aus und wurde schließlich als Konsulent in diversen Industriebetrieben eingesetzt. 1972 wurde ich in den Vorstand der Leykam Medien AG berufen. Bis 1986 war ich Vorstandsvorsitzender, bis 1997 schließlich Alleinvorstand der Leykam Medien AG. Einige Geschäftsführungspositionen übte ich bis 1999 aus, unter anderem war ich Geschäftsführer der Antenne Steiermark, Gründungsgeschäftsführer von Steiermark 1 und Geschäftsführer einiger anderer Medienbetriebe. 1999 schied ich aus meinem aktiven Dienst bei der Leykam Medien AG aus, und 1997 wurde ich zum Honorarkonsul der Republik Slowenien ernannt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg das Erreichen der Lebensziele, und zwar nicht nur beruflicher, sondern auch privater Natur sowie die Befriedigung der persönlichen Bedürfnisse. Die Summe all dieser Faktoren macht erst den Erfolg aus. Als besonderen Erfolg sehe ich an, wenn man Phasen, die von besonderem Mißerfolg gezeichnet sind, umkehren und in Erfolge verwandeln kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. In mittleren Jahren machte ich für mich ein Programm, das ich in Spalten einteilte, die da waren, Beruf, Familie, Freizeit. Wenn ich mir die Situation heute betrachte, ist all das, was ich mir damals vorstellte und auch zu Papier brachte, eingetreten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Bei der Umstrukturierung der Leykam Medien AG hatte ich die richtigen Konzepte und ein gut funktionierendes Team und genoß das Vertrauen von Kunden und Lieferanten. Eine große Herausforderung dabei war es, die in den Köpfen der Mitarbeiter vorherrschende Philosophie zu verändern, was mir und dem engsten Kreis meiner Mitarbeiter mit Erfolg gelang. Meine Bestellung zum Honorarkonsul ist auf meine berufliche Laufbahn zurückzuführen. 1995 lernte ich anläßlich der Feier zum 50jährigen Bestandsjubiläum der größten slowenischen Tageszeitung „Vecer, einer Kundin der Leykam Medien AG, den damaligen Präsidenten Kucan kennen. Die slowenische Botschafterin in Wien war gebürtige Grazerin und stand in gutem Kontakt mit dem damaligen Grazer Bürgermeister Stingl. So kam es zum Vorschlag meiner Person als Honorarkonsul. Für meinen Erfolg sehe ich schließlich Glück als einen wesentlichen Faktor an. Ich wuchs in der Zeit des Aufbaus auf, hatte also glücklicherweise ideale Rahmenbedingungen und wandelte diese durch Engagement, Identifizierung mit meinen Aufgaben und persönliche Leistungen in Erfolg um. Natürlich gab es auch in meinem Leben schwierige Phasen, zum Beispiel 1987 bis 1990. Damals verloren wir den Großkunden „Tagespost", und gleichzeitig schied die „Neue Zeit" aus dem Konzern der Leykam aus. Daher war es notwendig, Weichen zu stellen. Ich stellte ein Sachprogramm zusammen, glaubte selbst an den Erfolg und motivierte auch die Mitarbeiter in diese Richtung. Natürlich spielen auch Glück, Beziehungen zu Kunden und Lieferanten und die allgemeine Wirtschaftslage eine wesentliche Rolle, daß Niederlagen in Erfolge umgewandelt werden können. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Als ich gebeten wurde, als Konsulent für die Industrie tätig zu werden, sah ich dies als besondere Anerkennung an. Finanziell gesehen war es keine besonders hoch dotierte Tätigkeit, doch es war ein Beweis dafür, daß man mir die Kompetenz zusprach. Auch der Ruf in die Leykam Medien AG kam von außen und war ein besonderes Zeichen der Anerkennung. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter spielten immer eine ganz wesentliche Rolle für meinen Erfolg, denn ohne ein funktionierendes Team hätte ich keine Erfolge erzielen können. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In meinem eigenen Studium und durch meine Beziehungen zur Wirtschaftsfakultät der Grazer Universität knüpfte ich gute Kontakte und ließ mir die geschicktesten und dynamischsten Studenten empfehlen. Natürlich achtete ich immer darauf, aufgeschlossene Mitarbeiter zu finden, die flexibel genug waren, neue Entwicklungen mitzutragen. **Ihr Lebensmotto?** Die unendliche Summe aller bekannten und nicht bekannten Informationen ist Gott, und es ist die absolute Wahrheit, der wir nachstreben.

✱ Olivier Wolfgang

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Handelsagentur Wolfgang Olivier., 1220 Wien, Franz-Fellner-Gasse 5. Geboren - Datum, Ort: 4. August 1960, Wien. Kinder: Katja (1983) und Tanja (1986). Hobbies: Motorradfahren, Golf. Reiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Anschluß an meine kaufmännische Lehre bei der Julius Meinl AG in der Schottengasse in Wien wurde ich Leiter einer Abteilung eines der Delikatessen-Fachgeschäfte in der Wiener Innenstadt. Ich unterbrach die Tätigkeit durch meinen Präsenzdienst und kehrte anschließend als erster

Verkäufer in eine andere Meinl Filiale zurück. 1980 wechselte ich in derselben Position in eine Filiale im zehnten Wiener Bezirk, später übernahm ich die Verantwortung für die Führung von 35 Mitarbeitern in der Filiale Kärtnerring. Da Überstundenregelungen aufgehoben wurden und Mitarbeiter aufgrund von Einsparungen zusätzlich zu Putzarbeiten aufgefordert waren, veranlaßten mich diese Rahmenbedingungen zu einem Wechsel zur Firma Winkelbauer, einem auch im Exportgeschäft tätigen renommierten Obst- und Gemüsefachgeschäft, wo ich zehn Jahre im Vertrieb beschäftigt war. Ich wechselte zum belgischen Unternehmen Guylian, das für seine „Meeresfrüchte" aus Schokolade bekannt ist, wo ich schon bald als Gebietsverkaufsleiter der Region Ost und schließlich als Geschäftsführer des österreichischen Marktes fungierte. Ich war für Key Account-Kunden zuständig, und bald kam der Verantwortungsbereich für Bayern und die Oststaaten hinzu. Die Zentrale wurde nach Deutschland verlegt. Ständige Reisen und die Korruption im Ostblock bewegten mich schließlich dazu, 2001 eine eigene Handelsagentur zu eröffnen, zu Beginn als Ein-Mann-Betrieb, dann gemeinsam mit einigen Handelsvertretern. Mittlerweile vertreiben wir landesweit hauptsächlich Produkte der Firmen Guylian, Corifeo und anderer Süßwaren-Markenhersteller an die heimische Industrie (Konzerne, Cash & Carry Unternehmen, Supermärkte).

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg spiegelt sich in seinem jeweiligen Umfeld. Ich bin darauf bedacht, so viele Ziele als möglich umzusetzen, gute Gespräche zu führen und meine Geschäftsideen bestmöglich zu verkaufen. Wenn für mich ein Verkaufsgespräch zufriedenstellend verlaufen ist, bedeutet das ein Erfolgserlebnis, nach dem sich sogar eine Art Glücksgefühl einstellt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Gemäß meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Als Unternehmer muß man als Persönlichkeit präsent sein. Ich habe das Verkaufsgeschäft von der Pike auf gelernt, bin praxisorientiert und kann daher auf Filialleiter und Einkäufer eingehen. Überall wird gespart, jeder Kunde ist heute überlastet, und gerade in dieser hektischen Zeit biete ich Zuverlässigkeit an. Schwierige Kunden sind mir mittlerweile die liebsten geworden. Ich gehe angstfrei auf Menschen zu und binde andere in meine Geschäfte und Gespräche ein. Es ist keine Schande, einmal etwas nicht zu wissen. Schwächen zu zeigen ist eine Stärke. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich hatte kein Vorbild, das mich dazu bewogen hätte, eine Schullaufbahn einzuschlagen. Für meine Kinder ist meine Frau voll und ganz da, die schulischen Belangen einen hohen Stellenwert einräumt. Es macht Sinn, in jungen Jahren zum Lernen animiert werden, und Eltern stellen diesbezüglich ein großes Vorbild dar. Ebenso sind sie leitbildgebend, was das Sparverhalten angeht. Momentan ändern sich Werte rasant. Jugendliche können sich daher schwer an Werten orientieren und neigen daher nicht selten zu Verantwortungslosigkeit. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwartete mir, daß meine Mitarbeiter genauso umsichtig handeln wie ich, und daß sie sich mit unseren Produkten identifizieren. Ich stelle hohe Ansprüche an meine Mitarbeiter, und ich mache schon Abstriche. Ich lege auch großen Wert auf die äußere Erscheinung, eine Krawatte und adrettes Auftreten vermitteln Respekt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich lebe meinen Mitarbeitern Engagement vor. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Mein Ruf ist mein Kapital. Ich bin zu 110 Prozent für meine Kunden da und halte zugesagte Vereinbarungen ein. Seriosität und das Bestreben, auf die Anliegen meiner Kunden umfassend einzugehen, sind für mich das Um und Auf. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich lebe meinen Kindern vor, wie man erfolgreich wird. Wir machen alle Fehler, und deshalb ist es wichtig zu lernen. Man hat aber nichts davon, wenn man sein Wissen nicht verkaufen kann. Redegewandtheit ist nicht nur im Außendienst von Bedeutung. Ohne Wagemut gibt es keinen Erfolg, und ohne Erfolg keine gesellschaftliche Akzeptanz. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Nach jahrelangem beruflichen Streß hatte ich gesundheitliche Probleme. Eine Umdenkphase hat eine neue Haltung mit sich gebracht, ich meide nun allzu großen Streß, habe einfach keine überdimensionalen Ziele mehr und lebe dafür sorgenfreier.

✱ Opll Ferdinand ao. Univ.-Prof. Dr.

„Streitkultur bedeutet für mich die Kultur, den Streit zu beenden."

● Zur Person

Beruf: Historiker, Dozent an der Universität Wien. Funktion: Archivdirektor. Tätig bei: Magistrat der Stadt Wien (Wiener Stadt- und Landesarchiv)., 1110 Wien, Guglgasse 14, Gasometer D. Geboren - Datum, Ort: 30. März 1950, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Roswitha. Kinder: Maximilian (1978) und Valentin (1984). Eltern: Alois und Anna. Schöpferische Akte: Zahlreiche wissenschaftliche Publikationen im In- und Ausland zu den Themen Mittelalterliche Geschichte und Wiener Stadtgeschichte, unter anderem Bücher: Wien im Bild historischer Karten, 1983, 2. Aufl. 2004; Stadt und Reich im 12. Jahrhundert, 1986; Friedrich Barbarossa, 1990; Nachrichten aus dem mittelalterlichen Wien, 1995; Leben im mittelalterlichen Wien, 1998; Wien - Geschichte einer Stadt, Bd. 1-2, 2001, 2003. Ehrungen: 1996: Verleihung des Titels ao. Universitätsprofessor durch den Bundespräsidenten, 2001: Verleihung einer spanischen Auszeichnung. Mitgliedschaften: Vizepräsident der Commission Internationale pour l'Histoire des Villes. Hobbies: Tennis, Reisen und Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Mein Vater war Gemeindebediensteter und Friseur, meine Mutter im Haushalt tätig. Ich wurde relativ autoritär erzogen. Schon in der Schule verspürte ich den Wunsch, Wissen zu vermitteln und träumte davon, Volksschullehrer zu werden. In der Oberstufe des Gymnasiums wurde mein Interesse für Geschichte geweckt. Durch eine glückliche Fügung kam ich mit Professor Appelt in Kontakt, war von seiner Persönlichkeit beeindruckt und bemühte mich, mit ihm an wissenschaftlichen Projekten arbeiten zu dürfen. Parallel zum Studium absolvierte ich den Kurs am Institut für Österreichische Geschichtsforschung und war 1974 mit den beiden Ausbildungen fertig. In der Folge blieb ich fast drei Jahre an der Universität, arbeitete an diversen Projekten und schrieb meine ersten Publikationen. Durch diese Tätigkeit sind Mitarbeiter des Archivs auf mich aufmerksam geworden und boten mir an, die neugeschaffene Stelle beim Österreichischen Städteatlas zu übernehmen. Diese Arbeit dauerte 12 Jahre. Im Jahr 1985 habe ich mich habilitiert, und 1989 bin ich zum Direktor des Wiener Stadt- und Landesarchivs ernannt worden. In den Jahren 1999 bis 2001 wurde innerhalb des Gasometers D in Wien-Simmering ein Neubau für das Archiv errichtet, der 2002 mit der Verlagerung der Archivbestände in dieses Gebäude endgültig bezogen war. Das Archiv verfügt nunmehr über eine moderne und adäquate Infrastruktur.

Copyrighted material

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Individuell gesehen ist Erfolg Freude. Diese Freude kommt mit dem Erreichten. Für mich ist wichtig, daß der Erfolg, sprich also Freude, mit einer gesunden Portion Bescheidenheit gepaart ist. Man darf durch Erfolg nicht übermütig werden. Für den privaten Bereich scheint mir Erfolg kein passendes Wort zu sein. Privat würde ich das Wort Glück verwenden: Glück mit dem Partner, mit den Kindern und mit Freunden. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Relativ bald, nämlich bereits in der Schule, als ich Anerkennung für meine Leistungen ausgesprochen bekam. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich mich entschloß, das Projekt mit der Übersiedlung des Archivs in den Gasometer zu betreiben. Das war ein großes berufliches Ziel, und das Erreichen dieses Zieles war für mich sehr befriedigend. Zum Teil betrachte ich es als meinen persönlichen Erfolg, zum Teil ist es ein Erfolg für die Stadt Wien, weil ein Archiv für alle da ist, und wenn man es nicht pflegt, verarmt die Gesellschaft. Ich freue mich, daß es mir vergönnt ist, meinen Beitrag dazu zu leisten. Die Umsetzung dieses Projektes betrachte ich als meinen größten Erfolg. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Eine Mischung aus beidem. Imitation kann man auch als eine Orientierung an Vorbildern betrachten. Bei meiner Arbeit schaue ich zum Beispiel, wie die anderen es machen und profitiere von den fremden Erfahrungen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Am meisten freue ich mich über persönliche Anerkennung, sei es von meiner Frau, von Freunden oder Kollegen. Einmal hat mich ein Kollege angerufen und gesagt, daß er mein Buch über das Leben im mittelalterlichen Wien gelesen und es ihm auch sehr gut gefallen habe. Dieses Interesse war für mich wichtiger als eine Rezension, weil es einfach persönlicher Natur ist. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, als ein entschlossener Mensch gesehen zu werden, der aber auch fähig ist, das Gespräch zu suchen. Dies gilt sowohl für mein berufliches als auch für mein privates Umfeld. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wir haben einen sehr hohen Akademikeranteil innerhalb des Archivs, der durch die spezifischen Tätigkeiten bedingt ist. Freilich leisten alle Mitarbeiter einen entscheidenden Beitrag zum Erfolg. Ich sehe mich in meiner Position als der Erste unter gleichen. Keine Entscheidung wird ohne Rücksprache mit der Kollegenschaft gefällt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Bei Auswahl von neuen Mitarbeitern entscheide ich nicht allein, sondern ziehe meinen Stellvertreter und die Personalvertretung hinzu. Darüber hinaus gibt es eine durchaus standardisierte Form des Bewerbungsgespräches. Fachliche Qualifikationen für das jeweilige Anforderungsprofil sind selbstverständlich, aber natürlich lege ich Wert auf schon bestehende Erfahrung mit Arbeiten im Archiv. Weiters ist anhand wissenschaftlicher Publikationen der Bewerber das Engagement für einen bestimmten Bereich gut zu erkennen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Finanzielle Motivation ist nicht immer möglich. Darum ist die Anerkennung und Wertschätzung geleisteter Arbeit am wichtigsten, um die Motivation hoch zu halten. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Durch den Standortwechsel des Archivs in den Wiener Gasometer ist die Wahrnehmung dieser Einrichtung in der nationalen und internationalen Öffentlichkeit enorm gestiegen, denn wir haben alle Möglichkeiten genutzt, um diese Aufmerksamkeit zu erhöhen. Weiters ist es uns gemeinsam gelungen, mit Engagement und Einsatz den Herausforderungen der elektronischen Archivierung gerecht zu werden. Diese Tatsachen stellen einige unserer Hauptstärken dar und sind mitverantwortlich für den guten Ruf dieses Archivs. Wir waren das erste österreichische Archiv mit einer Internetseite und sind darüber hinaus in jeder erdenkbaren Form erreichbar. Weiters stellen auch wissenschaftliche Arbeiten einen unmittelbaren Zusammenhang mit dieser Einrichtung her und leisten einen zusätzlichen Beitrag für die Außenwirkung des Archivs. Eine weitere Plattform stellen öffentliche Auftritte im Rahmen von Vorträgen und einschlägigen Veranstaltungen dar. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wir leben in einer sich sehr rasch verändernden Zeit. Auch darum hätte ich sehr gerne, daß die Archivare und Archivarinnen in Zukunft ihr Selbstverständnis darin erkennen. Bildner der historischen Überlieferung zu sein, um gemeinsam mit anderen als Gedächtnis der Gesellschaft fungieren zu können. **Ihr Lebensmotto?** Das ist bei mir Toleranz. Ich versuche immer, Verständnis für andere aufzubringen und in Harmonie mit meiner Umgebung zu koexistieren. Streitkultur bedeutet für mich die Kultur, den Streit zu beenden.

✱ Ortmann Christian

● Zur Person

Beruf: Landschaftsgärtner. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Christian Ortmann, Gartengestaltung., 1190 Wien, Nussberggasse 19-21. Geboren - Datum, Ort: 3. September 1982, Wien. Eltern: Christine und Günter. Hobbies: Golf, Sport, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich 1998 am Bundesrealgymnasium Wien 19 erfolgreich die Matura abgelegt hatte, besuchte ich die Höhere Bundeslehr- und Versuchsanstalt für Gartenbau in Schönbrunn und absolvierte anschließend in der Wiener Firma Gartenbau Fassl die Lehre zum Gärtner und Floristen. 2001 legte ich die Prüfung zum Gartenfacharbeiter ab und wechselte in den elterlichen Betrieb Gartenbau Ortmann, an dessen Aufbau mein Großvater Christian Ortmann maßgeblich beteiligt gewesen war. Ab 1. Dezember 2001 fungierte ich als Geschäftsführer im Unternehmen meines Vaters. Ab 2002 absolvierte ich parallel zu meiner Tätigkeit als Geschäftsführer den Meisterkurs für Garten- und Landschaftsbau im Bildungszentrum Gartenbau Langenlois, den ich 2004 erfolgreich abschloß. Ich legte die Unternehmerprüfung ab, übernahm am 14. Dezember 2004 alleinverantwortlich den elterlichen Betrieb und bin seit diesem Zeitpunkt selbständiger Unternehmer. Mein Unternehmen beschäftigt sich mit der gesamten Gartenplanung und -umsetzung, aber auch mit Umgestaltungen und Wiederherstellungen. Aufgrund der geringen Größe des Unternehmens bin ich auch für Administrationstätigkeiten zuständig. Ich gewinne neue Kunden vor allem durch Mundpropaganda meiner zufriedenen Kunden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn mir meine Arbeit Freude macht und meine Kunden mit dieser auch zufrieden sind, werte ich das als Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich durchaus als erfolgreich, denn es ist mir gelungen, den elterlichen Betrieb aus den roten Zahlen zu holen. Dies ist mir durch die Verlagerung meines Unternehmens vom Erwerbsgartenbau - ohne diesen Bereich ganz aufzugeben - zur Gartengestaltung gelungen. Die parallel zu diesen Umstrukturierungsmaßnahmen erfolgte Umsetzung von Innovationen war ebenso ein wichtiger

Faktor, der zum Erfolg des Unternehmens beitrug. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die fachliche Kompetenz ist eine wichtige Voraussetzung, aber auch die selbständige Arbeitsweise ist ein maßgebliches Kriterium. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Eine der wesentlichen Stärken des Betriebes stellt neben der hohen fachlichen Kompetenz die Nähe zum Kunden dar, da wir in der Lage sind, für unsere Klientel sehr rasch vor Ort zu sein. Dies unterscheidet uns auch von sehr vielen Mitbewerbern, speziell im Raum des 13., 14. und 19. Wiener Gemeindebezirkes. Weiters befinden sich zahlreiche prominente Persönlichkeiten unter meinen Stammkunden, was natürlich für die Reputation des Unternehmens einen nicht zu unterschätzenden Gewinn darstellt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich werde demnächst einen zweiten Mitarbeiter einstellen und möchte auch die Ausstellungsfläche meines Betriebs vergrößern.

✱ Ortner Christine

● Zur Person

Beruf: Psychotherapeutin, Taiji Quan- und Qi Gong-Lehrerin. Tätig bei: Christine Ortner Klientenzentrierte Gesprächspsychotherapie., 2801 Katzelsdorf, Kellerstraße 27. Kinder: Angelika (1976), Ilona (1977) und Alexander (1984). Mitgliedschaften: Österreichischer Bundesverband für Psychotherapie (ÖBVP), Interessensvertretung Qi Gong und Tai Chi LehrerInnen Österreichs (IQTÖ). Hobbies: Tanzen, Wandern, Thermenbesuche.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich begann meinen beruflichen Lebensweg mit einer kaufmännischen Ausbildung, die ich mit der Matura abschloß, merkte aber bald, daß mir eine Bürotätigkeit nicht besonders zusagte. Nach meiner Eheschließung und der Geburt meiner beiden Töchter verbrachte ich ca. sieben Jahre zuhause. Als ich begann, mich wieder neu zu orientieren, entdeckte ich mein Interesse für die Psychologie. Ich fing mit einer Eigentherapie an und absolvierte dann eine Gesprächstherapieausbildung sowie eine zweijährige Massageausbildung. Dabei kam ich in Kontakt mit fernöstlichen Therapiemethoden, deren ganzheitlicher Aspekt mich sehr beeindruckte. Ich erwarb sodann folgende Zusatzqualifikationen: Cranio Sacrale Osteopathie, Traditionelle Chinesische Medizin (Ernährungslehre, Qi Gong, Akupunktur, Kräuterkunde), Heilmassage und Bewegungstherapie (Akupressur, manuelle Lymphdrainage, Fußreflexzonenmassage, Bindegewebsmassage), Farbpunktion nach Peter Mandel, Reiki - erster und zweiter Grad, Bachblütentherapie. Seit 1990 halte ich mehrmals wöchentlich Kurse ab und leite eigene Gruppen. Seit 1997 bin ich hauptberuflich Psychotherapeutin in eigener Praxis und biete Klientenzentrierte Gesprächspsychotherapie sowie Kurse für Qi Gong & Taiji Quan in Katzelsdorf und Wiener Neustadt an. Meine heutige Tätigkeit bezieht sich auf ganzheitliche Beratung und Psychotherapie unter Einbeziehung des Körpers. Mit einer Freundin gemeinsam habe ich auch eine Tanztherapie entwickelt. Meine gesamte Familie ist dem Tanz sehr verbunden. Meine Kinder leiten eine eigene Tanzschule namens ortner4dance und unterrichten Kinder von drei bis zwölf Jahren. Im Rahmen dieser Tanzschule biete ich eine Tanztherapie in Katzelsdorf an. Im Bereich Tanztherapie war ich auch zwei Jahre in der Abteilung für Psychiatrie am Krankenhaus Neunkirchen tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich eine Form der Selbstverwirklichung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich, und die Anerkennung, die meine Arbeit hervorbringt, ist eine Bestätigung dafür. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es ist mir sehr wichtig, daß bei allem, was ich tue, mein Herz dabei ist. Meine Liebe zu meinem Beruf ist mein Motor. Es geht mir darum, in dem, was ich tue, lebendig zu bleiben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Eine sehr wichtige Person für mich ist mein Taiji-Lehrer. Meine Familie nimmt einen großen Teil in meinem Leben ein, und auch meine Freundinnen haben auf meinem beruflichen Lebensweg immer wieder eine große Rolle gespielt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde als sehr kraftvoll erlebt, weil man sich an meine Schulter anlehnen und sich gut bei mir aussprechen kann. Für meine Familie bin ich der Fels in der Brandung, eine sehr wichtige Anlaufstelle für sämtliche Probleme, egal welcher Natur. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Meine Stärke ist, daß eigentlich alles sein darf, daß ich mich durch einen Rückschlag nicht umwerfen lasse, sondern alles in das Leben hereinnehme, was so kommt. Mein Motto lautet, die Hilfe zur Selbsthilfe und die eigene Kraft zu entdecken und aus den eigenen Ressourcen zu schöpfen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Unter meinen Kollegen in der Psychotherapieszene bin ich mit meiner Art so etwas wie ein bunter Hund, und darum fühle ich die Konkurrenz nicht so unmittelbar. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich kann Beruf und Privatleben generell sehr gut miteinander vereinbaren. Einen Nachteil sehe ich insofern, als meine Praxis über keinen separaten Eingang verfügt und ich mich nicht immer so zurückziehen kann, wie ich möchte. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** In beiden Berufsgruppen ist mir eine regelmäßige Weiterbildung vorgeschrieben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist sehr wichtig, vielseitig zu sein und sich in verschiedene Richtungen zu entwickeln. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mit gleichgesinnten Menschen im Kontakt sein und eventuell gemeinsame Projekte durchführen. **Ihr Lebensmotto?** Glück und Zufriedenheit jeden Tag. Wenn das Herz dabei ist, bleibt der Mensch immer jung.

✱ Ortner Gerold Hofrat Dr.

● Zur Person

Beruf: Landesamtsdirektor a. D. Funktion: Honoralkonsul der Republik Polen. Geboren - Datum, Ort: 2. Juli 1936, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Stefanie. Kinder: Dr. Harald (1961) und Mag. Sylvia (1964). Eltern: Karl und Elfriede. Schöpferische Akte: Brünner, Ortner: Die Finanzkontrolle in den österreichischen Bundesländern, Eigenverlag 1984; Brünner, Ortner: Schwerpunkte der Finanzkontrolle, Eigenverlag 1986; Die Finanzkontrolle im Wandel der Zeit, Leykam 1989; Ortner, Wielinger: Die Immunität von Abgeordneten - Wohltat oder Plage, 1989. Ehrungen: Großes Goldenes Ehrenzeichen der Republik Österreich (1999), Großes Goldenes Ehrenzeichen des Landes Steiermark (1998), Offizierskreuz des Verdienstordens der Republik Polen (2003), Großes Verdienstkreuz des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland (1994). Hobbies: Sport, Laufen, Marathon (bisher an 26 Marathons teilgenommen), Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Reifeprüfung am Stiftsgymnasium St. Paul im Lavanttal entschloß ich mich für das Jusstudium an der Karl-Franzens-Universität in Graz. 1959 promovierte ich zum Doktor der Rechte. Als ich das Gerichtsjahr absolviert hatte, erhielt ich das Angebot, in der Bezirkshauptmannschaft Feldbach als Wasserrechtsreferent tätig zu werden. Ich war gerade 23 Jahre alt geworden und damit der jüngste Jurist des Landes. Mein Lehrmeister in seiner damaligen Funktion als Bezirkshauptmann war der spätere Landeshauptmann Friedrich Niederl. Da mir die bürgernahe Arbeit in der Bezirkshauptmannschaft sehr zusagte, war mein Berufsziel, einmal Bezirkshauptmann zu werden. Doch es kam ganz anders: 1963 holte mich Landeshauptmann ÖkRat Josef Krainer als seinen Sekretär in die Burg nach Graz. Ausschlaggebend dafür waren wohl mehrere Kriterien: Ich war jung, hatte eine vielfache Ausbildung, kannte das Leben in den steirischen Gemeinden und Bezirken und war bereits während meiner Studienzeit Landessekretär und später Landesobmann der Jungen ÖVP gewesen, wo ich das Managen gelernt hatte. 1971 wurde ich zum Leiter des Büros von Landeshauptmann Dr. Friedrich Niederl bestellt und blieb bis 1975 in dieser Position. Alle wichtigen Akten des Landes Steiermark gingen zu jener Zeit über meinen Schreibtisch, und ich hatte die Aufgabe, alle wesentlichen Informationen herauszufiltern und sie dem Landeshauptmann möglichst kurz und prägnant mitzuteilen, oft im Auto auf dem Weg von oder zu Terminen. Hinzu kam das komplette Management rund um den Landeshauptmann. 1975 bestellte mich die Landesregierung zum Leiter der Kontrollabteilung der Landesregierung. Meine Aufgaben waren nunmehr die Innenrevision und die Durchsetzung erforderlicher Veränderungen. In der Öffentlichkeit wurde damals bundesweit die Kritik laut, daß die Kontrollorgane der Länder aus Abteilungen mit weisungsgebundenen Beamten bestanden. Ich nahm diese Kritik zum Anlaß und arbeitete das Konzept für einen unabhängigen Landesrechnungshof aus. Die Schaffung des steirischen Landesrechnungshofes, welcher der erste seiner Art in Österreich war und später Nachahmung in anderen Bundesländern fand, sehe ich als die größte Leistung in meiner beruflichen Laufbahn an. Aus der ausschließlich nachgängigen Kontrolle durch die Kontrollabteilung wurde die vorgängige Kontrolle durch den Landesrechnungshof, zu dessen erstem Direktor ich gewählt wurde. Das große Thermalbad Loipersdorf war das Schlüsselerlebnis und unser Vorzeigeprojekt: Beim Erstbau waren die Kosten enorm überschritten worden - aus den veranschlagten 80 Millionen Schilling waren rund 500 Millionen Investitionskosten geworden -, beim Wiederaufbau nach dem großen Brand wurde dank Projektkontrolle durch den Landesrechnungshof die geplante Bausumme kaum erreicht. Unter Landeshauptmann Dr. Josef Krainer wurde ich 1988 Landesamtsdirektorstellvertreter und Präsidialchef. 1995 wurde ich zum Landesamtsdirektor der Steiermark ernannt und blieb in diesem Amt bis zu meiner Pensionierung 1998. Seit 1998 bin ich Honorarkonsul der Republik Polen. Vom oftmaligen Vertreter der Steiermark im Ausland habe ich mich also jetzt zum Vertreter Polens in der Steiermark gewandelt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich weder materiellen Zuwachs noch Macht. Erfolg ist für mich vielmehr eine Bestätigung für die Leistung. Die Möglichkeit, im Bereich der Verwaltung gestaltend mitwirken und die Bürgernähe fördern zu können, empfand ich als persönlichen Erfolg. Die Einführung der Bürgerämter in den Bezirkshauptmannschaften war ein Beispiel dafür. Weiters war es mir stets ein Anliegen, einen Beitrag zur Völkerverständigung zu leisten, früher im Rahmen meines Engagements für die ARGE Alpen-Adria, heute in meiner Funktion als Honorarkonsul für die Republik Polen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend dafür waren vor allem drei Dinge: meine Ausbildung, mein Engagement in der Jungen ÖVP und das Glück, zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zu sein. Als beispielsweise der Ruf nach einer unabhängigen Kontrolle der Regierung laut wurde, war ich in der Steiermark der Mann mit dem erforderlichen Know-how und setzte dieses Fachwissen auch um. Ich hatte stets einen gesunden Ehrgeiz, war aber kein verbohrter Ehrgeizling, der mit Gewalt nach oben strebt - im Gegenteil: Mit nur einer Ausnahme, der Leitung des Landesrechnungshofes, hat man mich in sämtliche Positionen geholt. Flexibilität, Innovationsgeist und der Anspruch, einerseits Gutes und Bewährtes zu übernehmen, andererseits jedoch alte Zöpfe abzuschneiden und viel Frischluft in die Amtsstuben zu lassen, waren mit ausschlaggebend für meinen Erfolg. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Es gibt Beamte, die vom achtzehnten bis zum sechzigsten Lebensjahr dieselbe Tätigkeit ausüben, ich hingegen bevorzugte stets Job-Rotations mit immer neuen Herausforderungen, denen ich mich stellte und die mich beflügelten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als meine erfolgreichste Entscheidung sehe ich die Schaffung des unabhängigen Landesrechnungshofes an. Nicht alle Entscheidungen erfreuten sich besonderer Beliebtheit. Eine dieser Entscheidungen war zum Beispiel das „Schlachten der Landesschweine". Als wir ausgerechnet hatten, daß die in verschiedenen Anstalten des Landes auf Kosten der Steuerzahler zu Phantasiepreisen gemästeten Schweine ein Zehnfaches an Kosten dessen verursachten, was ein durchschnittlicher Landwirt dafür aufwendete, schaffte ich diese prestigeträchtige Tradition ab. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Eine fundierte Ausbildung, gepaart mit Engagement und der Bereitschaft zur Flexibilität im Berufsleben, halte ich für eine ganz wesentliche Voraussetzung für den Erfolg. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen - Toleranz üben!

✶ Osterkorn Reinhard

● Zur Person

Beruf: Verwaltungsangestellter im Sozialmanagement. Funktion: Gruppenleiter. Tätig bei: Oberösterreichische Gebietskrankenkasse., 4020 Linz, Paul-Hahn-Straße 3. Geboren - Datum, Ort: 19. Oktober 1947. Enns. Familienstand: Verheiratet mit Gerlinde. Kinder: Andreas (1974) und Harald (1977). Eltern: Johann und Cäcilia. Ehrungen: Landespreis der Landesregierung Oberösterreich für Umwelt und Natur, 2000. Mitgliedschaften: Diverse nationale und internationale Naturschutzverbände. Hobbies: Naturbeobachtungen. Sonstige private Tätigkeiten: Seit 18 Jahren Greifvogel- und Eulenschutzstation OAW Linz, seit 2005 auch Forschungsstation mit Wildnisgebiet Dürrenstein.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der AHS Matura und zwölf Monaten Bundesheer arbeitete ich unter anderem in der Gemeinde Enns. 1972 trat ich in die Gebietskrankenkasse Oberösterreich ein, wo ich mittlerweile als Gruppenleiter tätig bin und ein Team von 14 Personen leite.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg wird sichtbar, wenn eine Vision Realität wird. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, denn ich konnte meine Vision verwirklichen. Ich konnte die Gesetzeslage in Oberösterreich nachhaltig mitgestalten und heute haben vor dem Gesetz durch meine Initiativen wildlebende Tiere ein Recht auf Leben und Wohlbefinden. Im Jahr 2000 wurde mir für meine Arbeit der Umweltpreis verliehen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren die Taktik der kleinen Schritte, meine Liebe zur Natur und zu den Tieren, meine Freude und Begeisterung und meine Einstellung, nie Geld für meine ehrenamtliche Arbeit zu verlangen. Außerdem hat es mir immer geholfen, keine Feindbilder zu haben und keinen Neid zu kennen. Ich stehe außerdem auf dem Standpunkt, daß man aus der Natur nicht nur nehmen darf, sondern stets auch geben muß. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich versuche all meine vielfältigen Aufgaben im Netzwerk zu lösen. Die meisten Verletzten fordern der Straßenverkehr, Hochspannungsleitungen und Leitungen überhaupt. Glasflächen verursachen Schädel-/Hirntraumata aller Art. Überall, wo der Mensch in die Natur eingriff, zeigen sich auch die Spuren. So haben wir ständig an die 100 Pfleglinge in unserer 2.500 m² großen Linzer Pflege- und Forschungsstation und können so an die 50 gesunden Tiere jährlich wieder an die Natur zurückgeben. Zum Glück sucht das Tier im Krankheitsfall den Menschen, und so können wir mit viel Liebe und Know-how zahlreiche Wunder vollbringen. Auch Futtermangel ist ein Thema geworden, denn durch die Monokulturen unserer Landwirtschaften fehlt es an Futter und alten Heustadeln als Einstand. Wir arbeiten eng mit der Tierklinik in Sattledt eng zusammen, ebenso mit der Kleintierpraxis in Alkoven. So zählen wir viele andere Spezialisten zu unseren Partnern. Die Eulenschutzgruppe ist ein enger Kooperationspartner geworden, die bei der Gründung des OAW mit Tat und Rat beteiligt war. Dank Dr. Frei ist es uns sogar gelungen, eine vom Aussterben bedrohte Art, die Steinkäuze, von denen es in Oberösterreich nur mehr fünf oder sechs Brutpaare gibt, zu vermehren. Auch die Inhaber und Besitzer des Schlosses Steyregg haben wir während der Renovierung ihres Schlosses beraten, um Teile des Gebäudes wieder neu mit Greifvögeln besiedeln zu können. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich mit 40 Jahren sozusagen das Gelübde ablegte, mich in den Dienst der Beutegreifer zu stellen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Am schönsten ist es, wenn man ein geheiltes Tier wieder der Natur zurückgeben darf. Dies sind für mich Momente der höchsten Anerkennung neben persönlichen Dankesworten und Auszeichnungen. Auch eine über mehrere Monate gelähmte Eule konnten wir in Sandl im Mühlviertel wieder in die Natur entlassen. Sie hat dann später in der Natur wieder Junge bekommen, darüber waren wir besonders glücklich. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe seit Jahren nur Kurzurlaube mit meiner Frau gemacht. Gott sei Dank hatte sie immer Verständnis für mein Engagement, sonst wäre ich auch nicht so weit gekommen. Dafür bin ich sehr dankbar. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich lese Fachliteratur und unterhalte mich mit Falknern, Jägern und Hegern. Die größte Fortbildung ist aber das direkte Abschauen und Lernen von der Natur, das habe ich von Kind an so gehalten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Der Weg ist das Ziel, und wer das Ziel nicht kennt, kann seinen Weg nicht finden. Einem jungen Menschen möchte ich auch ans Herz legen, daß die Natur ein großer Lehrmeister ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, eine geordnete Übergabe meiner Station vorzubereiten und mein Wissen an andere Menschen weitergeben. So arbeite ich eng mit der wissenschaftlichen Leiterin, Frau Dr. Karin Filies und meiner Tierpflegerin Betty zusammen. Ein weiteres Ziel besteht darin, eine Außenstelle des Oberösterreichischen Landestierschutzvereines zu werden. **Ihr Lebensmotto?** Ewig sei Dein Streben, trage bei zu anderen Glück. Denn die Freude, die wir geben, kehrt ins eigne Herz zurück.

✱ Osthoff Klaus-Peter

● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: IHO - Industrie- & Handelsvertretung Osthoff Klaus-Peter Osthoff., 3430 Tulln, Langenlebarnerstraße 93. Geboren - Datum, Ort: 11. Juni 1954, Essen/ Deutschland. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Rene (1977) und Andre (1981). Eltern: Elfriede und Werner. Mitgliedschaften: ÖVP.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach abgeschlossener Lehre zum Einzelhandelskaufmann übernahm ich die Leitung der Feinkostabteilung in einem namhaften Betrieb in Gütersloh. Nach der Bundeswehr wurde ich jüngster Filialleiter eines Supermarktes der Handelskette Rewe. Anschließend erprobte ich mich für ein Jahr als selbständiger Handelsvertreter der Bertelsmann AG. Um mein Wissen zu vergrößern, wechselte ich in die Heiztechnikbranche, wo ich mit meinen im Kundendienst gesammelten Erfahrungen bald die Verkaufsleitung über Süddeutschland übernehmen konnte. Es folgte mein Einstieg in die Wassertechnik. Als selbständiger Handelsvertreter übersiedelte ich schließlich nach Österreich, um die Verkaufsleitung von Maitron Austria zu übernehmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? In meiner Tätigkeit als selbständiger Handelsvertreter werte ich es als Erfolg, meinen Kunden über Jahre hinweg bestens zu betreuen. Als persönlichen Erfolg sehe ich auch, daß es mir immer möglich war, meinem Beruf mit Freude nachzugehen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich meinen beruflichen Werdegang betrachte, sehe ich mich schon als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wichtig für meinen Erfolg war mein Anspruch, meinen Weg immer ehrlich und beharrlich zu gehen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich begegne den beruflichen Herausforderungen mit einer positiven Einstellung. Gemeinsam mit meiner Frau analysiere ich die Fehler, wenn etwas schief gegangen ist, und wende mich dann mit neuer Energie dem nächsten Projekt zu. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** 1995, als ich nach meiner Übersiedelung nach Österreich die Verkaufsleitung von Maitron Austria übernahm, fühlte ich mich sehr erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich faßte 1989 den Entschluß, selbständiger Handelsvertreter zu werden, und dieser war ein sehr erfolgreicher. **Ist**

Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Originalität und Imitation halten sich die Waage, und diese Mischung trägt sicher zu meinem Erfolg bei. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Der charismatische Geschäftsführer der Unternehmensgruppe Maitron war ein vorbildlicher Mensch in allen Belangen und prägte mich besonders. Mein zweiter Mentor war der Leiter der Vertriebsabteilung, der mir den Weg zum Handelsvertreter wies und mein Wissen perfektionierte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Für mich ist es Anerkennung, daß meine Kunden mein Unternehmen wählen und mir das Vertrauen schenken. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich sehe die unkooperative Haltung mancher Installateure zu speziellen Produkten als ungelöstes Problem. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Bei meinem bisherigen Erfolg im Berufsleben waren keinerlei Mitarbeiter beteiligt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sollte ich einen Mitarbeiter beschäftigen, würde ich darauf achten, daß er sich zu seiner Tätigkeit berufen fühlt und mit Freude arbeitet. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärken meines Einmannbetriebes liegen darin, daß ich sehr flexibel meine Entscheidungen treffen kann, ohne mit jemanden Rücksprache halten zu müssen. Meine persönliche Betreuung der Kunden ist ein ebenso wichtiger Aspekt. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Während meiner langjährigen Berufserfahrung wurde mir bewußt, daß es wichtig ist, sich Mitbewerbern gegenüber neutral zu verhalten, um erfolgreich zu sein. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau ist ebenfalls selbständig tätig, aber wir nehmen uns ausreichend Zeit für unsere Partnerschaft, da uns die Familie das Wichtigste im Leben ist. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich lese regelmäßig Fachliteratur. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist nicht einfach, der nächsten Generation einen Rat zu geben. Sinnvoller wäre es, an die Eltern zu appellieren, ihren Nachwuchs zu gewissenhaften und selbstbewußten Menschen zu erziehen. Eine praktische Ausbildung und ein darauffolgendes Studium betrachte ich als ideale Basis. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, daß es mir gesundheitlich weiterhin möglich ist, Geist und Körper im harmonischen Einklang zu halten, sodaß ich mit meiner Familie und in meinem Beruf weiterhin erfolgreich sein kann. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✱ Oswald Eduard

● Zur Person

Beruf: Mechaniker. Funktion: Filialleiter. Tätig bei: Autopart Handelsges.m.b.H., 8055 Graz, Herrgottwiesgasse 149. Geboren - Datum, Ort: 5. November 1974, Leibnitz. Eltern: Eduard und Maria. Hobbies: Fußball.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1993 schloß ich die Lehre zum Kfz-Mechaniker in der Firma Vogl ab und arbeitete nach dem Grundwehrdienst bis 1996 in diesem Betrieb. Im Mai 1996 wechselte ich in die Autopart Handelsges. m.b.H, wo ich zunächst als Verkäufer für Autoersatzteile tätig war. Als mein Vorgänger im März 2001 in Pension ging, wurde ich schließlich zum Filialleiter bestimmt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, im Kreise bestimmter Menschen gern gesehen und anerkannt zu werden und meine Wünsche und Ziele verwirklichen zu können. Sehen Sie sich als erfolgreich?Ja, ich sehe mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen beruflichen Werdegang war mein großer persönlicher Einsatz. Ich habe viele Stunden meiner Freizeit unbezahlt für die Firma gearbeitet. Außerdem verfüge ich durch meine Praxis als Mechaniker über das nötige Fachwissen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als mein Vorgänger an mich herangetreten ist und mir angeboten hat, seine Position zu übernehmen, habe ich gewußt, auf dem richtigen Weg zu sein. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Bevor ich in diese Firma kam, habe ich einige Monate in einem Ziegelwerk gearbeitet. Damals ist mir bewußt geworden, daß ich in meinem Leben mehr erreichen möchte. Deshalb habe ich gekündigt und wechselte in meine heutige Firma. Ich bin sehr froh, mich so entschieden zu haben. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Originalität ist auf jeden Fall besser. Man sollte sich nie verstellen, denn damit kommt man nicht weit. Man sollte stattdessen immer eine klare Linie verfolgen. Natürlich beobachtet man, wie andere Firmen bestimmte Probleme lösen. Man kann davon profitieren und trotzdem seine eigenen Linie beibehalten. **Gibt es jemanden der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Von meinem Vorgänger habe ich sehr viele Dinge übernommen und gelernt. Er hat mich dahin geführt, wo ich heute bin. Auch wenn es nicht immer einfach war, haben wir gemeinsam versucht, bestmögliche Ergebnisse zu erzielen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt in dieser Branche sehr viele Mitbewerber. Dadurch kämpfen alle Werkstätten mit Preisproblemen. **Wie werden sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, als kollegialer, flexibler und teamfähiger Mitarbeiter gesehen zu werden, der mit einem gewissen Durchsetzungsvermögen seine Ziele erfolgreich verfolgt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle. Sie sind verantwortlich dafür, ihre Aufgaben verantwortungsbewußt zu erledigen. Die Leistung und das Verhalten der Mitarbeiter schlagen sich auch im Umsatz nieder. Es müssen alle an einem Strang ziehen, damit es funktioniert. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir unternehmen oft in der Freizeit Dinge, wie Fußball spielen oder Eisstockschießen. Dadurch wird das Gemeinschaftsgefühl gestärkt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Bildung und gutes Auftreten sind mir wichtig, der erste Eindruck kann oft schon entscheidend sein. Wir sind ein sehr junges Team, deshalb sollte ein Mitarbeiter auch altersmäßig zu uns passen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir verfügen über fachlich hervorragend qualifizierte und einsatzbereite Mitarbeiter. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ungefähr vierteljährlich besuche ich gemeinsam mit Mitarbeitern Schulungen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Glücklicherweise habe ich eine sehr verständnisvolle Freundin, die akzeptiert, daß ich der Firma sehr viel Zeit opfere. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß ständigen Einsatz zeigen und darf nicht aufgeben, auch wenn es nicht immer ganz einfach ist. Man muß an sich glauben und immer optimistisch bleiben, auch wenn es einmal nicht so gut läuft. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich strebe eine

weitere Umsatzsteigerung an. Persönlich könnte ich mir eine Position als Verkaufs- oder Gebietsleiter vorstellen. Vielleicht werde ich auch generell die Branche wechseln, denn ich bin der Meinung, daß man nicht stehenbleiben sollte.

✱ Oswald Hannes Dipl.-Ing.

„Erfolg bedeutet für mich, gerne zu arbeiten und das Berufsleben zu genießen."

● Zur Person

Funktion: General Manager. Tätig bei: Blagden Packaging AG., 1220 Wien, Lobgrundstraße Geboren - Datum, Ort: 20. April 1956, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Ulrike. Kinder: Frederic, Philipp und Florian. Eltern: Margarethe und Alfons. Hobbies: Joggen, Biken.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich mein Wirtschafts- und Maschinenbaustudium an der TU Graz 1986 beendet hatte, bewarb ich mich bei verschiedenen Wiener Unternehmen. Ich wollte die guten Beziehungen meines Vaters nicht in Anspruch nehmen, sondern alleine etwas erreichen. Ab Februar 1987 war ich in der Firma SGP im Bereich Energietechnik als Assistent der Werksdirektion beschäftigt. Ich kletterte in diesem Unternehmen die Karriereleiter rasch hinauf, nach einem Jahr übernahm ich zusätzlich die Führung der Instandhaltungsgruppe. Durch die Zusammenführung der Unternehmen Waagner Biro und SGP als Teilbereiche der VA-Tech wandelte sich die Firma im Jahr 1992 von einem Fertigungsbetrieb zu einem Engineeringbetrieb. Ich war insgesamt 14 Jahre in diesem Unternehmen in unterschiedlichen Positionen im Finanzwesen und Controlling des Anlagenbaus tätig. Im Februar 2001 wechselte ich zur Firma MAB Anlagenbau Austria AG. Ende 2001 erhielt ich das Angebot für die Geschäftsführung der BP. Seit Jänner 2002 habe ich die Position des alleinigen Geschäftsführers der Firma Blagden Packaging inne.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, gerne zu arbeiten und das Berufsleben zu genießen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Momentan würde ich mich als erfolgreich bezeichnen, denn obwohl ich die Situation nicht selbst herbeigeführt habe, sind alle Vorzeichen positiv. Für mich bedeutet es Erfolg, als Geschäftsführer eine Firma zu leiten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es ist wichtig, über Fachwissen zu verfügen. Ich konnte in diesem Unternehmen tätig werden, weil ich technisch versiert war. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung endet in dem Bereich, in dem man Entscheidungsfreiheit hat. In der Vergangenheit ist meinen Vorgesetzten vielfach diesem Ringen nach Anerkennung durch Entscheidungsfreiheit nach zukommen und ich glaube, dass dadurch sowohl die Firma als meine Person nur profitiert haben. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Gerade in einer kleinen Firma ist dies ein Faktor mit hohem Stellenwert. Ohne Keypersonen und deren Unterstützung verlässt man als Führungsperson den Weg des Erfolges. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Blagden Gruppe hat 22 Standorte in Europa, an elf Standorten beschäftigt sie sich mit der Rekonditionierung von Industrieverpackungen. Wir verwandeln also Einweggebinde zu Mehrweggebinden und leisten auf diese Weise einen Beitrag zu einer günstigen Energiebilanz. Durch unser Netzwerk und das Angebot von rekonditionierten und neuen Gebinden können wir für unsere Kunden fast jeden Bedarf abdecken. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Fairness und Kontakt sind Eckpfeiler im Umgang. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Man sollte das Unternehmen wechseln, wenn man sich mit seiner Tätigkeit nicht wohlfühlt. Man muß selbst aktiv sein und an der Präsentation der eigenen Person arbeiten, um seine Qualitäten zu zeigen. **Welche Ziele haben Sie?** Meine Familie akzeptiert glücklicherweise mein großes berufliches Engagement. Ich möchte weiterhin in meiner Position tätig sein und über ein so hohes Maß an Entscheidungsfreiheit verfügen.

✱ Oswald Thomas Dipl.-Ing. M.A.

● Zur Person

Beruf: Architekt. Funktion: Partner. Tätig bei: FLEOS architektur ZT - KEG., 5020 Salzburg, Sterneckstraße 55. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Ing. Gudrun Fleischmann. Kinder: Laurenz (1998) und Elsa (2001). Eltern: Camilla und Anton. Schöpferische Akte: Zahlreiche Werke und Ausstellungen, zahlreiche Publikationen, darunter: Photovoltaik und die Energiewand, Wien 1994; Beiträge in „Architektur", Wien, 1996; Erfahrungsbericht im Ausstellungsbau, in: „Stellwand", 2001, Projektdokumentation, in: „Architektur und Bauforum", Wien, 2005. Ehrungen: Neubau Turnsaal Neumarkt - 1. Platz Wettbewerb, 2003 (Fertigstellung 2005). Mitgliedschaften: Rotary Club. Hobbies: Sport, Lesen, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die HTL Mödling und maturierte im Jahr 1984. Nach dem Heeresdienst studierte ich Architektur an der Technischen Universität Wien, wobei mir begleitende Berufspraktika immer sehr wichtig waren. Ich absolvierte außerdem die Ausbildung zum Schilehrer und staatlichen Schitrainer und arbeitete in den Ferien und einige Zeit in Australien als solcher. Studienaufenthalte in Chicago und Paris erweiterten nicht nur meine Sprachkenntnisse. Berufspraxis erwarb ich im Bauwesen bereits 1985 bei Illbau in Wien; 1991 arbeitete ich bei KallCo-Projekt Wien, 1993 war ich im Rahmen von Projekten bei Architekt Conrad Shabelewski in Monaco und 1994 bei Architekt Dipl.-Ing. Dr. Sepp Frank in Wien tätig. Auch in den Folgejahren sammelte ich wichtige Erfahrungen in namhaften Architekturbüros. 1996 wurde mir ein Stipendium für einen Studienaufenthalt in Barcelona genehmigt, wo ich ein Masterprogramm absolvierte und 1997 den Titel Master Arquitectura y Arte Efimera (M.A.) erlangte. 1997 eröffnete ich mit meiner Frau, die ebenfalls Architektin ist, das Architekturbüro FLEOS architektur in Salzburg. Für Wiener Projekte führen wir gemeinsam mit Partnern ein Baubüro in Wien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich, Projekte zur Zufriedenheit aller Beteiligten umzusetzen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe noch viel vor, und insofern sehe ich mich derzeit als teilweise erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ein Architekt muß zu Kompromissen bereit sein, denn es gelingt selten, die eigenen Vorstellungen zu 100 Prozent umzusetzen. Man kann sich seinen Ideen nur annähern. Wesentlich ist in jedem Fall, beste Arbeit zu leisten. In unserem Beruf wird man zu einem Jongleur, der umfassende Rahmenbedingungen zu steuern und unterschiedliche Ansprüche zu vereinbaren hat. Zusätzlich ist die Fähigkeit, Konflikte zu lösen, erforderlich. Der zweijährige Studienaufenthalt in Spanien, wo ich bereits über einen dreijährigen Praxishintergrund verfügte, brachte eine enorme Vertiefung des Wissens zugunsten der Qualität mit sich. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Der erste Platz für ein eingereichtes Projektes anläßlich eines Architekturwettbewerbs war eine schöne Anerkennung und stärkte unser Selbstbewußtsein nachhaltig. Wettbewerbe fordern die Kreativität heraus. Auch wenn eine Teilnahme sehr arbeitsintensiv ist - letztendlich bereitet die Vorbereitung darauf große Freude. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität hat einen hohen Stellenwert und hebt den Identifikationswert. Ein Imitat ist austauschbar und verwechselbar. Es geht hier aber wohlgemerkt nicht um die Selbstverwirklichung des Architekten, sondern um die Anstrengung, für einen bestimmten Ort mit einer definierten Aufgabe eine adäquate Lösung zu schaffen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Es ist ein gutes Gefühl, wenn ein Entwurf Gestalt angenommen hat. Sind nach der Schlüsselübergabe Bauherr und Nutzer mit Projekten zufrieden und erkennen den Mehrwert, den sie erhalten haben, fühle ich mich anerkannt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Als kleines, vielseitiges Büro überwachen wir den gesamten Arbeitsprozeß eines Projektes und können intensive persönliche Betreuung bieten. Unser Spektrum reicht von Ausstellungskonzeptionen bis hin zur Infrastrukturplanung im Eisenbahnbaubereich. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beide Lebensbereiche gehen ineinander über, da meine Frau und ich projektbezogen miteinander arbeiten. Dennoch lernten wir zugunsten des Privatlebens in unserer gemeinsamen Zeit berufliche Themen auszuklammern. Die Kinder fordern ihr Recht auf unsere Aufmerksamkeit ein, und das ist gut so. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wichtig, aufeinander zuzugehen und auf seine Mitmenschen einzugehen. Wo Menschen anderen kaltschnäuzig und berechnend begegnen, bleibt leider vieles auf der Strecke. Offenheit und Interesse sind im Beruf von großer Bedeutung.

✱ Oszwald Claudia

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Hennes & Mauritz GmbH., 1060 Wien, Mariahilferstraße 54. Geboren - Datum, Ort: 3. Februar 1961, Hall in Tirol. Familienstand: Verheiratet mit Daniel. Kinder: Philip (1984), Christopher (1986) und Oliver (1989). Hobbies: Schlafen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura an einem Sportgymnasium (1979) studierte ich zwei Jahre Medizin, ehe ich die Pharmareferentenprüfung ablegte und zwei Jahre Pharmareferentin bei Ciba-Geigy war. Nach der Geburt meiner ersten beiden Kinder übersiedelte ich aus familiären Gründen in die Schweiz und kam dort als Aushilfskraft zu H&M, wo mir im Laufe der Zeit immer mehr Aufgaben übertragen wurden. Nachdem mein drittes Kind zur Welt gekommen war und schon in den Kindergarten ging, übernahm ich bei H&M in der Züricher Filiale Bahnhofstraße als Teilzeitkraft Führungsverantwortung und wurde bald Leiterin der Damenabteilung der Filiale. Mein Mann ermutigte mich auch, es zu versuchen und unterstützte mich aktiv. 1993 wurde ich Filialleiterin in Winterthur, und nach einem Jahr bewarb ich mich um den Posten der Geschäftsführerin für Österreich. Hier begann ich 1994 mit 25 Mitarbeitern, heute leite ich 34 Filialen mit 2.300 Angestellten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Spaß an der Arbeit zu haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition ja, da ich absolut Spaß an meiner Tätigkeit habe. In nächster Konsequenz, weil ich Dinge bewege, Prozesse initiieren kann und Erfolge sehe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich hatte nicht nur viel Zeit um zu lernen und in 13 Jahren Firmenzugehörigkeit die Grundphilosophie des Unternehmens kennenzulernen, sondern bin auch lernwillig und -fähig. Die daraus abgeleitete fachliche Kompetenz ist, gekoppelt mit sozialer Kompetenz, Grundlage meines Erfolges. Darüber hinaus habe ich eine positive Lebenseinstellung und suche Lösungen statt Probleme. Als tolerante Person höre ich Menschen zu, ohne zu werten, und auch der Humor kommt bei mir nicht zu kurz. Als wichtig erachte ich auch positives Feedback, immer gleich zu sagen, wenn etwas nicht so läuft wie geplant und mit Informationen nicht hinterm Berg zu halten. Das ist auch ein Motivationsfaktor. Als Teil des Teams nutze ich die Kraft und das Potential des Teams. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine Entscheidung, in die Schweiz zu gehen, war mit zahlreichen, auch privaten, Veränderungen verbunden und stellte ein gewisses Risiko dar. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Nur in Teilbereichen schaue ich mir Dinge von Menschen ab, die meinen Respekt genießen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ab einem gewissen Management-Level muß man sich daran gewöhnen, daß Leistung einfach erwartet wird. Für mich ist Lob der Mitarbeiter Motivation, die mich monatelang trägt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meine Familie schätzt, was ich mache, Erfolg ist aber nach außen hin kein Thema, da er normal ist und ich in meinem Freundeskreis von starken Persönlichkeiten und erfolgreichen Frauen umgeben bin. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Teambezogenes Arbeiten ist unsere unternehmenskulturelle Grundlage, und von einem starken Team lernt man auch sehr viel. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Filialleiter werden zu 99,9 Prozent intern rekrutiert, aber jedes Team braucht auch Quereinsteiger, da diese Querdenker neue Perspektiven in die Sichtweise bringen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivation ist die Triebfeder des Erfolges und entsteht aus dem Stecken klarer Ziele, durch Check-Ups, ob wir am richtigen Weg dorthin sind und dadurch, daß es intern keine Geheimniskrämerei gibt. Die Meinung einzelner einzuholen und sie in Entscheidungsprozesse zu integrieren, ist wichtig. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Mann unterstützte mich nicht nur durch Zuspruch, ohne mich in den Schatten zu

stellen, er half mir auch mit Taten. Wesentlich ist, den täglichen Ablauf so zu organisieren, daß kein Streß entsteht. Streß hätte ich dann, wenn ich nicht davon überzeugt wäre, daß meine Kinder gut versorgt sind. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Weichen zum Erfolg werden dadurch gestellt, daß man sich mit der Aufgabe identifiziert. Die Basis ist die Freude an der Tätigkeit, den Rest muß man sich schrittweise aufbauen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In der jetzigen Phase gibt es die gemeinsam mit dem Headquarter gesteckten Ziele, uns als Marktführer im Textilbereich, verbunden mit Expansion und Imageaufbau, zu profilieren und an der Spitze zu bleiben. **Ihr Lebensmotto?** Agiere in der Gegenwart. Mich auf die Gegenwart zu konzentrieren ist mit ein Grund für meine positive Laufbahn.

✶ Ott Elfriede Prof. Kammerschauspielerin

● Zur Person

Beruf: Schauspielerin, Pädagogin. Tätig bei: Konservatorium der Stadt Wien., 1010 Wien, Johannesgasse 4A. Ehrungen: Österreichisches Ehrenkreuz für Wissenschaft und Kunst 1. Klasse, Josef Kainz Medaille der Stadt Wien, Nestroy-Ring, Goldene Kamera, Ehrenring der Schauspieler des Theaters in der Josefstadt, Ehrenmedaille der Bundeshauptstadt Wien in Gold, Ehrenbürgerin von Maria Enzersdorf, Würdigungspreis des Landes Niederösterreich für darstellende Kunst, Erstverleihung der Johann-Nestroy-Ehrenmedaille, u.v.m. Hobbies: Aquarellmalen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im 18. Lebensjahr erhielt ich mein erstes Engagement am Burgtheater in dem Stück „Die goldene Harfe" von Gerhart Hauptmann. An diesem Theater spielte ich fünft Jahre lang ohne Unterbrechung große und kleinere Rollen, z.B. die Recha in „Nathan der Weise", die Melitta in „Sappho", die Hermia in „Ein Sommernachtstraum" und erlebte dort die berühmte „Ronacher-Ära" mit allen großen Schauspielern dieser Zeit. Nach einigen Wanderjahren über Graz, Hamburg und Zürich landete ich im Theater in der Josefstadt, deren ständiges Mitglied ich wurde, und wo ich heute Ehrenmitglied bin. Mit meinem ersten Mann, Ernst Waldbrunn, stand ich unzählige Male auf der Bühne. Neben dem Theater entstanden zahlreiche Sonderprogramme, mit Kammersänger Julius Patzak, Prof. Dr. Erik Werba und mit Hans Weigel, der mein Lebensmensch wurde, außerdem war ich wesentlich an der Entdeckung und Wiederbelebung der fast verschollenen „Wiener Komödienlieder" beteiligt. Die Programme mit Texten, Liedern, Chansons, Couplets, Parodien - musikalisch begleitet oder im Solo - umspannten die Zeit der Wiener Volkskomödie bis zur Gegenwart. Der Titel des Programmes „Phantasie in Ö-Dur" ist ein Markenzeichen geworden. Zusammen mit Hans Weigel initiierte ich die Maria Enzersdorfer Festspiele „Nestroy auf Liechtenstein", und seit 1983 bin ich auch deren Intendantin und Regisseurin. Ich gründete und leite seit 1986 die Schauspielabteilung des Konservatoriums der Stadt Wien und diese Arbeit ist ein Teil meines Lebens geworden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Unter Erfolg im Rahmen meiner Tätigkeit verstehe ich, all jenes zu erreichen, was ich mir beruflich vorgestellt habe und das genügt mir. Ich hatte nie die Absicht, im Ausland tätig zu sein. Ich möchte lieber in Österreich meine Ziele erreichen und mich nicht mit Tätigkeiten im Ausland verzetteln. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort die richtigen Leute zu treffen, das heißt, wenn das eine nicht passiert wäre, wäre das andere auch nicht passiert. Am Beginn meiner Karriere war ich am Burgtheater engagiert und anschließend klappte es nicht so richtig, wie ich es mir gewünscht hätte. Durch Zufall traf ich am Graben in Wien einen bekannten Kollegen, der mir mitteilte, daß in Hamburg „Liebelei" gespielt wird und noch eine „Schlagermitzi" gesucht wird. Somit rief ich an, fuhr hin und wurde engagiert. Dann ging es Schlag auf Schlag. Dies war ein Beispiel von vielen, wo Glück in unserem Beruf vielleicht noch eine größere Rolle spielt als in so manchen anderen Berufen. **Welches Motiv hatten Sie, um als Pädagogin tätig zu werden?** Als junger Mensch habe ich bereits gern mit anderen Menschen gearbeitet und mich dabei weiterentwickelt. Ich wollte seinerzeit Lehrerin werden, an der Pädagogischen Akademie wurde ich aufgrund meiner zarten Statur nicht aufgenommen. Am Höhepunkt jener Zeit, als ich meine Soloabende präsentierte, begann ich zu Hause zu unterrichten; und zwar eine Gruppe von jungen Leuten, aus denen in der Zwischenzeit auch etwas geworden ist. Meine Mutter hat mir damals das Unterrichten untersagt - sie war der Ansicht; „wenn man Theater spielt, verausgabt man sich und kann nicht noch nebenbei unterrichten". Eines Tages war das Verlangen nach Unterrichten so groß, daß ich ins Wiener Rathaus pilgerte, zur damaligen Wiener Kulturstadträtin Gertrude Fröhlich-Sandner und mein Anliegen vorbrachte. Wieder einmal spielte das Glück mit, denn am Wiener Konservatorium wurde eine Schauspielklasse eingerichtet und man suchte eine Lehrperson. So kam ich zu meiner pädagogischen Tätigkeit. **Welche Fähigkeiten sollten junge Menschen mitbringen, die diesen Beruf ergreifen wollen?** Es gibt dabei ein grundlegendes Problem, nämlich den Schülern auch zu sagen, daß der Weg vielleicht einmal ins Nichts führen kann. Man kann am Beginn nie sagen, wie sich der oder die Schülerin entwickeln wird, denn der schüchternste, verklemmteste Schüler kann plötzlich das Gegenteil werden. Ich verlasse mich bei den Aufnahmsprüfungen auf mein Gefühl, das mich fast noch nie getrogen hat. Bei den Aufnahmeprüfungen lasse ich die Schüler hinter einem Vorhang den Text sprechen und bei einem bestimmten Punkt treten sie hervor. Bei dieser Methode kann ich mich voll und ganz auf die Stimme konzentrieren und später kommt erst der optische Eindruck, und das ist für mich der entscheidende Moment, denn ich kann nicht sagen „ja oder nein". Ich komme aber immer darauf, daß die erste Entscheidung die richtige war, das heißt man braucht ein Gespür, ob jemand Persönlichkeit hat und es schafft, auch andere zu begeistern. Der größte Fehler, den man als Pädagoge machen kann, ist zu sagen, der schaut gut aus, aus dem wird einmal etwas. Ich denke dabei an Hans Moser und seinen ersten Auftritt. Es muß einem bewußt sein, daß das Publikum nur der Mensch interessiert, die anderen Dinge, wie Aussehen und dieses „Überabstrahieren" soll so sein, aber die Grundlage ist noch immer der Mensch. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Was ich gemacht habe, hat mich zum Erfolg gebracht. Ob es das Richtige war, um diesen Beruf optimal zu erfüllen, kann ich nicht sagen. Mein Verstand sagt, daß das Unterhaltungstheater auf einem gewissen Niveau eine sehr große Kunst ist, die auch vom Publikum verlangt wird, weil die Leute unterhalten werden wollen. Und wenn dies eintritt, dann macht der Beruf auch Sinn. **Wie sehen Sie die Zukunft in dieser Kunstrichtung?** Die Grundlage meiner Gedanken ist, daß immer Theater gespielt wird, so lange es Menschen gibt.

Was die Zukunft betrifft, hängt von der Politik und ihren Entscheidungen ab, das heißt, auch von der Richtung, in die Österreich sich politisch entwickeln wird. Es stellt sich die Frage, ob Kunst den Stellenwert bekommt, der ihr gebührt, denn es gibt sehr viele Personen, die behaupten, daß Kunst einen sekundären Stellenwert hat. Das Theater in der Josefstadt war wirklich schon sehr knapp vor dem Untergang und dies kommt mir so vor wie in Afghanistan, wo die jahrtausendalten Buddhastatuen zerstört wurden. Wenn ich meine Schüler in diesen Beruf einführe, sage ich jedem von ihnen, daß er diesen Beruf nur dann ergreifen darf, wenn er auch auf der Straße spielen will. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Diese Bereiche konnte ich nie trennen, ich wollte, ich könnte es. Bereits während der Zeit, die ich mit Hans Weigel verbrachte, konnten wir beide nie abschalten. Wenn wir im Urlaub waren, saß er vor seiner Schreibmaschine und ich war mit verschiedenen Texten konfrontiert. Ich habe nie die Zeit gebraucht, die so manche Mitmenschen benötigen, um Kraft zu tanken. Wenn ich etwas nicht vertrage, dann jene Zeit, in der man nichts tut. Ich laufe durchs Leben und lege sehr wenige Stops ein. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, Alma Seidler, eine Schauspielerin, die ich vergöttere. Kopieren oder nachahmen wollte und konnte ich nie in meinem Leben. **Eine Anmerkung zum Erfolg?** Ich hatte das Glück, während meines bisherigen Lebens immer Menschen an meiner Seite zu haben, die auch meinen Beruf akzeptierten und mich dabei unterstützten. Dies war seinerzeit mit Ernst Waldbrunn und auch mit Hans Weigel der Fall. Hans Weigel hat mich nie allein gelassen, sondern begleitet. Wir konnten alles besprechen und er hat auch immer gewußt, was ich tun soll. Dann ist mein „guter Geist" namens „Fritzi" gekommen, der mir hilft, das Leben und meine Aufgaben zu meistern. Wichtig ist, daß jeder Mensch, wenn er einen Status in seinem Beruf erreicht hat, einen Menschen an seiner Seite braucht, der ihn auch unterstützt und ihm hilft.

✱ Ottenschläger Gerhard Dr.

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: DEBA Bauträger GmbH., 1190 Wien, Weimarerstraße 99. Geboren - Datum, Ort: 31. Dezember 1945, Theresienhof. Familienstand: Verheiratet mit Susanne. Kinder: Andreas und Claudia. Eltern: Anna und Josef. Hobbies: Sport, Bergsteigen, Kultur, Theater, Kulturreisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1964 in Linz und studierte, da es damals in Linz noch keine Universität gab, in der Folge Rechtswissenschaften in Wien. Ich beendete mein Studium in den vorgeschriebenen acht Semestern, promovierte 1969 und leistete danach den Präsenzdienst ab. Anschließend trat ich in die Wiener Allianz Versicherung ein, wo ich ein Jahr lang als Schadensreferent tätig war und bereits sehr selbständige Entscheidungen treffen konnte. In dieser Zeit erhielt ich ein sehr verlockendes Angebot, mich politisch zu betätigen, das mich allerdings wieder nach Linz zurückgeführt hätte. Da ich zu dieser Zeit aber schon verheiratet war, setzte meine Frau Gott und die Welt in Bewegung, um einen für mich passenden Arbeitsplatz in Wien zu finden. Sie arbeitete damals in der Ordination eines Internisten, zu dessen Patienten der (heute schon verstorbene) Dr. Buchwieser zählte, der für seine Bauträgergesellschaft einen zweiten Geschäftsführer suchte. So trat ich ins Baugeschäft ein, fungierte zwei Jahre lang als Geschäftsführer und beschäftigte mich im wesentlichen fast ausschließlich mit dem Bereich öffentlich geförderter Wohnbau. Nach diesen zwei Jahren wollte ich mich eigentlich selbständig machen, hatte bereits Partner gefunden und einen Gesellschaftsvertrag im Entwurf fertig, bewarb mich aber aus Jux und Tollerei, wie ich heute sage, bei der deutschen Gesellschaft DEBA, die einen Geschäftsführer in Wien suchte, und wurde - für mich völlig überraschend - aus 60 Bewerbern ausgewählt. 1973 trat ich diese Stelle an und wurde im Laufe der nächsten zwei Jahre Geschäftsführer mehrerer Firmen, die dazu dienten, Großprojekte in Deutschland zu finanzieren. Ich war von Beginn an der einzige Geschäftsführer der Gesellschaft, der völlig allein wirtschaften durfte, und hätte, wie ich zugeben muß, auch keinen zweiten an meiner Seite geduldet. Ich bin immer meinen Weg gegangen, und der Gesellschafter Dr. Häcklmann aus Deutschland war immer zufrieden mit mir. Als er verunglückte, ergriff ich die Gelegenheit, die österreichische Firma zu kaufen. Somit bin ich seit 1990 selbständig und führe das Unternehmen heute als Familienbetrieb mit acht Mitarbeitern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich erstens Zufriedenheit und zweitens, materiell so gestellt zu sein, daß ich sorgenfrei leben kann. Ich bin ein sehr zufriedener Mensch und schöpfe viel Kraft aus meinem Familienleben, das mir sehr wichtig ist. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als erfolgreich und bin sehr dankbar dafür, daß ich meine Ziele bisher erreichen durfte. Ich weiß genau, daß nicht ausschließlich meine eigene Tüchtigkeit meinen Erfolg bedingte, es gehörte auch eine gute Portion Glück dazu. Es gab immer wieder Schwierigkeiten zu bewältigen, und dabei war es wichtig, mir des Rückhaltes meiner Familie sicher sein zu können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend war ein gewisser Sportsgeist, der darin bestand, eine Firma zu übernehmen, die nicht gut dastand - ich mußte in mühevoller (Klein-)Arbeit den „Pfusch" meiner Vorgänger reparieren. Hartnäckigkeit, Ausdauer und ein hohes Maß an Arbeitseinsatz waren dabei unabdingbar. Ich beschäftigte zunächst eine Sekretärin und machte von Anfang an alles selbst - was den Vorteil mit sich brachte, daß mir heute niemand etwas vormachen kann. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfuhr ich in meiner Zeit als Geschäftsführer in verbaler Form und durch mein Gehalt - mein Gesellschafter war sehr großzügig, wenn die Bilanz Erfolge auswies. In den letzten Jahren stellte er mir nur mehr die Frage, welches Gehalt ich für angemessen halte, und es gab niemals Diskussionen, was eine besondere Form der Anerkennung ist. Anerkennung erhalte ich auch aus meiner Familie. Als die Kinder reifer wurden, haben sie erkannt, daß der Vater etwas geleistet hat, und heute arbeitet die ganze Familie im Unternehmen mit. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen die Hauptrolle für den Erfolg der Firma, der bei uns von der Verwertung der realisierten Objekte abhängig ist. Dieser Bereich liegt ausschließlich in den Händen meiner Kinder und meines Schwiegersohnes. Sie haben heute auch schon Mitspracherecht in der Produktentwicklung. Ich versuchte sie von Beginn an in Entscheidungen miteinzubeziehen, weil derjenige an der „Front" weiß, was gefragt ist. Generell leisten wir hervorragende Teamarbeit. Ich beschäftige außer den Familienmitgliedern noch zwei Mitarbeiterinnen, die bereits langjährig hier tätig sind und somit schon fast zum „Inventar" gehören. Es gibt nichts wichtigeres als ein harmonisches Betriebsklima, um an einem Strang zu ziehen

und gemeinsame Ziele zu erreichen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Zu den Stärken unseres Unternehmens zählt zunächst sicherlich die sehr hohe Eigenkapitalquote von über 25 Prozent, die uns als stabilen Partner unseren Kunden gegenüber auftreten läßt. Auch ist eine sehr hohe Identifikation mit dem Unternehmen gegeben, da viele Familienmitglieder im Unternehmen tätig sind. Dadurch wird eine sehr hohe Einsatzbereitschaft gewährleistet, und zudem ergänzen sich die einzelnen Teammitglieder fachlich ideal. Des weiteren kann die Beschäftigung mit alternativen Baustoffen als eine Stärke für die Zukunft gewertet werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meinen Kindern ein überdurchschnittlich gut gehendes Unternehmen im Jahre 2010 übergeben, sämtliche Gesellschaftsanteile an meine Familienmitglieder übertragen und nur mehr in beratender Funktion zur Verfügung stehen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ohne Fleiß kein Preis. Man muß immer mehr leisten als die anderen. Ein akademischer Grad ist in manchen Betrieben und Positionen sicher gefragt, aber in der Wirtschaft zählen ausschließlich Engagement und Fachwissen.

✱ Pachler Christa

● Zur Person

Beruf: Einzelhandelskauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Estriche & Entfeuchtungsdienst Pachler GmbH.. 3033 Altiengbach, Außerfurth 40. Geboren - Datum, Ort: 25. Mai 1963, Traisen Kinder: Patrick (1983). Eltern: Erna und Josef Wetzl. Mitgliedschaften: Obfrau des Vereines der Österreichischen Estrichhersteller (VÖEH). Hobbies: Schifahren, Radfahren, Tennisspielen, Urlaub.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Schule absolvierte ich die Lehre zum Einzelhandelskaufmann bei der Firma Lichtblau in Traisen und arbeitete anschließend in einem Inkassobüro. 1983 kam mein Sohn Patrick zur Welt und gleich danach begann ich als Sekretärin bei meinem Onkel in Deutschland, der Estriche herstellte, zu arbeiten. Drei Jahre später mußte er Konkurs anmelden, doch ich hatte für ihn eine Bürgschaft übernommen. Diese Erfahrung war für mein ganzes weiteres Leben natürlich ausschlaggebend. Ich bekam damals gleich Arbeitsangebote, sowohl seitens des Masseverwalters als auch von der Bank, die ich allerdings ausschlug, da mir klar war, daß ich mich damit in eine aussichtslose Abhängigkeit manövrieren würde. Als Angestellte hätte ich es wohl nie geschafft, meine Schulden abzuzahlen. Deshalb beschloß ich 1986, meine eigene Firma zu gründen. Mit einigen der ehemaligen Angestellten meines Onkels gelang es mir, durchzustarten. Ich hatte auch das Glück, daß mir von ein paar sehr guten Freunden, für die ich heute noch arbeite, Vertrauen entgegengebracht wurde. Das sind ganz großartige Leute, die ich selbst nie im Stich lassen würde. 1999 gründete ich eine zweite Firma für den Entfeuchtungsdienst, die ich ebenfalls bis dato führe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg heißt, gute Arbeit gut verkaufen zu können. Zufriedene Kunden sind ein Zeichen des Erfolges. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich schon. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Vor allem intensives Engagement. Ich hatte dieses Gewerbe ja nie wirklich erlernt, weder in der Schule noch in einem Betrieb. Ich mußte mir alles erarbeiten. Sicher waren auch eine gewisse Zielstrebigkeit und meine große Lebensfreude dafür ausschlaggebend, und letzten Endes waren es auch die schwierigeren Erfahrungen, die mir geholfen haben, den Dingen den richtigen Wert beizumessen. **Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mit Gelassenheit, aber auch Humor. Und natürlich gibt es nichts, was unmöglich wäre. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Wahrscheinlich ist es für manche Frauen schon schwieriger, aber ich habe eigentlich keine persönlichen Erfahrungen damit gemacht. Ich werde auch von den Männern respektiert. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab dem Moment, als ich merkte, daß mein eigener Betrieb gut lief, hatte ich das Gefühl, erfolgreich zu sein. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, nach dem Konkurs meines Onkels, die Flinte nicht ins Korn zu werfen, sondern es mit der Selbständigkeit zu versuchen, stellte sich in der Folge eindeutig als richtig heraus. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich halte es für wichtig, authentisch zu bleiben und kreativ zu sein. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Onkel prägte mich sehr, auch wenn ich ihn nicht gerade als Vorbild bezeichnen würde. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfahre ich vor allem seitens meiner Kunden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das größte Problem in unserer Branche ist, daß man den fertigen Estrich nicht bewachen kann, denn sehr oft achten die anderen Handwerker nicht darauf, und dann passiert es eben immer wieder, daß er sich senkt, weil er betreten wird, bevor er noch ganz trocken ist. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, als kompetente, lebenslustige und erfolgreiche Frau, aber auch als guter Kumpel gesehen zu werden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne Mitarbeiter könnte ich den Betrieb nicht führen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich habe sowohl menschliche als auch fachliche Kriterien. Wir sind eine Art große Familie, und da ist es sehr wichtig, daß wir uns alle gut verstehen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere durch Lob und Anerkennung, zum Beispiel durch unsere gemeinsamen Schiausflüge, die schon zu einer richtigen Tradition geworden sind. Andererseits beziehe ich meine Mitarbeiter auch in die Verantwortung ein, und das motiviert sie natürlich auch. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich glaube als gute und kompetente, und ich hoffe als gerechte Chefin, bzw. eher als Kollegin gesehen zu werden. Wir haben eigentlich ein sehr freundschaftliches Verhältnis, nach allem, was wir teilweise schon gemeinsam erlebt haben. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Mein Unternehmen zeichnet sich in erster Linie durch Flexibilität, termingerechte Lieferung, Qualität und Kompetenz aus. Außerdem bieten wir unseren Kunden ein sehr umfassendes, Komplettprogramm an, das es in dieser Form bei der Konkurrenz kaum gibt. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?**

Korrekt und loyal. Es kommt auch durchaus vor, daß wir zusammenarbeiten, wenn ein Auftrag einmal über die momentanen Kapazitäten hinausgeht. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Sicher kommt das Privatleben vorläufig noch zu kurz. Ich arbeite daran, daß es besser wird. Um wirklich von der Arbeit wegzukommen, muß ich auf Urlaub fahren, das liegt daran, daß Wohnung und Betrieb in einem Haus untergebracht sind. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde einem jungen Menschen nicht unbedingt dazu raten, sich selbständig zu machen. Wichtig ist, jenen Beruf zu ergreifen, für den man sich am meisten interessiert. Außerdem soll man sich nicht unterkriegen lassen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mit 50 soweit sein, mich langsam vom operativen Geschäft zurückziehen zu können. Was das Unternehmen betrifft, möchte ich mich mehr auf die Wandgestaltung und dabei auf den künstlerischen Bereich verlegen. **Ihr Lebensmotto?** Nicht unterkriegen lassen.

✱ Pachler Christian

● Zur Person

Beruf: Promotion-Mitarbeiter. Funktion: Marketingleiter. Tätig bei: 88,6 - Radio Eins Privatradio GmbH., 1190 Wien, Heiligenstädter Lände 29. Geboren - Datum, Ort: 2. Dezember 1980, Stockholm/Schweden. Eltern: Hildegund und Knud. Hobbies: Eishockey, Schifahren, Autofahren.

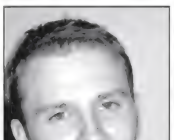
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Der erste entscheidende Schritt für meine Karriere war sicherlich, als ich vor vier Jahren beschloß, nach Österreich zu ziehen. Ich wurde in Stockholm geboren, verbrachte die ersten 13 Jahre meines Lebens in Schweden und zog erst dann mit meinen Eltern nach Deutschland. Nachdem ich dort meinen Präsenzdienst abgeleistet hatte, entschied ich mich dafür, nach Wien zu ziehen und hier mein Glück zu versuchen. Ich befand mich damals in einer Phase der Ungewißheit und wußte nicht so genau, was ich machen möchte. Nach einigen Jobs, vor allem im Gastgewerbe, entdeckte ich schließlich durch einen Zufall und glückliche Wendungen mein Interesse für Medien und besuchte ein Jahr lang die Wiener Werbeakademie. Für diese Akademie war ein Praktikum während des Sommers vorgeschrieben, und ich erhielt, wieder durch einen Zufall, die Möglichkeit, einen Monat beim Wiener Radiosender 88,6 zu arbeiten. Seit Sommer 2005 bin ich nun hier beschäftigt, zuerst wurde mein Praktikum auf drei Monate ausgedehnt und ich war als Medienberater tätig, doch dann erhielt ich die für mich einzigartige Möglichkeit, die Marketingabteilung zu übernehmen. Dies war eine unbeschreiblich großartige Chance, die ich natürlich auch sogleich wahrnahm.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, seine sich selbst gesteckten Ziele zu erreichen - zu einem gewissen Maß also Selbstverwirklichung. Ich denke, man sollte immer seine eigenen Ziele verfolgen, oder zumindest seine eigene Note in die gemeinsame Tätigkeit einbringen. Wenn sich dies am Ende dann als zielführend herausstellt, ist es für mich persönlich das schönste Erfolgserlebnis, das einem passieren kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Motto lautet seit jeher „Dreistigkeit siegt!", und nach dieser Aussage habe ich auch stets mein Leben geführt. Ich meine damit, daß jeder Mensch seine eigene Meinung haben und diese auch vertreten sollte. Es führt zu nichts, wenn ich immer Ja und Amen zu allem und jedem sage. Ohne produktive Kritik gibt es auch keine Entwicklung. Hinzu kommt bei meinem Erfolgsweg sicherlich auch noch, daß ich sehr kontaktfreudig, ehrgeizig und offen bin. Ich kann mit fast allen Menschen recht gut umgehen und strahle immerzu eine gewisse Lebensfreude aus. Eine gute Selbstdarstellung ist in allen Bereichen des Lebens einfach sehr wichtig. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** So richtig erfolgreich empfand ich mich, als ich von 88,6 das Angebot erhielt, die Marketingabteilung zu übernehmen. In weiterer Folge aber auch, als die ersten Fotos von mir in den Fachmedien erschienen. Als ich mein eigenes Foto in der Zeitung sah, war das für mich ein Moment des Stolzes. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein sehr großes Problem in der Medienbranche stellt der permanente Zeitdruck dar. Oft werden Entscheidungen erst in der letzten Minute gefällt, und da heißt es dann, schnell zu handeln. Ich vermute jedoch, daß dieses Problem leider unlösbar bleiben wird. Man kann nur versuchen, soviel wie möglich vorauszuplanen und Allfälliges schnellstmöglich zu erledigen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Da ich ein sehr kontaktfreudiger Mensch bin, ist das Team ein sehr wesentlicher Punkt bei meiner Arbeit. Es hat jedes Mitglied unseres Teams seinen eigenen Verantwortungsbereich, und das Klima hier bei 88,6 ist ein sehr kollegiales und freundschaftliches. Wir sind alle per Du und haben auch zu unserem Geschäftsführer Ricky McKenna ein sehr gutes Verhältnis. Auch mit den Mitarbeitern unserer Muttergesellschaft Moira in Deutschland stehen wir in Kontakt. Gegenseitigen Austausch halte ich für sehr wichtig.

✱ Pachner Dominik



● Zur Person

Beruf: Hotelkaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Stützner GmbH & Co Kürnberghalle KG., 4060 Leonding, Limesstraße 8-10. Geboren - Datum, Ort: 8. Februar 1982, Linz. Eltern: Rosa und Alois. Hobbies: Beruf, Fußball.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Besuch der Volks- und der Hauptschule absolvierte ich die dreijährige Hotelfachschule in Bad Leonfelden. Bereits während meiner Praktika in der Schulzeit konnte ich sehr wertvolle Erfahrungen sammeln und wußte, daß ich den richtigen Berufszweig gewählt hatte. Es war mir immer wichtig, unter Menschen zu sein, wobei auch der bekannte Film „Cocktail" einen gewissen Einfluß auf meine Berufswahl nahm. Nach Abschluß meiner Ausbildung war ich in den Jahren 1999 bis zur Wintersaison 2000/01 in verschiedenen Orten als Kellner tätig. Da ich immer Wert darauf legte, in guten Häusern zu arbeiten, hatte ich die Möglichkeit, viele interessante Menschen zu treffen und Betriebe kennenzulernen. Beispielsweise verbrachte ich einige Winter in Lech am Arlberg, im Pitztal und in der Schweiz bzw. im Sommer am Wolfgangsee. Aufgrund eines privaten Kontaktes nahm ich nach dem Bundesheer 2001 die

Stelle des Serviceleiters im Kulturzentrum in Hörsching an. Mein damaliger Chef trug in vielen Gesprächen dazu bei, daß ich eine Perspektive meiner beruflichen Zukunft abseits von unterschiedlichen Saisonarbeitsstellen entwickelte. Nach drei weiteren Jahren ergab sich 2004 der nächste Schritt, und ich übernahm die Geschäftsleitung der Gastronomiebetriebe der Freizeitanlagen rund um die Kürnberghalle in Leonding. In meinem bisherigen Leben haben sich einige tolle Chancen ergeben, die ich auch nutzte, worüber ich sehr glücklich bin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich persönlich, mit mir selbst, meiner beruflichen Tätigkeit und meiner Umwelt zufrieden zu sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Aufgrund des bisher Erreichten sehe ich mich durchaus als erfolgreich, doch bin ich mir sicher, in meinem beruflichen Leben noch viele spannende Positionen vor mich zu haben und erst am Anfang meiner Karriere zu stehen. Erfolgreich zu sein bedeutet für mich, einen gewisse Bekanntheitsgrad erreicht zu haben, und diesen strebe ich an. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Vielleicht war ich zur richtigen Zeit am richtigen Ort. Auf jeden Fall ausschlaggebend war, daß ich immer gerne gearbeitet habe und dabei nie die Stunden zählte. Ich war nie ein Mitarbeiter, der immer auf den Betrieb und die Arbeitsbedingungen oder die Arbeitszeiten schimpfte, wie es unter den Kollegen leider oft vorkam. Aus dem Meckern heraus entsteht offensichtlich keine Karriere. Ich war aus irgendeinem Grund immer motiviert zu arbeiten und erfüllte deshalb meine Arbeit immer mit Freude. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Herr Emil Kopatsch, der als mein Vorgesetzter in vielen Gesprächen dazu beitrug, daß ich mir darüber klar wurde, wo ich meine berufliche Zukunft sehe und daß ich Karriere machen möchte. Er unterstützte und förderte meinen Weg. Sein Unternehmen, das er gemeinsam mit seinem Partner Patrick Stützner betreibt, stellt jungen Menschen Betriebe zur Verfügung, die sie in selbständiger Position leiten können, um - vorerst ohne großen Kapitaleinsatz - den Weg in die Selbständigkeit gehen zu können und erfolgreich zu werden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Der Anteil meiner Mitarbeiter am Erfolg beträgt etwa zwei Drittel - ein Team kann nur gemeinsam erfolgreich sein. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ein neuer Mitarbeiter muß finanziell etwa die selben Vorstellungen von der angestrebten Position haben, die ich ihm realistischerweise bieten kann, da sonst Frustrationserlebnisse und fehlende Motivation die Folge wären. Eine grundsätzlich positive Einstellung zum Leben ist mir wichtig, ob der Mitarbeiter dann in weiterer Folge tatsächlich ins Unternehmen paßt, stelle ich in einem persönlichen Gespräch und während der Probezeit fest. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter, indem es im Betrieb kein hierarchisches Verhältnis gibt und indem wir uns gut verstehen. Ich spare nicht mit Anerkennung, wenn ich zufrieden bin, und zeige jedem meiner Mitarbeiter, daß er für den Betrieb wichtig ist. Wenn die Arbeit gut läuft hat das natürlich auch finanziell Vorteile für sie. und ich zeige schließlich auch innerbetriebliche Karrierechancen auf, wenn sich jemand entwickeln will. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Der Chef soll das Vorbild für das Team sein. Ich packe an allen Arbeitsplätzen mit an und bin mir für keine Arbeit zu schade. Dadurch denke ich, meinem Team etwas vorzuleben, das ich auch von ihnen erwarte. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Im Moment habe ich kaum Privatleben, die Arbeit dominiert auf jeden Fall. Die Menschen, die mein Leben teilen, kennen meine Prioritäten und respektieren diese auch. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich habe vor allem im Bereich Management eine Anzahl an Fortbildungen absolviert, doch ich glaube, daß man vieles erst durch die Anwendung in der Praxis richtig erlernen kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte aus dieser Position als Geschäftsführer so viel wie möglich lernen und den Betrieb in eine Topposition bringen.

✱ Pammer-Freyler Ingeborg

● Zur Person

Funktion: Direktorin. Tätig bei: Dorotheum., 2700 Wiener Neustadt, Hauptplatz 35. Geboren - Datum, Ort: 7. Jänner 1956, Oberpullendorf. Eltern: Ruth Ingeborg und Josef. Hobbies: Malerei (insbesondere Ölbilder), Bildhauerei, Architektur, Literatur, Psychologie, Philosophie, Wirtschaft, Italienreisen, Schwimmen, Laufen, Wein.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs im Haus meines Großvaters auf, der als Künstler tätig war. So war ich schon in meiner Kindheit von schönen Dingen umgeben und in die Kunst eingebunden. Mein Lebensweg wurde auch sehr durch meine Tante aus München geprägt, die gleichfalls als Künstlerin ihren Lebensunterhalt bestritt. Ich schloß 1975 das Naturwissenschaftliche Gymnasium ab und studierte anschließend Betriebswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität. Ich lernte all das, was mich interessierte, und beendete das Studium dann ohne Abschluß, weil ich ein sehr praktischer und analytischer Mensch bin und keinen Wert auf einen Titel lege. Nebenbei arbeitete ich immer wieder bei Wirtschaftstreuhändern, Steuerberatern und Masseverwaltern und dann längere Zeit bei einer Baufirma, wo ich für die Lohnverrechnung zuständig war und besonders im wirtschaftlichen Bereich sehr wertvolle Erfahrungen sammeln konnte. 1980 übernahm ich die Leitung und eine Beteiligung am Unternehmen Vetreria Artistica Murano San Marco in Wien, das künstlerisch verarbeitete Glasgegenstände aus den Fabriken von Venedig-Murano führte. Im Jahr 1983 wagte ich in meinem Heimatort Oberpullendorf den Schritt in die berufliche Selbständigkeit und führte elf Jahre lang ein Einzelhandelsgeschäft im Bereich Damenoberbekleidung. Als der Wettbewerbsdruck ständig zunahm, gab ich das Geschäft auf. Ein halbes Jahr später wurde eine Stelle im Dorotheum frei. Da ich immer schon gerne dort gearbeitet hätte, bewarb ich mich, und seit 1994 fungiere ich nun als Filialleiterin des Dorotheum Wiener Neustadt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg innere Freude und Zufriedenheit. Denn jede Aufgabe, die ich übernehme, erledige ich gerne und hundertprozentig. Wenn meine Tätigkeit nicht wirklich meinem Wesen entspräche, würde ich sie nicht ausüben. Meine Stelle bietet mir sowohl den Verkauf als auch die Beschäftigung mit Kunst und Antiquitäten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin ein eher bescheidener Mensch. Ich bin zufrieden mit dem, was ich habe, was man vielleicht als Erfolg ansehen kann. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich stelle mich beruflichen Herausforderungen gerne und in sehr positiver Art und Weise. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich glaube schon, daß es für eine Frau schwieriger ist, erfolgreich zu sein. Aber wenn die richtigen Menschen, sprich Männer, das Potential erkennen,

haben auch Frauen eine gute Chance, in eine führende Position zu gelangen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter sind wesentlich am Erfolg eines Unternehmens beteiligt. Ein Einzelkämpfer kann nie soviel bewirken wie ein gut eingespieltes Team. Aus diesem Grund lege ich auch sehr großen Wert auf ein gutes Arbeitsklima. Wenn die Mitarbeiter hinter dem Unternehmen stehen, läßt sich Erfolg viel einfacher erlangen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich suche meine Mitarbeiter nicht nach dem Zeugnis aus, sondern nach ihrem Auftreten und Benehmen. Sympathie spielt eine große Rolle, und manchmal ist auch das Sternzeichen nicht unbedeutend. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich versuche, aus meinen Mitarbeitern das Positive herauszuholen, die Motivation kommt dann von selbst. Wichtig sind mir auch das Zusammengehörigkeitsgefühl und eine familiäre Atmosphäre. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich glaube, daß meine Persönlichkeit eine große Rolle spielt, ebenso die Tatsache, daß ich gut eine Verbindung zwischen Kunst und Wirtschaft herstellen kann. Ich bin sehr offen und gehe auf Menschen zu, kann auch eine Situation sehr schnell analytisch einschätzen und versuche immer, den Wünschen des Kunden gerecht zu werden. Ich organisiere besonders gern Vernissagen sowie Veranstaltungen zur Unterstützung von jungen und wenig bekannten Künstlern. Ein ganz besonderes Anliegen ist mir auch das soziale Engagement, z.B. Auktionen für Hilfsbedürftige. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich habe der Konkurrenz gegenüber eine sehr positive Einstellung, weil ich selber aus der Privatwirtschaft komme. Ich weiß, daß der Kampf um die Existenz kein leichter ist. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe keine Kinder, und mit einem Mann alleine ist es einfacher, Beruf und Privatleben zu vereinbaren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Kontinuierliche Weiterbildung war mir immer schon sehr wichtig. Ich bin sehr wißbegierig, lese sehr viel und bin neben Kunst auch an Literatur, Philosophie und Psychologie sehr interessiert. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mir erscheint wesentlich, daß sich Jugendliche nicht nur akademisch bilden. Wissen alleine ist nicht entscheidend, auch praktische Kenntnisse sind sehr wichtig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich lasse mich überraschen, welche Angebote noch an mich herangetragen werden. Ich kann mir allerdings derzeit gar kein anderes Angebot vorstellen, das mich mehr als meine derzeitige Aufgabe reizen würde, denn diese bietet mir eine enorme Vielfalt. Ich brauche ein vielseitiges und herausfordemdes Aufgabengebiet.

✱ Pamminger Manfred

● Zur Person

Beruf: Optikermeister und konzessionierter Kontaktlinsenanpasser. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Goisern Optik Pamminger KEG., 4822 Bad Goisern, Obere Marktstraße 14. Geboren - Datum, Ort: 16. April 1968, Bad Ischl. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Irmgard Gamsjäger. Kinder: Simon (2000), Linda (2003) und David (2006). Eltern: Erich und Margot. Mitgliedschaften: Armbrustschützenverein („Stahelschützenverein Ischl"), Weltkulturerbeverein Region Dachstein, Meisterstraße Austria. Hobbies: Klettern, Bergwandern, Schitouren, Obst verarbeiten, Schnapsbrennen, Speck erzeugen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die dreijährige Optikerlehre in Bad Ischl. Nach dem Präsenzdienst arbeitete ich zwei Jahre in Salzburg bei einem Optiker. Ich konnte eine kleine Filiale übernehmen und eigenverantwortlich arbeiten. Zwei Jahre später erhielt ich das Angebot, das Fachoptikergeschäft in Bad Goisern zu leiten, das ich annahm. Der Traum vom eigenen Geschäft verwirklichte sich kurze Zeit darauf, als mir der Firmeninhaber die Filiale zum Kauf anbot. Ich mußte praktisch über Nacht die Entscheidung treffen, ob ich den Schritt in die berufliche Selbständigkeit wage. Das war Ende 1996, und seither bin ich stolzer Inhaber der Goisern Optik Pamminger KEG. Als ich das Geschäft kaufte, hatte ich die Meisterprüfung noch nicht abgelegt. Um die Meisterprüfung und den Aufbau des Geschäftes gleichzeitig bewerkstelligen zu können, entschloß ich mich, die Ausbildung und Meisterprüfung in Deutschland (Köln) zu absolvieren, wo - im Unterschied zu Österreich - mehrere Blockkurse mit Abschluß zum Optikermeister angeboten werden. Die Meisterprüfung legte ich im Mai 2002 ab, dazwischen arbeitete ich anfangs mit einem Optikermeister als Gesellschafter, und später erhielt ich eine befristete Nachsicht für die Meisterprüfung. Schon 1997 erweiterte ich das bestehende Brillengeschäft um den Bereich Kontaktlinsen und spezialisierte mich gleichzeitig auf Design und Handfertigung von individuellen Brillenfassungen aus Naturmaterialien wie Baumwollacetat und Hirschhorn unter dem Markennamen Wapiti Natural Eyewear.

● Zum Erfolg

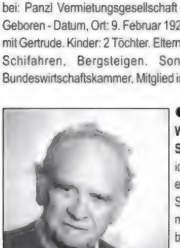
Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich werte es als Erfolg, wenn ich meine berufliche Tätigkeit gerne ausübe. Erfolg bedeutet für mich auch, daß meine Kunden mit dem Produkt, das sie bei mir erworben haben, zufrieden sind. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als sehr erfolgreich. Mir macht die Arbeit sehr viel Spaß, und ich habe auch laufend neue Ideen. Durch die Produktion von Brillenunikaten aus Hirschhorn und Baumwollacetat in Sonderanfertigung kommen meine Kunden nicht nur aus ganz Österreich, sondern auch aus ganz Europa. Das macht mich als Inhaber eines kleinen Brillenfachgeschäftes mitten im Salzkammergut doch sehr stolz! **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Neben meiner Kreativität war auch der Wille, eigenverantwortlich zu arbeiten und selbst Entscheidungen zu treffen, maßgeblich. Sehr viele Ideen entstehen aus der Spontanität und dem Mut, Neues auszuprobieren. Ich wußte immer, daß ich mich von den großen Optikerketten nur durch innovative und qualitativ hochwertige Produkte sowie intensive Kundenbetreuung differenzieren kann. Goisern Optik ist nicht nur in seinem Sortiment einzigartig, sondern auch was die individuelle Betreuung und Beratung unserer Kunden betrifft. Bei einem Notfall komme ich auch mal sonntags ins Geschäft, um die eine oder andere Brille meiner Kunden wieder geradezurichten. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach dem ersten Geschäftsjahr sah ich mich als erfolgreich, da ich die Unternehmensziele übertroffen hatte. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Keine Frage - Originalität ist die einzige Möglichkeit, in dieser Branche erfolgreich zu sein. Meine Hirschhornbrille beispielsweise ist an Originalität nicht zu übertreffen, und daher auch so begehrt! **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt ein Thema, das in unserer Branche bei vielen als ungelöst gilt - wie bestehe ich als kleines Optikerfachgeschäft gegen die vielen Großanbieter am Markt, die Brillen oft billiger verkaufen können. Für mich ist dieses Problem allerdings nicht mehr ungelöst. Mir wurde sehr schnell klar, daß man sich als Kleinoptiker spezialisieren muß, um sich am Markt behaupten zu können. Und hierfür gibt es auch mehr als genug Themen, ob es sich nun um Lupenbrillen als Sehhilfe

für ältere Leute oder eben wie bei mir um Spezialanfertigungen handelt. Kleine Betriebe können flexibler arbeiten als Großbetriebe, und unsere Kunden bekommen bei uns alles aus Meisterhand. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich muß mich auf meine Mitarbeiter verlassen können. Ich lasse sie mitentscheiden und nehme ihre Ideen an. Sie arbeiten so, als ob ihnen das Geschäft selbst gehört. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich möchte für meine Familie, meine Kinder und mich immer genügend Zeit haben, dann bin ich auch zufrieden. Es ist wichtig, daß das Privatleben neben all der Arbeit nicht vernachlässigt wird, denn hieraus schöpfe ich meine Kreativität und meine Kraft, die ich für den beruflichen Erfolg brauche. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Arbeit ist ein großer Teil unseres Lebens, daher muß das, was man tut, auch Spaß machen! Handwerk wird wieder ein starkes Gewicht bekommen, und es macht sehr viel Freude, ein schönes Handwerk zu erlernen und meisterlich auszuüben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mich mit etwa 50 Jahren noch mehr meiner kreativen Ader widmen können. **Ihr Lebensmotto?** Das Leben jetzt leben.

✱ Panzl Matthias KommR.

● Zur Person

Beruf: Kaufmann in Ruhe. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Panzl Vermietungsgesellschaft KEG., 4820 Bad Ischl, Götzstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 9. Februar 1928, Bad Ischl. Familienstand: Verheiratet mit Gertrude. Kinder: 2 Töchter. Eltern: Maria Theresia und Matthias. Hobbies: Schifahren, Bergsteigen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Bundeswirtschaftskammer, Mitglied in verschiedenen Ausschüssen.



● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1942 schloß ich die Hauptschule ab. Da mein Vater ein einfacher Handwerker mit einem kleinen Schuherzeugungsbetrieb war, kam für mich ein Studium nicht in Frage, also besuchte ich zwei Jahre eine Wirtschaftsschule in Salzburg. 1949 fuhr ich nach Deutschland und begann bei Salamander zu arbeiten, das war damals die größte europäische Schuhfabrik mit 7.000 Mitarbeitern. Ich blieb dort bis 1952 und lernte sehr viel. Obwohl ich bereits eine kleine Abteilung führte, kündigte ich. Die Vereinigten Staaten von Amerika hatten im Rahmen des ERP-Programms zur Stützung der österreichischen Wirtschaft Österreicher zu einem Studienaufenthalt in die USA eingeladen, und ich war unter den erfolgreichen Bewerbern. 1953 verbrachte ich somit drei Monate als Gast der amerikanischen Regierung in den USA. Wir besichtigten praktisch Tag und Nacht amerikanische Betriebe, denn man wollte uns die Ideen der amerikanischen Wirtschaft nahebringen. Am Ende des Aufenthalts bekam ich ein Top-Angebot, eine Schischuhfabrik in Amerika oder in Pakistan aufzubauen. Obwohl das äußerst verlockende Angebote waren, mußte ich nach Hause fahren, da mein Vater krank war und ich ihn ersetzen mußte. Mit meinem neuen Wissen bemühte ich mich, den Betrieb auf industrielle Produktion umzustellen. Wir spezialisierten uns auf die Produktion von Stiefeln, und die Panzl-Stiefel wurden ein Weltbegriff. Obwohl wir einen guten Absatz erzielten, scheiterten wir schließlich doch an den hohen Lohnkosten. 1989 stellten wir die Produktion ein. Wir hatten auch eine kleine Betriebstischlerei, und einer unserer Arbeiter war ein guter Schifahrer, der Schier für sich und seine Freunde bastelte. In der Folge begannen wir damit, Schier herzustellen. Weil wir uns am Markt nicht durchsetzen konnten, stiegen wir auf die Produktion von Wasserschiem und schließlich auf die Produktion von Surfboards um. Mit diesen Sportgeräten wurden Weltmeisterschaften und Europameisterschaften gewonnen. Die Produkte waren so erfolgreich, daß wir nie den möglichen Bedarf decken konnten, daraufhin ließen wir sie von der Welser Firma Collosseus produzieren. Collosseus kündigte leider ein paar wichtige Mitarbeiter, und die Qualität der Surfbretter nahm ab. Schließlich häuften sich die Reklamationen, und wir mußten alle Schäden ersetzen, was mir sehr teuer kam. Von Collosseus bekamen wir nichts, weil die Firma in Konkurs gegangen war. Schließlich stellten wir auch diese Produktion ein. Mit dem restlichen Kapital und aus den Gebäuden auf 3.000 Quadratmetern Betriebsfläche im Stadtzentrum von Bad Ischl schufen wir Eigentumswohnungen, Arztordinationen, Geschäfte und Betriebsstätten. Heute bin ich nur mehr als Immobilienverwalter tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich habe mich ein Leben lang bemüht, durch Arbeit und Leistung etwas zu erreichen. Erfolg hängt für mich nicht unbedingt mit Finanziellem zusammen, sondern ist für mich Zufriedenheit mit meinem Tun. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin mit dem zufrieden, was ich mache, und arbeite noch immer täglich, obwohl ich schon 78 Jahre alt bin. **Wie begegneten Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin immer auf die Menschen zugegangen, war ehrlich und habe daher Vertrauen erfahren. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Wir haben immer neue Ideen entwickelt und damit meist große Erfolge gehabt. Ich befaßte mich mit Dingen, die es vorher noch nie gegeben hat. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich war der erste, der Fiberlamellen als Verstärker in Schi einbaute, als alle anderen noch mit Holz arbeiteten. Ich war auch der erste, der Glasfiberlaminat und Epoxilaminate einsetzte. Wir produzierten die ersten gespritzten Schuhböden in Österreich und hatten einen der ersten Großcomputer im ganzen Salzkammergut. Ich hatte immer den Ehrgeiz, vorne zu sein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man kann alles erreichen, was man sich vornimmt. Mit entsprechendem Einsatz kann man hochgesteckte Ziele erreichen. **Ihr Lebensmotto?** In der Früh mußt du der erste sein und am Abend der letzte.

✱ Papalecca Anna

● Zur Person

Beruf: Einzelhandelskauffrau. Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Papalecca Immobilien GmbH., 1190 Wien, Schegargasse 14a/7. Geboren - Datum, Ort: 24. Juli 1949, Stockerau. Familienstand: Verheiratet mit Friedrich. Kinder: Sabine (1967). Hobbies: Hunde, Katzen, Tennis, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule absolvierte ich die Lehre zur Einzelhandelskauffrau in der Firma Riegler in Tulln. Nach erfolgreichem Abschluß der Lehre wechselte ich zu Billa/Merkur. Ich begann in einer normalen Filiale und schaffte binnen kurzer

Zeit den Sprung in die Zentrale. Nach sechs Jahren beendete ich diese Tätigkeit und begann für die Erste Allgemeine Versicherung als Prüferin zu arbeiten. 1972 wechselte ich abermals meinen Arbeitsplatz und trat in die Firma Cosmos, ein Immobilienbüro, ein. Schritt für Schritt konnte ich mehr Verantwortung übernehmen und absolvierte parallel dazu Fortbildungskurse. Das Unternehmen expandierte, und ich stieg zur Abteilungsleiterin mit 13 Mitarbeitern auf. Nach insgesamt zehn Jahren Firmenzugehörigkeit und Meinungsverschiedenheiten mit meinem Vorgesetzten entschloß ich mich im Jahre 1982 gemeinsam mit zwei weiteren Partnern zur Gründung der Firma Möba-Mölkerbastei-Immobilien und legte im Jahr 1989 die Konzessionsprüfung ab. Im selben Jahr erfolgte die Erteilung der Konzession und die Trennung von meinen beiden Partnern. Ich gründete mein eigenes Immobilien- Büro in Wien und bin seitdem Alleinunternehmerin, wobei mein Mann stiller Gesellschafter ist. Einige Zeit beschäftigte ich Mitarbeiter, aber mittlerweile bereite ich mich auf meinen Ruhestand vor, und die moderne Telekommunikation macht Mitarbeiter zudem immer obsoleter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, für einen Kunden rasch einen Käufer oder Mieter zu finden und damit eine Win-Win-Situation herbeizuführen, wobei ich natürlich ebenfalls profitieren muß. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Fortbildungsmaßnahmen waren unbedingt notwendig, um in weiterer Folge erfolgreich zu sein. Die Konsequenz und Ausdauer, neben meiner Tätigkeit am Abend zur Schule zu gehen, um zu lernen, waren in dieser Hinsicht unabdingbar. Interesse und Liebe zum Beruf gehören ebenso wie Kommunikationsfreude zu den Kriterien des Erfolges in dieser Branche. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Mein Unternehmen hat in Innungskreisen und bei Kollegen einen sehr guten Ruf, und das stellt eine Anerkennung für mein sehr korrektes Arbeiten dar. Natürlich ist die Zufriedenheit meiner Kunden die schönste Anerkennung für mich. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Arbeitstag hat meistens zwölf bis 15 Stunden, und die Grenzen der beiden Bereiche sind daher mitunter fließend.

✱ Partik-Pablé Helene Dr.

● Zur Person

Beruf: Juristin, Richterin i.R. und Nationalratsabgeordnete. Funktion: Nationalratsabgeordnete. Tätig bei: Freiheitliche Partei Österreichs., 1010 Wien, Parlament. Geboren - Datum, Ort: 12. August 1939, Wien. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Mitglied des Landesparteivorstandes der FPÖ Wien, Landesparteiobmann-Stellvertreterin der FPÖ Wien, Bezirksparteiobmann der FPÖ Wien/Döbling, Klubobmann-Stellvertreterin des FPÖ-Parlamentsklubs.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich habe ein wesentliches Manko in meiner schulischen Ausbildung nachgeholt, indem ich neben meiner beruflichen Tätigkeit als Sekretärin und Buchhalterin von 1964 bis 1968 das Bundesrealgymnasium für Berufstätige absolvierte. Anschließend begann ich das Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Wien und promovierte 1973. Ich trat in den Gerichtsdienst ein und wurde 1977 zur Richterin ernannt. Durch meinen Beitritt zur FPÖ und meine nachfolgende Tätigkeit veränderte sich natürlich vieles in meinem Leben. 1976 wurde ich Mitglied des Bundesparteivorstandes der FPÖ, 1983 erhielt ich das Nationalratsmandat, und 1995 wurde ich Klubobmann-Stellvertreterin des FPÖ-Parlamentsklubs. Ich bin heute Mitglied des Landesparteivorstandes der FPÖ Wien, Landesparteiobmann-Stellvertreterin der FPÖ Wien und Klubobmann-Stellvertreterin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg liegt für mich im Weiterkommen bei beruflichen Zielsetzungen oder individueller Selbstverwirklichung und führt zu einer Stärkung des Selbstbewußtseins. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Grundsätzlich ja, weil ich den Eindruck habe, meine Grundvoraussetzungen ausgebaut zu haben und daß meine Arbeit anerkannt wird, nicht nur innerparteilich, sondern auch von der Bevölkerung. Positive Rückmeldungen geben mir die Gewißheit, erfolgreich zu sein, wobei ich natürlich zugebe, daß ich nicht frei von Selbstzweifeln bin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Fleiß und fachliche Kompetenz sind wichtig, aber auch das Glück, Chancen eingeräumt zu bekommen. Mein persönliches Erfolgsrezept liegt darin, Menschen, die mit ihren Anliegen auf mich zu kommen, zuzuhören und Verständnis für ihre Sorgen aufzubringen. Mir ist wichtig, nicht immer in eingefahrenen Gleisen zu fahren, sondern neue Ideen einbringen, selbst wenn diese manchmal „skurril" sind. **Gab es Niederlagen?** Jeder Mensch hat Erfolge und Mißerfolge. Allerdings habe ich gelernt, damit umzugehen und trotz mancher Enttäuschung den Kopf nicht hängen zu lassen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Aufgabenstellung. Selbst große Anstrengungen sind meisterbar, wenn man davon überzeugt ist, daß es richtig und notwendig ist, eine Sache durchzuführen. Wenn jemand behauptet, er würde dieses oder jenes nicht schaffen, dann hat er sich mit der Aufgabenstellung nicht auseinandergesetzt, oder sie ist ihm nicht wichtig genug. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Als Politikerin erfahre ich Anerkennung primär von der eigenen Partei, aber auch vom politischen Gegner. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ein Politiker muß auf sehr viel Privatleben verzichten. Viele Freunde gehen verloren, weil es schwierig ist, mit dem permanenten Zeitmangel zu leben. Auch der Ehepartner und die Kinder sind enorm belastet.

✱ Parzer Johann Dipl.-Kfm.

● Zur Person

Beruf: Wirtschaftstreuhänder. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Wirtschaftstreuhänder Dipl.-Kfm. Johann Parzer - beeideter Wirtschaftsprüfer und Steuerberater., 4770 Andorf, Schwanthalerstraße 12. Geboren - Datum, Ort: 10. Oktober 1946, Diersbach. Familienstand: Verheiratet mit Anna, geb. Brückl. Kinder: Christian (1971). Eltern: Maria und Johann. Schöpferische Akte: Johann Parzer: Angemessene Eigenkapitalausstattung, in: Steuern in Österreich Gestern-heute-morgen, Orac Verlag; mehrere Aufsätze

in der Fachzeitschrift „Vereinigung Österreichischer Wirtschaftstreuhänder". Mitgliedschaften: Prüfungskommissär bei der Steuerberater-Prüfungskommission für Oberösterreich, Gründungsmitglied des Lions-Club Schärding-Pramtal. Hobbies: Schifahren, Tennis. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Obmann des Schlichtungsausschusses der Wirtschaftstreuhänder, Vortragstätigkeit an verschiedenen Institutionen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte nach Abschluß der Pflichtschule die Handelsakademie in Wels, an der ich 1965 erfolgreich die Matura ablegte. Danach absolvierte ich an der Universität Wien das Studium des Welthandels, mit Schwerpunkt Revisions- und Treuhandwesen. Da diesem Gebiet der Ruf vorauseilte, komplex zu sein, entfachte dies meinen Ehrgeiz, mich darauf zu spezialisieren. Ich konnte das Studium in kürzester Zeit abschließen, und 1969 erfolgte meine Sponsion zum Diplomkaufmann. Bereits während des Studiums begann ich in einer namhaften Treuhandkanzlei zu arbeiten. Ich hatte zwei Jahre lang einen äußerst lukrativen Nebenjob als Programmierer, bei dem ich viele Erfahrungen sammeln konnte. 1968 ergab sich für mich die Gelegenheit, dieser Treuhandkanzlei beim Start ins EDV-Zeitalter als kompetenter Berater zur Verfügung zu stehen. Dies war eine ungeheuer spannende und lehrreiche Zeit für mich. Nach dem Studium war ich von 1970 bis 1973 als Berufsanwärter in einer Treuhandkanzlei tätig. Anschließend legte ich erfolgreich die Fachprüfung zum Steuerberater ab. Im Herbst 1973, im Alter von 27 Jahren, wurde ich zum Prokuristen und Gesellschafter in der Kanzlei meines Arbeitgebers bestellt bzw. aufgenommen. Eineinhalb Jahre später entschied ich mich für den Schritt in die berufliche Selbständigkeit und gründete im Jahr 1974 meine eigene Kanzlei. Ich habe diesen Schritt nie bereut.

● Zum Erfolg

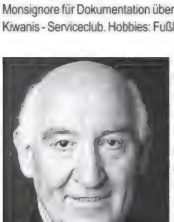
Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, mir selbst versichern zu können, daß ich bei meiner beruflichen Tätigkeit nichts versäumt und nichts vernachlässigt habe. Ich werte auch als Erfolg, wenn mir Dinge gelingen, die nicht selbstverständlich sind. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich schon als erfolgreich. Ich freue mich immer wieder, wenn ich schwierige Situationen bewältige. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zu meinen Eigenschaften gehören sicherlich Ehrgeiz und die Fähigkeit, sich von anfänglichen Problemen nicht den Mut nehmen zu lassen. Im Gegenteil, was ich an meinem Beruf liebe, ist, bei der Lösung der verschiedensten Probleme meinen Klienten behilflich sein zu können. Ein wesentlicher Faktor ist für mich auch, mir stets wieder Pausen zu verschaffen, in denen ich Energie tanken kann, in denen ich sozusagen untätig bin, um in anderen Situationen wieder voller Energie und Tatendrang zu sein. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** In meiner Kanzlei sind unsere Mitarbeiter auf verschiedene Arbeitsbereiche spezialisiert. Es gibt eine Abteilung für Rechnungswesen, eine Steuerberatungsgruppe und eine Gruppe für Wirtschaftsprüfung. Ich gebe nicht viel darauf, von allem etwas und von nichts wirklich viel zu verstehen, und das schalte ich durch diese Organisationsform in der Kanzlei aus. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich war schon während meines Studiums beruflich erfolgreich, da ich ja bereits zu dieser Zeit interessante Tätigkeiten ausübte. Der Erfolg zog sich dann glücklicherweise wie ein roter Faden durch mein Berufsleben. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Für mich ist in erster Linie wichtig, daß ein Projekt wunschgemäß verläuft, das heißt, einen positiven Ausgang für meinen Klienten nimmt. Oft gibt es heikle Situationen bei Betriebsübergaben, Fusionen und dergleichen. Wenn mein Klient finanzielle oder strategische Vorteile erlangen kann, stellt dies eine Bestätigung meiner Arbeit dar. Diese positive Rückmeldung seitens meiner Klienten werte ich als Anerkennung. Besonders freut mich auch, wenn ich von seiten eines Mitarbeiters positives Feedback erhalte, was glücklicherweise nicht nur gelegentlich vorkommt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich denke, ich muß meine Mitarbeiter nicht zusätzlich motivieren. Wenn ich jemanden einstelle, ist der neue Mitarbeiter schon genauestens darüber informiert, welche Arbeit ihn in meiner Kanzlei erwartet. Man muß sich im klaren sein, daß die Tätigkeit des Steuerberaters ein Ausbildungsberuf ist. Man kann bei dieser Arbeit nicht abschalten und nur Dienst nach Vorschrift leisten, sondern ist ständig gefordert, aktiv im Geschehen zu stehen. Das erwarte ich schlicht von meinem Team, dem meine Unterstützung dabei immer gewiß ist. Außerdem finden regelmäßig, etwa eine Stunde pro Woche, Teamsitzungen statt, in denen aktuelle Themen besprochen werden. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich werde als harter Arbeiter gesehen, der auch kämpft, wofür es nötig ist. Ich denke, doch auch für einige Mitarbeiter Vorbildwirkung zu haben, und daß meine Mitarbeiter mir vertrauen. Der Umstand, daß einige Mitarbeiter schon seit vielen Jahren in meiner Kanzlei arbeiten, zeigt, wie zufrieden meine Belegschaft mit dem Arbeitsumfeld in meiner Kanzlei ist. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Am Wochenende nehme ich mir Zeit für Erholung. Dies ist nicht immer möglich, doch im großen und ganzen versuche ich, mich an diese Regel zu halten. Außerdem arbeite ich nicht länger als bis 20 Uhr. In meinem Beruf war es immer nötig, einen hohen Arbeitseinsatz zu zeigen, und mein Erfolg war mir Lohn genug, doch vielleicht hatte ich manchmal wenig Zeit für meine Familie. Aus diesem Grund war ich immer sehr glücklich, eine Frau an meiner Seite zu haben, die in unserem Privatleben die Dinge der Haushaltsführung überwiegend alleine erledigte, damit ich im Beruf meine ganze Energie einsetzen konnte. Dafür bin ich sehr dankbar. Natürlich haben wir uns um die Erziehung unseres Sohnes stets gemeinsam gekümmert und waren fast täglich, insbesondere an den Wochenenden und im Urlaub beisammen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Je mehr, desto besser. Ich merke aber auch an meinen Mitarbeitern immer wieder, daß Fortbildung nicht jedermanns Sache ist. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mein Rezept für Erfolg lautet, sich auf ein Ziel zu konzentrieren und diesen Weg dann konsequent zu gehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich denke daran, die Belange meiner Kanzlei so zu ordnen, daß diese gut und erfolgreich weitergeführt werden kann. **Ihr Lebensmotto?** Lebe jeden Tag bewußt und freue dich an schönen Erlebnissen.

✶ Paterno August

● Zur Person

Beruf: Römisch-katholischer Priester. Geboren - Datum, Ort: 31. Juli 1935, Dornbirn. Schöpferische Akte: Bücher: Paterno, Herbstsonne, Von Tag und Grauen, Herzensergießungen eines Vorstadtkaplans, Das hätte ich Dir noch sagen wollen, Fastenspeisen der Pfarrersköchinnen (Rezepte aus Klöstern und Pfarrhöfen - Festtagsspeisen in Vorbereitung); Bücher zu den Sendungen

„Einfach zum Nachdenken", Kolumnen in diversen Zeitungen und Magazinen, regelmäßige Hörfunk- und TV-Sendungen. Ehrungen: Griechisch-orthodoxer Monsignore für Dokumentation über die Kirche in Palästina. Mitgliedschaften: Kiwanis - Serviceclub. Hobbies: Fußball, Tennis, Israel und der Vordere Orient.



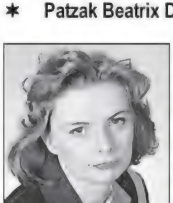
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte von 1961 bis 1967 Theologie in Innsbruck, von 1963 bis 1964 in Salamanca. Nach dem Studium war ich Kaplan in Mariahilf (Vorarlberg). Ein Kollege, der für die Medienarbeit zuständig war, bat mich, den Hörfunk zu übernehmen, so kam ich 1968 in die Hörfunk-Kommission der Diözese, wo ich von 1968 bis 1987 mit den ORF-Landesstudios jeweils Freitag Nachmittag das „Wort an die Kranken" produzierte. Heute heißt diese Sendung „Gedanken" und wird Sonntagvormittag ausgestrahlt. Seit 1971 war ich dann auch im TV tätig, zuerst mit „Christ in der Zeit", „Fragen des Christen" und jetzt „Einfach zum Nachdenken", auch im Teletext bin ich täglich mit dieser Kolumne vertreten. Seit 1975 habe ich meine fixe Kolumne im Kurier („Gedanken"), ebenso wie in der Neuen Vorarlberger Zeitung und dem Liechtensteiner Volksblatt. Ich werde auch immer wieder eingeladen, Messen bei Zeltfesten und ähnlichen Großveranstaltungen zu lesen. Darüber hinaus bin ich als Konsulent des ORF tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, daß mir freiwillig Autorität übertragen wird, die nicht erkauft oder erzwungen wurde. Wahrer Erfolg ist gerechtfertigtes Vertrauen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich nicht, denn die „Ware", die ich verkaufe ist nicht sehr gefragt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe keine Scheu vor Menschen und habe mir meine jugendliche Neugierde erhalten, die mich mit allen Menschen reden läßt. Ich kann gut formulieren und möchte Toleranz als göttliche Eigenschaft vermitteln. Gastfreundschaft und Toleranz sind wichtige Werte. Ich betreibe überdies ein ungewöhnliches Marketing. Ich rede in der Sprache der Zeit über Gott, so daß man das Thema auch heute versteht. Ich habe das von „Pater Brown" und einem jüdischen Krimiautor gelernt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Leute sind nett zu mir und helfen mir. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Man schätzt meine Art und hört gern meine Stimme. **Haben Sie Vorbilder?** Dekan Emanuel Breitner, der mich zur Priesterschaft brachte, mich immer gefördert und unterstützt hat. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Jede und zugleich auch keine. Ich mag die Menschen, weil sie Menschen sind, und kann akzeptieren, daß mich das Umfeld ständig beeinflußt. **Kennen Sie Niederlagen?** Eine Niederlage bedeutet für mich, wenn ich kein Argument dafür liefern kann, daß Gott uns mag. **Wie gehen Sie damit um?** Beten, Meditieren. Persönliche Niederlagen berühren mich aber kaum. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Reaktion von Freunden und meinem Glauben, daß ich von Gott sehr beschützt bin. **Ihr Erfolgsrezept?** Mein Erfolg ist es kein Rezept zu haben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** An sich selbst glauben! **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bin ein Wanderer mit anderen zum selben Ziel, dem Streben nach Licht. Ich freue mich auf das Festtagsessen, zu dem wir alle unterwegs sind. **Ihr Lebensmotto?** Gott ist Licht und ich will mehr Licht. Ich halte es mit den Worten von Franz von Sales: „Mit einem Tropfen Honig fängt man mehr Fliegen, als mit einem Faß voll Essig".

✶ Patzak Beatrix Dr.



● Zur Person

Beruf: Praktische Ärztin. Funktion: Direktorin. Tätig bei: Pathologisch-Anatomisches Bundesmuseum., 1090 Wien, Spitalgasse 2. Geboren - Datum, Ort: 29. Mai 1965, Wien. Kinder: Antonia (2001). Eltern: Josefa und Leopold. Besondere Vorfahren: Julius Patzak (Opernsänger). Schöpferische Akte: Fachpublikationen. Mitgliedschaften: Amnesty International, Niederösterreichische Ärztekammer, Krapfenbauerkreis/Förderung für medizinische Fortbildung, Golfclub. Hobbies: Oper, Golf. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Praktische Ärztin und Arbeitsmedizinerin.

● Karriere

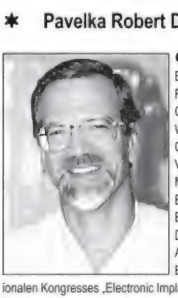
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1983 in Wien und begann anschließend Medizin an der Universität Wien zu studieren. Parallel zu meinem Studium arbeitete ich vorerst als Volontärin, später als reguläre Mitarbeiterin am Pathologisch-Anatomischen Bundesmuseum in Wien unter Hofrat Alfons Portele, dem damaligen Leiter. 1993 schloß ich mein Studium ab und übernahm die Leitung des Museums. Dieses Haus ist das größte medizinische Museum der Welt, beherbergt rund 50.000 Makropräparate und ist das letzte österreichische Bundesmuseum, das nach dem FOG finanziert wird und nicht privatisiert wurde. Wir sind in der Lage, sehr schnell Information über verschiedene Krankheiten verfügbar zu machen und setzen im Rahmen der Umsetzung unterschiedlicher Projekte immer wieder neue Schwerpunkte, die auch in Form von Veranstaltungen präsentiert werden. Weiters unterstützt das Museum Mediziner und Pathologen im wissenschaftlichen Bereich. Ich bin im übrigen die erste weibliche Direktorin eines österreichischen Bundesmuseums, wahrscheinlich auch die jüngste, den ich war, als ich meine Funktion übernahm, 28 Jahre alt. Parallel zu dieser Tätigkeit absolvierte ich von 1994 bis 1997 im Gemeindekrankenhaus Klosterneuburg die Turnusausbildung zur Allgemeinmedizinerin. Danach machte ich mich neben meiner Tätigkeit als Direktorin selbständig und gründete eine Praxis für Allgemeinmedizin in Klosterneuburg. Neben diesen Tätigkeiten bin ich seit 2001 als Lehrbeauftragte der medizinischen Fakultät Wien tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? In erster Linie Geld. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich im Sinne meiner Definition erst teilweise als erfolgreich. Als Arbeitsmedizinerin fühle ich mich allerdings durchaus als erfolgreich, und zwar insbesondere im Bereich der Prävention. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich möchte an dieser Stelle zuerst meine Disziplin und mein Durchhaltevermögen anführen. Durch diese Eigenschaften ist es möglich, auch schwierige Situationen zu überwinden, um letzten Endes ein Ziel zu erreichen. Aber auch Organisationstalent und Teamfähigkeit sind

wichtig, um erfolgreich zu sein. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wenn man eine medizinische Turnusausbildung unter Erhalt der geistigen und körperlichen Kräfte überstanden hat, kann man mit späteren Herausforderungen und Problemen umso besser und leichter umgehen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Durchaus, allerdings hatte ich meine Mutter als Vorbild, die mir vermittelte, daß man als Frau mindestens genau so kompetent wenn nicht kompetenter als männliche Konkurrenten sein muß, und das hat wiederum zur Folge, von den Frauen nur sehr schwer anerkannt zu werden. Auch sagte sie mir, daß ich es bei einer Frau als Konkurrentin hundertmal schwerer haben werde mich durchzusetzen als bei einem Mann. Dies hat sich mittlerweile alles bewahrheitet. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Man muß immer wieder neue Signale setzen, um erfolgreich zu bleiben. Die „08/15"-Vorgangsweise ist nicht sehr hilfreich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern und Herr Hofrat Alfons Portele prägten mich sehr. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfahre ich vor allem von meinen zufriedenen Patienten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich fördere vor allem meine weiblichen Mitarbeiter, meist Studentinnen, die oft ein geringes Selbstvertrauen haben. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter werden vor allem durch die Anforderungen des Museums motiviert. Je höher der Druck, umso mehr Engagement und Motivation wird benötigt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Durchhalten, es wird besser werden! **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich würde dieses Museum gern nach meinem Konzept in eine moderne Bundesdienststelle umstrukturieren und im Zuge dessen eine Generalsanierung des Narrenturms durchführen. Als Medizinerin wünsche ich mir viele zufriedene Patienten. Für meine Tochter hoffe ich, daß sie die Enttäuschungen des Lebens meistern wird. **Ihr Lebensmotto?** Soziale Kompetenz zeigen.

✱ Pavelka Robert Dr. med.



● Zur Person

Beruf: Facharzt für HNO-Heilkunde. Funktion: Vorstand der Hals-Nasen-Ohren-Abteilung. Tätig bei: Krankenhaus Wiener Neustadt., 2700 Wiener Neustadt, Corvinusring 3-5. Familienstand: Verheiratet mit Dr. med. Gertrud Clara Mechthilde, geb. Krause. Kinder: Bernhard (1975), Hermann (1979), Barbara (1984) und Robert (1986). Eltern: Dr. Robert und Ilselotte. Schöpferische Akte: Zahlreiche Fachpublikationen. Ehrungen: Poster Preis des internationalen Kongresses „Electronic Implants in Otology & Conventional Hearing Aids" in Toulouse/Frankreich für das Poster „Animal experiments with a fiber-optic vibrometer to be used as a microphone for totally implantable cochlear and middle ear implants" (Juni 2003). 2005: Ernennung zum Korrespondierenden Mitglied der Österreichischen Gesellschaft für Hals-, Nasen und Ohrenheilkunde, Kopf- und Halschirurgie. Mitgliedschaften: Seit 1998 Vorstandsmitglied und 1999 Präsident der Österreichischen Gesellschaft für Hals-, Nasen- und Ohrenheilkunde, Kopf- und Halschirurgie, seit 2005 Vorstandsmitglied der Österreichischen Gesellschaft für Schlafmedizin und Schlafforschung. Hobbies: Schwimmen, Surfen, Segeln, Wandern, Laufen, Schifahren, Tennisspielen; Theater, Oper; wissenschaftliche und technische Neuerungen, Fotografie, Videofilmen, Computer, Internet.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde 1949 als viertes Kind von Dr. Robert Pavelka, Facharzt für Neurologie und Psychiatrie, und Ilselotte Pavelka geboren. Der Wunsch, ebenfalls Arzt zu werden, war schon in meiner Kindheit vorhanden. Ich wuchs in Salzburg auf und maturierte 1967am BRG Salzburg. 1967/68 leistete ich meinen Präsenzdienst beim österreichischen Bundesheer ab. Von 1968 bis 1974 absolvierte ich das Studium der Medizin an der Universität Wien, mit Famulaturen in Deutschland, Österreich und den USA (am Methodist Hospital in Dallas, Texas). 1974 promovierte ich in Wien zum Dr. med. univ., und von 1975 bis 1977 war ich als Turnusarzt im Krankenhaus Mistelbach tätig. Von 1977 bis 1979 war ich in der Experimentellen Tumorforschung am Institut für Krebsforschung der Universität Wien, Abteilung für Tumorimmunologie Univ.-Prof. Dr. M. Micksche, tätig. Von 1979 bis 1990 absolvierte ich eine Ausbildung zum Facharzt für HNO-Heilkunde an der II. Univ. HNO-Klinik Wien (Vorstand Prof. Dr. K. Burian). Seit 1983 bin ich Leiter der Tumorambulanz und seit 1984 Facharzt für HNO-Heilkunde und Oberarzt an der HNO-Klinik. 1985 war ich sechs Monate als ausländischer Assistenzarzt im Département de chirurgie cervico-faciale et ORL unter Dr. Richard in der Tumorklinik Institut Gustave Roussy in Villejuif/Frankreich tätig. Gleichzeitig schloß ich einen zweisemestrigen Universitätskurs in „Carcinologie cervico-faciale" mit dem Diplome universitaire der Universität Paris XI Krémlin-Bicêtre ab. Ab 1986 hatte ich die Supervision der Tumorambulanz der I. HNO-Klinik inne. Seit 1990 bin ich Vorstand der Abteilung für HNO-Krankheiten des Schwerpunkt-Krankenhauses Wiener Neustadt. 1994 und 1996 organisierte und leitete ich zwei Internationale OP-Kurse über Septorhinoplastik und Otoplastik unter Beteiligung von US-amerikanischen, Schweizer, deutschen, kroatischen und österreichischen Kapazitäten mit Video-Direktübertragungen von Operationen im Krankenhaus Wiener Neustadt. 1999 organisierte ich den 43. Österreichischen HNO-Kongreß in Rust. Im März 2003 war ich geladener Referent des internationalen Kongresses über Rhinoplastie (Plastische Nasenkorrekturen) in Nizza/Frankreich anläßlich der Präsentation des Buches „Rhinoplasties", bei dem ich als Coautor fungierte. Im Oktober 2004 organisierte und leitete ich den Workshop für Hörgeräteakustiker und HNO-Ärzte zu „Implantierbare Hörgeräte - BAHA, Soundbrigde, RetroX" im Krankenhaus Wiener Neustadt mit einer live OP-Übertragung in den Hörsaal. Im September 2004 gründete ich eine Arbeitsgemeinschaft für Schlafmedizin in der Österreichischen Gesellschaft für Hals-, Nasen- und Ohrenheilkunde, Kopf- und Halschirurgie, die sich mit Schnarchen und Schlafatmungsstörungen beschäftigt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, vernünftige Arbeit leisten zu können, die meinem Leben einen Sinn gibt. Ich habe mich nie um den wirtschaftlichen Erfolg meiner Tätigkeit, sondern immer nur um den inhaltlichen gekümmert. Ich bin der Meinung, daß sich Verdienst automatisch einstellt, wenn man gute Arbeit leistet, nach dem Motto: Qualität setzt sich durch. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Das erste Mal war ich sehr enttäuscht, als mein Steuerberater mir sagte, daß ich finanziell nicht erfolgreich bin. Persönlich sehe ich mich jedoch als erfolgreich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich wurde sicherlich von meinem Vater geprägt, der Facharzt für Neurologie und Psychiatrie war. Auch

meine beiden Brüder haben ein Medizinstudium absolviert, wobei jeder ein anderes Fach wählte, sodaß wir uns nicht in die Quere gekommen sind. Ein weiteres Vorbild war Univ.-Prof. Dr. Kurt Burian, mein akademischer Lehrmeister. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter haben das Gefühl, etwas Sinnvolles zu leisten und anerkannt zu werden. Sie sind teilweise an meinem Erfolg beteiligt, indem sie mithelfen, neue Ideen umzusetzen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Eine profunde fachliche Ausbildung vorausgesetzt, suche ich meine Mitarbeiter vorrangig nach ihrem Charakter, ihrer Arbeitseinstellung, ihrem Umgang mit den Patienten und ihrer Fähigkeit, sich in das Team einzufügen, aus. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivation ist enorm wichtig. Wie ich das mache, weiß ich nicht, denn ich habe meinen Mitarbeitern nichts zu bieten. Die finanziellen Anreize sind sehr bescheiden. Trotzdem scheine ich meine Mitarbeiter ganz gut motivieren zu können, denn sie bleiben gerne bei mir. Ich versuche sie nicht zu vergrämen und lasse ihnen grundsätzlich in ihrer Arbeit und in ihrer persönlichen Dienstplangestaltung möglichst viel Freiraum, verlange aber höchste Qualität. Grundsätzlich ist es im Spital die Kunst, seine Mitarbeiter durch Idealismus bei der Stange zu halten. Das ist nur durch persönliche Vorbildwirkung und Motivation möglich. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich habe einen gewissen Ehrgeiz und beherrsche mein Fach. Ich denke, auch ein Allrounder zu sein. Ich habe grundsätzlich den Überblick und gebe die Richtung in allen Bereichen an. Das führt zu einer gewissen Homogenität. Ich nehme auch an der täglichen Visite teil und stelle sicher, daß die medizinischen Möglichkeiten und Fortschritte in der Patientenbehandlung auch umgesetzt werden. Es ist eine Mischung von Vorbildfunktion und Kontrolle. Das ist wichtig, um zu vermeiden, daß sich der Schlendrian einschleicht und das eine oder andere vernachlässigt wird. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es bleibt wenig Zeit für mein Privatleben. Ich versuche jedoch, soviel wie möglich davon meinen Kindern zu widmen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich habe meinen Kindern geraten, nicht Medizin zu studieren. Auch als Primar verdiene ich mir keine goldene Nase. Ich beziehe ein ganz einfaches mittelmäßiges Gehalt. Alles andere muß ich mir über Privatpatienten mit mühevoller Arbeit im Augenblick über zwei Praxen verdienen, wobei die Ausgaben auch nach drei Jahren bei weitem noch nicht getilgt sind. **Ihr Lebensmotto?** Sinnvolles im Leben leisten.

✱ Payer Margarete Dr.

● Zur Person

Beruf: Werbetexterin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: TIGA-Design Sylvia Kollmann und Dr. Margarete Payer,. 8010 Graz, Sporgasse 32/1. Stock. Geboren - Datum, Ort: 10. Juni 1959, Graz. Eltern: Rosalia Theresia und Waldemar Andreas. Schöpferische Akte: Das religiöse Weltbild des Mönchs von Salzburg in den geistlichen Liedern G 33, G 34, G 37 und G 46, Kümmerle, 2000. Ehrungen: Kleinmayr-Preis Universität Graz, 1998. Hobbies: Tanzen, Malen, Zeichnen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrbeauftragte am Institut für Germanistik der Universität Graz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Volksschule Ferdinandeum und anschließend das Bundesrealgymnasium in Graz, wo ich 1978 mit gutem Erfolg maturierte. Anschließend studierte ich Germanistik, Kunstgeschichte und Volkskunde an der Karl-Franzens-Universität in Graz. Von Februar 1982 bis Juli 1985 war ich als Studienassistentin am Institut für Germanistik in Graz beschäftigt. In den darauffolgenden Jahren war ich als Tanzlehrerin und Assistentin an der Tanzschule Lukesch sowie als Hausbesorgerin bei der GWS in Graz tätig. Nach meiner Promotion im Jahr 1997 war ich Mitarbeiterin an verschiedenen Forschungsprojekten: 1999 am Projekt „Nachlaß Anton E. Schönbach" des Jubiläumsfonds der Oesterreichischen Nationalbank unter der Leitung von Univ.-Prof. Dr. Anton Schwob sowie von 2000 bis 2002 am Projekt „Nachlaß Wilhelm Muster" des Fonds zur Förderung der wissenschaftlichen Forschung unter der Leitung von Univ.-Prof. Dr. Gerhard Melzer am Franz Nabl Institut für Literaturforschung. Im Studienjahr 2003/04 absolvierte ich das College für Grafik und Kommunikationsdesign am BFI in Graz, das ich mit ausgezeichnetem Erfolg abschloß. Im November 2005 machte ich mich als Werbetexterin selbständig und gründete mit meiner Partnerin, Sylvia Kollmann, die Firma TIGA-Design in Graz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, das umsetzen zu können, was ich mir vorstelle. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin mit meiner jetzigen Tätigkeit vollkommen glücklich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich suchte mir ein Betätigungsfeld, wo ich meine Kreativität stärker einbringen konnte und wollte mir außerdem eine stabile Basis für ein dauerhaftes Einkommen schaffen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wenn ich glaube, daß ich ein Ziel erreichen kann, arbeite ich darauf hin und lasse mich nicht aufhalten. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Bei meiner jetzigen Tätigkeit nicht, an der Universität schon eher. Ich denke, das liegt an den althergebrachten Denkmustern auf Seiten beider Geschlechter, die davon ausgehen, daß Männer gescheiter seien als Frauen. Im kreativen Bereich glaube ich, daß man als Frau eher „emotionaler" und damit kreativer gesehen und akzeptiert wird. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Im Zuge meiner Mitarbeit an verschiedenen Forschungsprojekten empfand ich mich immer wieder als erfolgreich. Ganz besonders erfolgreich fühle ich mich, seit ich selbständig tätig bin. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die beste Entscheidung der letzten Jahre war die, diese Firma zu gründen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Für mich ist Originalität besser, um erfolgreich zu sein. Ich kann gar nicht anders, als immer wieder neue Lösungen zu finden, sonst wäre meine Arbeit für mich langweilig. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung bringen uns unsere Kunden entgegen, wenn sie uns Aufträge erteilen und unsere Lösungen gelungen finden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein besonderes Problem ist das Konkurrenzverhalten verschiedener Mitbewerber, die ihre Leistungen zu Dumping-Preisen anbieten, nur um zum Zug zu kommen. Langfristig kann sich diese Vorgangsweise nur auf Kosten der Qualität auswirken. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Mein Umfeld sieht mich als hartnäckigen und konsequenten Menschen. Ich kann sogar radikal sein und alle Brücken zu Menschen abbrechen, für die es sich nicht lohnt, Zeit aufzubringen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Meine Partnerin und ich verstehen uns sehr gut und können wunderbar im Team zusammenarbeiten. Wir ergänzen uns

und finden gemeinsam unkonventionelle Lösungen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Bei meiner Tätigkeit kann ich mir die Zeit frei einteilen. Es kann zwar vorkommen, daß ich am Sonntag arbeiten muß, aber andererseits kann ich es mir auch einmal leisten, am Freitag das Büro früher zu verlassen, um Sonne zu tanken. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die nächste Generation möchte ich auffordern, mehr Mut an den Tag zu legen, sich einfach zu trauen, ihre Vorstellungen zu verwirklichen. Oft wird man mit vielen negativen Vorurteilen konfrontiert, wenn man sich daranmacht, seine Ziele zu realisieren. Aber da darf man sich nicht irritieren lassen und soll einfach seinen Weg gehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mit meiner Tätigkeit so erfolgreich sein, daß ich mir die Freiheit bewahren kann, nur Aufträge anzunehmen, die mir Spaß machen. **Ihr Lebensmotto?** Wenn eine Tür zufällt, geht dafür eine andere auf.

✶ Peichl Gustav alias Ironimus

● Zur Person

Beruf: Architekt, Karikaturist. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Architekturbüro Peichl & Partner Z.T., 1010 Wien, Opernring 4/5/ T.19. Geboren - Datum, Ort: 18. März 1928, Wien. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Politischer Karikaturist seit 1954 für die „Süddeutsche Zeitung", „Die Wochenpresse" und „Die Presse". Seit 1973 Lehrtätigkeit an der Akademie der bildenden Künste; Gastprofessur - Harvard Design School, Harvard University, USA, 2002. Schöpferische Akte: Werke (Auswahl): Messehalle auf dem Gelände der Wiener Messe AG, Wien (Wettbewerbsprojekt), 1963; Österreichischer Pavillon auf der Weltausstellung in Montreal (Wettbewerbsprojekt), 1963 und in New York, 1964; Zahlreiche ORF Landesstudios, ab 1969; Kunsthaus Vaduz, Lichtenstein, 1977; Plan für die City von Hamburg (mit Peter Nigst); 1985; Behördenzentrum in Frankfurt, 1987; Kunstforum der Länderbank, Wien, 1988; Donau-Zwilling, Wien, 1993; Theater der Stadt Gütersloh, 1993; Seniorenresidenz Wilhelm-Eck, Berlin, 1996; Karikaturmuseum Niederösterreich, 2000; Zahlreiche weitere architektonische Werke und Ausstellungsbeiträge. Publikationen (Auswahl): „Bauten, Projekte, Meisterschule", Wien und Stuttgart, 1981; „Im Zeichen des Kreises", Stuttgart, 1987; „Architekten sind auch nur Künstler, 1989; „Back to the pencil. Back to pen", Salzburg, 2003. Ehrungen: Preis der Stadt Wien für Architektur,1969; Großer Österreichischer Staatspreis, 1971; Reynolds Memorial Award, 1975; Biennale-Teilnahme mit dem Projekt Molino Stucky -1975; Geramb-Dankzeichen für gutes Bauen für das ORF-Landesstudio Steiermark, Graz - 1982; Mies-van-der-Rohe-Preis für das Umweltschutzbauwerk PEA, Berlin-Tegel, 1987; Goldenes Ehrenzeichen für Verdienste um das Land Wien, 1993; Auszeichnung mit dem Deutschen Architekturpreis für die Bundeskunsthalle, Bonn, 1987; Nestroy-Ring, 2000; Goldenes Komturkreuz des Landes Niederösterreich, 2003. Mitgliedschaften: Berufung in das Österreichische Kunstsenat, 1972; Ernennung zum Mitglied der Akademie der Künste, Berlin - 1984; Ernennung zum Ehrenmitglied des Bundes Deutscher Architekten 1985; Ernennung zum Ehrenmitglied des Royal Institute of British Architects - 1987; Ehrenmitglied der Assoziazione Architetti Triest, Ehrenmitglied des American Institute of Architects, 1995; Vorstandsmitglied der Zentralvereinigung der Architekten Österreichs.

● Karriere

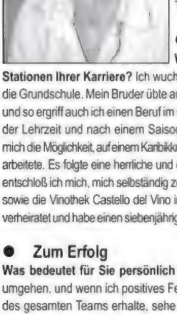
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Staatsgewerbeschule in Wien-Mödling von 1943 bis 1944 besuchte ich von 1946 bis 1948 die Bundesgewerbeschule in Linz. 1949 begann ich an der Akademie der bildenden Künste in Wien und war Schüler in der Meisterklasse von Professor Clemens Holzmeister. Mein Geld zur Lebenserhaltung verdiente ich früh als politischer Karikaturist unter dem Namen „Ironimus". Von 1952 bis 1954 war ich Mitarbeiter im Atelier von Professor Roland Rainer in Wien. Zahlreiche Bauten, von Schulen bis zu Kulturbauten führten zu zahlreichen Preisen im In- und Ausland. Von 1973 bis 1996 leitete ich die Meisterschule an der Akademie der bildenden Künste und wurde Ehrenmitglied in ausländischen Architekturvereinigungen, auch wegen meiner Bauten im Ausland, wie zum Beispiel dem Entwurf und dem Bau der Phosphateliminationsanlage in Berlin-Tegel oder der Gestaltung der Bundeskulturhalle in Bonn. Ich gründete 1991 das Büro Peichl & Partner gemeinsam mit Rudolf Weber und nahm an der Architektur-Biennale in Venedig teil. Seit 2003 bin ich Partner der von mir initiierten Architekturgemeinschaft mit einem jüngeren Architekten und einer Architektin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das Wort Erfolg kann auf viele einzelne Aspekte bezogen werden. So kann ich mich erfolgreich fühlen, weil ich eine erfolgreiche Ehe führe oder weil ich ein Werk zustande brachte. Ich für mich kann nicht genug Freude am Leben und meiner Tätigkeit finden. Gefallen meine Unternehmungen anderen auch und bezahlen sie mich dafür noch, bin ich dankbar und glücklich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich und unternehme nach wie vor Dinge, die mir große Freude bereiteten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Immer schon zeichnete ich gern. „Das Karikaturhafte" regte sich früh in mir, und um Geld für mein Studium zu verdienen, erhielt ich zwar nicht viel, aber ausreichend Lohn für meine Karikaturen, die als Postkarten gedruckt oder in Zeitungen veröffentlicht wurden. Der Verdienst reichte zum Studienleben völlig aus. Nach der Staatsgewerbeschule war ich ausschließlich an kreativen Dingen und am schöpferischen Tun interessiert und fand einen Mentor in meinem Lehrer C. Holzmeister. Als Architekt hatte ich vorrangig Erfolg mit meinen Entwürfen von Kulturbauten. Das Leben lehrte mich, daß es sich darauf zu achten lohnt, mehr Freunde als Gegner zu haben. Mit der Zeit besann ich mich darauf, daß es vor allem die Gegner sind, die einem zu Größe verhelfen, denn sollten sie mich loben, befürchte ich, etwas falsch gemacht zu haben. In der Architektur war mir die Qualität das Allerwichtigste und nicht das Schaffen von Quadratmetern. Zu Geld hatte ich nie eine ausgeprägte Beziehung (und denke immer noch in Schilling). Mit Freude und mit Fleiß an Dinge heranzugehen - diese Haltung bringt Erfolg. Ich wurde unruhig und nervös, konnte ich nicht arbeiten oder wenigstens lesen. Im allgemeinen bin ich ein sehr kommunikativer Mensch und bestimmt außerordentlich neugierig, weil mich vieles einfach interessiert. Seit 47 Jahren bin ich mit meiner Frau verheiratet und fühle mich in meiner Ehe immer noch sehr wohl. Dem heutigen Wohlstand und Überkonsum verbunden mit dem Zeitgeist des Hedonismus stehe ich allerdings mit großer Skepsis gegenüber. Ich empfand Freude gerade an den kleinen Aufmerksamkeiten und Geschenken. Ich bin grundsätzlich ein Frauenbewunderer und hatte viele großartige Schülerinnen. Es gibt nur gute oder schlechte Architekten und Architektinnen. Als Architekt muß man mit

Ratio und Emotion arbeiten, gebildet sein und Lustgefühle hegen, denn die Architektur formt den Menschen. „Erst baut der Mensch ein Haus, dann formt das Haus den Menschen", meinte Albert Schweitzer einmal, und dem stimme ich zu. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Mutter war streng und konsequent, erkannte mein zeichnerisches Talent und förderte meine Begabung, indem sie mich auf die Gewerbeschule schickte. In der Meisterklasse bei Professor Holzmeister bekam ich zeichnerisch den letzten Schliff. Professor Holzmeister verstand es hervorragend, mit jungen Leuten umzugehen. Sein Credo war nicht, „kleine Holzmeister" heranzuzüchten, sondern eine Haltung zu vermitteln und den persönlichen Stil seiner Schüler zu unterstützen. Diese Förderung sehe ich als eine menschliche Größe. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich übergab mein Architekturbüro zur Führung an jüngere Menschen, an Rudolf F. Weber, Christoph Lechner und Katharina Fröch, und wir halten eine gute Partnerschaft, die zu vielen schönen Werken führt.

✱ Peil Reinhard



● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Castello del Vino - Reinhard Peil., 4061 Pasching, Pluskaufstraße 7. Geboren - Datum, Ort: 13. November 1965, Hellmonsödt. Familienstand: Verheiratet mit Silke. Kinder: Julian (1998). Eltern: Georg und Maria. Hobbies: Familie, Sport, Film. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Café Toscana in der Pluscity.

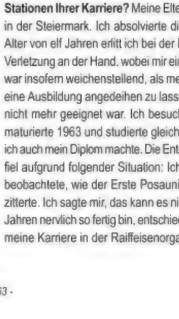
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs in Hellmonsödt auf und besuchte dort die Grundschule. Mein Bruder übte auf mich eine gewisse Vorbildwirkung aus, und so ergriff auch ich einen Beruf im Gastgewerbe. Es bot sich nach Abschluß der Lehrzeit und nach einem Saisonzwischenaufenthalt in Bad Gastein für mich die Möglichkeit, auf einem Kanbikkreuzfahrtschiff anzuheuern, wo ich im Service arbeitete. Es folgte eine herrliche und erfahrungsreiche Zeit. Nach der Rückkehr entschloß ich mich, mich selbständig zu machen und gründete das Café Toscana sowie die Vinothek Castello del Vino in der Pluscity bei Linz. Ich bin inzwischen verheiratet und habe einen siebenjährigen Sohn, auf den ich sehr stolz bin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich kann sehr gut mit Gästen umgehen, und wenn ich positives Feedback für meine Arbeit bzw. die Arbeit des gesamten Teams erhalte, sehe ich das als Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe es geschafft, gemeinsam mit meiner Frau Silke beide Betriebe erfolgreich zu führen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Ehrgeiz, meine Genauigkeit und meine Liebe zum Detail. Ich liebe Kultur und eine angenehme Atmosphäre, die ich auch unseren Gästen vermitteln möchte. Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist auch die Liebe zum Gastgewerbe. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Da meine Frau und ich die Betriebe gemeinsam führen, können wir uns durch gutes Zeitmanagement die Arbeit einteilen. Wir haben großes Vertrauen in unsere guten Mitarbeiter, die eine große Entlastung für uns sind. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist mir wichtig. So habe ich mit guten Beratern und vor allem mit den Ideen meiner Frau die Vinothek gestaltet, um unseren Kunden das gewisse Extra bieten zu können. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Elternhaus hat mich sehr geprägt, und meine Schwiegermutter, die sich immer um das Wohl und die Gesundheit der Familie kümmert, ist ebenfalls eine sehr wichtige Persönlichkeit für mich. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die zahlreichen Rückmeldungen unserer Kunden und Besucher freuen uns und bestätigen uns auf unserem erfolgreichen Weg. Auch die wirtschaftliche Entwicklung kann sich sehen lassen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wir stellen sicher, daß das Wohl unserer Gäste im Vordergrund steht, das wissen auch unsere Mitarbeiter. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch Lob, Anerkennung und Wertschätzung. Wir drücken unsere Zufriedenheit auch aus. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken sind das angenehme Flair, die breite Angebotspalette und die Erfüllung von ausgefallenen Wünschen, gepaart mit einem guten Preis-/Leistungsverhältnis, das seinesgleichen sucht. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate einem jungen Menschen, viel auszuprobieren und einen Beruf zu wählen, der ihm Spaß macht. Auch den richtigen Lebenspartner bewußt auszuwählen, erscheint mir sehr wichtig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte die Umsätze noch weiter steigern, das Café im ersten Stock neu gestalten und die wirtschaftlichen Verhältnisse weiter stärken, denn ich möchte unserem Sohn ein gutes finanzielles Fundament schaffen.

✱ Peißl Franz



● Zur Person

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Kolonial-Import-Gesellschaft KG., 8020 Graz, Lastenstraße 41. Geboren - Datum, Ort: 7. September 1943, Kainach. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede. Kinder: MMag. Jürgen (1981). Eltern: Franz und Katharina. Hobbies: Sport (vor allem Laufen), Musik (Jazz, Schlagzeug, E-Baß).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Eltern führten eine Landwirtschaft in Kainach in der Steiermark. Ich absolvierte die Volksschule und die Hauptschule. Im Alter von elf Jahren erlitt ich bei der Mithilfe am elterlichen Hof eine schwere Verletzung an der Hand, wobei mir ein Finger abgetrennt wurde. Dieser Vorfall war insofern weichenstellend, als meine Eltern in der Folge beschlossen, mir eine Ausbildung angedeihen zu lassen, da ich für die schwere Arbeit am Hof nicht mehr geeignet war. Ich besuchte also die Handelsakademie in Graz, maturierte 1963 und studierte gleichzeitig Posaune am Konservatorium, wo ich auch mein Diplom machte. Die Entscheidung zwischen Musik und Wirtschaft fiel aufgrund folgender Situation: Ich war Substitut an der Grazer Oper und beobachtete, wie der Erste Posaunist vor seinem Auftritt vor Lampenfieber zitterte. Ich sagte mir, das kann es nicht sein, daß ich im Alter von 30 oder 35 Jahren nervlich so fertig bin, entschied mich also für die Wirtschaft und begann meine Karriere in der Raiffeisenorganisation. Dort begegnete ich dem Chef

der Juniorwerke, Herr Ing. Franz Weiß. Er schätzte meine Arbeitsweise und bot mir die Leitung des Rechnungswesens in seinem Unternehmen an, das damals weltweit über 1.000 Mitarbeiter zählte. Ich war in dieser Firma bis 1972 tätig. Im Herbst 1972 konnte ich die Geschäftsführung der Kolonial-Import-Gesellschaft in einem Hearing von meinen Qualifikationen überzeugen und übernahm die Leitung des Rechnungswesens. Herr Dkfm. Dr. Leyaker-Schatzl motivierte mich, die veralteten Strukturen im Rechnungswesen neu zu gestalten, und ließ mir völlig freie Hand. Durch die Möglichkeit, selbständig zu arbeiten, konnte ich mich frei entfalten. Nach und nach wurde mir die Verantwortung für die gesamte Verwaltung, dann für den EDV-Bereich und schließlich für die Logistik übertragen. Seit 1994 - mit Eintritt der Firma Pfeiffer - leite ich das Unternehmen, und in diesem Zeitraum ist es mir gelungen, den Umsatz zu verdoppeln und völlig neue Märkte zu erschließen. Bis 1994 beliefterten wir ausschließlich selbständige Einzelhändler, nämlich die Nah & Frisch-Kaufleute. Durch verschiedene strukturierte und organisatorische Änderungen konnten wir die Betriebsleistung um ein Vielfaches verbessern. Dadurch ist es uns gelungen, viele weitere Einzelkaufleute für uns zu gewinnen. Mittlerweile haben wir 150 Einzelhändler in unseren Reihen. Mit STS beliefern wir österreichweit Tankstellenshops, und am 1. August 2005 übernahmen wir die selbständigen Einzelhändler und alle 13 Filialen der Firma Hornig mit rund 90 Mitarbeitern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist in all meinen Lebensbereichen verankert. Einerseits ist Erfolg für mich ein positives Wirtschaftsergebnis. Wenn ich mir Ziele setze und sie in einer gewissen Bandbreite erreiche, kann ich von Erfolg sprechen. Auch privater Lebenserfolg ist für mich ein wesentlicher Teil des Erfolgsbegriffs. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ein wesentlicher Punkt, der für meinen Erfolg ausschlaggebend war, ist die Beharrlichkeit, das heißt, daß ich immer wieder nachstoße, um gewünschte Ergebnisse zu erzielen. Ich gehe sachlich an die Dinge heran und richte den Blick immer nach vorne. Für die Definition meiner Ziele nehme ich mir Zeit. Konzentration auf ein klares Ziel ist immer wieder notwendig. Mißerfolge analysiere ich genau und versuche, aus allen negativen Erfahrungen positive Ergebnisse zu erzielen. Persönlich zeichne ich mich durch mentale Stärke aus, die mir zum Teil angeboren ist, die ich mir zum Teil aber auch immer wieder selbst erarbeiten muß. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Im Grunde genommen wähle ich Mitarbeiter so aus, daß sie zu mir passen. Meine Mitarbeiter sollen eine gewisse Zielstrebigkeit mitbringen. Wir befinden uns in einem sehr hart umkämpften Markt, und so ist Willensstärke eine unbedingte Voraussetzung. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wenn man erfolgreich sein will, ist es ganz wesentlich, den Mitarbeiter mit ins Boot zu holen. Aufgrund meiner NLP-Ausbildung sehe ich es als unerläßlich an, in der Denkweise zum Menschen hin Dinge so zu strukturieren, daß das Ergebnis für beide Teile positiv ist. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es gibt keinen allgemeingültigen Ratschlag, denn jeder Mensch muß für sich Ziele definieren und das eigene Ich leben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es ist für mich eine große Herausforderung, die kürzlich übernommenen Filialen der Firma Hornig zum Erfolg zu führen.

✱ Pelikan Hubert

● Zur Person

Beruf: Unternehmer und Beamter. Funktion: Direktor. Tätig bei: Medical Air Ambulance Service Austria., 1100 Wien, Hertha-Firnberg-Straße 7/96. Geboren - Datum, Ort: 11. Oktober 1963, Neuhaus. Eltern: Anton und Anna. Ehrungen: Auszeichnungen von folgenden Institutionen bzw. Gesellschaften: Innenministerium, ASBÖ, Albert Schweitzer Gesellschaft, Österreichischer Tierschutzverband. Mitgliedschaften: Österreichische Gesellschaft für Notfall- und Katastrophenmedizin (ÖNK). Hobbies: Wellness, News, Weiterbildung im medizinischen Bereich, Segeln, Motorsport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Beamter im Innenministerium.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1982 schloß ich die Kfz-Mechanikerlehre mit der Fachprüfung ab und bewarb mich danach bei der Gendarmerie. Ich wurde aufgenommen und absolvierte die vorgeschriebene Fachausbildung. 1994 wurde ich vom Arbeiter Samariterbund zum Obmann der Bezirksstelle Mödling bestellt. So kam ich mit dem Rettungswesen in Kontakt. Im Jahre 1999 nahm ich eine Einladung zum Gründungsmitglied der Medical Air Ambulance Austria an, und es wurde mir in Folge die Geschäftsführung übertragen. Das Innenministerium karenzierte mich für diese spezielle Aufgabe. Es gelang mir, dieses gemeinnützige Unternehmen ohne öffentliche Förderungen auf gesunde Beine zu stellen und erfolgreich zu entwickeln. Die Rettungsleitstellen sind in Wien und Wiener Neustadt positioniert und werden gemeinsam mit dem Diamond-Exekutivclub betrieben. Die Transporte werden primär mit Diamond-Flugzeugen durchgeführt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich ständiges Lernen. Ich übe meine Tätigkeit mit Freude aus, und die Zahlen bestätigen mir, auf dem richtigen Weg zu gehen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Erfolg basiert auf zwei Säulen, einerseits sind es Engagement und Einsatzbereitschaft rund um die Uhr, andererseits ist es die Lernbereitschaft, zusätzliche Ausbildungswege zu beschreiten und neue Ziele anzusteuern. Bert Brecht sagte einmal „Ist ein Wunsch einmal in Erfüllung gegangen, dann bekommt er auch schon Junge." Wenn ich Erfolge realisieren kann, sind neue Zielsetzungen die Folge. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich darf auf viele erfolgreiche Entscheidungen zurückblicken. Ganz wesentlich war es, die Herausforderung anzunehmen und die Flugambulanz aufzubauen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Dank und Anerkennung sollte man nicht erwarten. Umso schöner ist es, wenn man sie erhält. Dies geschieht immer wieder und liefert neuen Antrieb. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde von meinem Umfeld gerne als Anlaufstelle gesehen, wo man sich Rat und Hilfe holen kann. Ich gebe mein Wissen und meine Erfahrungen gerne weiter und freue mich, helfen zu können. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Diplomierte Schwestern und Pfleger sind im Rettungsbereich sehr willkommen. Es bewährten sich auch Medizinstudenten. In jedem Fall müssen die

medizinischen Grundkenntnisse, soziale Kompetenz und Einsatzbereitschaft vorhanden sein. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich motiviere primär mit persönlichem Einsatz. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Kunden sind in erster Linie in der Versicherungsbranche und in öffentlichen Institutionen zu finden. Man kennt uns, schätzt unsere fachliche Kompetenz, unsere Verläßlichkeit und den aktuellen Standard unserer Ausrüstung. Wir versuchen unsere Einsätze vorrangig nach den Notwendigkeiten und Nöten der Patienten auszurichten. Das bedingt, daß wir fallweise organisatorische, ja sogar rechtliche Barrieren überwinden müssen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Trotz meiner Führungsaufgaben bin ich fallweise selbst bei Einsätzen gefordert. Mein Privatleben verläuft unregelmäßig und erfordert große Flexibilität. Ich versuche generell, mit einem guten Zeitmanagement die Balance zu halten. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bin ein sehr wissensdurstiger Mensch und betreibe die Weiterbildung als mein Hobby. Daher fällt es mir nicht schwer zu lernen, und ich nütze gern alle Möglichkeiten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate jedem jungen Menschen, seine Berufsziele konsequent zu verfolgen, auch dann, wenn Umwege notwendig sind. Die Schul- und Studienzeit sollte bestens genützt werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir planen eine Ausbildungsakademie für unsere speziellen Anforderungen und sind diesbezüglich bereits mit maßgeblichen, kompetenten Ärzten und Fachleuten in Kontakt.

✱ Pelzmann-Platl Britta Mag.

● Zur Person

Beruf: Psychologin und Mediatorin. Funktion: Mitglied. Tätig bei: ARGE Kommunikation., 8330 Feldbach, Sigmund-Freud-Platz 1. Geboren - Datum, Ort: 24. November 1967, Gnas. Familienstand: Verheiratet mit Erich. Kinder: Jan (1993) und Jürgen (1999). Eltern: Herbert und Maria. Mitgliedschaften: Verein Co-Mediation. Hobbies: Laufen, Töpfern, Lesen, Handarbeiten. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Erziehungshilfe im Rahmen der Jugendwohlfahrt Steiermark und Schulungstätigkeit zu den Themen Kommunikation und Konfliktmanagement.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volks- und Hauptschule in Gnas und anschließend die Handelsakademie in Feldbach, wo ich 1987 maturierte. Kurz liebäugelte ich mit der Idee, die Sozialakademie in Graz zu absolvieren, entschied mich aber dann dafür, ins Berufsleben einzusteigen und nahm eine Beschäftigung als Sachbearbeiterin bei der Import-Export-Firma Tieber GmbH in Feldbach an. Ganz glücklich fühlte ich mich jedoch nicht in diesem Beruf. Also entschloß ich mich 1988 für das Studium der Psychologie in Graz. Im neunten Semester begann ich bereits mit der Diplomarbeit. 1993 wurde mein Sohn Jan geboren. 1991 hatte ich beim Psychosozialen Dienst zu arbeiten begonnen, anfangs als Praktikantin, später im Rahmen verschiedener Projekte. Diese Tätigkeit nahm ich 1994 nach nur einjähriger Babypause wieder auf. Kindererziehung, Berufstätigkeit und Studium unter einen Hut zu bringen, war ein sehr anstrengendes Unterfangen. Trotzdem schloß ich 1998 schließlich das Studium ab. 1999 absolvierte ich die Ausbildung zur Drogen- und Suchtberaterin. Mein Aufgabenbereich beim Psychosozialen Dienst umfaßte die psychosoziale Beratung von Psychiatriepatienten mit den verschiedensten Krankheitsbildern, wie Depressionen, Psychosen, Suchtproblemen und vielem mehr. Während dieser Zeit konnte ich umfangreiche Erfahrungen für meine spätere Berufspraxis sammeln. 1999 bauten wir auch unser Wohnhaus, und mein Sohn Jürgen wurde geboren. Im Jahr 2000 wurde ich als Erziehungshelferin des Landes Steiermark anerkannt und begann im Herbst mit dieser Tätigkeit. Mittlerweile betreue ich durchschnittlich vier bis fünf Jugendliche gleichzeitig. 2002 absolvierte ich die Ausbildung zur Mediatorin. Ende 2004 gründete ich gemeinsam mit drei weiteren Spezialisten auf den Gebieten der Psychologie, Psychotherapie bzw. Lebens- und Sozialberatung die ARGE Kommunikation, wo ich den Part der Mediatorin übernommen habe. Derzeit arbeite ich gerade ein Projekt zur Schulmediation aus. Weitere Schwerpunkte meiner Tätigkeit umfassen geförderte Familienmediation und Mediationen im Wirtschaftsbereich, zum Beispiel innerbetriebliche Mediation, Schulungstätigkeit zu den Themen Kommunikation und Konfliktmanagement und Systemisches Coaching. Weiters beschäftige ich mich auch mit Systemischer Aufstellungsarbeit.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Beruflicher und privater Erfolg stehen bei mir in ganz engem Zusammenhang. Wenn ich meine Interessen verfolgen kann, ohne daß jemand anderer auf der Strecke bleibt, sehe ich mich als erfolgreich. Privater Erfolg bedeutet für mich, eine harmonische Beziehung mit meinem Mann zu leben und ein intaktes Familienleben zu führen. Wirtschaftlicher Erfolg heißt für mich, die Fixkosten abdecken zu können und zu erreichen, daß dann noch etwas zum Leben übrigbleibt. Erfolg ist für mich aber auch die Möglichkeit, eine Fortbildung, wie zum Beispiel derzeit zum Thema Familienaufstellung, absolvieren zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich schon als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ganz wesentlich ausschlaggebend für meinen Erfolg war mein Elternhaus, vor allem die Art, wie man in meiner Familie miteinander umgegangen ist. Die Arbeitseinstellung, die mir von zu Hause vermittelt wurde, war eine gute Voraussetzung für meinen späteren Erfolg im Studium wie auch im Beruf. Vor Entscheidungen überlege ich natürlich die Vor- und Nachteile, aber den Ausschlag gibt schlußendlich mein Bauchgefühl, das mich noch nie enttäuscht hat. Ich bin ein optimistischer Mensch und liebe den Umgang mit Menschen. Die Freude am Beruf und die Tatsache, daß ich unbeirrt meinen Anlagen gefolgt bin, haben meinen Erfolg mitbestimmt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als besonders erfolgreich empfand ich mich, als es mir gelungen war, unter den damaligen schwierigen Umständen der Doppel- und Dreifachbelastung die Diplomarbeit fertigzustellen und das Studium abzuschließen. Ich erkannte damit, daß ich alles, was ich wirklich erreichen will, auch erreichen kann. Mittlerweile habe ich sehr viele Ausbildungen gemacht, und jeder Schritt nach vorne löste ein Erfolgsgefühl aus. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Einerseits haben mich natürlich meine Eltern geprägt. Sehr viel konnte ich auch von meiner Großmutter, Josefa Pelzmann, lernen. „Man lernt nie aus!": der Leitsatz meiner Großmutter ist bis heute in mir lebendig. Ich habe es mir zum Ziel gesetzt, so gelassen zu werden, wie meine Großmutter es war. Meine Tante, Frau Ingrid Schiretz, gleichzeitig meine Tauf- und Firmpatin, hat mich ebenfalls sehr geprägt und war mir eine Mentorin. Immer, wenn ich Schwierigkeiten hatte, konnte ich bei ihr Zuflucht finden. Sie stellte nie Fragen, war einfach nur da. Sie verstarb an einer Krebserkrankung. Vor dem Tod hat

sie sich von jedem einzelnen bewußt verabschiedet. Die Art, wie sie angesichts dieser schweren Krankheit ihr Schicksal trug, hat mich stark beeindruckt. Schließlich hat mich auch mein Mann geprägt, bei dem ich große Sicherheit erfahre und auf den ich mich immer verlassen kann. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Viele scheuen sich nach wie vor, die Hilfestellungen von Mediatoren in Anspruch zu nehmen, weil sie darüber nicht genügend Bescheid wissen. Die Mediation ist ein klar strukturiertes Verfahren, bei dem gegenseitiges Verständnis aufgebaut werden kann, wodurch gemeinsame Lösungen erarbeitet werden können. Das Ergebnis ist meist zufriedenstellender für die Beteiligten als aufgezwungene Lösungen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe eine klare Prioritätenliste, wobei meine Familie den obersten Platz einnimmt. Mein privates Netzwerk hilft mir, Beruf und Privatleben zu vereinbaren, denn sowohl meine Schwiegereltern als auch meine Eltern unterstützen mich bei der Kinderbetreuung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Als Erziehungshelferin zeige ich den Jugendlichen verschiedene Perspektiven. Den Weg müssen sie selbst gehen, um sagen zu können: Ich habe es selbst geschafft! Ich lege den jungen Menschen ans Herz, optimistisch und offen zu sein, in sich hineinzuhorchen und nicht gleich die Flinte ins Korn zu werfen, wenn etwas nicht sofort funktioniert. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele liegen darin, mehr Zeit zum Lesen und für mich selbst zu haben, meine Beziehungen intensiv zu leben, bewußt Gespräche zu führen und wahrnehmen und genießen zu können, was mit mir und um mich geschieht. **Ihr Lebensmotto?** Jenseits von Richtig und Falsch gibt es einen Ort. Dort treffen wir uns!

✱ Penz Alexander

● Zur Person

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Alexander Penz, Kunst- und Möbeltischlerei ARC-CIRCLE., 6166 Fulpmes, Industriezone 7b. Geboren - Datum, Ort: 14. Juli 1972, Hall in Tirol. Besondere Vorfahren: Ur-Uronkel Ludwig Penz, Bildhauer. Mitgliedschaften: Kunstverein „Kunstdünger", Fulpmes. Hobbies: Fotografieren, Malen, Kunst. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Fertigung von Holzschmuck, Organisation von Kunst-Events.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Tischlerlehre war ich vier Jahre als Geselle tätig. Damals schon hatte ich eigene Ideen und zeigte außerordentlich viel Einsatzbereitschaft. Allerdings bremste man mich in meinen Bestrebungen, worauf ich beschloß, mein Anstellungsverhältnis zu beenden. Eine Fahrt nach Florenz war ausschlaggebend für den weiteren Verlauf meiner Karriere. Beeindruckt von den Bauwerken und Galerien in der Stadt, begann ich kurzerhand nach meiner Rückkehr mit der Bildhauerei. Ich entdeckte mein Talent darin, außerdem unternahm ich in dieser Phase der Selbstfindung eine Weltreise. 1998 legte ich die Meisterprüfung ab, und mein Meisterstück zeichnete sich dadurch aus, daß die gesamten Teile der Wohnwand abgerundet waren und als Kontrast dazu mit Marmorplatten kombiniert wurden. Die anschließende Rückkehr in den Tischlerberuf bewirkte eine große Frustration, da ich mich in meinen Bestrebungen eingeengt fühlte. Daraufhin wagte ich im Jahr 2000 den Schritt in die Selbständigkeit und gründete die Kunst- und Möbeltischlerei ARC-CIRCLE.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Um Erfolg zu haben, braucht man die Bereitschaft, etwas in Angriff zu nehmen und es durchzuziehen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich schlug eine völlig neue Richtung ein und bin unabhängig von der wirtschaftlichen Entwicklung, da ich mit meinen exklusiven Produkten nur die oberen Zehntausend anspreche. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Je mehr Herausforderung besteht, umso interessanter wird die Arbeit und das Leben allgemein für mich. Ich empfinde mentale Anstrengung als äußerst positiv. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Meiner Meinung nach ist man nie erfolgreich, da man sich sonst nicht mehr weiterentwickelt. Wenn Leute fasziniert von unseren Produkten sind und Kunden vor Freude glänzende Augen bekommen, fühle ich mich aber sehr bestätigt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Generell prägen mich Künstler, die niemals aufgaben, wie zum Beispiel Leonardo da Vinci, Salvador Dalí oder Claude Monet. Ihr Weg ermutigt mich, weiterzumachen. Die Natur inspiriert mich allerdings am meisten, denn sie zeigt mir alle möglichen Formen, wie etwa schroffe Berge oder zarte Hügellandschaften. Ebenso prägt mich eine Frau, wenn ich sie als Kunstobjekt betrachte und dabei immer wieder etwas Neues entdecke. Besonders hervorheben möchte ich Dr. Bernhard Hämmerle (Rechtsanwalt) und Dr. Franz Seekircher (Steuerberater), die mich motivierten, mich selbständig zu machen, und mich stets unterstützten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Bei Vernissagen und diversen Kunstevents bekomme ich das Gefühl vermittelt, interessante Dinge zu machen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In der Werbung wird der Tischler als simpler Handwerker hingestellt, doch nach derzeitigen Anforderungen ist er ein fachlich versierter Profi, der vom Keller bis zum Dachboden kompetente Arbeit leistet. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Die Leute kommen zu mir, weil ich anders arbeite und sie etwas Außergewöhnliches erhalten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen die größte Rolle bei meinem Erfolg, sie müssen zu 100 Prozent zum Unternehmen passen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich kann jedem, der fleißig ist, alles beibringen. Mich interessiert weder die Ausbildung noch die Erfahrung, sondern in erster Linie die Bereitschaft, hart zu arbeiten. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Wir pflegen einen sehr guten Umgang und setzen uns nach der Arbeit auch manchmal zusammen, außerdem finden regelmäßig Betriebsausflüge statt. Erfolge der Mitarbeiter werden selbstverständlich wahrgenommen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Sie betrachten mich als lockeren Chef, der ihnen aber auch viel abverlangen kann, wenn es erforderlich ist. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere exklusiven Möbel und Einrichtungsgegenstände sind komplett rund, interessant und ausgefallen. Darüber hinaus arbeiten wir mit Subunternehmen zusammen, was in unserer Branche sehr selten vorkommt. **Wie verhalten Sie sich den Mitbewerbern gegenüber?** Es gibt keine Mitbewerber auf diesem Sektor. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe momentan so gut wie kein Privatleben, aber ich investiere die Zeit gerne in mein Unternehmen. **Welchen Rat möchten Sie der nächsten Generation weitergeben?** Hinaus zu den Menschen und etwas bewegen! **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte noch zwei Jahre lang „hundertzehn" Prozent geben, damit in weiterer Folge der Betrieb langsam eigenständig funktionieren kann. **Ihr Lebensmotto?** Sehen, fühlen und gestalten.

✱ Penzes Tibor

„Mein Erfolg ist sehr eng an meine Persönlichkeit geknüpft."

● Zur Person

Beruf: Einzelhandelskaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Freeman Herrenmode, Inh. Tibor Penzes., 1030 Wien, Landstraßer Hauptstraße 21. Geboren - Datum, Ort: 25. Februar 1957, Bajmok/Serbien-Montengro. Eltern: Imre und Katharina. Hobbies: Sport, Relaxen, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich kam 1968 als Elfjähriger mit meinen Eltern nach Wien und absolvierte, da ich mich immer schon für den Verkauf und die Mode an sich interessiert hatte, die Lehre zum Einzelhandelskaufmann bei Turek in Wien 17 und in der Firma Sturm, wobei mein Lehrherr jeweils der Eigentümer war. 2002 machte ich mich mit der Gründung der Firma Freeman selbständig, weil das Geschäft, in dem ich zuvor gearbeitet hatte, schließen mußte und ich aufgrund meines Alters Schwierigkeiten hatte, einen Arbeitsplatz zu bekommen. Zunächst befand sich mein Geschäftslokal in der Wiener Innenstadt - die ersten eineinhalb Jahre waren aufgrund des Standortes sehr schwierig. Seit ich an diesem Standort in Wien III arbeite, kann ich jedoch einen spürbaren Aufwärtstrend des Geschäftes verzeichnen. Ich biete Maßkonfektion für Damen und Herren, wobei das fertige Stück auf die Maße des Kunden abgestimmt industriell gefertigt wird und sich somit bei hoher Qualität preislich um einiges von der handgefertigten Maßware unterscheidet. Ich arbeite sehr intensiv mit einem Partner in Deutschland zusammen, der die Ware fertigt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, jene Ziele zu erreichen, die ich mir gesteckt habe, also beispielsweise 100 Anzüge pro Jahr zu verkaufen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin auf dem Weg zum Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Erfolg ist sehr eng an meine Persönlichkeit geknüpft. So hielten mir zahlreiche Stammkunden aus dem letzten Geschäft die Treue. Ich war immer der Meinung, daß man im Verkauf nur mit Ehrlichkeit reüssieren kann. Ich muß jemandem nicht unbedingt etwas verkaufen; es ist mir lieber, wenn ein Kunde das Geschäft verläßt, ohne etwas zu erwerben, um zu einem späteren Zeitpunkt vielleicht tatsächlich zu kaufen, weil er mit meiner Beratung zufrieden war. Mir ist wichtig, daß der Kunde mit seinem Kauf zufrieden und vom Produkt überzeugt ist. Von großer Bedeutung sind weiters meine langjährige Erfahrung - ich bin 32 Jahre in dieser Branche tätig - und damit verbunden die zahlreichen Kontakte, die ich zu Herstellern bzw. Vertretern knüpfen konnte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine erfolgreichste Entscheidung bestand darin, mich auf Maßkonfektion zu konzentrieren. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Imitation ist in meiner Branche von vornherein zum Scheitern verurteilt, daher ist es für mich wichtig, besonders originell zu denken. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine beiden Lehrherren, Herr Turek und Herr Sturm, haben mich sowohl durch ihr Fachwissen als auch durch ihren Umgang mit Menschen sehr stark geprägt. Diese beiden Faktoren sind in meinem Geschäft der Schlüssel zum Erfolg. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In meiner Zeit als Angestellter war es ein Zeichen großer Anerkennung, daß ich in sehr kurzer Zeit sehr gute Positionen erreichte. So war ich bei Turek zunächst Abteilungsleiter und später Geschäftsführer, bei Sturm nach drei Jahren Filialleiter und dann Einkäufer. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der fast schon permanente Abverkauf im Fachhandel ist ein großes Problem. Kleinunternehmer wie ich können unmöglich mit den Großen mitziehen, was die Preise betrifft, und eine Lösung ist nicht in Sicht. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich hatte als Kleinunternehmer nur die Chance, mich von den großen Unternehmen abzuheben, indem ich mir eine Nische suchte, die ein Großkonzern nicht bedienen kann. Zusätzlich zur hohen Qualität und besten Beratung zeichne ich mich aufgrund der geringen Größe meiner Firma durch Flexibilität aus. Ich biete Herren- und Damenmaßkonfektion, Maßhemden und demnächst Schuhe sowie Hochzeits- und (avantgardistische) Abend- bzw. Galamode. Im Grunde kann ich für meine Kunden fast alles beschaffen und individuelle Wünsche erfüllen, wobei es für mich eine Selbstverständlichkeit ist, die Trends im Auge zu behalten. Die gemütliche Atmosphäre des Geschäftes ist ebenfalls eine Stärke. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Es gibt für mich keine Konkurrenz, sondern sehr viele Mitbewerber, denen ich neutral begegne, wobei ich natürlich den Markt beobachte. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich arbeite oft abends, da die rund zweistündigen Termine zum Maßnehmen eher abends stattfinden, aber meine Lebensgefährtin, die im Außendienst tätig ist, hat ebenfalls Abendtermine wahrzunehmen, und daher ist es für uns kein Problem, die beiden Bereiche zu vereinbaren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich informiere mich in Fachzeitschriften und durch den Besuch von Messen über aktuelle Trends, Stoffe, etc. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wer plant, sich selbständig zu machen, sollte sich sehr gut überlegen, ob er das wirklich will und bereit ist, sich weit über dem Durchschnitt zu engagieren und sämtliche Informationen einholen, die er bekommen kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, bescheidenen Wohlstand zu erreichen, um mir einen sorglosen Lebensunterhalt leisten zu können. Geschäftlich werde ich weitere Bereiche erschließen, beispielsweise Maßschuhe, Hochzeits-, Abend- und Galamode, um mir weitere Standbeine zu erschließen. Auch möchte ich mich weiter zur Avantgardemode verlagern, weil ich in diesem Bereich sehr viele interessierte Stammkunden habe. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✱ Perndorfer Karin

„Junge Leute sollen sich möglichst viel anschauen und ausprobieren."

● Zur Person

Beruf: Floristin. Funktion: Eigentümerin. Tätig bei: Immergrün - Floristik., 4810 Gmunden, Kößlmühlgasse 1. Geboren - Datum, Ort: 6. Februar 1960, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Gerhard. Kinder: Yvonne (1977) und Florian (1984). Eltern: Josef und Esner Cizer. Hobbies: Floristik, Kunst. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Floristikkurse.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule absolvierte ich die dreijährige Ausbildung an der Haushaltungsschule und arbeitete in der Folge als Verkäuferin in verschiedenen Branchen. Dann heiratete ich und brachte meine

Copyrighted material

Kinder zur Welt. In dieser Zeit arbeitete ich als Näherin in Heimarbeit und später als Verkäuferin in einem großen Baumarkt. Da ich keinen Beruf gelernt hatte, war ich unzufrieden, denn ich wollte mehr aus meinem Leben machen. Ich lernte den Beruf der Dekorateurin und arbeitete zunächst freiberuflich in diesem Bereich. Da mir dabei die Blumen immer wichtiger wurden, entschloß ich mich, die Ausbildung zur Floristin zu absolvieren. Aufgrund einer positiven Arbeitsprobe bekam ich das Floristikgewerbe auf Nachsicht genehmigt. Ich hatte recht schnell Erfolg in Gmunden, weil ich eine Nische besetzte. Schließlich absolvierte ich auf Schloß Schiltern die zweijährige Meisterausbildung. Dort lernt man nicht nur Floristik, sondern auch viel über Musik, Architektur, Malerei und Kunstepochen; der Kurs war für mich faszinierend. Schließlich legte ich noch die Lehrlingsausbilderprüfung sowie die Unternehmerprüfung ab. 1999 eröffnete ich mein erstes Geschäft am Gmundner Hauptplatz und übersiedelte dann in das stimmungsvolle Geschäft in der nahen Kößlmühlgasse und somit an meinen heutigen Standort.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich mit Glücksgefühlen verbunden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, denn in den letzten sechs Jahren machte ich mir einen guten Namen, der für das Außergewöhnliche steht. Das fängt bei der Floristik an und endet bei der Beziehung zu den Kunden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend waren meine Liebe zum Beruf, mein Einsatz und meine Art, auf Kunden zuzugehen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Probleme löse ich ganz spontan. Einmal im Monat mache ich zusätzlich ein Mitarbeitermeeting, wo alle ihre Anliegen einbringen können. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Als Frau muß man doppelt so viel leisten wie ein Mann, um die selbe Anerkennung zu erfahren. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Richtig erfolgreich empfinde ich mich erst seit der Meisterprüfung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Lebenskultur in Österreich ist nicht sonderlich ausgeprägt, und das Image von Floristen in unserer Gesellschaft ist nicht übermäßig hoch. Viele Menschen glauben, das könne man ganz leicht selber machen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lasse Lehrlingsanwärter schnuppern. Wichtig sind mir die Persönlichkeit, das Auftreten, das gesamte Wesen und schließlich der Umgang mit Kunden und mit den Pflanzen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter, indem ich ihnen eigenständige Aufgabenbereiche übertrage, ihnen alle Informationen über die Firma gebe und auf ein familiäres Arbeitsklima achte. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken liegen in unserem handwerklichen Geschick, unserer Ausbildung und unserer Fähigkeit, uns optimal auf jede Situation einzustellen. Wir sind eine eingeschworene Gemeinschaft, die immer als Team auftritt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da meine Kinder schon erwachsen sind, gelingt es mir recht gut, die beiden Bereiche zu vereinbaren. Ich bin durchschnittlich 16 Stunden am Tag beschäftigt und fahre zweimal in der Woche nach Linz und Salzburg bzw. einmal im Monat nach Wien und München. Zweimal im Jahr besuche ich eine Fachmesse in Paris. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Junge Leute sollen sich möglichst viel anschauen und ausprobieren, um den Beruf zu finden, der zu ihnen paßt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein langfristiges Ziel besteht darin, Kunstgeschichte zu studieren.

✱ Pernegger Doris

● Zur Person

Beruf: Gewerbliche Masseurin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Institut für traditionelle chinesische Massage Doris Pernegger., 4813 Altmünster, Fischerweg 3. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Michael Höll. Kinder: Jakob (2003). Eltern: Alois und Rosalia. Hobbies: Mountainbiken.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich in Pettenbach eine Lehre zur Masseurin. Meine Lehrmeisterin war zwar sehr streng, doch sie vermittelte mir die Liebe zum Beruf, und ich erkannte, daß dieser Beruf auch tatsächlich meine Berufung ist. Es freute mich sehr, daß die Kunden immer wieder mich verlangten, und bereits im dritten Lehrjahr war ich schon eine vollwertige Arbeitskraft. Das Lernen in der Berufsschule fiel mir sehr leicht, und sechs Jahre nach der Lehrabschlußprüfung legte ich die Befähigungs- und die Unternehmerprüfung ab. Bei einem Fortbildungskurs lernte ich einen Kollegen kennen, der mich in die traditionelle chinesische Massage einführte. Der Besuch der Kurse war mit hohen Kosten verbunden. Ich merkte bald, daß ich diese neue Technik in meinem alten Bereich nicht einsetzen konnte, weil die traditionelle chinesische Massage mit einer umfassenden Anamnese und mehr Ruhe verbunden ist, und so machte ich mich 1998 selbständig. Mein Unternehmen lief von Anfang an gut. Einige Stammkunden konnte ich mitnehmen, und bald hatte ich mir einen ansehnlichen Kundenstock aufgebaut. Ich habe in der Massage meine Berufung gefunden. Seit ich in Karenz bin, arbeite ich etwas weniger und habe auch mein Massagestudio tageweise an Kolleginnen weitervermietet.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, über viel Selbstvertrauen zu verfügen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin sehr zielstrebig, und mein Interesse für die traditionelle chinesische Massage ist sehr groß, besonders die Tuina-Anmo-Massage, eine rein manuelle chinesische Massagetechnik mit acht Griffarten, hat es mir angetan. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** In meinem Beruf ist Originalität gefragt. Man muß sich so geben, wie man ist. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Geprägt hat mich vor allem meine Tante, die von Beruf Physiotherapeutin ist. Sie nahm mich früher zu Massagen mit, und mit der Zeit erkannte ich, daß ich diesen Beruf später auch ausüben möchte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein großes Problem in unserer Branche stellt das neue Heilmasseurgesetz dar. Bei diesen verlangten Aufschulungen müßte man 400 Stunden Praktikum im Krankenhaus und 880 Stunden an sonstigen Schulungen absolvieren. Das sind Stunden, an denen man nichts verdient, was viele Masseure natürlich vor große finanzielle Schwierigkeiten stellen wird. Unser Bundesinnungsmeister, der durch diese geplanten verpflichtenden Aufschulungen mit den eigenen Ausbildungsinstituten offenbar gut mitverdienen wird, hat hier nichts unternommen. Das Gesetz ist praxisfern, denn wer kann es sich schon leisten, tageweise von zuhause wegzufahren? Ich hätte ja Verständnis, wenn es dauernd Probleme mit gewerblichen Masseuren geben

würde, aber das ist ja nicht der Fall. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich bin Mitbewerbern gegenüber offen. Es gibt in der Umgebung rund 50.000 Einwohner, und meiner Ansicht nach könnten ruhig noch mehr Massagepraxen aufgebaut werden. Ich denke dabei an die vielen Patienten, denen wir auch helfen könnten. Unser Beruf sollte ein moderneres Image erhalten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Weil ich mir meine Zeit selber einteilen kann, kann ich Beruf und Kinderbetreuung gut miteinander vereinbaren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Früher belegte ich Kurse, heute nehme ich eher Einzeltrainer in Anspruch. Ich bin Mitglied des eigenen Berufsverbandes der Physikopraktiker, die unabhängig von der Innung arbeiten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein großes Ziel ist ein eigenes Haus mit eigener Praxis und eigenen Mitarbeitern. Ich möchte auch nicht mehr alleine arbeiten, daher wäre eine Gemeinschaftspraxis ideal.

✶ Perschl Angela Mag. DDr.

● Zur Person

Beruf: Rechtsanwältin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Mag. DDr. Angela Perschl, Rechtsanwältin., 1010 Wien, Wipplingerstraße 31/4. Geboren - Datum, Ort: 17. Juni 1970, Mistelbach. Eltern: Hildegard und Johann. Mitgliedschaften: Rechtsanwaltskammer Wien, WU-Alumni-Club, Alumniverband der Universität Wien, Juristenverband, Bankwissenschaftliche Gesellschaft u.a. Hobbies: Golf, Schifahren, Fotografie, Kochen und Wein.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1988 absolvierte ich sowohl das Studium der Rechtswissenschaften als auch das der Romanistik an der Universität Wien. 1994 erfolgte meine Promotion zum Doktor der Rechtswissenschaften und 1995 jene zum Doktor der Philosophie. Ab dem Jahr 1989 studierte ich parallel zu den anderen beiden Studienrichtungen außerdem Handelswissenschaften an der Wirtschaftsuniversität Wien, wobei meine Sponsion 1998 erfolgte. Von 1994 bis 1995 absolvierte ich das Gerichtsjahr und arbeitete anschließend als Rechtsanwaltsanwärterin in Wien. 1998 trat ich in die M.A.I.L. Finanzberatung GmbH in Wien ein, wo ich zunächst innerhalb der Rechtsabteilung tätig war, die ich ab 2000 leitete. Im Jahr 2004 legte ich die Rechtsanwaltsprüfung ab. Im Jahre 2005 erfolgte meine Eintragung in die Liste der Rechtsanwälte sowie die Eröffnung meiner eigenen Kanzlei in der Wipplingerstraße.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine beruflichen Ziele zu erreichen und Zeit für ein erfülltes Privatleben zu finden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß meine Beharrlichkeit und meine Fähigkeit, mich von Schwierigkeiten oder Bedenken anderer nicht von meinem Weg abbringen zu lassen, eine wesentliche Rolle spielen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Das hängt sehr stark von der Situation ab. In meinem persönlichen Fall gab es diesbezüglich sowohl negative Erlebnisse als auch positive, wo ich aufgrund der erhöhten sozialen Kompetenz, die Frauen im allgemeinen zugeschrieben wird, besser punkten konnte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich fühlte mich das erste Mal so richtig erfolgreich, als ich die Matura mit Auszeichnung bestand. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich mich trotz einer leitenden Position entschloß, die mir noch fehlende Ausbildungszeit als Rechtsanwaltsanwärterin zu absolvieren, um mich anschließend als Rechtsanwältin selbständig machen zu können, traf ich die richtige Entscheidung. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Authentizität ist meiner Ansicht nach gerade in diesem Beruf sehr wichtig, um erfolgreich zu sein. Den eigenen Weg und Stil zu finden ist notwendig, und das ist naturgemäß nur durch Originalität möglich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern haben mich wesentlich unterstützt und damit großen Anteil an meinem bisherigen Erfolg. Daneben habe ich aus meinem persönlichen Kontakt mit einigen in der Wirtschaft erfolgreichen Persönlichkeiten wesentliche Anregungen für meinen beruflichen Lebensweg geschöpft. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Bisher habe ich Anerkennung insbesondere aufgrund der Anzahl der von mir abgeschlossenen Studien und wegen meines Mutes, eine eigene Rechtsanwaltskanzlei zu gründen, erfahren. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Übergang vom Konzipienten zum niedergelassenen Anwalt läßt einige Herausforderungen sichtbar werden, zumal etliche Kanzleien den Weg zu einem selbständig agierenden Unternehmer wenig unterstützen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** In dieser Hinsicht ist es wichtig, klare zeitliche und räumliche Grenzen zu setzen, um eine Durchdringung beider Bereiche zu vermeiden und einerseits im Beruf effiziente Arbeit erbringen sowie andererseits die Freizeit zur Erholung nutzen zu können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate, dem Erlernen von Fremdsprachen innerhalb der Ausbildung noch mehr Bedeutung zu schenken als bisher. Ein junger Mensch sollte außerdem versuchen, recht schnell praktische Erfahrungen im Berufsleben zu sammeln. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte eine erfolgreiche Kanzlei mit Spezialisierung auf den Bereich Finanzdienstleistungsrecht aufbauen.

✶ Persterer Harald

● Zur Person

Beruf: Grafiker. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Dekorplast Werbeagentur Harald Persterer., 4820 Bad Ischl, Frauengasse 1. Geboren - Datum, Ort: 24. Februar 1956, Lustenau. Familienstand: Verheiratet mit Daniela. Kinder: Bernadette (1982) und Bernhard (1986). Eltern: Walter und Johanna. Hobbies: Zeichnen, Malen, Panoramafotografie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich bin gelernter Kunst- und Maschinenschlosser und wuchs in Lienz auf. Ein Freund aus St. Wolfgang empfahl mich einer Firma, und so begann ich als Kunstschlosser in St. Wolfgang und blieb in diesem Betrieb sieben Jahre lang beschäftigt. Wir produzierten Stiegengeländer, Balkongitter, Grabkreuze und dergleichen. Weil ich einen besseren Verdienst

suchte, wechselte ich den Job und wurde Starkstrommonteur. Als sich unser erstes Kind ankündigte, wollte ich eine ungefährlichere Arbeit. Eine Siebdruckerei in der Region suchte gerade einen Hilfsgrafiker, und weil das Zeichnen und die Schwarzweißfotografie immer schon mein Faible waren und ich mich dabei gut auskannte, war das bei der Bewerbung mein Vorteil und ich bekam die Stelle. Die Arbeit in der Grafikabteilung machte mir sehr viel Spaß. Ein Kunde aus der Surfbranche kaufte die Siebdruckmaschinen und vermietete sie an mich, wobei ich auf selbständiger Basis für ihn arbeitete und Surfboards und Surfsegel bedruckte. 1986 kaufte ich ihm die Maschinen ab, machte mich somit selbständig und begann mit der Herstellung von Autodekorstreifen. Ich konnte meine Kontakte ausbauen und belieferte bald auch Gemeinden im Salzkammergut mit Schildern, Hinweistafeln, Autobeschriftungen und Transparenten. Bereits 1988 fing ich mit Computerschriften an und lagerte den Siebdruck aus. Jetzt beschäftigte ich mich mit Grafikarbeiten, Komplettservice für Tourismusbetriebe, Broschüren, Prospekten, Speisekarten, Logos, Internetlösungen etc. sowie mit fotorealistischem Digitaldruck auf Folien, Stoffen und Bogenplakaten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg liegt für mich nicht im finanziellen Bereich, sondern in der Befriedigung, die ich aus meiner Arbeit schöpfe. Erfolg bedeutet auch, daß meine Kunden mit meinen Produkten zufrieden sind. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Egal ob es darum geht, außergewöhnliche Pokale für Red Bull bzw. besondere Beschriftungsarten zu finden oder lebensgroße Tiere aus Polyester für den Lions Club Österreich herzustellen. Seit ich mich selbständig gemacht habe, kenne ich das Denken „Schon wieder ein Montag" oder „Endlich Freitag" nicht mehr. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Es ist für mich wichtig, daß keine Probleme entstehen oder daß ich Probleme so schnell wie möglich löse. Ein zufriedener Kunde bringt mir durch Empfehlungen einen anderen Kunden, ein unzufriedener Kunde vergrämt mir zehn andere. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter müssen sehr große Flexibilität an den Tag legen und dürfen sich für nichts zu schade sein. Ich suche Leute, die anpacken können. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter sind Quereinsteiger und arbeiten schon seit Jahren gerne bei mir. Wir haben keine Chef-Arbeiter-Beziehung, ich mache die gleichen Arbeiten wie alle anderen, werde aber dennoch als Vorgesetzter respektiert. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein junger Mensch sollte sich so lange wie möglich universell ausbilden, seine Kernkompetenzen finden und sich erst wenn er „seinen" Beruf gefunden hat, spezialisieren. Jungunternehmern rate ich zu höchstem Engagement und „Learning by doing". **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte die Firma so festigen, daß wir im inneren Salzkammergut die Nr.1 bleiben, und ich möchte meine Kompetenz in der Grafik erweitern.

✱ Pertiller Martin

● Zur Person

Beruf: Bankkaufmann. Funktion: Filialleiter und Prokurist. Tätig bei: Bank Austria Creditanstalt AG., 5020 Salzburg, Rainerstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 27. April 1963, Plainfeld. Familienstand: Verheiratet mit Manuela. Kinder: Martina (1988) und Teresa (1993). Eltern: Josef und Angela. Hobbies: Laufen, Langlaufen, Tennis, Schifahren, Natur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich startete mit meiner Lehre 1978 bei der Creditanstalt. Schon damals merkte ich, daß das direkte Kundengeschäft und der Vertrieb mein Weg sind. Nach Abschluß meiner Lehre mit ausgezeichnetem Erfolg und dem Präsenzdienst begann ich 1982 in der Filiale Salzburg-Gnigl im Vertrieb und durfte mich schon bald in der vertrauensvollen Position eines Hauptkassenkassiers beweisen. 1985 legte mir der Filialleiter die interne Ausbildung zur aktiven Kundenbetreuung nahe, die auch als erster Schritt zu einer möglichen Führungsposition im Vertrieb angesehen wird. Nach Abschluß dieser Ausbildung wurde ich 1988 stellvertretender Filialleiter der neuen Filiale Salzburg-Samergasse. Obwohl mir das Tempo meiner Karriere als „schnell" erschien, nahm ich diese Herausforderung an. Nach zwei erfolgreichen Jahren mit viel Verantwortung im Bereich Privatkunden wurde ich durch den überraschenden Weggang meines direkten Vorgesetzten 1990 Filialleiter und war damit vermehrt mit dem Firmen-/Geschäftskundenbereich konfrontiert. Dank meines guten Teams konnte ich auch diese Herausforderung meistern. 2001 wurde ich zum Teilmarktleiter Geschäftskunden berufen, um ein Team von letztendlich 18 Mitarbeitern aufzubauen und diesen Bereich in der Landesdirektion zu konzentrieren. 2003 kam vom neuen Landesdirektor spontan das Angebot, die Filialleitung der Privatkundenfiliale Salzburg-Rainerstraße zu übernehmen. Es standen die Herausforderung der Zusammenlegung der zwei größten Privatkundenfilialen, der Umbau und die Sicherstellung der Funktionalität dieser Filiale mit 30 Mitarbeitern an. Eine große Kundenveranstaltung 2004 und die Dokumentation durch Kunden und Leitung hat gezeigt, daß mein Team und ich allen Erwartungen entsprochen haben.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, sich mit jenen Dingen, die man anpackt, zu identifizieren, sie mit Leben zu erfüllen und Menschlichkeit einzubringen. Dadurch entsteht für mich Zufriedenheit. Erfolg bedeutet sicherlich nicht, sich auszuruhen, sondern es resultiert daraus oftmals mehr Arbeit. Erfolg bedeutet auch, manchmal „Nein" sagen zu können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren meine Loyalität sowie meine Bereitschaft, zu einer Sache zu stehen und den beschlossenen Weg zu gehen, auch wenn er teilweise nicht einfach ist. Weiters empfinde ich meine Branchenwahl nach wie vor als richtig. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Viele haben mir schon die Rückmeldung gegeben, daß sie es nicht als selbstverständlich erachten, solche Erfolge zu haben und sich seine Gesundheit trotz hoher Dauerbelastung zu bewahren. Die notwendige Fitneß und Kraft hole ich mir durch sportliche Aktivitäten und Entspannung im Familien- und Bekanntenkreis. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Auch Mitarbeiter sind „Kunden". Sie müssen den Mehrwert einer neuen Struktur erkennen können. Teambildung durch ordentliche Meetings und Informationsaustausch sind gerade in Umbruchsphasen (wie beispielsweise die Fusion von Bank Austria und Creditanstalt eine war) unerläßlich. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich versuche zu vermitteln, Energien nicht an Dinge zu verschwenden, die nicht zu ändern sind, sondern Erfolge in Situationen zu suchen, die beeinflußbar

sind - beispielsweise im Verkaufsgespräch mit dem Kunden. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Es gibt sicherlich unterschiedliche Meinungen über mich, da ich manchmal Entscheidungen treffen muß, die nicht attraktiv sind. Es wäre vermessen anzunehmen, daß mich alle als hervorragend einstufen - das möchte ich auch gar nicht. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bin Familienmensch und der Überzeugung, daß man nur Erfolg haben kann, wenn das Umfeld stimmt. Meine Gattin war und ist mir während meiner gesamten Karriere eine immense Stütze und zeigt viel Verständnis. Als ich beispielsweise die erste Filialleitung übernahm, war meine erste Tochter erst zwei Jahre alt, und ich verbrachte viel Zeit im Unternehmen zu Lasten meiner jungen Familie. Daher widme ich mich Samstag und Sonntag nahezu ausschließlich meiner Familie. Meine beiden Töchter akzeptieren die teilweise langen Absenzen während der Woche - am Wochenende jedoch ist „Familie gefragt". **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mein Rat ist es, positiv in die Zukunft zu schauen und mit persönlichem Einsatz Dinge in Bewegung zu setzen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine momentane Aufgabe fordert mich in unverändertem Ausmaß, ich möchte mit meinem Team eine stetig gute Weiterentwicklung unter teilweise nicht einfachen Rahmenbedingungen - denn nur miteinander kann man die angestrebten Ziele schrittweise erreichen. **Ihr Lebensmotto?** Mit Spaß und Lockerheit durchs Leben gehen!

✶ Peterka Harald MSc

● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: fm-complete Facility Management GmbH., 1230 Wien, Gastgebgasse 27. Geboren - Datum, Ort: 21. März 1968, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Susanne. Kinder: Cornelia (1993), Katja (1996) und Max (2005). Eltern: Horst und Rosa. Ehrungen: Ausbildungspreis der Jungunternehmer, Auszeichnungen für soziale Projekte. Mitgliedschaften: Golfclub Adamstal. Hobbies: Familie. Bergsteigen, Sport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: hm complete, Facilitäre Werte Consulting GmbH, Design für Dessous.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Werdegang begann im elterlichen Kleinstunternehmen, einem Hersteller von Natursteinheizungen, in einer kleinen Hinterhofwerkstätte im 15. Wiener Bezirk, wo ich nach dem Abbruch der HTL für Maschinenbau ca. ein Jahr tätig war, bis ich die Einberufung zum Bundesheer erhielt. Ich entschied mich jedoch kurzfristig dazu, den Antrag zu stellen, als Zivildiener meine Pflicht zu erfüllen. Dieser Antrag wurde angenommen. So kam ich zum Roten Kreuz, wo ich die Grundausbildung absolvierte und dem Rettungsdienst zugewiesen wurde. Diese Zeit prägte mich menschlich sehr stark, da ich sehr behütet aufgewachsen bin und in dieser Zeit Dinge sah, von denen ich nicht glauben konnte, daß es sie in Österreich gibt. Mir wurde beim Roten Kreuz viel Vertrauen entgegengebracht. Die Arbeit wurde mir sehr wichtig. So schaffte ich es, vom Zivildiener zu einer leitenden Funktion im Rettungsdienst zu gelangen. In der Folge wurde ich auch mit der Leitung der Technik und schließlich des zentralen Einkaufs betraut und arbeitete mich innerhalb von zehn Jahren zu einer Position knapp an der Geschäftsleitung hoch, in der ich für die gesamte Infrastruktur, Haustechnik, Einkauf, etc. verantwortlich war. In der steilen Wachstumskurve des Roten Kreuzes, welches von 35 Mitarbeitern in den neunziger Jahren auf 300 anwuchs und neben dem Rettungsdienst und sozialen Diensten bald zahlreiche weitere Leistungen bot, konnte ich meine Handschrift hinterlassen. Die Farbe Rot hat mein Leben sehr stark dominiert. In der Zwischenzeit jedoch gab es auch die Hinwendung zum „Vamed-Blau". Vamed Management und Service war mit der Gebäude- und Immobilieninstandhaltung des Roten Kreuzes betraut. Meine Tätigkeit in diesem Dunstkreis gab mir die Gelegenheit, auch an anderen Kunden meine Fähigkeiten in diesem Bereich zu testen, und das war schließlich mitentscheidend für mein heutiges Unternehmen. Ich bin ein Mensch, der gern kalkulierbare Risiken eingeht, und habe immer sehr realistisch in die Zukunft geblickt. Damals hatte ich eine verantwortungsvolle und hoch dotierte Position inne, und mir wurde bewußt, daß ich das Erreichte durch eine Ausbildung sichern mußte. Mein Schulabbruch vereinfachte die Sache nicht unbedingt, und trotzdem gab mir die Donauuniversität Krems die Möglichkeit, ein postgraduales Studium zu absolvieren, bei dem ich in hohem Maße mit Psychologie und Kommunikation konfrontiert wurde. Diese Ausbildung ist für mich ein Meilenstein, weil mein Leben seither viel konfliktärmer funktioniert. Ich lernte, meine rechte und linke Gehirnhälfte gezielt einzusetzen und nicht nur intuitiv zu denken. Ich entwickelte Sensoren und lernte Menschen kennen, die mir heute noch nahe stehen. Im Rahmen einer Projektarbeit entwickelte ich das Konzept für fm-complete, welches für allumfassendes Facility-Management steht. Da der Vortragende mich im Rahmen der Präsentation nicht ernst nahm, fühlte ich mich provoziert und beschloß, bestätigt von den Reaktionen der anderen Teilnehmer, aus dieser Idee etwas zu machen. Da ich bei Vamed auf taube Ohren stieß und mich durch diese Ablehnung beflügelt fühlte, begann ich in meiner Garage an Projekten für Hausverwaltungen, Gebäude- und Immobilienbesitzer zu arbeiten. Als die Situation irgendwann soweit war, mir Urlaub nehmen zu müssen, um meine selbständige Arbeit abwickeln zu können - ich war damals noch beim Roten Kreuz angestellt -, beschloß ich, mich vollends selbständig zu machen. In einem emotionalen Hoch und verliebt in die Arbeit wußte ich, daß man mit einem solchen Einsatz mehr bewegen kann, als man für möglich hält. Ich machte also dem Roten Kreuz den Vorschlag, von außen für die Organisation zu arbeiten und war bereit, als Selbständiger den wirtschaftlichen Nachweis zu erbringen. Meine gesamte Mannschaft wechselte zu mir, und ich wechselte von der Pay-Roll des Roten Kreuzes in den Lieferantenstatus. In den letzten zwei Jahren sind wir solcherart zu einem Unternehmen gewachsen, das fünf Millionen Euro Umsatz erzielt und zwischen 25 und 35 Mitarbeiter beschäftigt. Wir veredeln im Interesse unserer Kunden die Dienstleistungen anderer so, daß ein Mehrwert entsteht, und viele Kunden - darunter natürlich immer noch das Rote Kreuz - sehen das genauso.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Der wahrgenommene Erfolg ist durchsetzt von Mißerfolg, der nicht erkannt wird. Ich bin der Überzeugung, daß Privatleben und Beruf nicht voneinander trennbar sind, und wollte mir im selben Moment, als ich mich selbständig machte, ein Umfeld schaffen, welches mir ein weitgehend angstfreies Leben erlaubt. Ich für mich bin dann erfolgreich, wenn ich täglich zufrieden sein kann, nicht mehr und nicht weniger. Geld ist wichtig, aber nicht das wichtigste, ein gewisses Maß an Harmonie ist für mich ein sehr wichtiger Faktor des Erfolges. Der Faktor Mensch ist mir extrem wichtig, und ich möchte, daß nicht nur ich, sondern auch meine Mitarbeiter Zufriedenheit und eine gewisse Form von Behaglichkeit erleben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich auf dem Weg zum Erfolg Zwischenbilanz ziehe, ist diese durchwegs sehr positiv, und ich sehe mich daher als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe, weil ich ein Mensch bin, der schlecht Nein sagen kann, immer einen gewissen Magnetismus auf Arbeit ausgeübt. Das Aufbauen von Systemen ist eine Sache, das Halten dieser Systeme eine andere, und mir wurde relativ rasch bewußt, daß ich jemand bin, der eine Sache entwickelt und aufbaut, daher war es für mich sehr wichtig, den Zeitpunkt zu erkennen, an dem ich das Erreichte an jemand anderen übergeben muß, der es verwaltet. Mein Bestreben war es immer, dem Kunden mehr zu geben, als er erwartet hat. Früher war es eine Schande für mich, eingestehen zu müssen, manche Dinge nicht zu können. Jetzt sehe ich das anders. Es ist viel wichtiger, jemanden an der Hand zu haben, der diese Dinge kann. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Das Original. Nur einfache Dinge funktionieren, das ist mein Grundsatz. Ich habe mir immer die Frage gestellt, welche Existenzberechtigung mein Unternehmen am Markt hat. Deshalb sind für mich Authentizität und Ehrlichkeit am wichtigsten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Einer meiner Lehrer, eine Koryphäe auf seinem Gebiet Facility Management, hat mich insofern geprägt, als er immer wieder betonte, daß Facility Management weit über die Immobilie hinausgeht. Mich und meine Mitarbeiter beschäftigt nicht so sehr die Immobilie, sondern die Menschen, die darin wohnen oder arbeiten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Unsere Branche leidet darunter, daß jeder Hausreiniger behauptet, Facility Management anzubieten, und daß das Bewußtsein, was unser Bereich alles leistet, noch nicht sehr ausgeprägt ist. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich habe gelernt, daß es nicht unbedingt eine Schwäche sein muß, Dinge nicht zu können, sondern daß das Wissen, eine Schwäche zu haben, eine Stärke ist. Ich muß nicht der Beste sein, aber ich muß wissen, wer der Beste ist, um ihn im Interesse der Lösung einzusetzen, aus diesem Grund beschäftige ich auch einen überdurchschnittlichen Anteil an Akademikern, die eine hohe Schulbildung haben, aber nicht unbedingt eine Vision. Mich erschlagen meine Ideen bisweilen, und weil ich ihnen so unbekümmert auf den Grund gehen kann, komme ich auch auf atypische Lösungen. Da ich diese Lösungen von meinen hochqualifizierten Mitarbeitern ausarbeiten lasse, ist die Art der Wechselwirkung im Team eine sehr angenehme. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich habe ein Jahr lang über die Stärken meines Unternehmens nachgedacht, das in Worte zu kleiden, war schwierig. Wir sind ehrlich. Wir gehen mit unseren Kunden und Lieferanten sehr ehrlich um. Mit dieser Idee machte ich den elften Platz beim Jungunternehmerwettbewerb. Ehrlichkeit, so banal das klingt, ist die größte Stärke meines Unternehmens. Wir sind in einem Bereich tätig, in dem wir ständig mit Kunden konfrontiert sind, die in Wahrheit keine Bestellkompetenz haben, nicht wissen, was sie brauchen. Es ist daher meine Pflicht und Verantwortung, meinen Kunden auch einmal darauf hinzuweisen, daß er etwas nicht braucht. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es gelingt mir sehr gut, die beiden Bereiche zu vereinbaren, weil meine Familie hinter mir steht und Verständnis für mein Engagement hat.

✱ Petrovic Josef

● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Comfort - Rein., 1120 Wien, Arndtstraße 74-76. Geboren - Datum, Ort: 23. Juni 1960, Micheldorf. Familienstand: Verheiratet mit Melitta. Kinder: Marcel (2003). Hobbies: Radfahren, Schwimmen, Spazierengehen, Familie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich war als Schichtführer im Lager des Unternehmens Unilever tätig und wechselte von dort zur Firma Lutz, wo ich als Lagerleiter eingesetzt wurde. Im Jahre 1999 verließ ich die Firma Lutz und begann für ein Unternehmen, das im Bereich Hausreinigung tätig war, als Objektleiter zu arbeiten. 2003 erlitt ich im 44. Lebensjahr einen Herzinfarkt, nahm nach meiner Genesung meine Tätigkeit wieder auf und hatte 14 Tage später mein Kündigungsschreiben in der Hand. Als ich erkannte, daß ich kaum eine Möglichkeit hatte, eine adäquate Anstellung in dieser Branche zu bekommen, entschied ich mich für den Schritt in die berufliche Selbständigkeit. Es handelt sich bei der Hausreinigungsbranche um ein freies Gewerbe, doch ich absolvierte einige Kurse und Schulungen, um mich auf die berufliche Selbständigkeit gründlich vorzubereiten. Nachdem mir die staatliche Förderung genehmigt worden war, gründete ich im Juni 2005 das Unternehmen CR-Comfort Rein und konnte seit der Firmengründung nach und nach fünf Mitarbeiter einstellen. Das Unternehmen befindet sich auf einem guten wirtschaftlichen Kurs und verfügt derzeit über 15 Dauerkunden im Raum Wien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich im besonderen, Arbeitsplätze zu erhalten und vielleicht sogar neue zu schaffen. Ich mußte selbst einmal die sehr schmerzliche Erfahrung machen, was es bedeutet, arbeitslos zu sein, daher ist mir dieser Punkt ein wichtiges Anliegen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für den Erfolg meines Unternehmens sind vor allem die Qualität und das angemessene Preis-Leistungs-Verhältnis unserer verrichteten Dienstleistungen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die positive Mundpropaganda unserer zufriedenen Kunden, die uns gerne weiterempfehlen, werte ich als hohe Anerkennung für die Arbeit des Unternehmens. Sie stellt auch einen wichtigen Faktor hinsichtlich der Steigerung unserer Auftragslage dar. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich akquiriere meine Mitarbeiter ausschließlich mit Hilfe des AMS. Ein wichtiges Kriterium für eine Anstellung stellt für mich die vorhandene Praxiserfahrung dar. Wenn keine Praxis vorhanden ist, sollten für mich im Bewerbungsgespräch Engagement und Lernbereitschaft erkennbar sein, damit ich trotzdem eine positive Entscheidung treffen kann. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich habe zu

Copyrighted material

meinen Mitarbeitern ein ausgezeichnetes freundschaftliches Verhältnis und denke, daß sie mit mir als Chef zufrieden sind. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich nehme mir ganz einfach die nötige Zeit für meine Familie und mein Privatleben, dadurch gibt es diesbezüglich keine Probleme. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mein Rat lautet, bei der Berufswahl sehr sorgfältig vorzugehen, da die Entscheidung für einen Beruf natürlich weitreichende Konsequenzen nach sich zieht. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe vor, in absehbarer Zeit das Gewerbe des Fassaden- und Denkmalreinigers anzumelden, ein genauer Zeitpunkt steht jedoch noch nicht fest. Die dafür nötige Ausbildung werde ich ebenfalls noch absolvieren. **Ihr Lebensmotto?** Verlieren wird nur derjenige, der hinfällt und nicht mehr aufsteht.

✱ Petrovic Madeleine Mag. Dr.

● Zur Person

Beruf: Politikerin. Funktion: Abgeordnete zum Niederösterreichischen Landtag. Tätig bei: Die Grünen., 3100 St. Pölten, Julius-Raab-Promenade 15. Geboren - Datum, Ort: 25. Juni 1956, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Antun. Kinder: Sophie (1989) und Louise (1991). Schöpferische Akte: Das grüne Projekt, Holzhausen 1994; Der Wiener Gürtel - Bildband über die historische Entwicklung. Hobbies: Fitneß-orientierter Sport, Menschen, Garten, Haustiere (zwei Hunde, zwei Katzen).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Volksschule, Gymnasium (1974 Matura) und Studium promovierte ich 1978 zum Dr. iur., 1982 wurde ich Mag. rer. soc. oec. an der Wirtschaftsuniversität Wien, legte die Prüfung zur Gerichtsdolmetscherin für Englisch an der Universität Wien ab und erwarb Sprachdiplome an den Universitäten in Michigan (Englisch) und Brüssel (Französisch). Begleitend zum Studium war ich 1976 am Institut für Römisches Recht und Antike Rechtsgeschichte und von 1979 bis 1984 an der Universität Wien als Studienassistentin tätig. 1984 bewarb ich mich, in der Meinung abgelehnt zu werden, als Beamtin im Bundesministerium für Arbeit und Soziales und erhielt damals von Herrn Dallinger eine Chance, obwohl ich nicht der sozialistischen Partei nahestand. Seit 1987 bin ich Mitglied des Wiener Landesvorstandes der Grünen Alternativen und von 1992 bis 1999 Obfrau des Grünen Parlamentsklubs. Von November 1994 bis März 1996 übte ich die Funktion der Bundessprecherin der Grünen aus. Aufgrund meiner toleranten Erziehung erfuhr ich erst spät, was Intoleranz und Diskriminierung bedeuten. Mein Interesse galt immer der Gerechtigkeit. Ich war bereits in meiner Schulzeit als Interessensvertreterin tätig - als Klassensprecherin wie auch als Schulsprecherin. Später war ich an der Universität Vertreterin der AssistentInnen. Mir wurde auch im Sozialministerium die Personalvertretung angeboten, allerdings war diese Funktion mit SPÖ-Nähe gekoppelt, was ich als Grüne natürlich nicht wollte. Politische Tätigkeit und Interessensvertretung entsprechen meinem Wesen. Meine Erziehung war für meine Veranlagung ebenso förderlich wie meine vielseitige Ausbildung. Ich bin auch heute noch in der Lage, mir kurzfristig Spezialkenntnisse anzueignen. Mitursachen für mein zusätzliches Wirtschaftsstudium waren sicher die damals auch ungeklärte Frage meines beruflichen Werdeganges und das Mitstudieren mit Kollegen. Ich hatte nicht geplant, Politikerin zu werden. Ich möchte auch, wenn ich Zeit habe, Medizin studieren, weil mir viel Wissen im etablierten medizinischen Bereich fehlt. Ich verfüge teilweise über sehr detailliertes Wissen, dieses möchte ich jedoch noch ausbauen. Zur Politik kam ich durch grundlegendes Interesse an anderen Menschen und deren berechtigten Interessen und durch die philosophische Überlegung, was Lebensqualität bedeutet. Meine Familie erlebte den Krieg als sehr schmerzlich. Mein Großvater war Jude, diese Zeit war natürlich entsetzlich. Die Einstellung meiner Eltern, daß es ihnen später besser ging, stimmte natürlich, da das Geld nicht mehr so extrem knapp war, aber dennoch mußte ich lange darüber nachdenken, ob es denn wirklich Lebensqualität bedeutet, wenn man aufgrund der Wohnungslage weder das Fenster öffnen noch sich in normaler Lautstärke unterhalten kann. Bedeutet es nicht auch Lebensqualität, in Ruhe schlafen zu können und beim Überqueren der Wohnstraße keine Angst haben zu müssen? Meine erworbenen Kenntnisse, auf welch bestialische und grausame Art unsere Chemikalien getestet werden, veranlaßten mich nicht nur, Vegetarierin zu werden, sondern auch politisch etwas dagegen zu unternehmen. Auch die Diskriminierung, die ich erfahren mußte, weil ich meinen Mann, der damals noch nicht die österreichische Staatsbürgerschaft hatte, heiratete, brachte mich zur Politik. Diese Erfahrung war für mich nicht nachvollziehbar, weil mir persönlich Hautfarbe, Religion oder Staatsangehörigkeit bei der Beurteilung eines Menschen völlig unwichtig sind. Die Existenz dieser Vorurteile empfand ich als beklemmend. Auch kulturelle Mißstände wie die Auflassung der beiden Filmgesellschaften der Zwischenkriegszeit, Wien-Film und Dreamland-Film, die sicher in allen anderen europäischen Ländern als schützenswert gegolten hätten, empörten mich. Diese Umstände und Mißstände stärkten meinen Willen, es besser zu machen. Mein Kontakt zu Umweltgruppen erleichterte mir die Aufgabe, Gleichgesinnte zu suchen. Ich fand sie bei den Grünen.

● Zum Erfolg

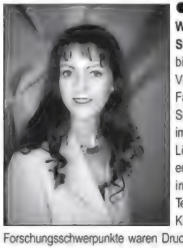
Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe nie Ellbogen gebraucht - im Gegenteil - ich habe große Skrupel, Führungspositionen anzunehmen, weil ich weiß, daß damit Macht und ein hohes Maß an Verantwortung ebenso einhergehen wie die Gefahr, Fehler zu begehen bzw. von persönlichen Motiven verleitet zu werden. Letztlich war der Wunsch der anderen stärker, mich in der jeweiligen Position zu sehen. Wenn ich Machtpositionen nicht selbst annehme, nehmen sie andere wahr - dann ist es mir doch lieber, diese Lücke selbst zu füllen, um einen Gestaltungsanteil an meinem Umfeld zu haben. Ich möchte aber betonen, daß ich mich für einen demokratischen Menschen halte, der sich in einer Entscheidungssituation jene Meinungen intensiver anhört, die nicht der eigenen entsprechen. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Es war richtig, den Weg als Politikerin einzuschlagen, obwohl andere Angebote aus dem Banken- oder Versicherungsbereich vielleicht ein einfacheres Leben bedeutet hätten - aber ich wäre todunglücklich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ein Vorbild im Bereich des Erreichbaren ist meine verstorbene Großmutter, die immer ihren eigenen Weg ging und auch in der Nazizeit zu ihrer Ehe mit einem Juden stand. Sie war eine sprühende Persönlichkeit, die sich niemals über ihr Leben und ihre harte Arbeit beklagte. Weiters mein ehemaliger Vorgesetzter, der gestandene Realpolitiker Herr Dallinger, der trotzdem seine Visionen von einer gerechteren Welt hatte und weit in die Zukunft dachte, vor allem im Bereich der Stabilisierung von sozialen Systemen. Die „Sozialschmarotzerjagd" hätte es in dieser Form unter Dallinger

nicht gegeben. Auch für die Chance, die er mir ohne Rücksicht auf Parteizugehörigkeit gab, bin ich dankbar. Im Februar 1989 veranlaßte mich sein Scheiden, in die Politik zu wechseln. Natürlich gibt es historische Persönlichkeiten, die aber als Vorbild unerreichbar bleiben, wie beispielsweise Martin Luther King, Mahatma Gandhi oder Mutter Teresa. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erhalte sehr viel Post. Auch dort ist das Verhältnis zwischen den positiven und negativen Kontakten zu 75 Prozent unterstützend. Ich schätze aber auch die kritischen Zuschriften, solange sie konstruktiv sind. Bei den beleidigenden reicht das Spektrum bis zum Extremfall der Briefbombe. Aber ich denke, daß ich mich bei Fehlen von negativen Reaktionen auch fragen müßte, ob etwas falsch läuft. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, man vertraut mir bei der Vertretung der jeweiligen Interessen, weshalb man mir Führungspositionen anbietet. **Welche Rolle spielen Familie und Freunde?** In meinem Privatleben eine sehr wichtige, in meiner Karriere eine relativ geringe. Bei wichtigen Entscheidungen suche ich jedoch das Einvernehmen mit meiner Familie. Die Abgeordnetentätigkeit ermöglicht derzeit weder Mutterschutz noch Karenz. Meine jüngere Tochter wurde geboren, als ich schon im Parlament tätig war - eine Mutterschutzpause war damals für mich nicht möglich. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich suche in meiner Freizeit den Kontakt zu positiven, starken Menschen, also zu Leuten, die sich für Randgruppen einsetzen, ohne daß sie das müssen - die einfach in ihrer Freizeit ihre Kraft für ihre Ideale einsetzen und dadurch etwas bewegen, was für eine bestimmte Gruppe das Leben etwas erträglicher macht. Ich kenne viel mehr positive als negative Leute. Ich habe das Land und die Leute kennen und schätzen gelernt. Ich möchte für dieses Land viel tun, weil trotz österreichischer Griesgrämigkeit und Verdrossenheit so viel auch auf kleinster Ebene getan wird. Österreich ist für mich der Idealtypus eines Landes, keine Großmacht, sondern ein Land, das - viel stärker als bisher - verhandelnd, in der Mitte stehend und in Konflikten vermittelnd auftreten könnte und sollte. **Wie erfolgt Entscheidungsfindung in der Praxis?** Es kommt sicher darauf an, in welcher Kompetenz die Entscheidung liegt, aber wenn ich von etwas überzeugt war, hatte ich nie Schwierigkeiten, auch Gremien von meinem Standpunkt zu überzeugen. **Gab es Niederlagen?** Für mich steht dieser Begriff eigentlich nur in Zusammenhang mit einem Zeitlimit. Etwas nicht in der geplanten Zeit erreicht zu haben, empfinde ich aufgrund meiner Ungeduld und meines drängenden Wunsches manchmal als etwas, das einer Niederlage ähnelt. Es gibt einiges, das ich, auch wenn ich es nicht als persönliche Niederlage werte, dennoch bedaure. Die Situation am Balkan und deren Entwicklung war für mich und meinen Mann beispielsweise schon 1989 klar. Ich versuchte Medien von Amerika bis Großbritannien darauf aufmerksam zu machen, daß etwas getan werden müsse, um eine Katastrophe zu verhindern. Obwohl wir die Katastrophe im Zeitlupentempo kommen sahen, waren wir nicht in der Lage, Kräfte wie Geld und Einfluß so zu bündeln, daß dieser Irrsinn verhindert werden konnte. Die Interessen, die diesen Krieg wollten, waren offensichtlich stärker. Da ich aber nicht glaube, daß irgendjemand dies verhindern hätte können, sehe ich es auch nicht als persönliche Niederlage. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach der Vielfältigkeit ihrer bisherigen Tätigkeiten und Interessen. Selbstverständlich muß das notwendige Maß an fachlicher Qualifikation gegeben sein. Aber entscheidend für mich sind die Furchtlosigkeit vor Veränderung und die Bereitschaft, sich mit neuen Dingen zu beschäftigen. Veränderung sollte für sie nicht Gefährdung und Bedrohung bedeuten. Der zweite wichtige Aspekt ist das Verhalten in Streß- bzw. Krisensituationen. Die Frage ist, ob jemand dann ein Fels in der Brandung sein kann. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ratschläge an zukünftige Politiker sind stark abhängig von der politischen Richtung. Bei den Grünen sind Führerprinzipien beispielsweise nicht gefragt. Mein Tip für den politischen Menschen und vor allem für Frauen ist, selbst mitentscheiden zu wollen und nicht anderen zuzugestehen, über ihren Kopf hinweg entscheiden zu dürfen. Als wichtig erachte ich auch Entscheidungen, an denen man mitgearbeitet hat, selbst gewissenskonform vertreten zu können. Also ist mein Tip für die Politik-Willigen: „Treten Sie jener Partei bei, die Ihnen auch erlaubt, bei Gremialentscheidungen einmal nein zu sagen!".

✱ Petsch Silke Prof Dipl.-Ing. (FH)

● Zur Person

Funktion: Vizerektorin. Tätig bei: Universität für angewandte Kunst Wien., 1010 Wien, Oskar Kokoschka-Platz 2. Geboren - Datum, Ort: 11. September 1962, Neunkirchen. Kinder: Alexander (1996) und Dominik (1998). Eltern: Johanna und Udo. Schöpferische Akte: Beiträge in hochschulpolitischen Zeitschriften, Skripten. Mitgliedschaften: Bundessektion der Hochschullehrer BS 13, Sozialistische Fraktion, Bundeskonferenz (BUKO), Zentralausschuß. Hobbies: Tanzen (Rock 'n' Roll, Standardtänze). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Leitung des Universitätslehrgangs art & economy, Vorsitzende der Studienkommission für Bildende Kunst, Betreuerin von Diplomarbeiten.



● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte bis 1982 die Höhere Bundeslehr- und Versuchsanstalt für Textilindustrie, Fachrichtung Textilchemie, in der Wiener Spengergasse und war von 1981 bis 1991 im Chemiebereich der Hoechst Austria in Löb und bei Sandoz beschäftigt. 1986 erlangte ich den Ingenieurstitel und erhielt im selben Jahr einen Lehrauftrag im Textilbereich der Hochschule für angewandte Kunst Wien. Meine Lehr- und Forschungsschwerpunkte waren Druck- und Färbetechniken von Natur- und Synthetikfasern, Textiltechnologie, Kunststoffe, Allgemeine Materialkunde und Anorganische Chemie. 1996 wurde mir der Titel Diplom-Ingenieur (FH) zuerkannt. Seit 1999 bin ich hochschulpolitisch aktiv. Ich war bis 2003 als Vizedekanin eingesetzt, 2001 wurde mir eine Professur (L1) eingeräumt, und seit Oktober 2003 bin ich in der Position der Vizerektorin für Personalangelegenheiten in der Lehre mit der Planung und Koordination des personellen Ressourceneinsatzes und der Beauftragung von Universitäts- und Vertragsassistenten mit der Lehre betraut. Eine meiner Hauptaufgaben ist die Sicherstellung der lehrplanmäßigen Abhaltung von Studienveranstaltungen bzw. die Zuteilung wissenschaftlicher und künstlerischer Mitarbeiter zu einzelnen Lehrveranstaltungen. Weiters koordiniere ich Studienangebote außerhalb der ordentlichen Studien (Universitätslehrgänge, Sommerschule). Seit 2004 öffnen wir als einzige Kunstuniversität Europas eine Woche im Jahr die Pforten für Kinder von sechs bis zwölf Jahren. Zusätzlich betreue ich diverse größere Kooperationsprojekte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Aufgaben in der Form zu erledigen, daß ich am Ende ihrer Erfüllung das Gefühl habe, meine Zielsetzungen erreicht zu haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?**

Ich denke schon, daß ich erfolgreich bin, manchmal mehr und manchmal weniger. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Eine meiner größten Stärken ist meine Teamfähigkeit. Ich arbeite hauptsächlich im Team und gebe Mitarbeitern den nötigen Raum für eigenständiges Arbeiten. Ich mische mich nicht in die Bereiche und Vorgehensweisen anderer ein. Wir halten regelmäßige Meetings ab, um uns auszutauschen und abzusprechen, und diese Form des Miteinanders klappt hervorragend. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Es ist mir bewußt, daß ich in einem klassischen Männerberuf tätig bin. Bisher hatten männliche Professoren das Sagen, und sie waren meist 50 Jahre und älter. Dank des Gleichbehandlungsgesetzes ist die Anzahl weiblicher Lehrbeauftragter aber im Ansteigen begriffen. Als Frau muß man sich sehr intensiv einsetzen und beweisen, daß man in seinem Bereich gut ist, um sich Gehör zu verschaffen. Insofern war mir die sachliche Argumentation stets ein besonderes Anliegen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Der ehemalige Hochschulrektor und bekannte Philosoph Professor Dr. Rudolf Burger war in beruflicher Hinsicht sehr von mir angetan und legte bei Sitzungen großen Wert auf meine Meinung. Gemeinsam fristeten wir in der Mitte der achtziger Jahre eine schwierige Zeit, die sich aufgrund von Kürzungen der Hochschulleistungen ergab. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Bei der Auswahl der Mitarbeiter für laufende Projekte achte ich auf Ehrlichkeit und verlasse mich dabei auf meine Menschenkenntnis. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Offenheit und Ehrlichkeit sind wesentlich Elemente meines Umgangs mit Mitarbeitern. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Das wichtigste ist der Respekt vor Meinungen anderer, und diese Haltung fällt mir auch in der Rolle als Vorgesetzte nicht schwer. Meine Art, unmittelbar Feedback zu geben und meine Erfahrungen einzubringen, wird in den meisten Fällen geschätzt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es stellt kein Problem dar, wenn meine Kinder mich nach der Schule am Arbeitsplatz besuchen, weil sie gerne in meiner Nähe sind. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Fleiß und Disziplin sind die wichtigsten Größen. Jeder Mensch ist bis zu seinem Lebensende ein Lernender, und geistige Fitneß kann man bis ins hohe Alter wahren. Schicksalsschläge sollte man annehmen, um in der Folge seinen Weg diszipliniert weiter zu gehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bin bestrebt, mich weiterhin optimal für meinen Beruf einzusetzen, wobei mir auch zukünftig das Wohlergehen meiner Mitarbeiter am Herzen liegt. **Ihr Lebensmotto?** Meiner Meinung nach muß das Leben eines Menschen von der Liebe begleitet werden.

✱ Pfandlsteiner Gabriele Mag.

● Zur Person

Beruf: Rechtsanwältin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Rechtsanwältin Mag. Gabriele Pfandlsteiner., 6900 Bregenz, Kommarktstraße 9. Geboren - Datum, Ort: 7. Februar 1964, Bregenz. Mitgliedschaften: Anwaltliche Vereinigung für Mediation und kooperatives Verhandeln, BPW (Business and Professional Women). Hobbies: Rudern, Schwimmen, Laufen, Lesen, Reisen, Spanisch.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Gymnasium in Bregenz im Jahr 1982 begann ich das Studium der Rechtswissenschaften an der Universität in Innsbruck, das ich im April 1987 abschloß. Nach dem einjährigen Rechtspraktikum am Bezirks- und Landesgericht Feldkirch durfte ich im Juni 1988 bei Dr. Bertram Grass als Konzipientin meine ersten Berufserfahrungen als angehende Rechtsanwältin sammeln. 1993 legte ich die Rechtsanwaltsprüfung ab und gründete in der Folge meine Kanzlei in Bregenz. Von 1995 bis 1999 war ich nebenberuflich vier Jahre in der ich die Position der Stadträtin für Gesundheit, Soziales, Sport und Hafenangelegenheiten tätig, um mich seither wieder zu hundert Prozent auf meine Tätigkeit als Anwältin zu konzentrieren. Ich konnte in den dreizehn Jahren als selbständig tätige Anwältin einiges bewirken und zähle zahlreiche Private zu meiner Klientel. Es entwickelte sich ein außerordentliches Vertrauensverhältnis zwischen mir und meinen Klienten, sodaß ich für einige als Hausanwältin gelte. Ich kümmere mich zu einem Drittel um Familienangelegenheiten und bin außerdem in den Bereichen Arbeits-, Sozial- und Wohnrecht tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg sehe ich in gewonnen Prozessen genauso wie in der Freiheit, die ich durch meine selbständige Tätigkeit erlangt habe. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In Anbetracht dessen, daß ich in einfachen Verhältnissen aufwuchs und ohne jegliche finanzielle Unterstützung studierte, erachte ich mich als erfolgreich. Ich habe schon viel erreicht und bewirkt, wodurch mir ein großer sozialer Aufstieg möglich wurde. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Eltern haben wesentlich zu meinem Erfolg beigetragen, indem sie mir den Freiraum gaben, Entscheidungen selbst zu treffen. Dadurch war es mir möglich, meinen Interessen nachzugehen. Mein Engagement, mein Einsatz und meine Leidenschaft für meine Arbeit trugen ebenfalls maßgeblich zu meinem Erfolg bei. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich beginne jeden Arbeitstag mit enormer Energie und freue mich auf die täglichen Herausforderungen. Ich betreibe in meiner Freizeit sehr viel Sport und verschaffe ich mir so den nötigen Ausgleich zum Alltagsstreß. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ja, wenn ich an meine Anfänge zurückdenke, wundert es mich heute oft, wie ich das all die Jahre durchgehalten habe. Es gab zu dieser Zeit Richter, die mich nur in der dritten Person angesprochen haben, es wurde ständig an meinen Fähigkeiten gezweifelt, und alles, was ich sagte oder tat, wurde in Frage gestellt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Immer wenn ich mich auf meine innere Stimme verlassen habe, hat die Situation einen erfolgreichen Ausgang genommen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Jeder Mensch sollte sich Vorbilder suchen, von denen er lernen kann, wobei es ungemein wichtig ist, seine Authentizität zu wahren. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Partner haben meinen Weg geprägt, indem sie mir - aufgrund ihres meist höheren Alters - enorme emotionale Unterstützung gaben. Dieser Beistand kam mir vor allem während meiner Anfangszeit sehr zugute. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die größte Anerkennung finde ich im sozialen Prestige, das man als Anwalt genießt und darin, daß die Kollegen mich schätzen und meine Klienten mich weiterempfehlen. Eine andere Form der Anerkennung erfuhr ich während meiner Tätigkeit als Stadträtin. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die hohe Qualität meiner Dienstleistung. Ich versuche meinen Klienten gegenüber Verständnis für ihre individuelle Situation aufzubringen und lege großen Wert auf gute Vorbereitung. Mit meinem breit

gefächerten Wissen punkte ich vor allem in den Bereichen Familienrecht und Psychologie. Aufgrund meiner mehrjährigen Erfahrung kann ich den Kunden in den unterschiedlichsten Belangen beraten. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Da für mich die Leistung zählt, kann ich mich auch über den Erfolg eines Kollegen freuen und verhalte mich somit meinen Mitbewerbern gegenüber sehr fair. Es gibt wenige Ausnahmen, die sich mit ihrem Machogehabe oder unfairen Arbeitsmethoden mir gegenüber unbeliebt gemacht haben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es ist schwierig, die beiden Bereiche zu vereinbaren, aber solange die Beziehung gut funktioniert, worauf ich sehr viel Wert lege, stellen notwendige Kompromisse kein Problem dar. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Egal, welchen Beruf man ausübt, man sollte sich immer weiterbilden. Auch wenn die Fortschritte noch so klein sind, man darf nie stehenbleiben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mir in Zukunft noch mehr Freiraum schaffen, um wieder mehr Zeit für Reisen aufbringen zu können. Weiters denke ich darüber nach, ein Buch zu schreiben.

✱ Pfatschbacher Ernst Hofrat Mag.

● Zur Person

Beruf: BHS-Lehrer. Funktion: Direktor. Tätig bei: Modeschule Ebensee - Höhere Gewerbliche Bundeslehranstalt für Mode und Bekleidungstechnik., 4802 Ebensee, Pestalozziplatz 4. Geboren - Datum, Ort: 12. Jänner 1947, Ebensee. Familienstand: Verheiratet mit Margarete. Kinder: Dipl.-Ing. Dr. Thomas, Mag. Barbara und Dipl.-Physioth. Elisabeth. Eltern: Ernst und Maria. Hobbies: Lesen, Schifahren (Alpin, Nordisch, Schitouren), Mountainbiken, Bergsteigen, Reisen, Literatur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gemeindevorstand, Ortsstellenleiter Rotes Kreuz Ebensee, Obmannstellvertreter Turn- und Sportunion Ebensee.

● Karriere

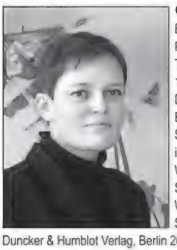
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde von meiner Kindergartenzeit stark geprägt. Es war ein nichtöffentlicher Kindergarten mit einer sehr enthusiastischen Kindergärtnerin, die uns Kindern viel für unser weiteres Leben mitgab. Auch meine Lehrer in der Volksschule prägten mich sehr. 1965 maturierte ich am Gymnasium Bad Ischl, ein Jahr später verunglückte mein Vater im Alter von 44 Jahren tödlich. Ich war das älteste von sieben Kindern, das jüngste war erst zwei Jahre alt. Ich erhielt zwar ein Angebot, im Labor der Saline Ebensee zu arbeiten, entschloß mich aber schließlich doch dazu, in Salzburg das Studium der Germanistik und der Geographie zu absolvieren. 1970 wurde ich, da Lehrermangel herrschte, im Schuldienst tätig, obwohl ich die erforderliche Prüfung noch nicht abgelegt hatte. Als die Höhere Lehranstalt in Bad Ischl sich auf den Tourismusbereich konzentrierte, wurde 1977 der Modebereich nach Ebensee ausgelagert. Ich unterrichtete an beiden Schulen, 1984 wurde in Ebensee ein zweijähriger Aufbaulehrgang für Mode und Bekleidungstechnik eingeführt - ein in Österreich einmaliger Schultyp. 1987 bewarb ich mich um die Leiterstelle an der Höheren Gewerblichen Bundeslehranstalt für Mode und Bekleidungstechnik und wurde zum Direktor bestellt. Mit großem Erfolg begann 1987 in Ebensee das Kolleg, das Maturanten eine zweijährige intensive Ausbildung in Mode ermöglichte. Seit 1992 läuft anstelle des Kollegs die fünfjährige Höhere Lehranstalt, die mit der Reife- und Diplomprüfung abschließt, welche unter anderem zum Universitätsstudium berechtigt. Ab dem dritten Jahrgang gibt es die Erweiterungsbereiche Modemarketing, Modedesign ergänzt durch schulautonome Schwerpunkte wie Werbe- und Präsentationstechnik, Mediendesign und Modepräsentation. Die dreijährige Fachschule endet mit einer Abschlußprüfung, ab der zweiten Klasse gibt es die Erweiterungsbereiche Textil-Kreativ, Büromanagement und Verkaufsmanagement.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich werte es als Erfolg, wenn ich mit den vorhandenen Ressourcen umzugehen weiß und mein Leben zu meiner Zufriedenheit gestalten kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich ein berufliches Resümee ziehe, kann ich mich schon als erfolgreich bezeichnen - obwohl ich es nie darauf angelegt habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich glaube, sehr flexibel zu sein, auch interessierte ich mich immer für fachliche Neuentwicklungen und für gesellschaftliche Änderungen. Ich engagierte mich im Sportverein und auch in der Politik, zuerst im Gemeinderat, dann im Gemeindevorstand. Ich war auch im Pfarrgemeinderat tätig, und seit 2001 bin ich Ortsstellenleiter des Roten Kreuzes. In der Personalvertretung war ich im Dienststellenausschuß, im Fachausschuß und einige Zeit in der erweiterten Bundessektion der Gewerkschaft Öffentlicher Dienst. Wenn ich gefragt wurde, eine Funktion zu übernehmen, habe ich meist zugesagt. Die Möglichkeit, verschiedene Bereiche mitzugestalten, ist wertvoll. Auch ist es sehr nützlich, gute Kontakte aufzubauen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Meiner Meinung nach ist Originalität besser. Man kann zwar einen Erfolgsweg „designen", aber eine wesentliche Komponente ist, sich selbst treu zu bleiben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Geprägt wurde ich von meinem Großvater, der 103 Jahre alt wurde. Er war in die Familie integriert und war auch bis zu seinem Tod fit und geistig rege. Er hatte großes Interesse an gesellschaftlichen Entwicklungen und Zeitgeschichte und war mir nach dem frühen Tod meines Vaters ein bißchen ein Vaterersatz. **Welches Problem scheint Ihnen im Schulwesen als ungelöst?** Entwicklungen werden immer kurzfristiger und verlangen rasches Reagieren, was durch eine gewisse Schwerfälligkeit des Apparates verhindert wird. Schulautonomie ohne finanziellen Background ist nur Mangelverwaltung. Man benötigt initiative und motivierte Mitarbeiter, die Ideen umsetzen können. Ein weiteres Problem ist, daß viele Jugendliche eine gewisse Orientierungslosigkeit an den Tag legen und zudem unter oft schwierigen Familienverhältnissen leiden. **Welche sind die Stärken Ihrer Schule?** Das Einzugsgebiet unserer Schule hat einen Radius von rund 300 Kilometern. Unsere Schule ist sehr gefragt und kann sich ausgezeichnet präsentieren, auch arbeiten wir mit einigen Firmen gut zusammen. Wir sind eine aktive Schulgemeinschaft, in welcher der Mensch mit seinen Stärken und Schwächen im Mittelpunkt steht. Die Grundsätze unseres Handelns sind Toleranz, Ehrlichkeit und Verantwortungsbewußtsein. Der partnerschaftliche Umgang, ein solidarisches Miteinander und demokratische Entscheidungen liegen uns am Herzen. Wir bemühen uns, eine offene, angstfreie Kommunikation zu leben. Gemeinsame Aktivitäten fördern die Identifikation mit der Schule. Unser Lernen und Lehren ist ein dynamischer, lebendiger Prozeß für eine erfolgreiche Zukunft. Wir ermöglichen vernetztes Denken durch Teamarbeit, Projekte und Wirtschaftsnähe im Unterricht, setzen aktuelle, flexible Unterrichtsmethoden ein und schaffen Freiräume für Kreativität. Die Auseinandersetzung mit gesellschaftspolitischen Themen, Ethik und Kultur

vervollständigt die umfassende Ausbildung. Lebendigkeit und Kreativität zeichnen die Modeschule Ebensee aus. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Junge Leute sollen eine fundierte Schulausbildung absolvieren und auch lernen, über den Tellerrand zu blicken. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte manche Funktionen abgeben und mehr Freizeit gewinnen.

✱ Pfeifenberger Michaela Dr.



● Zur Person

Beruf: Juristin. Funktion: Leiterin der Präsidialabteilung, Polizeivizepräsidentin. Tätig bei: Bundespolizeidirektion Wien., 1010 Wien, Schottenring 7-9. Geboren - Datum, Ort: 5. März 1972, Salzburg. Eltern: Ingeborg und Michael. Schöpferische Akte: Flughafensicherung in Österreich am Beispiel des Flughafens Wien-Schwechat, in: Pitschas, Rainer/ Stolzlechner, Harald (Hrsg.): Auf dem Weg in einen „neuen Rechtsstaat", Schriftenreihe der Hochschule Speyer, Duncker & Humblot Verlag, Berlin 2004. Ehrungen: Ranking unter den Top-Frauen Sparte Gericht/Recht, Frauenmagazin Woman (2005). Mitgliedschaften: Ersatzmitglied des Menschenrechtsbeirates, Österreich-Konvent (2003 bis 2005). Vorsitzende der Aufnahme- und Begutachtungskommission. Hobbies: Schwimmen, Schifahren, Eislaufen, Rollerbladen, Musik (Gitarre, Hackbrett). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Berufungskommission - Bundeskanzleramt (BKA).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1990 mit ausgezeichnetem Erfolg am Wirtschaftskundlichen Bundesrealgymnasium in Salzburg-Nonntal und absolvierte von 1990 bis 1995 das Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Salzburg. Parallel dazu besuchte ich einige Lehrveranstaltungen im Fach Spanisch, weil es mir wichtig ist, eine Fremdsprache zu beherrschen. 1995/96 absolvierte ich das Doktoratsstudium in Rechtswissenschaften und schrieb meine Dissertation über Aufgaben der Sicherheitsexekutive zum Thema „Hausdurchsuchungen zum Zweck der Strafrechtspflege und der Gefahrenabwehr nach § 39 SPG". Meine berufliche Karriere begann ich im März 1996 im Büro für Frauenfragen und Gleichbehandlung im Amt der Salzburger Landesregierung. Im Mai 1997 wechselte ich ins Gewerbe- und Baurechtsamt der Bezirkshauptmannschaft Salzburg-Umgebung, wo ich bis 1999 tätig war. Im Oktober 1999 kam ich in die Präsidialabteilung des Landes Salzburg, wo ich mit Aufgaben für den Landeshauptmann betraut war. Im April 2000 wechselte ich zu Innenminister Dr. Ernst Strasser in sein Kabinett, wo ich zunächst für die Bereiche Zivildienst, Asyl- und Fremdenrecht sowie Legistik verantwortlich war. Ab Oktober 2000 war ich für die Angelegenheiten der Generaldirektion für die öffentliche Sicherheit zuständig - Gendarmerie, Polizei, Staatsschutz, Kriminalitätsbekämpfung und Verkehrssicherheit. Im November 2001 wurde ich zur Polizeidirektorin der Bundespolizeidirektion Schwechat ernannt, im August 2002 wurde ich vorläufig mit der Leitung der Präsidialabteilung der Bundespolizeidirektion Wien betraut, ehe ich im Jänner 2003 zur Leiterin der Präsidialabteilung und Polizeivizepräsidentin der Bundespolizeidirektion Wien bestellt wurde.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, berufliche und private Ziele in Einklang miteinander zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Auch wenn ich meine Ziele nicht immer direkt, sondern oft über Umwege erreicht habe, betrachte ich mich durchaus als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Fachliches Wissen kann jeder erlernen. Menschlichkeit hingegen und die Gabe, andere zum Nachdenken anzuregen, sind persönliche Stärken. Ich kann mich in andere hineinversetzen, bin eine gute Zuhörerin und verstehe es, zu analysieren, auch wenn ich nicht immer für alles eine schnelle Lösung parat habe. Ich setze mir Ziele, arbeite einen Zeitplan aus und beachte auf dem Weg zum Ziel aber auch mögliche Hindernisse. **Ist es für Sie als Frau im öffentlichen Dienst schwieriger, erfolgreich zu sein?** Als erste und jüngste Polizeidirektorin Österreichs wurde ich natürlich kritisch beäugt. Doch ich sehe es als eine Herausforderung für eine Frau, sich in einer Männerwelt zu behaupten. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich meinen ersten Job antreten konnte, kristallisierte sich ein stärkeres Erfolgsgefühl heraus. Immerhin wurde ich unter 100 Kandidaten als eine der vier Besten gereiht. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine erste Vorgesetzte Mag. Romana Rotschopf, Leiterin des Büros für Frauenfragen und Gleichbehandlung, und auch Minister Dr. Ernst Strasser prägten mich sehr. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erhalte durchaus Lob von meinem Vorgesetzten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Es gibt im öffentlichen Dienst Ausschreibungen, welche die Auswahl von Mitarbeitern nach festgelegten Standards regeln. Das fachliche Wissen ist das wichtigste Kriterium hinsichtlich der Beurteilung von Bewerbern. Oft läßt sich auch auf den ersten Blick, beim ersten Gespräch abschätzen, ob man mit jemandem zusammenarbeiten kann. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Zu meinen Mitarbeitern pflege ich ein freundschaftlich-kollegiales und vor allem offenes Verhältnis. Ich übertrage ihnen Verantwortung und stehe als Ansprechpartnerin für wesentliche Entscheidungen zur Verfügung. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich kehre die Chefin nicht heraus, werde aber gewiß als Autoritätsperson gesehen und geschätzt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche, diese beiden Bereiche zu trennen. So nehme ich möglichst wenig Arbeit mit nach Hause, sondern bemühe mich, in meiner Freizeit abzuschalten und sie für Privates zu nutzen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Es gibt laufend strukturierte Fortbildungsangebote in unserem Fachbereich. Ich lege auch großen Wert auf Fremdsprachenkenntnisse. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Egal, welches Alter man hat, oder in welchem Ausbildungsgrad man sich befindet, es ist wesentlich, Konsequenz im Verfolgen seiner Ziele, Realitätsnähe und Flexibilität an den Tag zu legen. Heutzutage müssen junge Menschen erkennen, daß die klassischen Berufswege aufbrechen, daß hier ein starker Wandel stattfindet. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte auch in der Zukunft beruflich flexibel bleiben. Der Schritt in die Privatwirtschaft ist in der fernen Zukunft vorstellbar. Möglicherweise werde ich später einmal einen Karenzurlaub in Anspruch nehmen, um Neues dazuzulernen, Erfahrungen in der Privatwirtschaft zu sammeln, eventuell auch im Bereich Organisationsentwicklung. **Ihr Lebensmotto?** Wo ein Wille, da ein Weg! Love it, change it, or leave it!

✱ Pfeiffer Gebhard

● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Pfeiffer Verputz., 6923 Lauterach, Scheibenstraße 5. Geboren - Datum, Ort: 11. April 1953, Bregenz. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführender Gesellschafter der Pfeiffer Gerüstbau GmbH & Co, Innungsmeister des Bauhilfsgewerbes der Wirtschaftskammer Vorarlberg, Vorstandsmitglied der Raiffeisenbank am Bodensee, Vorstand des Handwerker- und Wirtschaftsvereins Lauterach, Mitglied des Vorarlberger Wirtschaftsparlaments.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich die Lehrausbildung im Bereich der Stukkatur und des Trockenausbaus abgeschlossen hatte, arbeitete ich zwei Jahre als Geselle in diesem Bereich. Auf der Suche nach einer neuen Herausforderung trat ich zur Meisterprüfung an, was einen Dispens erforderte, da damals drei absolvierte Gesellenjahre erforderlich waren, um überhaupt zur Prüfung antreten zu dürfen. Bei der Freisprechfeier in Feldkirch 1976 war ich mit meinen 22 Jahren der jüngste ausgebildete Meister in ganz Österreich. Noch im selben Jahr gründete ich die Pfeiffer Verputz GmbH, die sich hauptsächlich mit Innen- und Außenverputzarbeiten sowie Dämmfassaden beschäftigt. Ich begann mit nur einem Mitarbeiter und beschäftige heute 42, im verstärkten Maße widme ich mich auch der Lehrlingsausbildung. Im Handwerksgewerbe stellen die Entwicklung und Umsetzung von Innovationen einen wesentlichen Aspekt des Erfolges einer Firma dar. So erkannte ich vor zehn Jahren den unglaublichen Bedarf im Bauhilfsgewerbe im Bereich Gerüstbau, woraufhin ich 1997 mein zweites Unternehmen, die Pfeiffer Gerüstbau GmbH, gründete. Im Gerüstbau sehe ich die Zukunft des Unternehmens, da sich unser Kundenstock weit über die Landesgrenzen erstreckt. In Österreich, Italien, Deutschland und der Schweiz erwirtschaften wir damit schon heute 40 Prozent unseres Gesamtumsatzes. So werden wir vor allem bei der Anfertigung von Spezialgerüsten von ausländischen Unternehmen kontaktiert.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg liegt für mich im positiven Ergebnis, das sich aus einer realisierten Idee ergibt. Um dies zu erreichen, ist neben Durchsetzungsvermögen und einer gewissen Hartnäckigkeit auch das Glück, die richtigen Leute zu finden, ein wichtiger Faktor. Ganz wesentlich sind hierbei die Gabe, Menschen führen zu können, mit Jugendlichen umgehen zu können, deren Probleme zu verstehen und dadurch wertvolle Facharbeiter heranzubilden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe in meinem Leben gewisse Ziele erreicht und erachte mich aus diesem Grund als erfolgreich. Da ich allerdings stets zukunftsorientiert denke und handle, setze ich mir ständig neue Ziele, die ich verwirklichen möchte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es war immer schon mein Anliegen, die Fehler, die täglich begangen werden, zu erkennen und folglich zu behandeln. In meinem Streben nach Verbesserungen und dem dazu notwendigen Ehrgeiz sehe ich einen wesentlichen Aspekt meines Erfolges. Einen wichtigen Faktor sehe ich im alleinigen Aufbau meines Betriebes, da ich alles aus eigenen Kräften und ohne jegliche finanzielle Unterstützung erreichte. Der Erfolg meines Betriebes ist, wie jeder andere, auf zukunftsorientiertes Denken und Handeln, Weitblick, das Gespür, in welche Richtung sich eine Berufsgruppe entwickelt, den Mut zum Risiko und schließlich das sprichwörtliche Glück des Tüchtigen zurückzuführen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich treffe Entscheidungen nie im Alleingang, sondern ziehe stets meine Mitarbeiter hinzu. Über die verschiedenen Ansichten und Meinungen wird diskutiert, und im Anschluß daran wird abgestimmt, wobei wir nach dem Beschluß der Mehrheit handeln. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Es ist notwendig, sich mit viel Phantasie und Originalität in der Werbung und im Erscheinungsbild des Unternehmens von den Mitbewerbern abzugrenzen. Die Unverwechselbarkeit einer Firma, die uns bisher mit unseren auffälligen blauen Gerüstabdeckungen großartig gelungen ist, ist von enormer Bedeutung. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es war schon immer ein starker Rückhalt seitens meiner Familie gegeben, da mich meine Eltern und meine Frau stets unterstützten. Meine Frau akzeptierte es, wenn ich länger arbeiten mußte und dadurch wesentlich weniger Zeit für meine Familie aufbringen konnte, wofür ich ihr sehr dankbar bin. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ein Unternehmer ist genauso erfolgreich, wie es seine Mitarbeiter sind. Diese sollten eine erstklassige Ausbildung genießen können und qualitativ hochwertige Instrumente zur Verfügung gestellt bekommen, da sie sich dadurch mit dem Betrieb identifizieren können. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich überlasse ihnen eine gewisse Selbständigkeit, Eigenverantwortung und Entscheidungsfreiheit. Zudem ziehe ich sie in sämtliche Entscheidungen mit ein, was Neuanschaffungen, Neubauten, den Neukauf von Maschinen und die Einstellung weiterer Mitarbeiter anbelangt, worin ich die Hauptmotivation sehe. Dadurch entsteht der interessante Effekt, daß die Mitarbeiter ihre Entlohnung als zweitrangig ansehen. Ich denke allerdings, daß ein anständiger, beinahe überdurchschnittlicher Lohn die Grundvoraussetzung für gute Arbeit ist. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir verfügen über eine ausgesprochen schlanke Administration und qualitativ hochwertige Maschinen. Weiteres spielt der Vorarbeiter eine große Rolle, der in vielen verschiedenen Bereichen ausgebildet ist. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich werde nicht über die Billigpreisschiene Geschäfte einholen, da ich der Ansicht bin, daß wir uns den anderen gegenüber durch Qualität und Schnelligkeit behaupten müssen. **Ihr Lebensmotto?** Die einen warten, bis die Zeiten sich wandeln - wir packen an und handeln.

✱ Pichler Josef

● Zur Person

Beruf: Tischler. Funktion: VKN-Leiter. Tätig bei: Pipelife Austria GmbH & Co KG., 2700 Wiener Neustadt, Fischauergasse 122. Geboren - Datum, Ort: 19. März 1952, Glashütten. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Kinder: Helga (1978) und Bianca (1982). Eltern: Maria. Hobbies: Wandern.

● Karriere

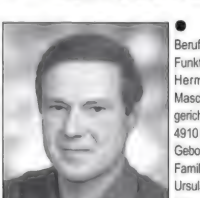
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte von 1958 bis 1966 die Volksschule in Schaueregg, und von 1966 bis 1967 den Polytechnischen Lehrgang in Pinggau. Von 1967 bis 1970 absolvierte ich eine Tischlerlehre bei der Firma Weninger in Mönichkirchen. Im Anschluß daran war meine erste Anstellung von 1970 bis 1971 bei der Firma Schleusner in Mödling. Nach meinem achtmonatigen Wehrdienst beim österreichischen Bundesheer war

ich von 1972 bis 1978 bei der Firma Köberl & Hittl in Aspang im Verkauf tätig. Ab 1978 war ich als Lagerangestellter bei der Firma Pipelife (ehemals Salen) in Wiener Neustadt tätig, bis ich im Jahr 1999 zum VKN-Leiter befördert wurde.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, stolz auf meine berufliche Entwicklung und meine heutige Position zu sein, die ich erlangt habe, obwohl ich nur die Grundschulausbildung absolviert habe. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich schlafe zuerst über dem Problem und bilde mir erst nach reiflicher Überlegung eine abschließende Meinung. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich entschied erfolgreich und packte die Gelegenheit beim Schopf, als sich mir die Chance bot, meine Position bei der Firma Pipelife zu verbessern. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater wollte immer, daß ich einen Beruf erlerne. Er hatte mit seiner Einstellung sicherlich recht, denn was man einmal gelernt hat, kann einem niemand mehr wegnehmen. Meine Lehre und die Ausbildung an der Berufsschule waren für mich sehr wichtig, und ich wurde dort auch mit den kaufmännischen Grundbegriffen vertraut. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter sind auf jeden Fall am Erfolg des Unternehmens beteiligt. Ohne ein gut eingespieltes Team ist ein dauerhafter Geschäftserfolg nicht möglich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich habe eine gestandene Mannschaft. Einen sehr fleißigen rumänischen Mitarbeiter, den mir eine Leihfirma für zwei Monate vermittelte, habe ich kürzlich aufgenommen, um ihm eine Chance zu geben. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärke unseres Unternehmens ist unser Vertriebssystem. Wir sind erstens sehr kundennah, und zweitens verfügen wir über sehr gut geschultes Personal. Ich lege auch größten Wert darauf, immer am letzten Stand der Entwicklung zu sein, um unsere Kunden umfassend und kompetent beraten zu können. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich habe kein Problem mit dem Mitbewerb. Es soll jeder sein Geschäft machen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich kann Beruf und Privatleben sehr gut miteinander vereinbaren. Wenn ich mein Tagespensum erledigt und meinen Dienst beendet habe, kann ich innerhalb kurzer Zeit abschalten und bin nur noch Privatmann. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich besuche laufend Produktschulungen, diverse Seminare in Mitarbeiterführung, etc. Es ist wichtig, im Leben nie stehenzubleiben. Es gibt viele interessante Weiterbildungsmöglichkeiten, die in weiterer Folge wieder dem Kunden zugute kommen. Es gibt für mich nichts Schöneres, als einen Käufer gut und kompetent beraten zu können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich vertrete den Standpunkt, daß man nicht nur Akademiker, sondern auch Handwerker braucht. Ich bin aber auch der Meinung, daß man jede Gelegenheit nützen soll, um sich umfassend zu bilden und sich auf seinem Gebiet zu spezialisieren. Spaß und Freude an der Arbeit sind jedoch ebenfalls sehr wichtige Voraussetzungen, um im Beruf weiterzukommen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich wünsche mir eigentlich nur, daß alles so gut weiterläuft wie bisher. Ich bin zufrieden mit meinem Beruf und meinem Leben. Es ist für mich selbstverständlich, mich kontinuierlich weiterzubilden, weil man immer wieder etwas Neues und Nützliches lernen kann.

✱ Pietsch Andreas Hermann Dipl.-Ing.



Zur Person

Beruf: Zivilingenieur für Maschinenbau. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Dipl.-Ing. A. Hermann Pietsch Zivilingenieur für Maschinenbau, allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger., 4910 Ried im Innkreis, Kapuzinerberg 13. Geboren - Datum, Ort: 21. Juli 1950, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Jutta Sigrid Ursula. Kinder: Irmgard (1977), Hanns-Eckard (1992) und Astrid Friederun (1995). Eltern: Maria Irene Mathilde und Johannes Berthold. Besondere Vorfahren: Dr. Eduard Herbst, Justizminister von 1868 bis 1870, nach dem die Herbststraße im 16. Bezirk in Wien benannt ist. Mitgliedschaften: ÖTB, Obmann des Unterstützungsvereines für Rußlanddeutsche, Gesangsvereine, Schülerverbindung. Hobbies: Familie, Musizieren, Erdkunde, Geschichte.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1968 in Wien und studierte anschließend an der Technischen Universität Wien allgemeinen Maschinenbau. 1977 schloß ich das Studium ab. Mein Eintritt ins Berufsleben begann aber nicht erst mit diesem Zeitpunkt, sondern schon zuvor: ich arbeitete ab 1968 regelmäßig während der Ferien in unterschiedlichsten Positionen. So verbrachte ich einige Zeit im Ausland, wie zum Beispiel in England oder der Schweiz, um einerseits meine Fremdsprachenkenntnisse zu verbessern und andererseits Erfahrungen zu sammeln. Von 1968 bis zum Ende meines Studiums arbeitete ich in den Sommermonaten als Fremdenführer für das Amt der Kärntner Landesregierung, da ich immer schon großes Interesse an historischen Ereignissen hatte. Nach Abschluß des Studiums war ich von 1977 bis 1983 in der Firma Fischer GesmbH in Ried im Innkreis als Projektingenieur und in weiterer Folge als Abteilungsleiter des zentralen technischen Dienstes tätig. In dieser Zeit konnte ich viele wesentliche, sowohl positive als auch negative, Faktoren erkennen, wie ein Unternehmen zu führen beziehungsweise nicht zu führen ist. Aufgrund der Tatsache, daß ich immer gerne mit jungen Menschen in Kontakt war und mir die Vermittlung von Wissen ein großes Anliegen ist, entschied ich mich 1983, als Lehrer für fachtheoretischen Unterricht in die HTBLA in Vöcklabruck einzutreten. Dort war ich bis zu meiner Pensionierung im Jahr 2003 tätig. Im Jahr meines Eintrittes in den Schuldienst gründete ich außerdem ein Zivilingenieurbüro für Maschinenbau, das sich bis heute sehr erfolgreich mit dem Prüfwesen in den Bereichen Aufzüge, Hebezeuge, Fördertechnik sowie Kfz-Wesen beschäftigt.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, Ziele zu erreichen, die man sich selbst gesteckt hat, und mit sich selbst zufrieden zu sein. Voraussetzung für Erfolg ist für mich der Aspekt eines glücklichen Familienlebens. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja ich sehe mich als erfolgreich. Dafür habe ich aber auch viel Engagement an den Tag gelegt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Um erfolgreich zu sein, ist es unerläßlich, Ziele im Leben zu erkennen, diese zu definieren und den Weg dorthin konsequent zu beschreiten. Der Beruf, den man schließlich wählt, sollte mit Freude ausgeübt werden, das heißt, er muß den eigenen Interessen

entsprechen. Bei mir traf dies glücklicherweise zu, und so gelang es mir in allen Positionen, in denen ich im Laufe meines Berufslebens tätig war, erfolgreich zu sein. Ein Aspekt, der mir auch wichtig erscheint, ist jener, auch Fehler eingestehen zu können, um diese schnellstmöglich zu korrigieren, damit daraus keinen Schaden entsteht. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Die Herkunftsfamilie trägt meiner Meinung nach ganz wesentlich dazu bei, in welcher Form man sein späteres (Berufs-) Leben gestalten wird. Bei mir war sicher der Wettbewerb zwischen meinen Brüdern und mir nicht unwesentlich, in dem es darum ging, sich aneinander zu messen, um zu beweisen, wer in verschiedensten Dingen am erfolgreichsten ist. Das förderte unseren Ehrgeiz. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die erste Form der Anerkennung aufgrund meiner Leistungen bekam ich in meiner Schulzeit. Im Verlauf meines Schulbesuches wurde ich mit jedem Jahr ein besserer Schüler, was mir natürlich die Anerkennung seitens meiner Mitschüler einbrachte. Mein Erfolg war mir möglich, weil ich eine effiziente Arbeitsweise entwickelte und zum richtigen Zeitpunkt das richtige zu tun verstand. Im weiteren Verlauf des Berufslebens erfahre ich laufend Anerkennung, durch die ich mich bestätigt fühle. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter sind entweder nur kurze Zeit oder über sehr viele Jahre in meinem Betrieb tätig. Das hängt davon ab, ob sie mit der von mir geforderten Arbeitsweise zurechtkommen oder eben nicht. Ich biete und verlange zugleich eine hohe Selbständigkeit in der Erfüllung der Arbeitsaufgaben. Dadurch ist die Rolle der Mitarbeiter beim Erfolg eine sehr wichtige. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wichtig sind mir, natürlich neben der fachlichen Eignung, Ehrlichkeit und Geradlinigkeit. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich schließe meine Mitarbeiter nicht aus meinen Entscheidungen und Erwägungen die Firma betreffend aus. Wenn ich beispielsweise einen neuen Mitarbeiter einstelle, bespreche ich das sehr früh mit dem schon bestehenden Team. Weiters behandle ich alle so, wie auch ich selbst gerne behandelt werden will und versuche keine Bevorzugungen oder Benachteiligungen aufkommen zu lassen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als ich noch unterrichtete, war es mir sehr wichtig, meine Arbeitsweise von meinen Schülern beurteilen zu lassen, um ein Feedback über meine Arbeit zu erhalten und gegebenenfalls Verbesserungen durchzuführen. So ließ ich Schüler, deren Unterrichtszeit bei mir beendet war, einen Fragebogen ausfüllen und war mit dieser Form der Evaluierung des Unterrichts meiner Zeit weit voraus, da diese heute zu einem Standardinstrument in der Lehre gehört. Auch jetzt ist es mir wichtig zu wissen, wie meine Mitarbeiter mich sehen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Familie hat einen hohen Stellenwert in meinem Leben und darf nicht unter beruflichem Erfolg leiden. Neben dem Beruf engagierte ich mich privat stets für verschiedenste Projekte. So führte ich viele Jahre lang Jugendgruppen beim Österreichischen Turnerbund und organisierte dort viele Veranstaltungen. Dafür wendete ich viel Zeit auf. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll sich von Rückschlägen nicht entmutigen lassen. Erfolg hat auf die Dauer nur derjenige, der seine Ziele nachhaltig verfolgt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine beruflichen Ziele habe ich mittlerweile glücklicherweise erreicht; das nächste Ziel wird es sein, die Nachfolge für meinen Betrieb zu regeln. Ein persönliches Ziel ist es, zu meinem 60. Geburtstag wieder ein großes Fest für alle Mitglieder unserer Familie zu geben, wie wir es zu meinem 50. Geburtstag bereits taten. Damals kamen über 500 Verwandte, und es ist allen noch in bester Erinnerung. **Ihr Lebensmotto?** Was du nicht willst, daß man dir tu', das füg auch keinem andern zu.

✱ Piffl Leopold

● Zur Person

Beruf: Dachdecker und Spengler. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Dachdeckerei - Spenglerei Schneeräumservice Leopold Piffl GmbH., 3412 Kierling, Hauptstraße 4. Geboren - Datum, Ort: 24. Jänner 1951, Klosterneuburg. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Hobbies: Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Zweiter Firmenstandort in Zeiselmauer.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs im Dachdeckerbetrieb meiner Eltern in Klosterneuburg auf, den mein Großvater vor etwa 100 Jahren ins Leben gerufen hat. Hier absolvierte ich die Lehre zum Dachdecker. Die Lehrabschlußprüfung legte ich 1968 und die Meisterprüfung 1970 erfolgreich ab. In den Jahren 1979 bis 1981 absolvierte ich die berufsnahe Spenglerlehre, und 1984 übernahm ich von meinem Vater den Betrieb, den ich seitdem eigenverantwortlich führe. Das Unternehmen begann unter meiner Führung weiter zu expandieren. 1992 wandelte ich die Firma in eine GmbH um, wobei das Gewerbe des Spenglers mit aufgenommen wurde. 1993 erfolgte aus Platzgründen die Übersiedlung des Spenglereibereiches in mein neu erbautes Eigenheim und aufgrund anhaltender Expansion die Neuanschaffung von Fahrzeugen. 1987 nahm ich den Bereich Schneeräumung dazu, um auch im Winter meine Mitarbeiter beschäftigen zu können.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich meinen Betrieb gut zu führen und zufriedene Kunden zu haben, die Arbeitsplätze meiner Mitarbeiter zu sichern und eine gewisse Anerkennung in meinem Umfeld zu genießen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Hoher persönlicher Einsatz und mein Talent, mit Menschen umgehen zu können, waren neben meiner fachlichen Kompetenz sehr wichtig, um dieses Familienunternehmen erfolgreich weiterzuführen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern würde ich mit Abstand als erste nennen. Aber auch meine Großmutter beeindruckte mich sehr, denn sie war in ihrer aktiven Zeit häufig auf den Dächern zu finden - arbeitend. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine tragende Rolle beim Erfolg, denn ohne sie wäre der Betrieb in dieser Form nicht denkbar. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich bin schon glücklich, wenn ich gute und kompetente Mitarbeiter finde. Diese Tatsache stellt ein Problem dar, das nicht kleiner wird. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich achte auf ein gutes Betriebsklima, dies fördert sicherlich die Eigenmotivation der Mitarbeiter. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Hohe fachliche Kompetenz und rasche, verläßliche Erfüllung der Kundenwünsche zählen zu unseren Hauptstärken. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich kann von mir sagen, daß ich mich zu meinen Mitbewerbern fair verhalte. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ohne permanente Weiterbildung geht gar nichts, besonders im Bereich Verarbeitungsprodukte. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate der nächsten Generation zu mehr Fleiß und Besonnenheit. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte dieses Unternehmen weiterhin so erfolgreich führen wie bisher. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✱ Pigel Kurt

● Zur Person

Beruf: Autospengler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Autospenglerei/Havarieschnelldienst für sämtliche Fahrzeuge Kurt Pigel., 8073 Feldkirchen bei Graz, Triester Straße 243. Geboren - Datum, Ort: 20. August 1952, Garmisch-Partenkirchen/Deutschland. Familienstand: Verheiratet mit Carmen. Kinder: Sandra (1973), Kerstin (1976) und Kurt (1982). Eltern: Kurt und Josefine. Hobbies: Schifahren, Fußball, Segeln.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Autospenglerlehre bei der Firma Wittwar in Graz und legte 1970 die Gesellenprüfung ab. Danach leistete ich den Präsenzdienst ab, bei welchem ich auch den Führerschein der Gruppe C nachholte. Da mir das LKW-Fahren großen Spaß bereitete, arbeitete ich in den Jahren 1971/72 als LKW-Fahrer. Danach kehrte ich in meinen erlernten Beruf zurück, legte 1981 die Meisterprüfung ab und gründete 1982 mein eigenes Unternehmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, eine sehr gute Partnerschaft bzw. Ehe zu führen sowie eine stabile Gesundheit und eine vernünftige Einstellung zum Beruf und zum Leben zu besitzen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe mir einen gewissen Standard erarbeitet, und wenn ich diesen halten kann, dann erachte ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Großteils war meine Frau dafür verantwortlich. Sie verstand es, mich besonders diplomatisch auf den richtigen Weg zu führen, sodaß sich der geschäftliche Erfolg einstellen konnte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Den Grundstein hat mein Vater gelegt. Ich wollte ursprünglich Koch werden, doch mein Vater hatte den Beruf des Autospenglers für mich ins Auge gefaßt. Ich begann diese Lehre nur mit Widerwillen, doch schließlich machte mir diese Tätigkeit großen Spaß, weshalb ich auch bei diesem Beruf blieb. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Meines Erachtens sind die kleinen Autospenglereien in ihrer Existenz bedroht, da immer mehr Autos geleast werden und die Leasingfirmen ihren Kunden vorschreiben, ihre Fahrzeuge in Vertragswerkstätten reparieren zu lassen. Die Folge ist, daß Fachwerkstätten ohne Vertragspartner auf der Strecke bleiben. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Je kleiner das Unternehmen ist, desto besser müssen die Mitarbeiter sein. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die wichtigsten Kriterien für mich sind Ehrlichkeit, Verläßlichkeit sowie das fachliche Know-how und dessen Umsetzung. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir sind ein sehr gutes Team, und die beste Motivation ist genügend Arbeit. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Loyalität gegenüber unseren Kunden, unsere Verläßlichkeit, die hervorragende fachliche Arbeit und die gute Vertrauensbasis zu unseren Kunden sind unsere Stärken. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Durch ein gesundheitliches Problem habe ich meine Einstellung gegenüber mir selbst, dem Beruf und der Familie geändert, und es gelingt mir heute sehr gut, Beruf und Privatleben in einem ausgewogenen Verhältnis zu halten. Mein Privatleben hat einen hohen Stellenwert für mich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich möchte den jungen Menschen raten, wieder mehr Respekt im Umgang miteinander, mehr Aufrichtigkeit und mehr Toleranz an den Tag zu legen sowie größere Selbstverantwortung zu übernehmen. Man soll nicht warten, bis andere etwas für einen tun, sondern versuchen, selbst etwas zu erreichen, worauf man stolz sein kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte lange gesund bleiben, noch viele Jahre mit meiner Frau ausgeglichen und harmonisch dem Alltag begegnen und das Leben genießen. **Ihr Lebensmotto?** Carpe diem!

✱ Pirchner Wolfram Mag.

● Zur Person

Beruf: Journalist. Funktion: Redakteur, Moderator. Tätig bei: ORF., Würzburggasse 30, 1130 Wien. Geboren - Datum, Ort: 21. April 1958, Innsbruck. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Katharina. Kinder: Felix (1992) und Sophie (2003). Eltern: Margaretha und Ing. Wolfram. Ehrungen: Sportliche Preise, Gewinner eines Redewettbewerbes 1980, TV-Publikumspreis Romy 2004 und 2005 in der Kategorie „Beliebtester Moderator Österreichs". Mitgliedschaften: Rotes Kreuz, Niederösterreichischer Fischereiverband. Hobbies: Musik (aktiv Klavier, Gitarre, Querflöte), Fischen, Fußball, Eishockey, Tennis, Golf. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrauftrag (Medienpraxis) an der Universität Innsbruck, Werbegestalter (Privatmoderationen, Events), Ambassador des Roten Kreuzes.

● Karriere

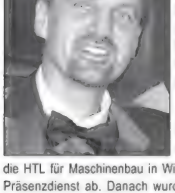
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1977 studierte ich Anglistik und Musikerziehung in Innsbruck und Musikpädagogik am Mozarteum in Salzburg. 1980 gewann ich einen Redewettbewerb, der vom Innsbrucker Kabelfernsehen veranstaltet worden war, und in weiterer Folge unterbreitete mir der Chef der Sportredaktion des ORF-Landesstudios Tirol das Angebot, als Moderator zu arbeiten. Dies war der Beginn meiner Karriere, denn ab 1981 war ich als freier Mitarbeiter für den Aktuellen Dienst (Abteilung Sport) beim ORF Tirol tätig. Zuerst moderierte ich Sportsendungen auf Basis eigener Recherchen und gestaltete auch meine Beiträge in Eigenregie. 1987 wurde ich in ein Angestelltenverhältnis übernommen, und ab 1988 moderierte ich die lokale Nachrichtensendung „Tirol heute" im Vorabendprogramm und war für diese Sendung auch als Redakteur und Chef vom Dienst verantwortlich. 1990 kündigte ich schließlich meinen Dienst und war als Redakteur und Moderator für SAT1 Bayern tätig, wechselte dann aber wieder zum ORF Tirol. 1993 ging ich nach Wien, wo ich im Samstag-Hauptabendprogramm die TV-Show „Jackpot" sowie verschiedene Open-Air-Veranstaltungen präsentierte. Seit 1995 moderiere ich das Vorabendmagazin „Willkommen Österreich", des weiteren präsentiere ich seit 2000 alljährlich die „Vorentscheidung zum Grand Prix der Volksmusik". 1997/98 moderierte ich zehn Folgen der „Volkstümlichen Hitparade", 1998 die „Superhitparade der Volksmusik", 1999 das „Bischofshofener Schanzenfest", 2003 die „Starnacht im Montafon" und 2004 die „Starnacht am Wörthersee".

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ergibt sich aus innerer und wirtschaftlicher Zufriedenheit, und über allem steht meines Erachtens die persönliche und private Zufriedenheit. Meine Frau gibt mir ein Gefühl der Sicherheit, indem sie an meiner Seite steht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin zufrieden mit dem, was ich erreicht habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich verfüge über viele Talente - vielleicht wäre ich ja auch

ein guter Opernsänger oder Fußballer geworden. Ich habe ein gutes Selbstwertgefühl entwickelt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Elternhaus war glücklich. Berufliche Mentoren waren Dr. Rudolf Nagiller, der mich zu seiner Zeit als Intendant von ORF Tirol maßgeblich unterstützte, und beim ORF Wien sehe ich Frau Dr. Monika Lindner als eine Mentorin. Sie versteht es, klare Botschaften zu übermitteln, und die Kombination von Intellekt und Menschlichkeit, die sie auszeichnet, empfinde ich als wohltuend. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich setze im Privatbereich Prioritäten. Ich bin der Mittelpunkt meines Lebens, und ich gebe auch die Richtung vor. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Fortbildung findet im Grunde immer und überall statt, konkret besteht sie aus Lesen, Zuhören und aus umsichtigem Wahrnehmen. Ich brach erst einmal eine Ausbildung ab, und zwar am Mentalcollege, da ich sie als zu plakativ und im Grunde als zu suggestiv empfand. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Rat ist die Abkürzung für Ratschlag - und stellt letzten Endes womöglich auch einen Schlag dar. Ich kann nur davon sprechen, wie ich das Leben angehen würde, und aus meiner Sicht ist es jedenfalls wesentlich, sich bewußt zu machen, daß Entscheidungen Auswirkungen auf die weitere Zukunft haben. Authentisch zu bleiben ist die Hauptsache im Leben, und Angst ist ein schlechter Ausgangspunkt, um Erfolg zu erlangen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte künftig mehr Zeit für meine Kinder, meine Frau und auch für mich haben. **Ihr Lebensmotto?** Carpe diem!

✱ Pirkfellner Leo



● Zur Person

Beruf: Immobilientreuhänder. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: www.AGLE.at Immobilientreuhänder GmbH.. Geboren - Datum, Ort: 20. August 1965, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Agnes. Kinder: Wolfgang (1985), Sandra (1987) und Lukas (2004). Eltern: Renate und Anton. Hobbies: Computer, Kino.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die HTL für Maschinenbau in Wien und leistete anschließend meinen Präsenzdienst ab. Danach wurde ich als Werkstättenleiter von der Bundesanstalt für Wasserbauversuche und Hygrometrische Prüfung angeworben, einer Außenstelle des Land- und Forstwirtschaftsministeriums. Es war zwar grundsätzlich ein sehr interessanter Job, doch der Arbeitsaufwand hielt sich in überschaubaren Grenzen. Meist war mein Wochenpensum schon am Mittwoch erledigt. Das mag für manche ein Traum sein, für mich aber nicht. Daher wechselte ich nach zwei Jahren dieser nervenschonenden Tätigkeit zu einer Maschinenbaufirma, wo ich auch meine HTL-Ausbildung sinnvoll nutzen konnte. Ich war etwa 24 Jahre alt und noch nicht am Ziel meiner beruflichen Wünsche, also suchte ich nach einem Jahr eine neue Herausforderung. Diese fand ich im Vertrieb der renommierten HiFi-Marke Studer Revox. Vier Jahre lang baute ich den Verkauf in Österreich mit auf, wurde aber leider gekündigt, als ein deutscher Vertriebsleiter versuchte, den Markt in Österreich nach deutschen Vorbildern zu gestalten. Da mich die Branche grundsätzlich interessierte, blieb ich ihr treu und wechselte zu Bang & Olufsen. Dort baute ich gemeinsam mit einem Kollegen die B&O Center in Österreich auf. Ich verdiente zwar recht gut, aber nach vier Jahren wollte ich endlich mein Hobby zum Beruf machen. Schon von früher Jugend an faszinierten mich Modelleisenbahnen, ich baute für Hersteller Prototypen von Sondermodellen, die dann auch in Kleinserien produziert wurden. Außerdem war ich Gründer des inzwischen größten Modellbahn-Clubs Österreichs. Ich eröffnete ein kleines Geschäft in Wien, wo ich mich auf Eigenproduktionen und Kleinserien spezialisierte. Das lief zu Beginn ausgezeichnet, wurde aber im Lauf der Jahre immer schlechter. Mit viel Bauchweh konnte ich 1998 einen Konkurs abwenden, indem ich meine gesamte private Sammlung verkaufte - immerhin 300 Lokomotiven und knapp 1.000 Waggons. Ich mußte also wieder ganz von vorne beginnen, verkaufte Werbeaufkleber für Leihautos und arbeitete für eine Computerfirma, die Personal verleast. Das war aber alles nicht das Wahre. 2002 landete ich bei der Firma Smile, die im Bereich Souvenirartikel tätig war. Zu dieser Zeit waren die Auswirkungen des Attentats auf das World Trade Center im Fremdenverkehr stark zu spüren, trotzdem ist es mir gelungen, den Umsatz stabil zu halten. Als es mit meinem Chef Differenzen gab, wechselte ich 2003 in den Verkauf von Fertighäusern im Fertighauspark Blaue Lagune bei der SCS. Ich war aber nicht sehr glücklich mit den dort herrschenden Verkaufspraktiken und machte mir Gedanken, was man hier besser machen könnte. Schließlich fand ich in Polen die Firma Archeton, mit der wir nun zusammenarbeiten und Holzriegelhäuser in Top-Qualität zu erschwinglichen Preisen in Österreich aufstellen. Derzeit sind rund 600 verschiedene Haustypen im Programm, wobei auch spezielle Kundenwünsche berücksichtigt werden. Die Häuser sind qualitativ mindestens gleich gut wie ähnliche Typen der Mitbewerber, nur wesentlich günstiger. Das Geschäft ist sehr gut angelaufen, und 2006 rechnen wir mit dem Verkauf von 30 Häusern. Durch stetige Weiterbildung erlangte ich die Konzession als Immobilientreuhänder, um über das nötige Know-how der Branche zu verfügen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, mir das leisten zu können, was ich mir erträume. Das betrifft sowohl finanzielle als auch ideelle Werte. Außerdem sehe ich es als Erfolg, wenn Leute noch nach Jahren anrufen und sich dafür bedanken, was ich einmal geleistet habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Hinter jedem erfolgreichen Mann steht eine Frau - dieser Rückhalt ist für mich sehr wichtig. Es ist auch wichtig, an das zu glauben, was man macht, und mit Nachhaltigkeit und Konsequenz daran zu arbeiten. Man darf sich nicht bei den ersten Anzeichen von Erfolg zurücklehnen, sondern muß ständig dahinter sein. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Früher reagierte ich auf Probleme und Schwierigkeiten manchmal mit Hektik und Panik. Aufgrund meiner langjährigen Erfahrung in den verschiedensten Branchen gehe ich die Dinge heute wesentlich gelassener an. Entscheidungen treffe ich immer aus dem Bauch heraus. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Frau, die mich in einem beruflichen Tief kennenlernte, stand immer zu mir und unterstützte mich, wo es ging. Und gemeinsam haben wir es geschafft. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Im Rahmen meiner früheren Tätigkeiten habe ich sehr viel Anerkennung durch die Mitarbeiter und Kollegen erfahren. Sie haben gesehen, wie sehr ich mich für die jeweilige Firma einsetzte, und mir sehr viel positives Feedback gegeben. Zu einigen der früheren Kollegen habe ich noch heute Kontakt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Zuverlässigkeit, Ehrlichkeit, Individualität, Termintreue und die hundertprozentige Abklärung

der Finanzierung im Vorfeld. Und selbstverständlich der unschlagbar günstige Preis der Häuser trotz bester Qualität. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich würde niemandem empfehlen, sein Büro zu Hause zu haben. Die räumliche Trennung von Beruf und Privatleben ist absolut notwendig, sonst funktionieren beide Bereiche nicht so richtig. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich besuche seit Anfang 2004 zwei Mal pro Woche Abendkurse zu den Bereichen Makler, Bauträger und ähnlichen Themen, die mich interessieren. Auch möchte ich den Kunden sattelfest in allen Fragen gegenübertreten können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wer sich selbständig macht, muß das erste halbe Jahr inklusive Firmengründung ohne Fremdmittel auskommen. Wer das schafft, wird es auch auf lange Sicht schaffen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mein zukünftiges Haus so planen und bauen, daß ich in der Pension keine Nebenkosten mehr habe. Es soll die Energie der Erde und der Sonne genutzt werden. **Ihr Lebensmotto?** Das Leben ist schön.

✱ Pissareva Aneta Mag.

● Zur Person

Beruf: Vermögensberaterin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Financecoaching Pissareva - Schmid OEG., 1050 Wien, Hamburgerstraße 10/5. Geboren - Datum, Ort: 22. Juli 1973, Sofia/Bulgarien. Ehrungen: Branchenspezifische Auszeichnungen. Hobbies: Reisen, Persönlichkeitsseminare, Bücher, Gesundheit, Psychologie, alternative Geldsysteme. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Finanzseminare und -workshops, z. B. „CashFlow" - ein Spiel, um den spielerischen Umgang mit Vermögenswerten zu lernen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich legte meine Matura mit Auszeichnung am englischsprachigen Gymnasium in Sofia/Bulgarien ab. Von 1991 bis 1994 absolvierte ich nach individuellem Lehrplan das Studium der internationalen Wirtschaftsbeziehungen an der Wirtschaftsuniversität in Sofia. 1994 zog ich nach Wien, wo ich das Studium der Handelswissenschaften an der Wirtschaftsuniversität Wien bis 1997 abschloß. Dabei wurde mir ein Teil meines Vorstudiums angerechnet. Nach meinem Studienabschluß 1997 begann ich als staatlich geprüfte Vermögensberaterin für das Finanzdienstleistungsunternehmen AWD zu arbeiten. Im November 2003 entschied ich mich für meine berufliche Selbständigkeit, nachdem sich im Rahmen meines Arbeitgebers die Aussicht zerschlagen hatte, den bulgarischen Markt aufzubauen. Gemeinsam mit einem Geschäftspartner biete ich nun Finanzcoaching an, d. h. professionelle Beratung in den Bereichen Geldanlage, Finanzierung und Versicherung. Ich erstelle vorab ein Konzept und gehe dabei auf die individuelle Situation meiner Kunden konkret ein. Aufgrund meiner Sprachkenntnisse in Bulgarisch, Russisch, Englisch und Serbokroatisch kann ich dabei auch immer mehr international agieren. Wir sind damit langfristige Begleiter bei allen Fragen der Finanzplanung wie Wohnungserwerb, Alters- und Gesundheitsvorsorge, Einkommenssicherung und Vermögensaufbau in Abstimmung mit der jeweiligen Situation.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, jeden Tag mit Begeisterung zu beginnen, meine Aufgaben gern auszuführen und innere Zufriedenheit zu spüren. Ich glaube, daß man sich in Hinblick auf die Erfolgsdefinition nicht von den Klischees der Leistungsgesellschaft beeinflussen lassen soll. Erfolg hat unterschiedliche Facetten, und die Mischung der Erfolgskomponenten ändert sich im Laufe der Zeit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich entschloß mich früh, Verantwortung für mich selbst zu übernehmen. Ich bin generell sehr leistungsorientiert, und aufgrund der Übersiedelung nach Wien mußte ich früh lernen, mich auf neue und ungewohnte Situationen einzustellen und flexibel darauf zu reagieren. Von Streßsituationen lasse ich mich in der Regel nicht aus der Ruhe bringen, sondern versuche stattdessen, die Aufgabe bestmöglich anzugehen. Eine meiner Stärken ist auch das Erkennen von Potentialen und Gesamtzusammenhängen. Ich entwickle mich mit meinen Kunden weiter, also profitieren wir beide voneinander. Langfristigkeit in der Zusammenarbeit ist mir wichtig, und der Financecoaching-Aspekt in der Beratung ist zentral. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich packe Probleme aktiv an. Dabei handle ich grundsätzlich eher schnell, wobei ich zugeben muß, daß es manchmal angebracht ist, etwas langsamer oder gelassener vorzugehen. Als Unternehmerin braucht man aber ein hohes Maß an Entscheidungskraft. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Grundsätzlich habe ich diese Erfahrung nicht gemacht. Ich hatte lange ein mädchenhaftes Aussehen und wurde dadurch oftmals nicht ernst genommen und unterschätzt. Dies habe ich jedoch durch besonderes Engagement und besondere Einsatzbereitschaft sowie Einfühlungsvermögen sehr schnell wett gemacht. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gab keinen speziellen Mentor in meinem Leben, der mich besonders förderte. In meiner Umgebung gab es einige „verrückte" Persönlichkeiten, die mir die Chance zum Gedankenaustausch, vor allem bei ganz konkreten Problemstellungen boten, und von denen ich viel lernen konnte. Grundsätzlich lernt man am meisten von jenen Menschen und Situationen, mit denen man Konflikte ausgetragen hat. Ein dezidiertes Vorbild ist meiner Meinung nach aber nicht unbedingt notwendig. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In unserem Bereich ist es wesentlich, daß Mitarbeiter bereit sind, Eigenverantwortung zu übernehmen, und zuverlässig, ehrlich und positiv eingestellt sind. Belastbarkeit, Anpassungsfähigkeit und die Fähigkeit mitzudenken sind mir sehr wichtig. Die Mitarbeiter in Organisation und Administration legen das Fundament für eine effektive Abwicklung aller Verkaufsaktivitäten, und dafür ist schließlich kaufmännisches Denken essentiell. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir bieten unseren Kunden professionelle und maßgeschneiderte Lösungen, sind auf dem aktuellsten Stand der Technik, die unser Financecoaching unterstützt. Außerdem haben wir ausgezeichnete Bankkontakte, die es uns ermöglichen, beste Konditionen an unsere Kunden weiterzugeben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich finde es wichtig, das zu tun, was einem wirklich Spaß macht, und zwar aktiv, mit voller Überzeugung und so gut als möglich. Jeder Beruf erfordert andere Fähigkeiten, insofern ist es wichtig, seine Stärken zu erkennen und zu nutzen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein kurzfristiges Ziel ist, die zahlreichen Veränderungen in der Finanzbranche mit unserer Infrastruktur und Unternehmensphilosophie bestmöglich zu kombinieren. Die stets wachsenden Anforderungen an unseren Beruf sind eine zusätzliche Chance für uns, weil wir uns schon sehr früh für einen professionellen Weg entschieden haben. Das macht sich gerade bezahlt. Nach jahrelangem

überdurchschnittlich hohen Einsatz möchte ich mittelfristig mehr Zeit für meine Familie haben. Auf lange Sicht plane ich, über die Vermögensberatung hinausgehend noch andere Bereiche zu erschließen. Mein Beruf ist sehr interessant, aber phasenweise mit sehr viel Streß verbunden. Bereiche wie ganzheitliche Gesundheit, Streßmanagement, Entspannung und Bewegung als Ausgleich dürfen nicht zu kurz kommen. Hier plane ich, für alle Mitarbeiter unseres Unternehmens ein Gesundheitskonzept mit regelmäßigen Workshops zu den obengenannten Themen zu erstellen. Es ist uns wichtig, daß wir uns weiterhin wohl fühlen. Unser Motto für 2006 lautet: Umsatzsteigerung mit Spaß und Leichtigkeit.

✱ Plachutta Ewald

● Zur Person

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Plachutta., 1010 Wien, Wollzeile 38; 1190 Wien, Heiligenstädterstraße 179. Geboren - Datum, Ort: 16. Juni 1940, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Kinder: Mario und Daniela. Eltern: Egon und Josefine. Schöpferische Akte: Die gute Küche, 1. Auflage, Orac 1993 (6. Auflage 1996 ca. 250.000 verkaufte Exemplare), Die gute Küche 2, Orac 2002. Ehrungen: 1984 Verleihung der Goldenen Rouletekugel durch Casinos Austria auf Empfehlung von Gault Millau, Paris; 1991 Koch des Jahres; 1992 Verleihung der Trophée Gourmet; 1992 3 Hauben Gault Millau; 1993 Michelin Stern; 1994 Verleihung des Goldenen Buches für 150.000 verkaufte Exemplare der „Guten Küche". Hobbies: Musik, Tennis, Kultur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Lehrzeit absolvierte ich von 1954 bis 1956 im Grandhotel Wiesler in Graz und von 1956 bis 1957 Hotel Elisabethpark in Badgastein. Ab 1962 war ich Küchenchef des Hotel Astoria in Wien. In folgenden Häusern war ich für die Kammer der gewerblichen Wirtschaft tätig: Hotel Atlantic in Hamburg, Hotel Kempinski in Berlin, Hotel Charlton Bristol in Bournemouth, Restaurant Vienna in Bukarest. Ich nahm an folgenden Ausstellungen als Mitglied und teilweise als Equipechef der Österreichischen Nationalmannschaft teil: in Budapest 1961 (Goldmedaille), IKA Frankfurt 1968 (Großer Preis, Goldmedaille, Sonderpreis), in Stuttgart 1997 (Goldmedaille, Sonderpreis), WIKA in Wien 1974 (1. Preis für das beste Meisterstück, Goldmedaille). Im Jahre 1974 wurde mir der Anton Benya-Preis für die Förderung der Jugendfacharbeit verliehen. 1987 war ich als Küchenchef im Hotel Europa und Schulungsleiter der Gastronomiebetriebe des Österreichischen Verkehrsbüros tätig. Ich nahm auch Aufgaben als Vortragender an der Kochschule Zimmer-Kofranek und an Volkshochschulen wahr, betätigte mich als Leiter des praktischen Teils der Küchenmeister-vorbereitungskurse am WIFI Wien und fungierte von 1968 bis 1980 als Beisitzender bei den Lehrabschlußprüfungen in Wien und führe ab 1980 den Vorsitz bei Küchenmeisterprüfungen in Wien. 1979 erwarb ich das Restaurant „Zu den Drei Husaren" in Wien in Partnerschaft mit Uwe Kohl, übernahm 1987 die Restaurants „Hietzinger Bräu" und „Grotta Azzura". 1981 führte ich eine Promotion in Pjöngyang (Nordkorea), 1982 bis 1990 war ich als Berater für die Bordverpflegung der Austrian Airlines tätig, 1986 und 1987 folgten Promotions im Hotel Mandarin und im Hotel Oriental in Hongkong. 1993 trennte ich mich schließlich von meinem langjährigen Geschäftspartner Uwe Kohl.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? In erster Linie bedeutet Erfolg, ein selbst auferlegtes Ziel zu erreichen und auch langfristig zu halten. Für mich ist Erfolg die Harmonie zwischen familiärem Bestand sowie beruflichem und wirtschaftlichem Erfolg, der sich letztendlich auch in Sicherheitsfaktoren begründet. Erfolg ist auch, wenn der eigene Name zu einem Qualitätsbegriff wird. Der Erfolg ist eine Triebfeder, Erfolg ist wie eine Droge. Erfolg bringt aber auch Verpflichtungen mit sich. Ich bin in gewisser Hinsicht ein „Tagträumer" und koste im Voraus den Erfolg gefühlsmäßig aus, was mir hilft, diesen dann auch zu realisieren. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich ausdauernd und fleißig bin und mich in schlimmen Momenten schnell regenerieren kann. Außerdem ist mir Grundsatztreue wichtig, selbst wenn es für mich bedeutet, Einschränkungen in Kauf nehmen zu müssen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Talent, die Dinge auf das Wesentliche zu reduzieren war maßgeblich für meinen Erfolg verantwortlich. Ich bin ein richtiger Ordnungs- und Systemfanatiker. Weitere erfolgsbegründende Eigenschaften sind Fleiß, Ausdauer und Begeisterung, denn man kann nichts leisten ohne Identifikation, Seriosität und Vertrauen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin sehr emotionell und suche immer nach anderen Lösungsmöglichkeiten (es gibt immer ein Loch, wo man durchschlüpfen kann). Man sieht leider die Dinge oft zu eindimensional und häufig ist der konträre Faktor die Lösung des Problems. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Familie spielt eine sehr große Rolle, denn Kraft kann man nur aus einem funktionierenden Familienleben schöpfen. Meine Eltern prägten mich, was Ästhetik, Benehmen, Pflichtgefühl und den Umgang mit Menschen betrifft. Da meine Eltern früh verstarben, mußte ich bald auf eigenen Beinen stehen, was sich sicherlich auf meine späteren Zielsetzungen auswirkte (gesichertes Heim mit Familie). Ich bin seit 30 Jahren verheiratet, meine Frau ist der stabilisierende Faktor in der Kindererziehung und der Durchsetzung unserer Familiengestaltung. Sie hält mir den Rücken frei. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Musik, Tennis und Kultur sind für mich nicht Ausgleich, sondern ein elementarer Bestandteil meines Lebens. Ich bin auch gerne allein, ohne dabei einsam zu sein.

✱ Plankel Raymond

● Zur Person

Beruf: Bankangestellter und zertifizierter Anlagenberater. Funktion: Filialleiter. Tätig bei: Sparkasse Bregenz Bank AG., 6911 Lochau, Landstraße 8. Geboren - Datum, Ort: 6. Februar 1975, Dornbirn. Eltern: Elsa und André. Mitgliedschaften: Plattform ehemaliger Absolventen des General Management Lehrgangs des WIFI. Hobbies: Musik, Sport, Beruf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich die Matura am Musikgymnasium in Bregenz absolvierte besuchte ich für ca. neun Monate das Konservatorium in Wien. Ein Musikstudium schien aber nicht das Richtige für mich zu sein, da ich die Freude am Spielen der Instrumente verlor. So kehrte ich nach Vorarlberg zurück um einen Neuanfang im Gastgewerbe zu starten. Beginnend als Barkeeper stieg ich innerhalb kürzester Zeit zum Geschäftsführer auf, wobei mein Talent im Umgang mit Menschen sicher eine Rolle spielte. Nachdem ich fünfeinhalb Jahre erfolgreich eine Bar geleitet hatte, entschied ich mich 2001

für eine weitere Veränderung meiner beruflichen Laufbahn. Ich nahm Gehaltseinbußen von beinahe 60 Prozent in Kauf und wechselte als Schaltermitarbeiter zur Sparkassenfiliale in Lochau. Da meiner Meinung nach Stillstand dem Rückschritt gleichzustellen ist, bin ich ein Mensch, der sich ständig fortbewegt und weiterbildet. Mein Beruf entwickelte sich zu einem Hobby, das meine sämtliche Freizeit beanspruchte. Durch die Absolvierung zahlreicher Kurse und Seminare übernahm ich nur zwei Jahre später die Leitung der Sparkassenfiliale in Lochau.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Unwesentlich ist meiner Meinung nach die Größe des Erfolgs, vielmehr zählt die Tatsache, daß man sein Ziel erreicht hat. Dadurch wird das Selbstbewußtsein bzw. -vertrauen gesteigert und das Leben lebenswert. Ich habe mir die leitende Position in einem Unternehmen nie zum Ziel gesteckt, doch durch mein Bestreben, ständig neue Herausforderungen zu bewältigen, habe ich sie erreicht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Da ich alle bisherigen Tätigkeiten mit großem Erfolg ausübte, sei es in der Musikbranche, der Gastronomie oder nun als Filialleiter einer Bank, bezeichne ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Ehrgeiz, mein Durchhaltevermögen und mein Wunsch nach Perspektiven waren die ausschlaggebenden Gründe für meinen Erfolg. Ich strebte es immer an, mich selbst zu verwirklichen und Erfolg zu erleben, und so hatte ich ständig klare Zielvorgaben, nach denen ich mein Leben gestaltete. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Es entstehen täglich neue Herausforderungen, denen ich begegnen muß. Anfangs gestalteten diese sich unüberwindbar, da mir durch meinen schnellen Erfolgsweg in vielen Situationen die nötige Erfahrung fehlte, um die richtigen Entscheidungen zu treffen. Glücklicherweise hatte ich viele Gönner bei der Sparkasse, die mich unterstützten und auf die ich zählen konnte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Mutter trug viel zu meinem heutigen Erfolg bei, da sie ihre Träume aufgrund des zweiten Weltkriegs nicht realisieren konnte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Erste Anerkennung erfuhr ich schon in meiner Kindheit, als ich bei Konzerten vor großem Publikum auftrat. Die Beifallsbekundungen nach den Konzerten waren allerdings nur von kurzer Dauer. Während meiner Beschäftigung in der Gastronomie war es meine menschliche Seite, die von den Gästen anerkannt und geschätzt wurde, indem sie mein Lokal regelmäßig besuchten. Die größte Anerkennung erfuhr ich allerdings von den Menschen, die an mich glaubten, als ich den großen Schritt wagte, etwas völlig Neues auszuprobieren. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich bin den Menschen, die mir begegnen aufgrund meines polarisierenden Wesens jedenfalls nicht gleichgültig. Es gibt zwei verschiedene Ansichten - die einen betrachten mich als erfolgreich und sympathisch, die anderen empfinden mich als arrogant und unsympathisch. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Durch unser gutes Arbeitsklima strahlen die Mitarbeiter Wärme und Menschlichkeit aus, die sich auf unsere Kunden projizieren. Diese fühlen sich wohl in unserer Bank und kommen gerne wieder. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Als Filialleiter bilde ich mich ständig weiter. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte sich Ziele setzen, die realisierbar sind. Es nützt mir nichts, wenn ich mir ein Ziel vornehme, das nicht zu erreichen ist. Wer offen ist für Neues, sich Wege offen hält und den nötigen Einsatz leistet, um seine Ziele zu erreichen, hat den Grundstein zum Erfolg bereits gelegt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte die Filiale der Sparkasse in Lochau mindestens fünf Jahre erfolgreich leiten.

✱ Plattner Leopold Ing. MBA

● Zur Person

Beruf: Techniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Omya Management AG., CH-4665 Oftringen, Postfach 32. Geboren - Datum, Ort: 28. Oktober 1946, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Marina, geb. Hermans. Kinder: Belinda (1975). Eltern: Leopold und Anna. Hobbies: Motorsport, Golf, Radfahren, Bergsteigen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von besonderer Bedeutung ist für mich, daß ich in neun verschiedenen Ländern gelebt habe. Nach der Ausbildung begann ich zunächst bei Siemens zu arbeiten. Nach einem Jahr ging ich 1969 nach Südafrika, weil die dortige Regierung damals Immigranten mit technischer Ausbildung suchte, denen besonders gute Konditionen und Lebensumstände geboten wurden. Zunächst arbeitete ich bei Siemens Südafrika, bevor ich zu einer englischen Firma (Kent) wechselte, weil ich einfach einen größeren Freiraum brauchte, als einem bei Siemens zugestanden wurde und außerdem mein Englisch perfektionieren wollte. 1972 wechselte ich dann von dieser Firma nach Japan, wo ich das Business ausbauen sollte. Kent wurde in der Folge (1975) von Brown Boveri übernommen. Von Brown Boveri wurde ich dann in die Schweiz geholt. Als Mann mit deutscher Muttersprache und einer längeren Erfahrung in einer englischen Firma war ich für diese Position besonders interessant. Ich hatte die Gelegenheit, dieses große, internationale Unternehmen eingehend kennenzulernen. Bis 1978 blieb ich in Zürich, anschließend übernahm ich als General Manager die Österreich- und Osteuropa-Aktivitäten für Brown Boveri Kent in Wien. 1978 wurde ich von der amerikanischen Firma Honeywell abgeworben, was eine nicht ganz leichte Entscheidung war, da auch Brown Boveri Pläne für mich gehabt hatte. Mir wurde hier die Region Österreich und Osteuropa anvertraut. 1990 wurde ich nach Brüssel gerufen, von wo aus ich den europäischen Bereich von Honeywell Industrieautomation leitete. Es war typisch für eine amerikanische Firma, daß diese „Region Europe" Europa, den mittleren Osten und Afrika umfaßte. In der Folge wurde ich zum Regional Manager Asia-Pacific mit Sitz in Hongkong befördert. Dort blieb ich etwa ein Jahr, denn dann trat 1995 eine Änderung meiner Ausrichtung ein: der damalige Chef von Honeywell Europa, der mich nach Brüssel geholt hatte, verließ Honeywell, um als Chief Executive Officer bei der Case Corp., einem 6-Milliarden-Dollar-Unternehmen im Bereich Land- und Baumaschinen zu arbeiten. Da er mich offenbar schätzte, kontaktierte er mich in Hongkong und erklärte mir, daß er einen President Europe suchte. Das Angebot, für diesen Job nach Paris zu gehen, war natürlich für mich sehr interessant, und da dieser Mann für mich immer ein Vorbild gewesen war, sagte ich mit Freuden zu. Es handelte sich um ein Business mit etwa 2 Milliarden US$ Umsatz. Im Rahmen dieser Tätigkeit erwarb ich damals für die Firma übrigens auch das Steyr-Traktoren Werk von der CA. So war ich unversehens von der Elektronik und der Automatisierungstechnik in die Fahrzeugtechnik gewechselt, ein interessantes, aber auch sehr schwieriges Geschäft. Es handelt sich dabei um sehr heikles Gebiet, denn Land- und Baumaschinen sind ja Arbeitsgeräte und die müssen einfach funktionieren - ein Bauer zum Beispiel kann es sich nicht leisten, mitten in der Arbeit mit einer Panne dazustehen. Für die Sanierung

dieses Betriebes waren einige einschneidende Maßnahmen wie Betriebsschließungen und Entlassungen notwendig, was natürlich auch nicht sehr leicht durchzuziehen war. In der Folge wurde Case von Fiat übernommen und mit New Holland gemerged. In diesem Zusammenhang übersiedelte ich zunächst nach Chicago. Es folgte also 1999-2000 wieder ein Karrierewechsel. Ich ging zurück nach Belgien, wo ich ein Angebot von Lhoist, einem großen Kalkproduzenten, erhielt. Es war für mich eine gute Gelegenheit, nach Europa zurückzukehren, und da meine Frau Belgierin ist, war auch der Standort für mich sehr attraktiv. Es war für mich die erste Erfahrung in einem privaten Familienbetrieb. Es stellte sich mit der Zeit heraus, daß meine Vorstellungen und Erfahrung mit jenen des Eigentümers der Firma nicht wirklich übereinstimmten, so daß wir uns nach drei Jahren wieder trennten. So kam ich 2002 zu Omya, wo man mich schon kannte, da wir im anverwandten Bereich tätig waren. Omya ist zwar auch ein Privatunternehmen, aber doch anders strukturiert und geführt. Hier bin ich jetzt mit meiner Aufgabe sehr zufrieden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich das Erreichen von Zielen, aber auch die Möglichkeit, etwas zu unternehmen, was zu einer Veränderung und letztlich auch zu Verbesserungen führt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich glaube schon. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich glaube, daß ich eine gewisse Zielstrebigkeit und ein Durchhaltevermögen habe, die es mir erlaubten, auch in schwierigen Situationen das Ziel nicht aus den Augen zu verlieren. Auch meine Fähigkeit, mit Menschen umzugehen, war ausschlaggebend für meinen Erfolg. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich würde sagen, von Beginn meines Berufslebens an. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Immer dort, wo es um das faire Verhalten des Unternehmen gegenüber Mitarbeitern und vor allen Dingen Kunden und Geschäftspartnern ging. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich denke, ein bißchen von beidem. Es gibt durchaus Situationen, in denen man auch imitieren kann und soll. Man kann und soll das Rad nicht immer neu erfinden. Aber natürlich muß man auch die Imitation gewissermaßen weiterentwickeln. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, das war mein Vorgesetzter bei Honeywell, der mich zu Case holte, Jean-Pierre Rosso, ein sehr erfolgreicher Mann, der aber doch lebensnahe geblieben war, dessen Menschlichkeit mich auch beeindruckte und dessen Vertrauen in mich ein großer Ansporn für mich war. Ich versuche heute, mich meinen Mitarbeitern gegenüber ähnlich wie er zu verhalten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die ungelösten Probleme sind sicher die schwerwiegenden Umweltauflagen. Außerdem haben wir ja sehr unhandliche und schwere Produkte, so daß wir auch die ständig steigenden Transportkosten sehr stark zu spüren bekommen. Schließlich haben wir auch mit Imitationen aus dem Osten zu kämpfen, die einen großen Einfluß auf die Wettbewerbssituation ausüben. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter sind der wesentlichste Bestandteil eines Unternehmens. Es ist - gerade in Osteuropa - eine große Herausforderung, gute Mitarbeiter zu finden und vor allem auch zu behalten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Da müssen verschiedene Kriterien erfüllt sein. Abgesehen von der fachlichen Qualifikation lege ich großen Wert auf persönliche Kompetenz, Teamfähigkeit und Charisma. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich bin recht stolz darauf, daß ehemalige Mitarbeiter, die sich irgendwo um einen neuen Job bewerben, mich oft als Referenz angeben. Ich denke, das ist doch immer ein gutes Zeichen. Ich mache vielleicht im ersten Moment einen recht jovialen Eindruck, aber ich bin bei der Erreichung von Zielen ziemlich kompromißlos. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir haben recht früh begonnen, auf diesem Sektor tätig zu werden und uns daher natürlich einen großen Vorsprung verschafft, auch weil wir uns sehr gute Rohstoffreserven sichern konnten. Wir verfügen über eine hervorragende Technologie und ein entsprechendes technisches und Anwender-Know-how. Außerdem haben wir den Vorteil eines privaten Familienbetriebes. So können wir langfristig planen und unterliegen nicht dem kurzfristigen Ergebnisdruck börsennotierter Unternehmen. Die ist ein wesentlicher Vorteil. Außerdem sind durch die besondere Eigentümerstruktur rasche Entscheidungen an der Tagesordnung. Dies hat dazu geführt, daß das Unternehmen heute eine bedeutende Rolle auf dem Markt spielt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Was ich sicher weitergeben möchte, ist, daß man bei aller Sorge um den Profit die menschliche Seite nicht vergessen darf. Es ist auch sehr wichtig, daß die Arbeit Spaß macht, wenn man bedenkt, wieviel Zeit man damit verbringt, und schließlich muß man sich immer bewußt sein, daß man nur im Team mit anderen erfolgreich sein kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele liegen darin, täglich gute Arbeit zu leisten, die sowohl für das Unternehmen als auch für die Gesellschaft einen wertvollen Beitrag darstellt. Außerdem arbeite ich daran, an die nachkommende Generation mein Wissen und meine Erfahrung weiterzugeben.

✱ Platzer Friedrich

● Zur Person

Beruf: Stahlbautechniker. Funktion: Technischer Leiter. Tätig bei: Steel and Bridge Construction GmbH., 8010 Graz, Glacisstraße 69/4. Geboren - Datum, Ort: 15. Juli 1949, St. Marein bei Graz. Familienstand: Verheiratet mit Adrienne. Kinder: Verena (1986), Daniela (1989) und Robert (1991). Eltern: Friedrich und Maria. Hobbies: Sport, Lesen.

● Karriere

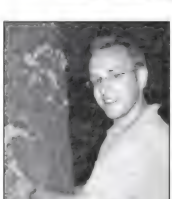
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volks- und Hauptschule in Graz und absolvierte anschließend die HTL am Ortweinplatz in Graz, damals Baufachschule genannt, wo ich 1968 maturierte. Nach Ableisten des Präsenzdienstes war ich drei Monate bei einem Zivilingenieur in Graz tätig, bevor ich 1969 zu Waagner-Biro wechselte. Dort begann ich in der Konstruktion zu arbeiten, wobei ich anfangs als Teilkonstrukteur tätig war. Aufgrund meines besonderen Engagements, meiner Liebe zur Tätigkeit und meiner Genauigkeit dauerte es nicht lange, bis mir die Verantwortung als Konstrukteur und schließlich als Projektleiter übertragen wurde. Mein Spezialgebiet lag bereits damals im Bereich Brückenbau - Stahlhochbau. Unsere Auftraggeber waren über die ganze Welt verstreut, wir arbeiteten für Kunden aus Europa genauso wie aus Amerika oder für Auftraggeber im Nahen Osten. Ende 2001 endete meine Tätigkeit bei Waagner-Biro aufgrund von wirtschaftlichen Schwierigkeiten, mit denen das Unternehmen in Österreich konfrontiert war, und so wechselte ich Anfang 2002 zur Firma Austrian Energy & Environment, einem Nachfolgeunternehmen von Waagner-Biro, wo ich für Spezialprojekte engagiert wurde. So hatte ich beispielsweise die Teil-Projektleitung für einen Abhitzekessel, der in Österreich konzipiert und in der Türkei für Kanada

detailkonstruiert wurde. Im Rahmen dieser Aufgabenstellung war ich acht Wochen lang in Ankara vor Ort, um die Konstruktionsarbeiten zu koordinieren. Im Oktober 2002 machte ein ehemaliger Vorgesetzter von mir bei Waagner-Biro sich in Wien und Graz mit Steel and Bridge Construction selbständig und bat mich um meine Mitarbeit. Der Großteil unserer Projekte bei Steel and Bridge Construction ist für den ausländischen Markt bestimmt. Unsere jüngsten Aufträge stammen aus Belgien, Ghana, Polen und Griechenland.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, ein Projekt vom Anfang bis zum Ende möglichst fehlerfrei abzuwickeln. Da wir unter enormem Zeitdruck arbeiten müssen, ist dies ein sehr schwieriger Auftrag. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe eine Freude an der Arbeit, wenn sie gut gelingt. Und das ist in der Regel der Fall. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Tatsache, daß ich meine Arbeit stets interessant fand und gerne machte, war sicher ausschlaggebend für meinen Erfolg. Ich kann mit Mitarbeitern gut umgehen, denke positiv und setze Vertrauen in meine Mitarbeiter, ob das nun in Österreich ist, in der Türkei, in Polen oder sonstwo. Diese Eigenschaft war sehr wichtig für meinen Erfolg bei der Realisierung internationaler Projekte. Auch meine Eigenschaft, exakt zu arbeiten, war ausschlaggebend dafür, daß ich in meiner Branche Erfolg erlangen konnte. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich habe keine Scheu vor Herausforderungen. Grundsätzlich gehe ich davon aus, daß viele auch nur mit Wasser kochen. Natürlich müssen Herausforderungen im Rahmen meines Fachgebietes liegen. Aber ich habe auch ein Netzwerk von Fachleuten, innerhalb dessen wir kein Problem darin sehen, uns in Spezialfragen auszutauschen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als man mir bei Waagner-Biro sukzessive mehr Verantwortung übertrug, sah ich es schon als Beweis dafür, daß man meine Arbeit sehr schätzte, und das gab mir das Gefühl, erfolgreich zu sein. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Herr Dipl.-Ing. Grawatsch, mein Vorgesetzter während meiner ersten Jahre bei Waagner-Biro, förderte die Jugend sehr und machte meine erfolgreiche Karriere erst möglich, indem er meine Fähigkeiten erkannte und meinen beruflichen Aufstieg ermöglichte. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Eine ganz wesentliche Rolle. Ein Projekt kann nur dann gut abgeschlossen werden, wenn nicht nur ich meine Arbeit gewissenhaft erledige, sondern auch meine Mitarbeiter sich damit identifizieren und ihre Verantwortung ernst nehmen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich lobe meine Mitarbeiter und schätze sie sehr. Meine Mitarbeiter können mich immer zu Rate ziehen. Ich vertraue ihnen, erwarte aber nicht, daß sie alles können. Wie meine Mitarbeiter von mir lernen, so kann auch ich von ihnen lernen, zum Beispiel in verschiedenen Bereichen der EDV-unterstützten Konstruktion, und dieser gegenseitige Austausch fördert das gute Betriebsklima. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau unterstützt mich in jeder Hinsicht und kümmert sich aufopfernd um unsere Kinder. Sie gibt mir den Rückhalt für meine erfolgreiche Arbeit, und ich bewundere ihren Charakter und ihre Einstellung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Jugend soll sich einfach mehr getrauen, sich nicht von anderen entmutigen lassen und auftretende Probleme bzw. deren Lösung genau hinterfragen. Ich möchte den jungen Leuten raten, nicht gleich die Flinte ins Korn zu werfen, sondern sich hohe Ziele zu setzen, die sie mit Engagement bestimmt erreichen können. **Ihr Lebensmotto?** Gemeinsam sind wir stark!

✱ Platzer Klaus Dipl.-Ing.



● Zur Person

Beruf: Selbständig. Funktion: Geschäftsführer und Teilhaber. Tätig bei: Nature & Landscape / DI Köferle & Co KEG., 1010 Wien, Ledererhof 2/6. Geboren - Datum, Ort: 7. April 1976, Vöcklabruck. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Eltern: Notburga und Johann. Schöpferische Akte: 2002: Rekultivierungsversuche in Steinbrüchen am Dolomitsandwerk Berndorf sowie Sand- und Schotterwerk Steinhof, NÖ - Diplomarbeit am Institut für Landschaftsplanung und Ingenieurbiologie, Universität für Bodenkultur Wien; sowie zahlreiche Vorträge auf internationalen Konferenzen zum Thema Altlastensanierung. Hobbies: Natur, Wandern, Kajak, Fotografieren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1990 bis 1995 absolvierte ich die HTBLA Vöcklabruck mit Fachrichtung Maschinenbau. Nach erfolgreichem Abschluß begann ich das Studium der Landschaftsplanung und -pflege mit den Spezialgebieten Baumpflege, Freiraumplanung, Gartengestaltung und Ingenieurbiologie an der Universität für Bodenkultur Wien. Im Jahr 1999 arbeitete ich parallel zum Studium für das Unternehmen Dipl.-Ing. Schanda, ein Büro für Landschaftsökologie, Landschafts- und Naturschutzplanung. 2001/02 leistete ich meinen Zivildienst ab und arbeitete neben dem Studium in Projekten als GIS-Bearbeiter für das Institut für Vermessung, Fernerkundung und Landinformation an der Universität für Bodenkultur Wien. Anfang 2003 schloß ich mein Studium erfolgreich ab und war anschließend als technischer Trainer am Verkaufsberaterkolleg in Wien tätig. Da meine Berufsaussichten nicht besonders rosig waren, absolvierte ich die Ausbildung zum Zertifizierten Natur- und Landschaftsführer am Ländlichen Fortbildungsinstitut Burgenland und versuchte, dieses Gewerbe anzumelden. Da dieses Gewerbe jedoch noch nicht existierte, unternahm ich gemeinsam mit der Wirtschaftskammer Maßnahmen, dieses ins Leben zu rufen. 2003 wagte ich auch den Schritt in die berufliche Selbständigkeit und gründete das Unternehmen Dipl.-Ing. Platzer, Natur- und Landschaftsführer. Im Juni 2003 begann ich mit einer Dissertation zum Thema „Immobilisierung von Schwermetallen durch organische und anorganische Bodenzusätze in landwirtschaftlich genutzten Böden", Bereich Umweltforschung, Austrian Research Centers Seibersdorf, wo ich nun kurz vor der Fertigstellung stehe. 2004 gründete ich mit meinem Partner das Unternehmen Nature & Landscape / DI Köferle & Co KEG und fungiere seither als teilhabender Geschäftsführer dieses Unternehmens.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Ideen selbst verwirklichen zu können und daneben noch genug Zeit für die Familie zu haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich persönlich sehe mich weniger als erfolgreich, sondern als ein Mensch, der ein Leben nach seinen Vorstellungen lebt, in dem er sich verwirklichen kann. Andere Personen sehen mich allerdings durchwegs als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Entscheidend war mein Wille, jene Ziele, die ich mir gesteckt

habe, auch zu erreichen - und dies „ohne Vitamin B". Mein „Sturschädel" war ebenfalls von Bedeutung. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** In gewissen Bereichen kann Imitation gut und richtig sein, doch als Mensch sollte man sich ausschließlich authentisch geben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Frau hat mich sehr geprägt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Mir wird sowohl von meinem persönlichen Umfeld als auch von meinen Kunden Anerkennung gezollt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, als erfolgreicher Unternehmer gesehen zu werden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Mitarbeiter tragen durch ihre Fähigkeiten und ihr Engagement wesentlich zum Erfolg unserer Firma bei. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Von der Planung, Kalkulation bis hin zur Ausführung werden sämtliche Schritte von uns persönlich durchgeführt. Durch unser Engagement und unsere Fähigkeiten werden für den Kunden preiswerte Gesamtpakete für den Bereich Baumpflege, Risikofällungen und Planungen angeboten, wie z.B. sicherheitstechnische Maßnahmenkataloge. Wir - Nature & Landscape - sind ein Spezialbetrieb für fachgerechte und effiziente Baumpflege. Nachhaltige Pflegemaßnahmen (Kronenpflege, -auslichtung und -einkürzung), sowie Abtragungen von Problembäumen in dicht bebauten Gebieten sind durch die englische Seilklettertechnik in Kombination mit speziellen Abseiltechniken (Rigging) möglich. Weiters ist unsere Fachkompetenz, was den Baumschnitt betrifft, auf dem neuesten Stand wissenschaftlicher Erkenntnisse. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche, über das Jahr im Schnitt genug Freizeit abzuzweigen. In meinem Beruf sind manchmal intensive Arbeitsphasen vonnöten, die meinen konzentrierten Einsatz verlangen. Im Gegenzug habe ich auch wieder mehrere Tage frei, die ich dann mit meiner Familie verbringen kann. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich besuche etwa zwei bis drei Kurse pro Jahr und wende täglich ca. eine Stunde für meine Weiterbildung auf. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich erachte es als wichtig, einen Beruf zu erlernen, der einen wirklich interessiert, denn nur dann, wenn man Freude an seiner Tätigkeit verspürt, lassen sich neue Wege und Konzepte entdecken und umsetzen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich stecke mir derzeit keine langfristigen Ziele und betrachte den nächsten Tag als nächstes Ziel.

✱ Podroschko Florian

● Zur Person

Beruf: Student der Wirtschaft und der Publizistik- und Kommunikationswissenschaft. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: promotion&co., 1190 Wien, Heiligenstädterstraße 32/104. Geboren - Datum, Ort: 8. Juli 1979, Wien. Eltern: Christina und Franz. Hobbies: Tennis, Fußball, Badminton.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich begann 1998 nach der Matura und dem anschließenden Präsenzdienst das Studium der Rechtswissenschaften, wechselte aber nach drei Jahren zum Studium der Wirtschaft und der Publizistik- und Kommunikationswissenschaft. Parallel zu meinem Studium war ich unter anderem für die Event Company Opitz & Hasil sowie für die Kronen Zeitung im Rahmen von Messeeinsätzen tätig, bei denen ich auch für die Organisation und Durchführung von Gewinnspielen verantwortlich zeichnete. Während dieser Tätigkeiten gelang es mir, einige sehr wertvolle Kontakte aufzubauen, die mir später bei der Gründung meiner eigenen Firma dienlich waren. 2003 gründete ich gemeinsam mit einem Partner - einem Studienkollegen - die Agentur promotion&co. Mittlerweile ist mein Partner aus familiären Gründen ausgeschieden, und ich führe das Unternehmen seit 2004 alleine. Die Hauptkompetenzen des Unternehmens liegen in den Bereichen Straßenverteilung, Präsentation/Sampling, Messebetreuung und diversen Extra-Leistungen wie Eventbetreuung und der versandfertigen Vorbereitung von Mailings. Wir verstehen uns als Partner von Werbe- und Eventagenturen und arbeiten gleichzeitig mit Direktkunden zusammen. Erfolgreiche Promotion-Aktionen zeichnen sich nicht nur durch perfekte Planung und effiziente Umsetzung, sondern auch durch neue Ideen aus. Wir machen Promotion-Logistics oder einfach gesagt: „Werbung von Mensch zu Mensch".

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, eine Idee umzusetzen und so meine definierten Ziele zu erreichen - der Aufbau dieses Unternehmens war etwa ein solches Projekt. Für mich ist auch Wirtschaftlichkeit untrennbar mit Erfolg verbunden, um meiner Familie und mir eine gesicherte Zukunft bieten zu können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Eltern haben großen Anteil an meinem Erfolg. Ich habe ihnen zu verdanken, daß sie mir die Möglichkeit gaben, meinen eigenen Weg zu finden - beschreiten mußte ich ihn natürlich alleine. Auch förderten meine Eltern meine Selbständigkeit in einem hohen Maße. Überdies waren die für diese Branche nötige Kommunikationsfähigkeit, meine Fachkenntnisse, aber auch Kreativität unabdingbar, um in diesem Geschäftssegment erfolgreich agieren zu können. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für Promotion-Einsätze wird ein Casting durchgeführt, bei dem ich vor allem auf die Reaktion der Bewerber während dieses Auswahlverfahrens achte. Die Bewerber sollten Engagement, Interesse und Spaß an der Tätigkeit erkennen lassen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Uns zeichnen hohe Kompetenz und absolute Zuverlässigkeit aus, und wir haben uns zum Ziel gesetzt, den Bereich der Promotion ganzheitlich zu betrachten. Ich versuche, zu meinen Kunden ein persönliches Verhältnis aufzubauen, um dadurch ein Promotion-Programm zu erstellen, das genau und individuell auf das gewünschte Anforderungsprofil zugeschnitten ist. Vertrauen und Emotionen spielen dabei eine wesentliche Rolle, denn letztendlich repräsentiert unser Promotion-Team bei jeder Aktion nicht nur den Auftraggeber, sondern stellt auch den direkten Kontakt zu dessen potentiellen Kunden her. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Unternehmen soll weiterhin durch positiven Eindruck und Mundpropaganda weiterempfohlen werden, wozu es natürlich höchst zufriedener Kunden bedarf. Weiters möchte ich das Geschäftsfeld mittels Informationsarbeit ausbauen, doch ansonsten sollte mein Unternehmen so erfolgreich weiterbestehen wie bisher. Ein weiteres Ziel ist, mein Studium abzuschließen, auch hege ich den Wunsch, eine Familie zu gründen.

✱ Podsednik Thomas Ing.

● Zur Person

Beruf: Weinbaufachmann. Funktion: Leiter des Landwirtschaftsbetriebes. Tätig bei: Magistrat der Stadt Wien, MA 49, Forstamt und Landwirtschaftsbetrieb der Stadt Wien., 1030 Wien, Vordere Zollamtsstraße 11. Geboren - Datum,

Copyrighted material

Ort: 14. Mai 1967, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Kinder: Maximilian (1995) und Paul (1997). Eltern: Waltraud und Leopold. Besondere Vorfahren: Ernst Juch (1838 bis 1909), akademischer Maler, nach dem die Juchgasse in 1030 Wien benannt ist. Mitgliedschaften: Aufsichtsrat des Österreichischen Weinmarketing, Weinakademie Österreich. Hobbies: Schifahren, Langlaufen, Skaten, Laufen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Als junger Absolvent der Weinbauschule in Klosterneuburg erhielt ich per 1. Juli 1988 aufgrund meiner Bewerbung die Chance, das Weingut Kobenzl der Stadt Wien zu übernehmen. Dieses Weingut steckte damals in einer kleinen Krise. Meine Aufgabe im Auftrag der Stadtverwaltung war es, qualitativ guten Wein zu produzieren und die wirtschaftliche Stabilität wiederherzustellen. Seit März 2001 bin ich auch gleichzeitig Leiter des Landwirtschaftsbetriebes der Stadt Wien. Mein Geschäftsbereich umfaßt derzeit etwa 2.500 Hektar Verwaltungsfläche, davon bewirtschaften wir 2.000 Hektar selbst mit unseren fünf Betrieben. Das Weingut Kobenzl hat rund 80 Hektar in Verwaltung und 35 Hektar in Selbstbewirtschaftung. Unsere Aufgabe wird es auch in Zukunft sein, diese verpachtete Fläche für Privatbetriebe zur Verfügung zu stellen. Wir wollen ein starkes Team bilden, das in Wien guten Wein anbaut. Wien ist die einzige Metropole, die innerhalb ihrer Stadtgrenzen noch Weinbau betreibt, und das soll auch in Zukunft so bleiben. Zu den anderen vier landwirtschaftlichen Betrieben gehören das Stadtgut Laxenburg, der Bio-Betrieb Lobau-Eßling im Nationalparkgebiet Groß-Enzersdorf, das Stadtgut Magdalenenhof und das Stadtgut Lindenhof in Eggenburg.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich morgens mit einem positiven Gefühl in den Spiegel sehe und mich auf die Aufgaben des kommenden Tages freue, ist das mein persönlicher Erfolg. Natürlich gibt es auch konkrete berufliche Erfolge in Form von guten Bilanzen, Auszeichnungen für Weine oder das Erreichen von Teilzielen. In der Landwirtschaft gibt es ja kein Endziel, sondern nur Etappen. Unsere „Werkstätte" ist Mutter Natur, und da läßt sich nicht alles so vorausplanen und kalkulieren wie in einem Industriebetrieb. Man lernt aber jedes Jahr dazu und muß das Beste daraus mitnehmen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die konsequente Arbeit, die mein Team und ich leisteten, war ausschlaggebend. Erfolg besteht aus verschiedenen Bausteinen, und gute und verläßliche Mitarbeiter sind sicherlich ein wesentliches Element. Der Betriebsleiter ist immer nur so gut wie sein Team. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Gerade im Weinbau ist Originalität der einzige Weg zum Erfolg. Man muß die Besonderheiten, die Rebsorten des Anbaugebietes nutzen und vermarkten. Ich halte nichts von sogenannten Designerweinen, die nur aufgrund eines aktuellen Trends kreiert werden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Durch meine Tätigkeit ist Bürgermeister Dr. Michael Häupl so etwas wie ein väterlicher Freund für mich geworden. Er war 1988 Stadtrat und hat sich das marode Weingut Kobenzl genau angesehen. Obwohl der damalige Bürgermeister Dr. Helmut Zilk den Betrieb veräußern wollte, war Dr. Häupl überzeugt, daß es mit Hilfe eines Fachmannes gelingen würde, das Gut wieder auf die Erfolgsstraße zu führen. So war es auch, und ich erhielt als junger Absolvent der Weinschule mit 21 Jahren diese Chance, für die ich sehr dankbar bin. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Problem ist das Förderungssystem am Agrarsektor. Landwirtschaftliche Betriebe in Österreich, egal in welchem Bereich, sind viel zu stark von Förderungen abhängig. Unsere Bauern sollten Geld für ihre Produkte bekommen, und nicht zu 60 oder 70 Prozent von Förderungen leben müssen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Obwohl die Stadt Wien Eigentümer dieser Landwirtschaftsbetriebe ist, werden Mitarbeiter nach privatwirtschaftlichen Kriterien aufgenommen. Wir sind ein Unternehmen, das erfolgsorientiert arbeitet. Die typische Beamtenmentalität ist bei uns fehl am Platz. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stadt Wien als Eigentümer hat den großen Vorteil, daß sie bestimmen kann, was auf ihren Flächen und Grundstücken geschieht. Der Landwirtschaftsbetrieb der Stadt Wien ist sehr groß und straff geführt, wir benötigen für einen 1.000-Hektar-Betrieb nicht mehr als vier Leute. Wir sind ein kompetentes Team und haben die beste technische Ausstattung zur Verfügung. Dadurch bringen wir gute Leistung und können uns mit jedem Privaten messen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Schule und Ausbildung halte ich gerade in der heutigen Zeit für extrem wichtig. Eine gute Anstellung erhält man nur mehr mit entsprechenden Qualifikationen. Eine fundierte Ausbildung ist sicherlich die beste Investition in die Zukunft. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, mit den Betrieben am Energiesektor unabhängig zu werden. Wir forcieren beispielsweise den Anbau von Sonnenblumen und produzieren so etwa 100.000 Liter Pflanzenöl, die als Treibstoff verwendet werden können. Das Thema erneuerbare Energien wird in nächster Zukunft eine immer größere Rolle spielen. Am Weinbausektor ist es mein Ziel, in Wien unter die Top fünf zu kommen. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✶ Pogady Peter Dr. med.

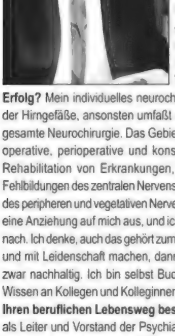
● Zur Person

Beruf: Neurochirurg. Funktion: Oberarzt an der Abteilung für Neurochirurgie. Tätig bei: Landesnervenklinik Wagner Jauregg., 4020 Linz, Wagner-Jauregg-Weg 15. Geboren - Datum, Ort: 9. April 1954, Bratislava. Familienstand: Verheiratet mit Silvia. Kinder: Petra (1985) und Filip (1987). Eltern: Prof. Josef und Bozena. Ehrungen: Kandidat der medizinischen Wissenschaften/CSc. Hobbies: Musik, Medizin. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Privatordination Dr. Peter Pogady, Linz-Medicent.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1972 maturierte ich mit ausgezeichnetem Erfolg am Gymnasium Bratislava und studierte in der Folge Medizin. Meine Promotion zum Doktor der allgemeinen Medizin an der Komensky-Universität in Bratislava erfolgte 1978. Bis 1982 absolvierte ich

die Ausbildung in der allgemeinen Chirurgie an Universitätskliniken der Komensky-Universität. Nachdem ich die Fachärztliche Attestation Ersten Grades erhalten hatte, absolvierte ich die Ausbildung zum Neurochirurgen an der Neurochirurgischen Klinik der Komensky-Universität, die ich 1988 abschloß. Von 1988 bis 1991 war ich Assistent der Neurochirurgischen Klinik in Bratislava. Eigentlich hatte ich eine Einladung erhalten, sechs Monate in Japan zu arbeiten, schlug diese jedoch aus, da in Linz eine Stelle als Facharzt für Neurochirurgie an der Landesnervenklinik Wagner Jauregg ausgeschrieben war, für die ich mich erfolgreich bewarb. Heute bin ich Oberarzt an der Abteilung für Neurochirurgie. 1991 erfolgte meine Nostrifizierung. Von 1995 bis 1999 ging ich zudem einer pädagogischen Tätigkeit an der Neurochirurgischen Universitätsklinik in Prag nach. Seit 1997 bin ich auch österreichischer Staatsbürger.



✱ Pogorelz Markus Ing.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, eine interessante und erfüllende Arbeit zu haben. Dadurch bleibe ich im inneren Gleichgewicht und erlebe innere Zufriedenheit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Es freut mich immer wieder, Menschen nach einer Operation wieder gesunden zu sehen. Mein Beruf ist für mich Berufung, daher sehe ich mich im Sinne meiner Definition als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein individuelles neurochirurgisches Fachgebiet ist die Chirurgie der Hirngefäße, ansonsten umfaßt mein Operationsrepertoire praktisch die gesamte Neurochirurgie. Das Gebiet Neurochirurgie umfaßt die Erkennung, operative, perioperative und konservative Behandlung, Nachsorge und Rehabilitation von Erkrankungen, Verletzungen, Verletzungsfolgen und Fehlbildungen des zentralen Nervensystems, seiner Gefäße und seiner Hüllen, des peripheren und vegetativen Nervensystems. Dieser Beruf übte immer schon eine Anziehung auf mich aus, und ich gehe ihm noch heute aus Leidenschaft nach. Ich denke, auch das gehört zum Erfolg. Man muß etwas aus Überzeugung und mit Leidenschaft machen, dann kann man auch etwas bewegen - und zwar nachhaltig. Ich bin selbst Buchautor und versuche mein erworbenes Wissen an Kollegen und Kolleginnen weiterzugeben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater stand als Leiter und Vorstand der Psychiatrie in Bratislava viel im Mittelpunkt. Ich selbst mag Publicity nicht so gerne und arbeite gerne abseits des Rampenlichtes. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Als ich 1991 nach Österreich kam und als Partner empfangen und respektiert wurde, fühlte ich mich anerkannt. 1993 erhielt ich für meine wissenschaftliche Abhandlung zum Thema „Laser in der Neurochirurgie" von der Kommission für den Wissensbereich Chirurgie der Medizinischen Fakultät der Komensky-Universität in Bratislava den wissenschaftlichen Grad „Kandidat der medizinischen Wissenschaften/CSc." **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau - ich bin seit 1983 verheiratet - ist in einem technischen Beruf beheimatet. Sie ist Diplomingenieur für Maschinenbau. Bei Musik entspannen wir uns und holen uns die nötigen Kräfte für unsere Aufgaben. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ständige Fortbildung ist nicht nur Pflicht, sondern auch Verantwortung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Einem jungen Menschen würde ich empfehlen, sich den globalen Gedanken und die Gegebenheiten genau anzusehen und hineinzuspüren. Auch meiner Tochter, die zahlreiche Sprachen spricht und eine musikalische Ausbildung absolviert, habe ich geraten, sich ständig weiterzubilden und Sprachen zu erlernen. In einer sich immer mehr globalisierten Welt und den daraus entstehenden Arbeitswelten werden diese Faktoren schon in naher Zukunft eine immer wichtigere Rolle spielen. Mein Sohn ist ebenfalls musikalisch interessiert, und es freut mich, denn Musik ist sozusagen die globale Substanz. Auch rate ich der nächsten Generation, nicht zu sehr den Amerikanismus zu kopieren, denn menschlich gesehen hat Europa wahrscheinlich mehr Zukunft.

> „Erfolg bedeutet für mich, mein Leben so leben zu können, wie ich es mir vorstelle."

● Zur Person

Beruf: EDV-Dienstleister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: professional@it EDV-Dienstleistungen Ing. Pogorelz Markus., 8042 Graz, St.-Peter-Hauptstraße 35B. Geboren - Datum, Ort: 21. Dezember 1968, Graz. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Tanja Foidl. Eltern: Franz und Sieglinde. Hobbies: Paragleiten, Snowboarden, Wissenschaft (Physik, Chemie), Technik (Maschinenbau, Computer).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Volksschule in Voitsberg und der Hauptschule in meinem Heimatort Köflach absolvierte ich die HTL, wobei Elektrotechnik mein bevorzugtes Gebiet war. Nach meiner Matura 1989 begann ich meine berufliche Tätigkeit bei der Firma Stölzle-Oberglas in Bärnbach, wo ich vorwiegend für den Bereich Meß- und Regeltechnik zuständig war. Ich war dabei sehr erfolgreich, wollte aber nicht die klassische Karriere in diesem Unternehmen einschlagen, sondern strebte nach einiger Zeit eine Veränderung an. Ich wechselte zur Firma Kanzler Verfahrenstechnik GmbH, wo ich im Bereich Umwelttechnik eingesetzt war und bei bestimmten Projekten von der technischen Planung bis zur Inbetriebnahme und Kundenschulung verantwortlich war. Die Idee, mich selbständig zu machen, nahm im Laufe der Zeit Gestalt an. Neben dem Telematikstudium, das ich 1994 begann, nahm ich schon bald Aufgaben als EDV-Systembetreuer in verschiedenen Unternehmen wahr. Ich war mit der EDV groß geworden und hatte mir selbst sehr viel Fachwissen angeeignet, das ich dabei einbringen konnte. Im Zuge meiner Tätigkeit als Systembetreuer lernte ich unterschiedliche technische Lösungen kennen und erwarb umfangreiche Praxis auf dem Gebiet der EDV, was für meine berufliche Entwicklung sehr vorteilhaft war. Zu den Unternehmen, für die ich in dieser Zeit tätig war, zählen unter anderem Spector Photo Group - allgemein bekannt als Bilderland -, BT Anlagenbau (Lagerleitsysteme) und die Autozulieferfirma Ventrex, wo ich für die Einführung und Umsetzung eines Warenwirtschaftssystems verantwortlich war. 2001/02 besuchte ich am WIFI berufsbegleitend die Fachakademie für Angewandte Informatik, um mein EDV-Wissen noch weiter abzurunden. Ich absolvierte in der Folge ein Unternehmensgründungsprogramm und wagte im Jahr 2003 den Sprung in die berufliche Selbständigkeit. Mittlerweile konnte ich zahlreiche Stammkunden gewinnen. Der Geschäftsgang ist sehr gut, und ich blicke optimistisch in die Zukunft.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mein Leben so leben zu können, wie ich es mir vorstelle, und einen Beruf ausüben zu dürfen, der mir Spaß macht. Erfolg bedeutet für mich auch, daß ich finanziell in der Lage bin, das zu realisieren, was ich möchte, zum Beispiel Reisen nach Asien und Südamerika, ohne jahrelang darauf hinsparen zu müssen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren die umfangreichen Erfahrungen, die ich aus meinem bisherigen Berufsleben mitbringe, aber auch meine ganz spezielle Unternehmensphilosophie: Ich biete dem Kunden die optimale Lösung an, die seinen Bedürfnissen entspricht. Ich verkaufe ihm nicht die Superlösung, wenn die Mittelklasselösung ausreicht, um seinen speziellen Anforderungen gerecht zu werden. Beim Erstgespräch begegnet man mir dann häufig mit Skepsis, denn wenn ich erkläre, was ich machen würde und was es kostet, denken viele Kunden, daß es einen Haken geben muß, wenn der Preis für meine Leistung günstig ist. Es ist leider in der EDV heute so, daß man davon ausgeht, daß der Kunde ohnehin keine Ahnung hat und man ihm daher das Teuerste verkaufen kann. Die Dienstleistung ist dann unverhältnismäßig kostspielig. Da ich kaum Fixkosten habe und keine Mitarbeiter beschäftige, habe ich einen zusätzlichen Wettbewerbsvorteil. Der Kunde bekommt das, was er braucht, zu einem Preis, der vernünftig ist. Um alle Bereiche abzudecken, arbeite ich mit Partnerfirmen zusammen. Ist der Kunde zufrieden, und entspricht die Abwicklung seinen Vorstellungen, werde ich über persönliche Kontakte weiterempfohlen. Wenn ich ein Problem allein nicht lösen kann, stecke ich den Kopf nicht in den Sand, sondern versuche gemeinsam mit meinen Partnern eine geeignete Lösung zu finden. Aufgeben ist für mich keine Option. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Es gibt bei meiner Tätigkeit kaum zwei Situationen, die identisch sind. Ich habe im Laufe meiner Entwicklung gelernt, systematisch an die Sache heranzugehen. Ich sehe jedes Problem als Ganzes und überlege mir gleichzeitig verschiedene Ursachen dafür, siebe dann aus und erwäge, welches die wahrscheinlichste Ursache für das aufgetretene Problem ist. Diese Ursache wird dann ergründet bzw. erhoben. So bin ich schneller als andere, die extrem logisch denken und alle Optionen der Reihe nach durchgehen. Auf diese Weise behebe ich das Problem rasch und dauerhaft, ohne einen größeren Schaden zu riskieren. Diese Vorgehensweise wende ich in allen Lebensbereichen an, ob es sich um unvorhergesehene oder geplante Situationen handelt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Es ist nicht meine Art, darüber nachzudenken, ob ich nach außen hin erfolgreich bin oder nicht. Ich möchte für mich oder für meine Freundin etwas erreichen. Wenn ich ein Ziel, das ich mir gesetzt habe, erreiche, stellt mich das zufrieden. Den gesellschaftlichen Vorstellungen von erfolgreichen Menschen zu entsprechen ist nicht mein vorrangiges Ziel. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Aufgrund meiner speziellen Situation bzw. meiner speziellen Dienstleistungsangebote ist der Mitbewerb praktisch nicht vorhanden. Ich betreibe kein großes Marketing, da ich mein Unternehmen nicht vergrößern möchte. Dadurch würde ja mein Wettbewerbsvorteil verlorengehen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Gerade Jungunternehmern rate ich aus eigener Erfahrung, während der ersten zwei Jahre auf Marketing zu verzichten und stattdessen in erster Linie auf persönliche Kontakte zu setzen. Wenn man zeigt, daß man kompetent ist und sich persönlich mit der Firma identifiziert, um für den Kunden die optimale Dienstleistung zu erbringen, weiß der Kunde, daß man für ihn da ist. Alles andere ergibt sich von selbst, denn ein zufriedener Kunde wird einen auch an seine Bekannten weiterempfehlen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Beruf ist mein Hobby. Mein Ziel ist daher, das Unternehmen erhalten zu können und damit soviel Umsatz zu machen, daß ich mein Leben meinen Vorstellungen entsprechend gestalten kann. **Ihr Lebensmotto?** Mein Leben so leben, daß ich selbst damit glücklich werde.

✱ Pohorely Gerlinde Mag. pharm.

● Zur Person

Beruf: Pharmazeutin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Apotheke Stainz, Mag. pharm. G. Pohorely., 8510 Stainz, Hauptplatz 8. Geboren - Datum, Ort: 30. September 1929, Graz. Kinder: Gerwin (1954), Ernst (1965) und Rudolf (1967). Schöpferische Akte: Eigene Apothekerzeitung „Apothecum" (erscheint 4x/Jahr). Ehrungen: Wappen der Marktgemeinde Stainz. Hobbies: Musik, Lesen, Reisen, Sport, Kochen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch einer privaten Volksschule wechselte ich ins Realgymnasium und maturierte im Jahr 1947 in Graz. Danach verbrachte ich ein Jahr als Hausmädchen in der Schweiz, wo ich sehr wertvolle Erfahrungen machte, die mir später halfen, Beruf und Familie miteinander zu verbinden. Nach der Rückkehr in die Heimat studierte ich bis 1952 Pharmazie. Nach der zweijährigen Aspirantenzeit in einer Apotheke wechselte ich für vier Jahre in die Getränkeindustrie. Diese Zeit war für mich sehr prägend, da ich in diesem Unternehmen die besonderen Kriterien des Erfolges kennenlernte. Im Jahr 1959 übernahm ich eine Stelle als Krankenvertretung in der Apotheke in Stainz, konnte diese im Jahr 1964 pachten und im Jahr 1968 erwerben.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich war immer zielstrebig, fleißig und kompetent. Ich habe mich immer bemüht, gute Arbeit zu leisten, und ein Quentchen Glück hatte ich auch. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Nein, in meinem Beruf macht es keinen Unterschied, ob man ein Mann oder eine Frau ist. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, meine Eltern, die verantwortungsvoll ihre Aufgabe als Vorbilder und Erzieher wahrgenommen haben. Von ihnen habe ich gelernt, mit offenen Augen durch die Welt zu gehen und umsichtig zu handeln. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der öffentlichen Apotheke ist die gesetzliche Aufgabe übertragen, für ein funktionierendes Gesundheitswesen die optimale Arzneimittelversorgung wahrzunehmen und Kontrollaufgaben zu leisten, um der Bevölkerung maximale Sicherheit bezüglich Arzneimittel zu geben. Die umfassende Ausbildung der ApothekerInnen auf der Universität ist erforderlich, um verantwortungsbewußte Verwalter der Arzneien zu sein (Dosiskontrollen, Rezeptpflichtgesetz, Suchtmittelgesetz etc.). Qualitätsgewährleistung, Dienst rund um die Uhr, sowie Katastrophenvorsorge werden gefordert. Für unsere Kunden erledigen wir die Abrechnung ihrer Rezepte mit den vielen Sozialversicherungen und eine Fülle anderer apothekerlicher Leistungen. Durch die in den letzten zehn Jahren mehrmals behördlich verordneten Senkungen der Apothekenspannen wird es wirtschaftlich immer schwieriger, einen qualitativ hochwertigen Apothekenbetrieb zu führen und die vielfältigen

Apothekerleistungen zu erbringen. Wie soll das funktionieren, wenn der Staat und die Sozialversicherungen Einsparungen im Gesundheitsbereich immer nur im Arzneimittelbereich vornehmen? Ungelöst ist das Problem der Kompetenzverteilung zwischen Arzt und Apotheker. Die Patientenbetreuung könnte wesentlich sicherer und effizienter gestaltet werden, wenn die größtenteils bisher unentgeltlich vom Apotheker zur Verfügung gestellten Serviceleistungen systematischer und umfassender im Rahmen einer Kooperation zwischen Arzt und Apotheker genützt würden. Hervorzuheben ist, daß viele Leistungen der Apotheker zur besseren Gesundheitsvorsorge derzeit ohne finanzielle Abgeltung erbracht werden. Gefahren für die Gesundheit der Menschen erwachsen aus neoliberalen Strömungen, Versandhandel und gefälschten Präparaten. Arzneimittelsicherheit ist für die Menschen von größter Wichtigkeit. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine große Rolle. Ich habe alle meine Angestellten selbst ausgebildet, sowohl viele Pharmazeuten als auch pharmazeutisch-kaufmännische Assistenten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich zählen Ehrlichkeit, Fleiß und Loyalität. Zudem erkundige ich mich immer bei ihren ehemaligen Lehrern. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Es gibt Lob und auch eine Extrabelohnung. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich werde schon als Chefin gesehen, aber mit sozialer Note. Ich beschäftige viele langjährige Mitarbeiter in meinem Unternehmen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind alle erstklassig ausgebildet, zeichnen uns durch den beratenden Umgang mit Kunden aus und sind fast rund um die Uhr erreichbar: Die Apotheke ist rund 300 Nächte und zusätzlich an 40 Sonntagen pro Jahr besetzt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es gelingt mir gut, die beiden Bereiche zu organisieren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Permanente Fortbildung ist für mich selbstverständlich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es muß sich jeder der Zeit anpassen, in der er lebt. Ich würde den jungen Menschen raten, fleißig zu sein, den Beruf ernst zu nehmen, mit Freude an seine Arbeit heranzugehen und sich nicht unterkriegen zu lassen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Heute lege ich großes Augenmerk darauf, gesund zu bleiben. **Ihr Lebensmotto?** Frohsinn und Freude bereiten.

✱ Pointinger Herbert

● Zur Person

Beruf: Grafiker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: wdp - pointinger, Werbegrafik Design., 8010 Graz, Jauerburggasse 21. Geboren - Datum, Ort: 10. September 1960, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Suzana. Kinder: Denise (2000), Marcel und Karsten (2001). Ehrungen: 1984 Goldene CD und zwei Goldene Mikrophone für den Titel „Die Worte meiner Tochter". Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Berufsmusiker und Entertainer („Pointi").

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte eine Lehre als Setzer in der Steiermärkischen Landesdruckerei und leistete nach deren Abschluß 1979/80 meinen Präsenzdienst ab. Kurz darauf beschloß ich, mein Hobby zum Beruf zu machen, und ging als Musiker in die Schweiz. Den Weg zurück ins Graphische Gewerbe fand ich 1988 über den damaligen Fanclubpräsidenten unserer Band, der gleichzeitig der Besitzer der Schellenberg Druckerei in Pfäffikon/Zürich in der Schweiz war. Ich war zwei Jahre als Setzer für ihn tätig und bildete mich parallel zu meiner beruflichen Tätigkeit weiter. Unter anderem bin ich eidgenössisch diplomierter typographischer Gestalter und Experte für Lehrabschlußprüfungen. Obwohl die Schweizer Standards sehr hoch sind, werden diese Diplome in Österreich leider nicht anerkannt. Nachdem ich das Gustav Käser Management- und Verkaufstraining absolviert hatte, arbeitete ich ein Jahr lang als Versicherungskaufmann. 1991 wurde ich Leiter des graphischen Ateliers der Ziegler Druck- und Verlags-AG in Winterthur in der Schweiz. 1995 wechselte ich zu Quadrascan, wo ich als Produktionsleiter unter anderem für die Printwerbungen von Lancôme, Coca Cola und BMW Z3 im deutschsprachigen Raum verantwortlich war. Aus privaten Gründen kehrte ich noch im selben Jahr nach Österreich zurück. 1997 wurde ich Produktionsleiter des Agenda Verlags und 1998 Druckvorstufenleiter und Lehrlingsausbilder des Styria Printshop. Von 1999 bis 2002 war ich als Grafiker und Systembetreuer des Austria Medien Service tätig, anschließend kehrte ich zu meiner vorhergehenden Tätigkeit beim Styria Printshop zurück. 2004 machte ich mich mit meiner Firma wdp-pointinger endgültig selbständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich werte es als Erfolg, wenn mich zufriedene Kunden wieder aufsuchen und auch meine Firma weiterempfehlen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Gemäß dieser Definition sehe ich mich als sehr erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich gehe immer meinen Weg, und kann mich nicht erinnern, jemals von meiner Linie abgewichen zu sein. Auch legte ich stets die Bereitschaft, mich weiterzubilden, an den Tag. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mein Leitspruch ist der Satz: „Das Leben liebt mich". Dieses Gefühl versuche ich auch meinen Kindern und meinen Lehrlingen zu vermitteln. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich betrachte eine gesunde Mischung aus beidem als optimal. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, Janku Münz hat maßgeblich mein Berufsleben beeinflußt, indem er mich dazu brachte, die Diplome zum typographischen Gestalter und zum Lehrlingsausbilder zu erlangen. Dr. Manfred Winterheller, ein bekannter Mentalcoach, war ein großer Mentor. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Die meisten kennen mich als lustigen, offen „g'raden Michl". In bezug auf die Arbeit werde ich aber manchmal auch als etwas pedantisch wahrgenommen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich habe freiberufliche Mitarbeiter, die fachlich kompetent, absolut termintreu und mir gegenüber loyal sein müssen. Stammkundenaufträge werden immer vom gleichen Mitarbeiter gestaltet, da dieser dann schon genau weiß, was ich mir erwarte. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Die beste Motivation ist immer noch jene finanzieller Natur. Wenn ein Auftrag besonders schnell erledigt werden soll, bezahle ich dafür auch mehr. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind hundertprozentig termintreu und bieten besonders gute Qualität. Die persönliche Kundenbetreuung ist für mich äußerst wichtig. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bin prinzipiell immer erreichbar, außer wenn Familienfeiern stattfinden. An solchen Tagen bin ich ausschließlich für die Familie da. **Wieviel Zeit verwenden Sie für**

Ihre Fortbildung? In der Woche wende ich ca. zehn Stunden für meine Weiterbildung auf. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist schön, am Leben zu sein - und denke daran, daß das Leben dich liebt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte ab Dezember 2007 11.000 Euro brutto pro Monat verdienen. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✱ Polansky Roman

● Zur Person

Beruf: Gewerberechtlicher Versicherungsagent, Staatlich geprüfter Vermögensberater. Funktion: Direktor. Tätig bei: AFB AG, Allgemeine Finanzierungsberatungs-Aktiengesellschaft., Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Gabi. Kinder: Julia und Lisa. Hobbies: Sport, EDV, Reisen, Harley Davidson.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Ausbildung zum Hoch- und Tiefbautechniker war ich im Innendienst der Berufsfeuerwehr Wien tätig. Nachdem ich meinen Präsenzdienst abgeleistet hatte, wollte ich nicht länger eine sitzende Tätigkeit ausüben und trat aktiv in den 24-Stunden-Dienst als Berufsfeuerwehrmann ein. Diese Arbeit machte mir viel Spaß. Ich konnte meine Stärken einsetzen und ausbauen, genoß zahlreiche Fortbildungen vom Einsatztauchen bis hin zum Feuerwehrimker, und ich legte zahlreiche Prüfungen ab. Nebenberuflich war ich in der Erwachsenenbildung für das Innenministerium tätig, in der Schulung von Mitgliedern der Polizei im Fachgebiet Brandschutz. Eine Weile absolvierten alle Zivildiener, die im Raum Wien/Niederösterreich eingesetzt wurden, meine Schulungen. Nach einer privaten Trennung machte mich ein Bekannter auf die Möglichkeit aufmerksam, für ein Unternehmen im Bereich von Finanzierungen und Versicherungen nebenberuflich zu arbeiten. Dies tat ich auch mehrere Jahre in meiner Freizeit neben meinem Job bei der Berufsfeuerwehr. Nach 20jähriger Arbeit bei der Feuerwehr, die mich körperlich sehr beansprucht hatte - so hatte ich mehrere Operationen hinter mir - ließ ich mich zu Regenerationszwecken für ein Jahr vom Dienst karenzieren. Ich stieg noch mehr ins Finanzbusiness ein und fand an dieser Tätigkeit Gefallen. Eine weitere Operation im Jahr 2003 führte dazu, daß ich aus dem aktiven Feuerwehrdienst ausschied und mich ausschließlich auf die Versicherungs- und Vermögensberatung konzentrierte. Hier gilt das System der Leistungsorientierung; die hierarchische Struktur, die ich von meinem früheren Dienstverhältnis kannte, fiel weg. Da ich von der Erwachsenenbildung gewohnt war, auf Menschen einzugehen, war der Einstieg in die Versicherungsberatung einfach. Die Allgemeine Finanzberatungs-Aktiengesellschaft (AFB AG) bietet Unternehmen, Klein-, Mittel- oder Großbetrieben und Konsumenten eine breite Palette an Versicherungs- und Finanzdienstleistungen. Ich bin heute Direktor, Mitaktionär der AFB AG sowie Mitglied des Aufsichtsrates und habe im Vertrieb vier starke Partner an meiner Seite. Zusätzlich bilde ich Führungskräfte aus. Die AFB AG ist eines der führenden Unternehmen im Bereich Versicherungen und Bankdienstleistungen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, über einen langen Zeitraum hinweg richtig zu handeln. Der Sinn des Lebens liegt nicht darin, ausschließlich viel Geld zu verdienen, um sich jede Woche einen Porsche kaufen zu können - obwohl der finanzielle Aspekt ein nicht unwesentlicher Bestandteil von Erfolg ist. Es gibt aber auch noch Wichtigeres im Leben. Als Erfolg werte ich auch, daß ich meine Arbeit gerne mache und Anerkennung dafür erhalte, und daß ich die private Zeit, die mir bleibt, zu genießen verstehe. Ich bin heute ein Freund der Work-Life-Balance. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich kann bestimmt noch mehr aus mir herausholen. Erfolgreich ist für mich im Grunde jemand, der ein harmonisches Privatleben genießt und von den Zinsen seines Geldes ausgezeichnet leben kann. Hat man sich das erarbeitet, ist man meiner Meinung nach wirklich erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausdauer, der Mut zur Veränderung und eine hohe Leistungsbereitschaft waren wesentliche Faktoren. Auch bin ich offen für Neues und habe gerne mit Menschen zu tun. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich gehe direkt an Dinge heran. Ein Ziel, das ein Team betrifft, kann nur gemeinsam von einem Team erreicht werden. Dennoch gibt es neben Entscheidungen im Team auch solche, die man eigenverantwortlich zu fällen hat. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, mein Freund aus Kärnten. Man kann sich an Vorbildern orientieren und von vielen verschiedenen Menschen das eine oder andere lernen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Der Erfolg des einzelnen Mitarbeiters ist auch mein Erfolg. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ehrlichkeit, Teamfähigkeit, Zielorientierung, Begeisterung. Alles andere ergibt sich im Laufe der Zeit. Was mir nicht gefällt, ist die Haltung „mein Geld und ich", oder wenn sich jemand nur über seine Position definiert. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir haben ein hervorragendes Ausbildungssystem und bieten auch persönliches Coaching an. Wir führen die Menschen dahin, wohin sie sich entwickeln möchten. Der Mitarbeiter beschreibt den Weg. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir benötigen keine herkömmliche Werbung und kommen mit Kunden über Empfehlungen in Kontakt. Wir bieten Kunden Vorteile, in deren Genuß „kleine Leute" bei anderen Versicherern nicht so einfach kommen. Unser Konzern hat die Möglichkeit, eine breite Palette an Finanzdienstleistungen zu besten Konditionen an seine Kunden weiterzugeben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Bei mir gibt es keine strikte Trennung zwischen Beruf und Privatleben, dennoch gibt es Grenzen. Ich schließe meine Frau nicht aus meinem Berufsleben aus. Wir tauschen uns über berufliche Themen aus, ohne daß sich einer zu sehr in den Bereich des anderen einmischt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man darf nie aufgeben, sondern soll seine Ziele konsequent verfolgen. Auch auf dem zweiten Berufsweg kann vieles möglich sein, man benötigt allerdings Ausdauer, einen langen Atem und den Mut zur Veränderung. Die Schulbildung ist meines Erachtens nicht ausschlaggebend für Erfolg; wer erfolgreich werden möchte, muß flexibel sein und den Wunsch nach Veränderung besitzen. Für Unternehmen gibt es drei Erfolgsfaktoren: Qualität, Schnelligkeit und günstige Preise, und mindestens einer dieser Faktoren sollte zutreffen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Eines meiner Ziele ist es, zukünftig in ganz Österreich aktiv zu sein, wobei dieses Ziel letztendlich nur mit einem Team realisierbar ist.

✱ Polster Anton

● Zur Person

Beruf: Ehemaliger Profi-Fußballer, Manager. Geboren - Datum, Ort: 10. März 1964, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth, geb. Müllner. Kinder: Anton (1990) und Lisa-Maria (1993). Eltern: Waltraud und Anton. Besondere Vorfahren: Vater war ebenso Fußballer, zweimal im Nationalteam. Schöpferische Akte: Filmrolle in der Serie „Ein Schloß am Wörthersee", Single-Hit „Toni, laß es polstern" (gemeinsam mit den Fabulösen Thekenschlampen, 1997), Buch „Doppelpack" (1998), Single-Hit „Auf alle Fälle zwei Bälle" (2000). Ehrungen: Auszeichnungen: Silbernes Ehrenzeichen der Republik Österreich, Bronzener Schuh 1986, Goldener Schuh 1987, Fußballer des Jahres 1986/87, Österreichischer Sportler des Jahres 1997, Kölns Sportler des Jahres 1997, Kölns Fußballer des Jahres 1993/95/96/97, Rekordfußballer des Jahrhunderts in Österreich 2000; Erfolge: dreimal Österreichischer Meister 1984/85/86, einmal Österreichischer Cupsieger 1985, dreimal Torschützenkönig Österreichische Bundesliga, zweimal Weltauswahl, einmal Deutscher Meister Hallenmasters, Bester Torjäger Österreichs (44 Tore in 95 Spielen im Nationalteam). Hobbies: Tennis, Sprachen, Musik, Fernsehen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Ehemaliger Kapitän der Österreichischen Nationalmannschaft, seit 1998 Präsident und Spieler beim SV Weiden (bei Köln).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß der Volksschule besuchte ich zwei Jahre lang ein Gymnasium und begann nach der einjährigen Fachschule für Elektrotechnik die Ausbildung zum Industriekaufmann. Von 1973 bis 1982 spielte ich als Fußballer bei der Austria Wien, wechselte dann aber zum SC Simmering. Nach dem Aufstieg in die erste Division war ich von 1982 bis 1987 bei der Austria Wien, wo wir gute Erfolge erzielten: dreimal errangen wir den Meisterschaftstitel, und einmal wurden wir Cupsieger. Von 1987 bis 1988 war ich im Fußballsport aktiv für den AC Turin, von 1988 bis 1991 für den FC Sevilla, von 1991 bis 1992 für den CD Logrones und von 1992 bis 1993 für den Rayo Vallecano. In weiterer Folge war ich von 1993 bis 1998 beim 1. FC Köln, und von 1998 bis 2000 bei Borussia Mönchengladbach. Im Jahr 2000 spielte ich noch einige Monate für den SV Wüstenrot Salzburg, trat im Mai 2000 jedoch als Profi-Fußballer zurück. Anschließend arbeitete ich als EM-Kommentator für den Fernsehsender Eurosport, und von 2001 bis 2004 war ich im Marketingbereich für Borussia Mönchengladbach tätig. 2004 kehrte ich wieder zur Austria Wien zurück, wo ich als General Manager neben der Führung der Mitarbeiter das Sponsoringmanagement betreute. Am 1. Juni 2005 verließ ich die Austria Wien, und Ende 2005 nahm ich an der Tanzshow „Dancing Stars" des ORF teil, wo meine Tanzpartnerin Michaela Heintzinger und ich den zweiten Platz erreichten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich meine Ideen in eine bestimmte Gestalt bringen und im Leben gut verwirklichen kann, bedeutet dies für mich. Erfolg zu realisieren. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Für ein Erfolgserlebnis ist es vor allem notwendig, eine Vielzahl auch an unpopulären Entscheidungen zu treffen, um seiner täglichen Verantwortung, auch den Mitarbeitern gegenüber, gerecht zu werden. Für mich gibt es noch vieles zu verbessern und zu verändern - keinesfalls werde ich mich irgendwann in Selbstzufriedenheit sonnen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin in der Lage, mit dem kleinen Mann auf der Straße genauso gut zu kommunizieren wie mit einem Vorstandsvorsitzenden. Seriosität und Anstand stellten für mich schon im Laufe meiner Sportlerkarriere, als ich in der oberen Liga mitspielte, wesentliche Werte dar. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Gemäß der Politik der kleinen Schritte peilte ich ständig das nächste Ziel an, dachte stets im Gesamtzusammenhang und übersprang Hürden auf dem Weg zu meinem Ziel. Ich bildete mir bereits zu Beginn der Volksschule ein, einmal Fußballer zu werden. Es trug mich also der Wille, erfolgreich zu werden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** In sportlicher Hinsicht war gewiß Hans Krankl ein Vorbild. Meine Eltern und der Rechtsanwalt Dr. Fani standen mir stets beratend zur Seite. Meine Frau wurde im weiteren zu meiner wichtigsten Begleiterin und Mentorin. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich beziehe die Motivation für den nächsten Schritt, den ich unternehme, aus den jeweiligen Konsequenzen meines Tuns. Es geht mir in meiner jetzigen Position vorrangig darum, gemeinsam mit meinen Mitarbeitern an einem Strang zu ziehen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Zeitverschiebung ist ein Problem hinsichtlich der Erreichbarkeit des Firmenchefs Herrn Frank Stronach. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Spieler werden von Trainern betreut - in meiner Verantwortung liegt neben ihrer Betreuung jene der circa 80 Sponsoren. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Alle Mitarbeiter sind fußballbegeistert, insofern ist eine hohe Motivation im Hause gegeben. Mitarbeiter müssen aber deutlich erkennen, daß die Richtung stimmt, in die das Unternehmen sich bewegen will. Ein authentischer Führungsstil gibt jedenfalls Zutrauen in die Kraft der Führung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Qualität wird bei uns großgeschrieben - dafür spricht das wachsende Interesse der Sponsoren, die unsere seriöse, bemühte und vom Respekt getragene Repräsentanz schätzen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Durch unsere Qualität sind wir mit einem Bonus ausgestattet. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Kinder sind dabei, die Schulausbildung in Köln zu beenden; danach wird meine Familie aber nach Wien übersiedeln. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ohne Fleiß kein Preis: Wer vorankommen will, muß seine Ziele mit Ausdauer verfolgen. Man muß täglich Bemühungen aufbringen, wobei man die Qualität der Leistung nicht aus den Augen verlieren darf. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es gilt, den FK Austria MAGNA auf ein wirtschaftlich tragendes Fundament zu bringen, um einem allfälligen Sponsorenwechsel gewachsen zu sein. Eine gute Mannschaft ist allerdings die Basis für zukünftigen Erfolg, und wir peilen in sportlicher Hinsicht an, die unumschränkte Nummer eins zu werden, um auf internationaler Ebene Aufmerksamkeit zu erreichen. **Ihr Lebensmotto?** Lieber mit dem Adler fliegen als mit den Tauben picken!

✱ Pöltl Michael Ing.

● Zur Person

Beruf: Webdesigner. Funktion: Inhaber. Tätig bei: web2future Aldrian & Pöltl KEG., 8523 Frauental, Uferweg 14. Geboren - Datum, Ort: 19. Dezember 1979, Deutschlandsberg. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Johanna Kohler. Hobbies: Snowboarden, Beruf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HTL-Matura und dem Bundesheer trat ich im März 2000 in ein EDV-Unternehmen ein, das sich mit Softwareentwicklung im Bereich Controlling beschäftigte. Im Juni 2000 gründete ich die web2future OEG, die bald darauf in eine KEG umgewandelt wurde. Anfang 2003 übernahm ich den Kundenstock einer Konkurrenzfirma und betreue derzeit 140 Auftraggeber. Im Februar 2004 gelang mir, mit WebAI (Web All Inclusive) ein tolles Produkt zu kreieren, das bei den Kunden sehr gut ankommt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit den Einkünften aus meiner Firma meinen Lebensstandard auf einem gewissen Niveau bestreiten zu können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Hartnäckigkeit bzw. Sturheit waren dafür verantwortlich, daß meine Ideen zum Tragen gekommen sind. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Freundin hat alle Höhen und Tiefen meiner Selbständigkeit mitgemacht und stand mir immer zur Seite. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein Problem betrifft die alteingesessenen Werbeagenturen, die zwar im Printbereich gute Arbeit leisten, aber im Webbereich falsche Philosophien verbreiten und Kunden nicht richtig betreuen bzw. schlecht informieren. Ein weiteres Problem betrifft den Wildwuchs bei den selbst ernannten Webdesignern, denen es an Erfahrung fehlt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärke ist, daß wir den Nutzen und den Profit für die Kunden in den Vordergrund unserer Arbeit stellen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Eine Trennung zwischen Beruf und Privatleben gibt es für mich in Wirklichkeit nicht. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mittelfristig strebe ich an, mit meiner Schwester einen Standort in Wien aufzubauen. Das langfristige Ziel sehe ich in der Absicherung meines Lebensstandards. Wenn möglich, möchte ich mit 40 nicht mehr selbst vor dem PC sitzen. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✱ Polz Manfred

● Zur Person

Beruf: Tanzlehrer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Tanzschule Polz., 2700 Wiener Neustadt, Bräunlichgasse 20. Geboren - Datum, Ort: 26. Juni 1953, Wiener Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Dietlinde. Kinder: Gerda (1979), Ursula (1981), Petra (1985), Ruth (1988) und Sonja (1995). Eltern: Maria und Hermann. Mitgliedschaften: Österreichische Wasserrettung (ÖWR), seit 1993 geprüfter Schwimmlehrer. Hobbies: Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich ab 1968 eine Friseurlehre und anschließend, ab 1973, bei Tanzmeister Karl Resnicek die dreijährige Ausbildung zum Tanzlehrer. Im Juni 1976 legte ich als jüngster Tanzlehrer Österreichs die Tanzlehrerprüfung ab. Nach zwei Jahren als Tanzlehrer im Angestelltenverhältnis wagte ich 1978 den Schritt in die berufliche Selbständigkeit und eröffnete meine eigene Tanzschule. Ursprünglich befand sich diese in einem Mietlokal und verfügte über eine Tanzfläche von 75m². 1980 erfolgte eine Vergrößerung der Tanzfläche auf 150m², auch wurde eine Garderobe integriert. Wir nahmen zweimal (1987 und 1990) am Musikantenstadl teil, 1992 legte meine Frau Dietlinde die Tanzlehrerprüfung ab, und im Juni desselben Jahres wurde auch unsere neue Tanzschule - die sich in unserem Eigentum befindet - in der Bräunlichgasse 20 mit insgesamt 320m² Tanzfläche eröffnet. 2002 wurden wir Mitglied bei Dance4Fans, und die Arbeiten für einen Zubau begannen. 2003 schließlich wurde der Zubau mit einem weiteren Tanzsaal und einem Sitzbereich eröffnet. Die Tatsache, daß unsere Tanzschule seit nunmehr 27 Jahren besteht, spricht für den Erfolg unseres Unternehmens.

● Zum Erfolg

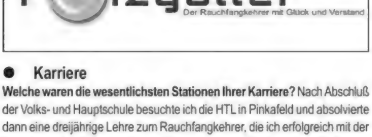
Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet in erster Linie die Verpflichtung, seinen Lebensunterhalt zu verdienen, um seine Familie ernähren zu können. Ich habe diesen Beruf gewählt, weil er mir Spaß macht, und das macht es auch leichter, erfolgreich zu sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg sind mein persönlicher Einsatz und meine Fähigkeit, gut mit meinen Mitmenschen umzugehen und zusammenzuarbeiten. Man muß auf die Menschen zugehen und sich in Rücksicht üben. Dann bekommt man alles dreifach zurück. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In erster Linie sind wir ein Familienbetrieb. Bis zum letzten Jahr war auch meine Frau im Unternehmen tätig. Im September 2001 legte meine Tochter Gerda die Tanzlehrerprüfung ab, und eine weitere Tochter arbeitet mittlerweile gemeinsam mit noch einem Lehrling im Betrieb mit. Meine Töchter setzen sich sehr für das Unternehmen ein. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Unsere Mitarbeiter arbeiten sehr gerne bei uns, weil sie hier unter Leuten sind und eine gemütliche und nette Atmosphäre vorfinden. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind sehr flexibel und durch keine starren Arbeitszeiten eingeschränkt. Wir nehmen alle Aufträge an und arbeiten meist dann, wenn die anderen frei haben. Der persönliche Einsatz steht für uns an erster Stelle. Ich bin sehr bedacht darauf, daß unsere jugendlichen Teilnehmer immer korrekt und ordentlich gekleidet zum Tanzkurs erscheinen, was besonders bei ihren Eltern gut ankommt. Jeans sind bei uns nicht gestattet. Auch der Anbau eines Aufenthaltsraumes, wo unsere Kunden ein Glas Wein trinken und sich unterhalten können, wurde sehr gut angenommen. Daher kommen auch sehr viele Gäste zu uns, die nicht nur ihre Fähigkeiten verbessern wollen, sondern auch die Kommunikation und Unterhaltung nach dem Tanz genießen. Wichtig ist mir auch zu helfen, die Hemmschwelle der Jugendlichen zum anderen Geschlecht abzubauen, und gegenseitige Achtung zu fördern. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Als wir die Tanzschule eröffneten, gab es zwei Mitbewerber, die jedoch mittlerweile von der Bildfläche verschwunden sind. Ich habe trotz vieler Warnungen investiert und ausgebaut, was sich als der richtige Weg erwiesen hat. Wir sind konkurrenzlos die einzige Tanzschule am Platz und derzeit sehr erfolgreich. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Manchmal ist es schwierig, Beruf und Privatleben zu vereinbaren, insbesondere deshalb, weil ich am Abend nie zuhause bin. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich nehme an Tanzlehrerkongressen teil. Ansonsten verwende ich eher wenig Zeit für Weiterbildung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mein Rat an die nächste Generation ist, - so wie ich - fleißig zu arbeiten und sich persönlich einzusetzen. Dann kann nicht viel schiefgehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir müssen noch einen Teil der Schulden auf dem Gebäude

abtragen, was sich, wenn alles so bleibt, bis zu meiner Pensionierung ausgehen sollte. Mein großes Ziel ist es, dieses Lebenswerk meinen Kindern schulden- und lastenfrei zu übergeben.

✱ Pölzgutter Horst-Peter

● Zur Person

Beruf: Rauchfangkehrermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Pölzgutter - Der Rauchfangkehrer mit Glück und Verstand., 2700 Wiener Neustadt, Semmeringgasse 22. Geboren - Datum, Ort: 25. September 1962, Knittelfeld. Eltern: Erika und Hermann. Schöpferische Akte: Fotos für die NÖN Neujahrsausgabe. Hobbies: Fotografieren, Golf, Motorradfahren, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Brandschutzsachverständiger.



● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Volks- und Hauptschule besuchte ich die HTL in Pinkafeld und absolvierte dann eine dreijährige Lehre zum Rauchfangkehrer, die ich erfolgreich mit der Gesellenprüfung abschloß. Nach verschiedenen Stationen als Taxifahrer, Fließbandarbeiter und UNO-Soldat in Syrien arbeitete ich als Rauchfangkehrer in Tirol und im Burgenland. Anfang November 1996 wurde mir die Gewerbeberechtigung als Rauchfangkehrermeister erteilt, und ich übernahm den elterlichen Betrieb in Wiener Neustadt. Von diesem Standort aus betreuen wir Kunden in Wiener Neustadt, Bad Fischau, Lichtenwörth, Katzelsdorf, Theresienfeld und Zillingdorf. Im Juli 2001 führten wir das Umweltmanagementsystem nach EN ISO 14001 und das Qualitätsmanagementsystem nach EN ISO 9001:2000 ein. Im Oktober 2002 erhielten wir als einer der ersten Betriebe Österreichs das Zertifikat Qualitätsmeisterbetrieb. Im Jänner 2003 übernahmen wir den Rauchfangkehrerbetrieb Elisabeth Wolf in Gutenstein, sodaß wir seit diesem Zeitpunkt zusätzlich Kunden in den Gemeinden Gutenstein, Miesenbach, Pernitz, Waidmannsfeld/Neusiedl und Waldegg betreuen. Im März 2003 erwarb ich ein Gebäude in Gutenstein und errichtete Umkleide- und Waschräume für die Mitarbeiter, eine Werkstätte sowie ein Büro. Im August 2004 absolvierte ich eine Ausbildung zum Biowärmerauchfangkehrer. Ich bin außerdem Absolvent der Prager Fotoschule.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich kann mein Leben finanzieren und fühle mich wohl in meinem Beruf, das ist mein Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine berufliche Laufbahn wurde vor allem durch meinen Vater geprägt, der diesen Beruf ebenfalls mit großer Begeisterung und Überzeugung ausgeübt hat. Auch mein ehemaliger Klassenvorstand hat meinen Lebensweg bis zu einem gewissen Maß beeinflußt, obwohl wir zwei grundverschiedene Menschen sind. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich treffe die Auswahl meiner Mitarbeiter in erster Linie gefühlsmäßig. Der Markt für Rauchfangkehrer ist bei uns allerdings sehr begrenzt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Für mich stehen drei Kriterien im Vordergrund: Kundenzufriedenheit, Mitarbeiterzufriedenheit und die Zufriedenheit des Eigentümers. Meine Mitarbeiter erhalten eine spezielle Prämie, die sogenannte „Nichtbeschwerdeprämie" für sauberes Arbeiten und einen freundlichen Umgang mit dem Kunden. Diese Prämie kommt bei meinen Mitarbeitern sehr gut an, denn ich habe heuer nur zwei berechtigte Beschwerden gehabt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken sind Qualität, Seriosität, Pünktlichkeit, Kundenorientierung und Flexibilität. Wir fühlen uns für die Gesundheit der Bewohner und die Umwelt unseres Kehrgebietes mitverantwortlich und bekennen uns über die selbstverständliche Einhaltung der Gesetze hinaus zum Prinzip der Nachhaltigkeit. Durch unsere fachliche Tätigkeit haben wir ein hohes Maß an Umwelt-Know-how. Wir setzen diese Kompetenz im Zuge unserer Beratungstätigkeit ein. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Für mich ist eine gesunde Konkurrenz kein Problem, wobei ich lieber von Mitbewerbern sprechen möchte. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche, mir das Wochenende freizuhalten und Beruf und Privatleben strikt zu trennen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mein Rat an die nächste Generation lautet, mehr Leistungsbereitschaft einzubringen und härter zu sich selbst zu sein. **Ihr Lebensmotto?** Es gibt nichts, was man nicht erreichen kann.

✱ Pomper Gerald Ing. Mag.

● Zur Person

Beruf: Services Manager. Funktion: Country Services Manager Austria. Tätig bei: Avaya Austria GmbH., 1150 Wien, Graumanngasse 7. Geboren - Datum, Ort: 23. Juli 1968, Wien. Hobbies: Musizieren, Schifahren, Fußball, Golf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1982 bis 1987 absolvierte ich die HTL für Nachrichtentechnik. Es war sicherlich eine sehr wertvolle Zeit, weil ich an der HTL viele Erfahrungen hinsichtlich Teamarbeit, Ausdauer und Genauigkeit sammeln konnte. Da ich sportlich immer schon interessiert und auch aktiv war, absolvierte ich von 1988 bis 1994 an der Universität bzw. Wirtschaftsuniversität Wien das Studium der Sportwissenschaften in Kombination mit Sportmanagement. Nach Abschluß des Studiums dauerte es ein paar Monate, bis ich den für mich geeigneten Job gefunden hatte. Die Firma Avaya Austria GmbH reagierte auf meine Initiativbewerbung, und ich konnte im Mai 1995 als Assistent der Vertriebsleitung beginnen. Das Unternehmen ist spezialisiert auf Kommunikationslösungen, Voice over IP und Internettelefonie. In den folgenden Jahren durchlief ich mehrere Positionen im Unternehmen und war als Gruppenleiter für die Bereiche Vertriebsunterstützung, Auftragsabwicklung und Service tätig. Von Sommer 1999 bis März 2003 fungierte ich als Abteilungsleiter Customer Care Ost, danach bis November 2004 als Bereichsleiter Customer Care Österreich. Seit Dezember 2004 bekleide ich die Position des Country Services Managers Austria. Außerdem wurde ich im Jahr 1999 als gewerberechtlicher Geschäftsführer der Avaya Austria eingesetzt, seit Januar 2001 bin ich Qualitätsbeauftragter der Geschäftsleitung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das Erreichen persönlicher oder beruflicher Ziele und die damit verbundene Zufriedenheit sehe ich als Erfolg. Es muß nicht eine Spitzenleistung sein, die Erfolg ausmacht, ausschlaggebend ist die eigene Zufriedenheit. Im Berufsleben überträgt sich diese innere Befriedigung auch auf das Umfeld, und es entsteht mit der Zeit das Gefühl, daß hier etwas Erfolgreiches passiert. Je nach Aufgabe lege ich mir die Latte mal höher, mal niedriger. Ziele müssen erreichbar sein. Manchmal ist es besser, mit 90 Prozent zufrieden zu sein, als 100 Prozent anzustreben und jahrelang nicht zu erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Das Quentchen Glück, zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein, braucht jeder erfolgreiche Mensch. Das fachliche Detailwissen ist natürlich die Grundvoraussetzung. Darüber hinaus kann ich gut auf Menschen und Mitarbeiter eingehen, ihre Stärken erkennen und fördern. Ich habe meine Karriere auch niemals strategisch geplant, sondern mich auf meine jeweilige Aufgabe konzentriert, um die bestmögliche Leistung zu erbringen. Ich habe zwar Ziele im operativen Business, aber kein konkretes Ziel, wo ich persönlich in fünf Jahren stehen möchte. Wann immer ich eine neue Position übernahm, war damit ein gewisses Risiko verbunden. Aber ich handle nach dem Prinzip, daß ich bei einer neuen Herausforderung viel lernen und damit für die Zukunft nur gewinnen kann. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erhalte immer wieder Anerkennung von meinen Vorgesetzten, aber auch von Kollegen und Mitarbeitern. Von den Kunden bekommt man meist nur dann Feedback, wenn etwas nicht klappt. Trotzdem erhalten wir auch Dankesschreiben von zufriedenen Kunden, was mich sehr freut. Je höher die Position, je verantwortungsvoller die Aufgabe, desto mehr muß man selbst aktiv werden, um Anerkennung zu erfahren. Die Luft wird weiter oben tatsächlich dünner. Ohne Eigenmotivation ist man da verloren. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Eine abgeschlossene Ausbildung an der HTL oder TU ist mir weniger wichtig als das persönliche Engagement und die Begeisterung für die Technik. Eine gute Ausbildung ist wichtig, steht aber nicht an erster Stelle. Bei Mitarbeitern, die Kundenkontakt haben, ist beispielsweise das Auftreten ein entscheidendes Kriterium. Gute Umgangsformen, Authentizität und ein sympathischer Auftritt sind unerläßlich, um das Vertrauen des Kunden zu gewinnen. Die Entscheidung treffe ich meist aus dem Bauch heraus, auch wenn das schon einmal schief gegangen ist. Was den Menschen betrifft, habe ich mich noch nie geirrt; es kam aber vor, daß meine Erwartungen hinsichtlich der fachlichen Qualifikation nicht erfüllt wurden. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich versuche, ein offenes Klima zu schaffen. Meine Mitarbeiter sollen keine Scheu haben, mit ihren Problemen zu mir zu kommen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Auch wenn ich nach wie vor manchmal 50 bis 60 Stunden pro Woche arbeite, hat sich die Situation insgesamt doch zugunsten einer ausgeglichenen Work-Life-Balance entwickelt. Ich stelle mir manchmal abends die Frage: „Was passiert, wenn ich diese 15 E-Mails nicht mehr beantworte?" Wenn meine Antwortet lautet, daß nichts passiert, dann erledige ich sie am nächsten Tag. Meine Batterien lade ich auf, wenn ich gemeinsam mit meiner Frau Pläne schmiede, egal ob über Haus und Garten oder die Zukunft. Ich plane, zeichne und organisiere sehr gerne. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Weiterbildung ist natürlich ein wichtiges Thema, um beruflich voranzukommen. Aber es gibt eben leider auch den Effekt, daß man nach einer Woche Seminar vollgepumpt mit neuen Ideen zurück in den Berufsalltag kommt und eigentlich gar nicht die Zeit findet, diese Erkenntnisse auch umzusetzen. Aber es gibt immer wieder Kurse oder Seminare, die einen auch wirklich weiterbringen. Ich absolvierte beispielsweise das Förderprogramm für Führungskräfte bei der damaligen Robert Bosch AG, wo ich einiges gelernt habe. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Meines Erachtens ist es wesentlich, auf die Menschen zuzugehen und sich ständig weiterzubilden. Wer mit Personalführung betraut ist, sollte einen kooperativen Führungsstil pflegen. Das heißt, jeder Mitarbeiter trägt für das, was er tut, auch die Verantwortung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Oberste Priorität in meiner derzeitigen Position ist natürlich das Erreichen der Ziele für das jeweils laufende Geschäftsjahr. Mein übergeordnetes persönliches Ziel ist, immer in einem motivierten und engagierten Arbeitsumfeld Spaß an der Herausforderung zu haben.

✶ Poms Roland Dipl.-Ing. Dr.

● Zur Person

Beruf: Lebensmittel- und Biotechnologe. Funktion: Generalsekretär. Tätig bei: International Association for Cereal Science and Technology (ICC)., 1030 Wien, Marxergasse 2. Geboren - Datum, Ort: 24. Juni 1969, Wolfsberg. Kinder: Rebecca (1998) und Caleb (2000). Eltern: Christiane und Werner. Schöpferische Akte: Zahlreiche Fachpublikationen, unter anderem: Reference Materials and Method Validation, in: Detecting Food Allergens, Woodhead Publishing Ltd., Cambridge 2005. Ehrungen: Predoctoral Research Grant, Wien/St. Paul (USA), 1995, Postdoctoral Research Grant, Europäische Kommission, 2001, Hermann Zittmayr-Award, 2003. Mitgliedschaften: ICC Austria, Verein Österreichischer Lebensmittel- und Biotechnologie (VÖLB), AACC, AOAC, ISO, WHO, FAO, UNIDO. Hobbies: Malerei, Musik (Saxophon, Klarinette), Sport, Marathon, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrtätigkeit.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch des Neusprachlichen Gymnasiums in Knittelfeld entschloß ich mich trotz meiner Begeisterung für Sprachen für den Weg in die Wissenschaft. Die Maturaklasse absolvierte ich in einer englischen High-School in Stratford upon Avon, wobei es mir gelang, alle Prüfungen entsprechend dem österreichischen Maturaniveau innerhalb von drei Wochen nachzuholen und mit gutem Erfolg zu maturieren. Zudem nahm ich schon früh Zeichen- und Malunterricht. Aufgrund vielseitiger Interessen war die Wahl eines Studiums nicht ganz einfach. Mit Biotechnologie kam ich als Gymnasiast durch meinen besonders guten Biologielehrer in Kontakt, daher studierte ich nach der Matura Biotechnologie an der Universität für Bodenkultur. Als Solo-Saxophonist gab ich parallel dazu klassische Konzerte, außerdem verdiente ich mir ein Taschengeld aus dem Verkauf meiner Bilder. Da ich einer Familie mit sechs Kindern entstamme, jobbte ich während des Studiums viel, auch in der Schweiz,

unter anderem als Tischler, als Gärtner und am Bau, um mir mein Studium zu finanzieren. Zwei Jahre studierte ich in den USA, beschloß dann aber, mein Studium an der Wiener Universität abzuschließen. In der Folge arbeitete ich in einem Umweltlabor und entschloß mich schließlich, das Doktorat zu absolvieren. Berufserfahrung erwarb ich in dieser Zeit als Referent an der Bundesanstalt für Milchwirtschaft und als wissenschaftlicher Projektbearbeiter für das Bundesministerium. Während des Doktorats gründete ich auch meine Familie und studierte Ernährungswissenschaften als Zweitstudium. Nach dem Doktorat wollte ich Auslandserfahrungen erwerben und vor allem Italienisch lernen, daher arbeitete ich von 2001 bis 2003 zwei Jahre in einem Forschungslabor der Europäischen Kommission in Ispra, wo ich gemeinsam mit meiner Familie lebte. In Italien konnte ich mir ein Netzwerk aufbauen, das mir heute noch sehr nützlich ist. Ich war für den Aufbau eines Labors für mikrobiologische Analysen verantwortlich und betreute eine Arbeitsgruppe von zehn Experten. Darüber hinaus referierte ich über unseren Forschungsschwerpunkt in Australien, Kanada und den USA, weiters gestaltete und koordinierte ich internationale Projekte rund um unser Schwerpunktthema. Nach dem Aufenthalt in Italien zogen wir nach Belgien, wo ich in einem neuen Forschungsinstitut der Europäischen Kommission angestellt wurde. Es stellte sich jedoch heraus, daß der ursprünglich in Aussicht gestellte Vierjahresvertrag nur ein Dreimonatsvertrag war, der jeweils nach drei Monaten um weitere drei Monate verlängerbar gewesen wäre, was mir als Familienvater schließlich zu wenig Sicherheit gab. Ich bewarb mich daher um eine neue Anstellung und kehrte nach einem sechsmonatigen Aufenthalt in Belgien gemeinsam mit meiner Familie nach Wien zurück, wo ich als Generalsekretär/CEO der International Association for Cereal Science and Technology tätig bin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg verbinde ich mit dem Ausleben meiner vielfältigen Interessen in Form von Projekten. Erfolg steht für mich nicht nur mit Geld, dem Erlangen einer hohen Position oder Einfluß in Verbindung. Erfolg im Beruf ist nur ein Teil meines Erfolgsbildes, zu dem auch Erfolg in der Familie, gelungene Beziehungen und Freundschaften gehören. Erfolg soll man genießen, denn er ist im Grunde in manchen Bereichen nur von kurzer Dauer. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich durchaus als erfolgreich, denn ich habe viel erreicht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren ein gewisser Ehrgeiz, meine Qualifikation und mein Anspruch, meine Aufgaben immer bestmöglich zu erledigen. Wenn meine Frau beziehungsweise meine Familie nicht so flexibel hinter mir stehen würde, wäre mir beruflich so manches nicht möglich gewesen. Natürlich gehören zum Leben auch Rückschläge, doch leitet mich immer das nächste Ziel, das ich vor Augen habe. Ich gehe mit einem Erfolg in gleichem Maße um wie mit einem Mißerfolg. Es ist mir wichtig, mit offenen Augen durch das Leben zu gehen. Eine meiner Stärken ist meine Kreativität, die ich schon in meine Jobs als Student einbringen konnte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich bin meinen Eltern sehr dankbar, die sechs Kinder zu versorgen hatten und über keine besonders großen finanziellen Mittel verfügten. Sie unterstützten mich in meiner schulischen Ausbildung, und wenn ich als Student etwas brauchte, konnte ich immer zu ihnen kommen. Sie verlangten nicht, daß ich die besten Schulnoten erreichte, ihnen war vielmehr meine Vielseitigkeit ein Anliegen. Ich lernte außerdem früh, bei der Arbeit zu Hause mit beizutragen. Meine Religionslehrerin, eine Missionarin, bezahlte mir mit 16 Jahren eine Reise nach England, die für mich sehr wichtig war. Ich entdeckte die Liebe zur englischen Sprache und verbesserte mich im Englischunterricht um Klassen. Meine Frau ist mir eine wichtige Wegbegleiterin. Professor Keifel (Universität für Bodenkultur) ermöglichte mir einen mit Stipendium unterstützten sechsmonatigen Auslandsaufenthalt in den USA mit. Daraus wurde schließlich ein längerer Aufenthalt, der mich sehr prägte, und meine dort verfaßte Publikation erregt immer noch öffentliches Interesse. Erwähnenswert ist auch Frau Prof. Elke Anklam. Ihr Vertrauen in mich machte es möglich, für die Europäische Kommission tätig zu werden und vieles zu publizieren. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Da ich projektorientiert arbeite, empfinde ich es als Anerkennung, wenn ein Projekt realisiert werden kann oder das Budget für ein Projekt genehmigt wird. Ein gelungenes Meeting und die Zufriedenheit der Mitarbeiter sind ebenso bestätigende Erfolgserlebnisse. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Firmen im Lebensmittelbereich werden immer größer, wobei die Anzahl der Ansprechpartner in diesem Bereich rückläufig ist. Gerade amerikanische Firmen erzeugen durch die wachsende Größe Druck und Konkurrenz, der man meiner Meinung nach nur mit Kooperation begegnen kann. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Auch wenn ich eine „Ideenmaschine" bin, glaube ich, daß man nur in einem Team für eine Institution wirklich viel erreichen und Erfolg verbuchen kann. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Grundsätzlich schätze ich weltoffene Persönlichkeiten mit Drive und Sprachkenntnissen, die international agieren können. Neben einer gewissen Berufserfahrung zählt die Bereitschaft, sich in das Team einzufügen. Mitarbeiter, die kreativ, organisiert und kompetent zugleich sind, sind aber schwer zu finden. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich erachte es als wesentlich, Anerkennung und Lob weiterzugeben, wobei ich auch Kritik ausspreche, das Positive aber in jedem Fall herausstreiche. Finanzielle Beteiligung ist ebenfalls ein Anspom. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Eine unserer Stärken ist unsere Positionierung in vielen Ländern der Welt, wobei unser Standort in Europa eine große Rolle spielt. Wir sind eine internationale Nonprofit-Organisation und politisch unabhängig. Dennoch verfügen wir über ein hervorragendes Netzwerk und über eine ausgebaute Organisation. Unser Name steht für Qualität, und unser Ruf wird durch Publikationen in die Welt getragen. Viele Freiwillige unterstützen uns. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate der nächsten Generation, im Herzen jung zu bleiben, denn das macht einen bis zu einem gewissen Grad auch unverwundbar. Vielseitigkeit ist wichtiger als der Ehrgeiz, ein Studium in Mindestzeit abzuschließen, wobei Zielstrebigkeit ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist. Wesentlich sind auch persönliche Beziehungen. Soziale Kompetenz und die Fähigkeit, zuzuhören sind schließlich essentiell. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe viele kurzfristige Ziele, die ich im Rahmen von Forschungsprojekte umsetzen möchte und mit meinem Aufgabenbereich sehr zufrieden.

✱ Ponweiser Karl ao. Univ.-Prof. Dipl.-Ing. Dr. techn.

● Zur Person

Beruf: Außerordentlicher Universitätsprofessor für Technische Wärmelehre. Funktion: Provisorischer Vorstand. Tätig bei: Technische Universität Wien, Institut für Thermodynamik und Energiewandlung., 1060 Wien, Getreidemarkt 9/302. Geboren - Datum, Ort: 30. Oktober 1959, Thernberg. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede, geb. Ungersböck. Kinder: Jürgen (1991). Eltern: Aloisia und Leopold. Schöpferische Akte: Ponweiser K. und Walter H.: Ein Rohr-Sammler-Modell zur Simulation von Dampferzeugern bei instationären

Copyrighted material

Betriebsbedingungen, in: VDI (Verein Deutscher Ingenieure)-Bericht 1534, 2000; Ponweiser K. und Linzer W.: Dynamical Behavior of a Fluid in a Heated Pipe Network, in: Proceedings of the 3rd European Thermal Sciences Conference 2000, Heidelberg, 2000; Malinovec M., Ponweiser K. und Linzer W.: Heat transfer and pressure drop in tubes equipped with coiled wire turbulence promoters, in: Proceedings of the twelfth international heat transfer conference, Grenoble, France, August 18-23, 2002; Ponweiser K., Malinovec M.: Performance Comparison Between Wire Coil and Twisted Tape Inserts, 3rd ISHTEEC, 2004, China; zahlreiche weitere Fachpublikationen. Mitgliedschaften: VDI-GVC-Fachausschuß Wärme- und Stoffübertragung. Hobbies: Sport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gutachtertätigkeit.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich von 1975 bis 1978 die Lehre zum Werkstoffprüfer bei der Vereinigte Edelstahlwerke AG in Ternitz. Die Ausbildung war sehr spezifisch und interessant. Danach leistete ich den Grundwehrdienst ab. Mit Finanzierung durch ein Werksstipendium der VEW AG besuchte ich im Anschluß an die Lehre die Höhere Technische Lehranstalt für Maschinenbau-Hüttentechnik in Leoben, welche ich 1983 mit der Matura mit Auszeichnung abschließen konnte. Aufgrund der Stahlkrise bestand damals ein geringerer Bedarf an Werks- und Betriebsleitern, sodaß ich mich entschloß, meine Weiterbildung eigenfinanziert fortzusetzen. Ich studierte Maschinenbau an der Technischen Universität Wien, wobei ich in den Sommerferien als Montageschlosser, als technischer Zeichner und im Konstruktionsbereich - vorwiegend in Deutschland - arbeitete. In der Mindeststudiendauer von fünf Jahren konnte ich 1988 das Studium als Diplomingenieur für Maschinenbau abschließen. Ich absolvierte anschließend das Doktoratsstudium und promovierte 1992 zum Doktor technicae. Von 1988 bis 1998 war ich als Universitätsassistent am Institut für Angewandte Thermodynamik der Technischen Universität Wien angestellt, 1998 erfolgte meine Habilitation für das Fachgebiet Technische Wärmelehre - einschließlich Wärmetechnische Anlagen. Seit 1998 fungiere ich als außerordentlicher Universitätsprofessor am Institut für Angewandte Thermodynamik (nun Institut für Thermodynamik und Energiewandlung) der Technischen Universität Wien. Im Rahmen der Lehre biete ich zahlreiche Lehrveranstaltungen (zum Beispiel Angewandte Thermodynamik, Wärmetechnische Anlagen, Alternative und Fortschrittliche Energie) an und betreue Diplomanden und Dissertanten. Als ERASMUS-Koordinator arbeite ich mit Partnern der Technischen Universitäten in Athen, Rouen und Braunschweig zusammen. Im Zuge des ERASMUS-Studentenaustausches wurden an unserem Institut 14 Diplom- und Studienarbeiten zu verschiedenen Themen der Wärme- und Energietechnik verfaßt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg sehe ich dann als gegeben, wenn man auf einer breiten Basis geachtet und anerkannt wird. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich betrachte mich gemäß meiner Definition als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Persönlicher Einsatz ist sehr wichtig - ich glaube, daß man für seinen persönlichen Erfolg eintreten und kämpfen muß. Es ist notwendig, seinen „inneren Schweinehund" zu überwinden und vorgenommene Aktivitäten auch durchzuführen. Man errichtet zwar rasch ein Gedankengebäude, doch es bedarf anschließend auch der konsequenten Umsetzung seiner Ideen. Fleiß erachte ich in dieser Hinsicht als noch wichtiger als Begabung. Auch meine ich, daß man seine Ziele nicht zu hoch ansetzen darf. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mit Beharrlichkeit, doch bei unüberwindlichen Schwierigkeiten kann man nicht mit dem Kopf durch die Wand gehen. Eine realistische Selbsteinschätzung ist wesentlich, um heikle Angelegenheiten aus dem Weg zu räumen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Jeder erfolgreiche Abschluß war für mich ein Meilenstein und ließ mich bewußt auf den eingeschlagenen Weg zurückschauen. Die Lehrabschlußprüfung mit Auszeichnung war ein nennenswerter Höhepunkt, ebenso die erfolgreich abgelegte Matura. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist in jedem Fall vorzuziehen. Dennoch glaube ich an den Sinn von Vorbildern, die einem Halt und Orientierung geben können. Man darf aber die eigene Persönlichkeit hier nicht außer acht lassen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Die Unterstützung durch Mentoren kann viel Potential freilegen. In der Berufsschule war mir einer meiner Lehrer, Herr Vogel, ein Vorbild. Er brachte mir die Relativitätstheorie auf eine fesselnde und höchst anschauliche Art näher, sodaß ich in diesem Alter schon von der Physik sehr beeindruckt war und Interesse für die Materie zeigte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erhalte von meiner Umgebung viele anerkennende Worte. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Das Team um mich ist sehr wichtig. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Offenheit und Ehrlichkeit sind zentrale Kriterien. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Institut ist sehr flexibel in der Verwirklichung diverser Projekte, da wir sehr teamorientiert vorgehen. Wir können auf breitgefächerte Anforderungen eingehen und sie gut erfüllen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Eine gute Organisation macht vieles möglich. Meine Familie ist mein Zentrum. Meine Frau ist ebenso berufstätig, und mein Sohn ist schon sehr eigenständig. Bei der Erziehung unseres Kindes legten wir großen Wert auf Selbständigkeit. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man darf nie seinen Mut und seine Zuversicht verlieren. Es ist essentiell, sich kontinuierlich weiterzubilden. Wenn man sich von der Masse abheben möchte, sollte man Ehrgeiz entwickeln. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In Führungsebenen wird die Luft dünn. Aber es besteht sicherlich die Möglichkeit, später die Position eines Professors in einem ähnlichen technischen Institut einzunehmen.

✶ Popinger Michael

● Zur Person

Beruf: Angestellter. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: „Krieau" Tribünenverwaltungs-GmbH., 1020 Wien, Nordportalstraße 247. Geboren - Datum, Ort: 8. November 1956, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Andrea. Kinder: Carolina (1990) und Chiara (1996). Eltern: Erika und Erich. Hobbies: Pferderennen, Familie, Schifahren, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Da mein Vater selbst Rennpferde besaß, interessierte ich mich schon früh für Pferde. Nach der Matura am humanistischen Gymnasium begann ich aus diesem Interesse heraus das Studium der Veterinärmedizin, das sich jedoch nicht als der richtige

Weg für mich herausstellte. Viel mehr sagte mir meine journalistische Tätigkeit für die Zeitschriften TURF Aktuell und Sport zu. Bei der Traberzeitung, einer Zeitung für Pferderennsport, war ich acht Jahre tätig, zuletzt als Chefredakteur. 1995 begann ich als Rennsekretär beim Wiener Trabrennverein zu arbeiten. Mit der Gründung der Krieau Tribüneverwaltungs-GmbH im Jahre 1997 wurde ich als Geschäftsführer des Unternehmens eingesetzt. In der Krieau werden jährlich etwa 50 Veranstaltungen im Bereich Pferderennsport durchgeführt. Zudem stellt die Wiener Krieau Pferdebesitzern ein Areal im Ausmaß von 17 Hektar zur Verfügung, wo sie die Möglicheit haben, ihre Pferde zur Betreuung unterzustellen. Auf der Grundlage der seit der K&K-Zeit dafür vorgesehenen Totalisatorlizenz bieten wir den Trabrenn-Fans verschiedene Wettmöglichkeiten. Die Anlage ist mit Bahnfernsehen ausgestattet, das die Rennen auf 170 Monitoren überträgt. Es werden auch Rennen aus Deutschland, Frankreich und Schweden übertragen, auf die ebenfalls gewettet werden kann. Im Krieauer Beisl werden auch außerhalb der Renntage Rennen übertragen und Wetten entgegengenommen. Die 1912 errichtete und 1960 renovierte Tribüne wurde von 1997 bis 2004 völlig umgebaut, und wir bieten heute ca. 1.000 Sitzplätze in verschiedenen Preiskategorien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, auf eine gelungene Veranstaltung zurückschauen zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich erachte mich schon als erfolgreich, da ich in meiner Position doch einige Vorhaben verwirklichen konnte. Doch es gibt noch einige Bereiche im Pferderennsport, wo unser Einsatz bisher ohne Früchte blieb, beispielsweise was Kooperationen mit großen, renommierten Lotterieeinrichtungen betrifft. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Erfahrung stellt einen bedeutenden Erfolgsfaktor dar, ich bin mit dem Pferderennsport aufgewachsen und weiß nahezu alles darüber. Für den Erfolg des Unternehmens war wichtig, über Jahre hinweg ein internationales Netzwerk im Pferderennsport aufzubauen. Heute werden wir über die Grenzen hinaus als seriöser Partner geschätzt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als es mir gelungen ist, die Abläufe der Pferderennen zu vereinfachen. Ein wichtiger Schritt nach vorne erfolgte mit der Umstellung von händischer auf elektronische Datenerfassung. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** In schlechten Zeiten, in denen wir kaum Zuschauer hatten, weil sich die Menschen für Trabrennen nicht mehr wirklich interessierten, versuchte ich, neue Kontakte zu knüpfen und durch die Kooperation mit anderen Vereinen und internationalen Instituten neue Möglichkeiten zu schaffen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Gutes kann man durchaus imitieren, denn Originalität ist oft mit höheren Kosten verbunden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Der Vizepräsident des Trabrennvereins, Friedrich Veszely, bot mir 1995 an, für den Verein zu arbeiten. Er stand mir in den Berufsanfängen zur Seite und war meinen Modernisierungsbestrebungen gegenüber sehr aufgeschlossen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Konkurrenzsituation zu den großen, potenten Firmen, wie zum Beispiel den Österreichischen Lotterien, ist ein bis dato ungelöstes Problem unserer Branche. Wir versuchen es dadurch zu lösen, daß wir starke Partner im Ausland suchen, mit denen wir neue Wetten anbieten können. Heutzutage wird es auch immer schwieriger, jüngere Menschen aus den eigenen vier Wänden zu einem Live-Event wie einem Pferderennen zu locken. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir bieten etwas Einmaliges: Sport, Spiel, Natur - ein Live-Ereignis mitten in Wien. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** In meinem Leben dominiert der Beruf. Daß ich auch an den Wochenenden arbeite, begünstigt eine Vereinbarkeit dieser beiden Lebensbereiche nicht unbedingt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Es ist erforderlich, sich trotz eines kleinen Budgets mit Neuheiten zu beschäftigen und neue Impulse zu setzen. Unsere Partner im Ausland verfügen über ganz andere Ressourcen als wir und arbeiten in anderen Größenordnungen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Gewisse Entwicklungen, die im Pferderennsport einst verschlafen wurden, lassen sich heute kaum noch aufholen. Ein wichtiges Ziel ist auf jeden Fall die Erhaltung des Wiener Trabrennvereins.

✱ Popper Andreas

● Zur Person

Beruf: Zoofachhändler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Zoo - Sauer Inh. A. Popper., 1090 Wien, Nußdorfer Straße 32 und 34. Geboren - Datum, Ort: 2. Juni 1964, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Eva-Maria. Kinder: Paul Felix (2004). Eltern: Frieda und KommR. Heinrich. Schöpferische Akte: Fachartikel in Fachmedien. Ehrungen: Zahlreiche Auszeichnungen der Firma für tiergerechte Haltung und Vogelzucht durch die Bundesregierung, die Niederösterreichische Landwirtschaftskammer, die Kärntner Landesregierung, Bewertungserfolge der Edelroller Gesangskanarien auf höchstem Niveau, Staats- und Weltmeistertitel in der Kanarienzucht (Harzer Edelroller Gesangskanarien), Verleihung des Österreichischen Staatswappens, 1982 (als einziges Zoofachgeschäft). Mitgliedschaften: Züchtervereinigungen im In- und Ausland, ÖVP-Wirtschaftsbund. Hobbies: Schwimmen, Wandern, Natur, Jagd. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Preisrichter bei internationalen Bewertungen von Gesangskanarien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich führe heute Österreichs ältestes Zoofachgeschäft, dessen Wurzeln ins 19. Jahrhundert zurückreichen und das auf eine einzigartige Tradition zurückblickt, in fünfter Generation. In der damaligen Zeit waren Kanarienvögel in vornehmsten Häusern sehr begehrt. 1880 wurde das Zoogeschäft von meinem Ururgroßvater Friedrich Sauer als Filiale des Stammhauses in Graslitz (im heutigen Tschechien) gegründet. Neben der Spezialzüchterei für Harzer Edelroller Kanarien erstreckten sich Firmenaktivitäten auch auf den Gemischtwarenhandel, eine Perlmuttknopferzeugung, eine Pfeifendrechslerei und die Herstellung von Teilen für Holzblasinstrumente. Um die Jahrhundertwende wurde die Geschäftstätigkeit wesentlich durch die Ernennung zum k.u.k. Hof- und Staatsbeamtenlieferanten und den Ausbau des Geschäftsfeldes Vogelzucht der Harzer Edelroller Gesangskanarien und Vogelzuchtbedarfsartikel mit weltweiten Export geprägt. Die Liste der damaligen prominenten Kunden war eine lange - schon 1914 erfolgte der Versand von dreisprachigen Preislisten in die ganze Welt. Die Kanarienzüchterei erlangte bei zahlreichen Ausstellungen im In- und Ausland Weltruf. Weitere Heimtiere kamen in das Angebot, ebenso wurden Bücher über die Haltung und Pflege der Vögel verfaßt und verkauft. Der Familienbetrieb überstand turbulente Zeiten des Geschichtsverlaufes, und 1937 ehelichte die Firmennachfolgerin Anna Sauer Herrn Karl Popper - ihr ist zu verdanken, daß es gelang, den Betrieb

nach den Kriegsjahren aufrecht zu erhalten. 1950 und 1960 machte sich das Unternehmen durch Teilnahmen an Fachausstellungen erneut einen Namen im Zoofachhandel und in der Vogelzucht. 1967 wurde mein Vater Heinrich Popper zum Alleininhaber des Geschäfts - er baute auf der erfolgreichen Pionierarbeit seiner Vorfahren auf und nahm Modernisierungen vor. Meine Schwester Gabriele trat 1978 in das Geschäft ein und übernahm Funktionen des Ein- und Verkaufs sowie Aufgaben der Administration. Nach der Matura und der Absolvierung des Pflichtdienstes beim Bundesheer trat ich schließlich ebenfalls in das Familienunternehmen ein. Schon in jungen Jahren war ich mit der Vogelzucht betraut und fungierte später in nationalen und internationalen Zuchtorganisationen. So war ich auch Obmann des ältesten österreichischen Vogelzuchtvereins. 1993 übernahm ich die Firmenleitung. Meine Aktivitäten in diversen Züchtervereinigungen hatten zur Folge, daß wir Heimtiere nur aus Eigenzucht oder aus anerkannten österreichischen Nachzuchten anbieten. Eine eigene Kleintierpension ermöglicht uns, Tiere unserer Kunden bei deren Abwesenheit zu versorgen. Wir bekennen uns zu einer ethisch-moralischen und sozialen Verantwortung. Gerne sind wir für alle Fragen rund um das Tier erreichbar.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hängt mit der persönlichen Befriedigung meiner individuellen Vorstellungen zusammen und beinhaltet das Beschreiten eines geradlinigen Weges mit ideellem Charakter. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich betrachte mich als erfolgreich, da ich meine persönlichen Zielvorstellungen bislang erreicht habe! **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Bei uns dreht sich schon seit Generationen alles um die Steigerung der fachlichen Kompetenz. Schon als junger Mann wollte ich in das Geschäft meines Vaters eintreten und interessierte mich schon mit 15 Jahren für die Vogel- und Tierzucht. Einfühlungsvermögen zeichnet mich aus, denn ich finde zu Menschen aller Schichten rasch „einen guten Draht". Ich meine, daß mich ein sonniges Gemüt leitet, und dieses positive Grundwesen erleichtert den wirtschaftlichen Alltag. Meine Fachkompetenz hebt mich von Mitbewerbern ab. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität gibt einer Firma nun einmal ihre Unverwechselbarkeit. Wir sagen beispielsweise Nein zum Betreiben eines Filialnetzes, um für den höchsten Standard zum Wohle unserer Tiere bürgen zu können. Die artgerechte Haltung kann sich bei Delegation der Verantwortung an Filialleiter verwässern. Unser reibungsfreier Service würde die persönliche Präsenz des Geschäftsleiters bedingen. Unangenehme Folgen, die aus Filialnetzwerken resultieren, möchten wir vermeiden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater war mein größtes Leitbild, und schon mein Großvater und seine Fachkollegen lehrten mich volle Hochachtung vor den Besonderheiten von Tieren. So war mir mein Weg vorgezeichnet. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das heutige Tierschutzgesetz unterläuft mit seinen realitätsfernen Bestimmungen die Mensch-Tier-Beziehung und leistet einen fragwürdigen Beitrag zu unserer gesellschaftlichen und ökologischen Ordnung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ein niveauvolles Auftreten und Lernwille sind mir am wichtigsten. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Für mich ist die persönliche Zufriedenheit des einzelnen Mitarbeiters zentral. Leistungsgerechte Bezahlung ist selbstverständlich. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Attribute, die vor Jahrhunderten schon zum Geschäftserfolg führten, gelten auch heute noch: die Maxime „Der Kunde ist König" ist bei uns sehr lebendig. Wir legen Wert auf eine Wohlfühlatmosphäre, ein positives Erscheinungsbild und Fachkompetenz, teilen im Team eine ideelle Berufseinstellung und sind stolz auf unser angemessenes Preis-/Leistungsverhältnis. Flexibilität aufzubringen, ohne einen Imageverlust zu riskieren, hohe Identifikation und Unverwechselbarkeit im Zoofachhandel zeichnen uns aus. Wir sind als das älteste Fachgeschäft für Heimtiere und Tierpflege hierzulande anerkannt, sind auf Hunde, Katzen, Vögel, Kleinsäuger und Landschildkröten spezialisiert und bieten zudem heimtiergerechtes Zubehör und hochwertige Futtermittel. Urlaubspflegedienste und Hilfestellungen bei Problemen mit Tieren gehören zu unserem Service. Die Gesundheit und Vitalität der Heimtiere liegt uns am Herzen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Man kann von manchen Mitbewerbern in wirtschaftlicher Hinsicht lernen. Die Entwicklungen der Branche zu beobachten, gehört zu meinem Selbstverständnis. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bin sehr zeitintensiv in Aufgaben des Tiergeschäftes und der Zucht involviert, werde jedoch daran arbeiten, eine bessere Vereinbarkeit zugunsten meiner Familie zu erreichen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wer im Tierhandel arbeiten will, muß sich vor dem Berufsantritt die hohe Verantwortung bewußt machen. Die ethisch-moralische „Richtigkeit" des Berufes ist ständig zu hinterfragen, und gegebenenfalls ist die Tätigkeit zu justieren. Idealismus für den Beruf ist auf jeden Fall eine wichtige Kraftquelle.

✱ Porsch Manfred

● Zur Person

Beruf: Hauptschullehrer, freischaffender Musiker, Trainer und Fortbildner. Tätig bei: Pädagogisches Institut der Stadt Wien, Bereichsleitung Schulentwicklung., 1070 Wien, Burggasse 14-16. Geboren - Datum, Ort: 14. April 1950, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Eveline. Kinder: Boris (1979), Christian (1981) und Benjamin (1985). Eltern: Ing. Erwin und Senta. Schöpferische Akte: Von der Qualitätsverordnung zur Qualitätsentwicklung. Wiener Schulen übernehmen Verantwortung, in: Erziehung und Unterricht 3/2000, ÖBV Wien; Selbständige SchülerInnen - entlastete LehrerInnen. Von der verordneten und verordnenden Pädagogik zu einer Pädagogik der Selbstverantwortung. Jahreszeiten, CD-Veröffentlichung, 1994 im Eigenverlag. Ehrungen: Österreichischer Beitrag beim Weltfestival im Palazzo dello Sport, Rom, vor 30.000 Menschen 1975; erster Preis beim Weltfestival des religiösen Liedes (Rassegna Mondiale della Canzone Religiosa Populare, Rom. TV-Übertragung aus dem Palazzo dello Sport in 40 Länder 1983, erster Preis beim polnischen Sacrosong für ausländische Beiträge. Mehrstündiges Nachtkonzert vor 3.000 Menschen in Nova Huta, Krakau (Porsch & Romanek & Band). Mitgliedschaften: Vereinigung österreichischer Textautoren, Komponistenbund, Entwicklung und Organisation in Schulen (EOS), Forschungsverein für Schulentwicklung (ÖEFEB). Hobbies: Musik, Pädagogik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Zur Musik kam ich bereits als Kind. Ich nahm zwar für drei Monate Gitarrenunterricht, dieses Vorhaben ließen jedoch mein Lehrer und ich in beiderseitigem Einvernehmen wieder fallen. So brachte ich mir das Gitarrespielen selbst bei, bis heute möchte ich nicht und kann ich auch nicht nach Noten spielen. Ich bin Musiker nach Gehör, meine Kompositionen entstehen im Kopf. Mit 18 Jahren

begann ich meine eigene Musik zu schreiben, da ich nicht mehr Coverversionen spielen wollte. Meine ersten Konzerte kamen sehr gut an, und ich entdeckte mein Talent, mit meiner Musik und meinen Texten mein Publikum zu berühren. Bis 1975 absolvierte ich die Pädagogische Akademie für die Fächer Deutsch und Werkerziehung und unterrichtete anschließend in einer Versuchsschule. Es machte mir schon immer Spaß, mit Jugendlichen zu arbeiten, ich wirkte bei Sozialisierungsprojekten am Jugendgericht mit und erkannte auch dort, daß sich mit Musik und guter Pädagogik sehr viel Gutes bewirken läßt. Ich unterrichtete in den letzten 30 Jahren an verschiedenen Schulen in Wien, fungierte ein Jahr lang als Hauptschulleiter - in Vertretung - in Wien-Simmering und bin seit 1993 Bereichsleiter am Pädagogischen Institut der Stadt Wien für Fortbildung und Schulentwicklung. Meine Aufgaben sind Konzeption und Umsetzung von positiven Veränderungen und Versuchen an Schulen und die diesbezügliche Fortbildung des Lehrkörpers.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, etwas Positives bewirken zu können. Als Erfolg werte ich die Umsetzung meiner Ideale, und als Musiker bedeutet für mich Erfolg, die Menschen mit meinen Liedern zu berühren. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Vor 30 Jahren durfte ich oftmals nicht so unterrichten, wie ich es für richtig hielt, heute werden meine Unterrichtsmethoden in den Lehrplänen vorgeschrieben. Ich sehe mich als erfolgreich, weil sich mein Weg schlußendlich durchgesetzt hat - doch es ist immer noch ein schwerer Weg. Die Schulen, und vor allem die Hauptschulen in Wien, krachen an allen Ecken und Enden. Das hat den Verantwortlichen gezeigt, daß es nötig ist, einen anderen Weg zu gehen. Durch meine jahrelange Erfahrung kann ich nun viele Schulen auf ihrem Weg unterstützen. Als Liedermacher haben meine Lieder oftmals etwas Einschneidendes bewirkt, und es gab Menschen, die durch sie zu mehr Verständnis für ihre Lebenssituation fanden. Es war jedoch nicht immer einfach für mich, mit dem Erfolg umzugehen. In meiner Jugend konnte ich den Erfolg nicht entgegennehmen, das mußte ich erst lernen. Heute kann ich diese Anerkennung genießen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Philosophie ist geprägt durch meine langjährige Erfahrung als Lehrer. Dadurch bin ich glaubwürdig bei jenen, denen ich Veränderungen näherbringen möchte. Ich hielt immer an meinen Idealen fest, auch wenn ich manchmal dafür kritisiert wurde. In der Musik stieß ich in eine Nische, die in den siebziger und achtziger Jahren sehr boomte. Als Liedermacher war ich zur richtigen Zeit am richtigen Ort, was für meine Karriere ein glücklicher Umstand war. Daß ich gut Sachverhalte vermitteln kann, kommt mir als Lehrer und nun als Fortbildner zugute. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** In der Schule mußte ich eine Zeitlang meine „andere" Art zu unterrichten rechtfertigen, und so suchte ich mir damals Verbündete. Die Position des Schuldirektors war für mich eine sehr große Herausforderung, da ich in dieser Situation die Möglichkeit hatte, in einer Schule positive Veränderungen zu initiieren. Ich konnte ein Fundament legen, auf dem aufgebaut wurde. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gab einige Lehrer und Fortbildner, die meine Lehrmeister im Bereich der Pädagogik waren - allen voran Edgar Grubich, der einige Jahre mein Kollege im Zentrum für Schulentwicklung war. Ich folgte ihm auch an eine Schule, an der er Direktor wurde, und konnte dort mit ihm gemeinsam einiges entwickeln. Meine Eltern prägten mich in musikalischer Hinsicht, indem sie mir sehr viel Freiheit und bedingungslose Unterstützung gewährten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich unterrichtete auch Physik, ohne eine spezielle Ausbildung hierfür absolviert zu haben, aber meine Schüler liebten dieses Fach, da ich das Wissen anscheinend sehr gut mit Hilfe praktischer Übungen vermitteln konnte. Vor 30 Jahren war es die Lehrphilosophie, alles wissen zu müssen, heute muß man vor allem wissen, wo man sich informiert. So habe ich damals schon unterrichtet, und daher machte es Spaß, den Unterricht zu besuchen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, ich genieße einen guten Ruf in Lehrerkreisen, die mich wirklich kennen. Es gibt aber sicher auch jene, die mich als „spinnerten Visionär" bezeichnen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** In meinem Fall sind die Mitarbeiter die Lehrer, die ich fortbilde. Ich versuche, sie zu motivieren, indem ich sie in ihren Ängsten verstehe, ihnen durch meine Erfahrungen zeige, wie es anders gehen könnte. Meine pädagogische Linie ist inzwischen mit wissenschaftlichen Ergebnissen untermauert, das macht es etwas einfacher. Veränderungen passieren nicht von heute auf morgen, das darf man auch nicht von den Lehrern erwarten. Aber Step by Step ist vieles zu bewirken. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich verfüge über musikalisches und sprachliches Talent, was in der Pädagogik sehr wichtig ist. Auch zeige ich große Sensibilität für andere und bin sehr neugierig, wißbegierig und lösungsorientiert. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Eine Zeitlang war die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche sehr einfach, da meine Frau das Familienleben sehr selbständig organisierte. Ich hatte dadurch viel Freiheit, mich beruflich zu engagieren. Vor zwei Jahren erlitt jedoch meine Frau einen schweren Schlaganfall und ist seither pflegebedürftig. Nun fällt die Rolle im Haushalt und in der Familie natürlich mir zu, doch mein jüngster Sohn stellt eine große Stütze zu Hause dar. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig ist, sich selbst zu verwirklichen, seine Fähigkeiten auch zu nützen und nie aufhören zu lernen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Vielleicht werde ich noch das Doktoratsstudium absolvieren und eine Publikation in Pädagogik veröffentlichen. Eine neue CD wird bald erscheinen, und diese wird nach den „Tageszeiten" und den „Jahreszeiten" nun „Lebenszeiten" heißen. **Ihr Lebensmotto?** Liebe das, was du tust.

✱ Posani Klaus Dr.

● Zur Person

Beruf: HR-Consultant. Funktion: Firmeninhaber. Tätig bei: Dr. Klaus Posani Agentur für Personalmanagement,, 1010 Wien, Dorotheergasse 6-8. Geboren - Datum, Ort: 8. Mai 1959, Schwarzach im Pongau. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Carolina Waldmann. Eltern: Elfriede und Johann. Hobbies: Natur, Bergsteigen, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte das Studium der Rechtswissenschaften und Philosophie an der Universität Salzburg, das ich mit der Promotion zum Doktor iuris abschloß. Anschließend folgte das Rechtspraktikum am Landesgericht Salzburg. Von 1983 bis 1986 arbeitete ich als Assistent des Gesamtvorstandes bei der Steyr-Daimler-Puch AG in Wien. 1986 wechselte ich als Leiter des Rechtsreferates zur Veitscher Magnesitwerke AG (nunmehr RHI AG). 1990 erhielt ich das Angebot, die Leitung der Personal- und Rechtsabteilung der Kwizda-Unternehmensgruppe zu übernehmen, das

ich auch annahm. 2003 erfüllte ich mir den lang gehegten Wunsch, mich im Bereich Personalarbeit beruflich selbständig zu machen, und gründete die Dr. Klaus Posani Agentur für Personalmanagement.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet innerliche Zufriedenheit, Zufriedenheit mit meiner Arbeit und mit dem, was ich sowohl im geschäftlichen als auch im privaten Bereich unternehme. Dies ermöglicht mir im Alltag eine Balance, aus der ich Kraft schöpfen kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der springende Punkt für mich war, mich dem Personalbereich zuzuwenden. Dies entsprach auch mehr meinem Wesen. Mich faszinierten weniger statische Abläufe, wie sie zum Teil in den Rechtswissenschaften, also meinem Studienfach, vorkommen, sondern vielmehr dynamische Entwicklungen, einfach auch, weil ich die Überzeugung vertrete, daß das Leben nicht statisch ist, sondern dynamischen Prozessen unterliegt. Insofern fühlte ich mich im Personalbereich gut aufgehoben und konnte mich auch entsprechend entfalten. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** All das Unvorhersehbare, Unkontrollierbare ist für mich zugleich Motivationsschub und Inspirationsquelle, mit denen ich den täglichen Herausforderungen begegne. Ich lasse auch die Unmittelbarkeit in den Berufsalltag einfließen. Ich versuche jeden Tag, die Sache neu anzugehen. Ich vertrete keine bestimmten Konzepte, sondern orientiere mich an Fragestellungen. Dies ist ein wesentlicher Teil meines Erfolges. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich habe viel von meinen Chefs gelernt. Ich lernte aber auch ständig von den Mitarbeitern und Kollegen, mit denen ich zu tun hatte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Häufig geschieht es, daß standardisierte Konzepte einfach übernommen und einem Unternehmen übergestülpt werden. Ich glaube nicht, daß dies der richtige Weg ist. Vielmehr sollten jeweils spontan neue Zugriffe und Lösungsvorschläge, die sich an der Problemstellung eines Unternehmens orientieren, erarbeitet werden. Ich versuche, einen kreativen anstelle eines starr-systematischen Zuganges zu finden, um zu einer optimalen Lösung zu kommen, die alle Beteiligten zufriedenstellt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine zentrale Rolle. Ich habe meine Meinung stets nur dann geäußert, wenn ich glaubte, Wesentliches einbringen zu können. Mitarbeiter waren für mich immer gleichwertige Partner. Ich habe nie meine Meinung aufgrund meiner Position in den Vordergrund gestellt. Für einen Entscheidungsfindungsprozeß sind verschiedene Meinungen meist sehr nützlich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Es gibt natürlich fachliche Kriterien, aber im Vordergrund stehen die persönlichen. Einen Charakter kann man schwer ändern, spezifisches Wissen hingegen ist erwerbbar. Die menschliche Komponente steht absolut im Vordergrund. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Sehr viele ehemalige Mitarbeiter rufen mich heute noch an. Das liegt vielleicht daran, daß Sie glauben, einen vernünftigen und hilfreichen Partner für sich gefunden zu haben. Ich pflege auch zu sehr vielen noch freundschaftlichen Kontakt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich unterscheide nicht zwischen Berufs- und Privatleben. Ich bin Personalist, Familienvater und Ehemann. All das verquickt sich zu einem Ganzen, und es ist nicht so, daß das eine das andere ausschließt, sondern daß sich diese Bereiche ausgezeichnet ergänzen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich wende pro Woche mindestens drei Stunden für aktive Fortbildung in der Form von Kursen und Seminaren auf. Zusätzlich beschäftige ich mich noch bis zu acht Stunden wöchentlich mit fachspezifischer Literatur. **Ihr Lebensmotto?** Mein Motto ist, kein Motto zu haben. Spontan zu sein und Geistesgegenwart zu besitzen ist gefordert.

✱ Posavac Klara

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Posavac Personal Management & Staff Solutions., 1050 Wien, Anzengrubergasse 28. Geboren - Datum, Ort: 21. Februar 1974, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Manfred Fede. Kinder: Melanie (1992), Leon-Gabriel (2000) und Maximilian-Vincent (2005). Eltern: Kata und Zdravko. Hobbies: Der Mensch, meine Familie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich trat nach Abschluß der Handelsschule in das Bankwesen ein. Hauptstation hierbei war die Deutsche Bank Wien, wo ich einiges an Erfahrung im Bereich Zahlungsverkehr sammeln konnte und in weiterer Folge die Prokura erhielt. Nach meinem Austritt aus der Deutschen Bank machte ich mich im Bereich Personalwesen beruflich selbständig und erbrachte kurze Zeit später den Befähigungsnachweis für das Gewerbe Arbeitskräfteüberlassung und Vermittlung. Mein Unternehmen beschäftigt sich mit der Überlassung und Vermittlung von Arbeitnehmern. Darüber hinaus biete ich Staff Improvement jenen Kunden an, die Umstrukturierungen in ihrem Unternehmen benötigen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn es mir gelingt, Menschen einen dauerhaften Arbeitsplatz zu beschaffen, und wenn ich positive Rückmeldungen erhalte, dann bedeutet das für mich Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein sehr zielstrebiger Mensch und versuche meine Vorhaben sehr konsequent umzusetzen, auch wenn ich Rückschläge erleide. Wichtig ist auch, daß ich immer an mich selbst geglaubt habe. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Die Wirtschaft ist durchaus von Männern dominiert, vor allem die Branche, in der ich tätig bin. Aber nachdem ich den ersten Kontakt hergestellt habe, kann ich durch meine Kompetenz punkten. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich gehe meinen persönlichen Weg, und der ist untrennbar mit Authentizität verbunden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gibt einige Persönlichkeiten, deren Leistungen ich bewundere, aber ein echtes Vorbild könnte ich nicht nennen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, von meinem Umfeld als starke Frau gesehen zu werden, die zu ihrem Wort steht. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle, darum ist mir im Zuge meiner beruflichen Tätigkeit immer auch deren Zufriedenheit wichtig, die letztendlich erst dauerhaften Erfolg für alle Seiten bringt. Diese Firmenphilosophie stellt auch die Stärke meines Unternehmens dar und garantiert mir die Anerkennung meiner Arbeit seitens der Kunden und der Mitarbeiter. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die ersten Minuten eines Bewerbungsgespräches sagen vieles aus. Studien zufolge entscheiden bereits die ersten zwei bis drei Sekunden. Dann überprüfe ich die mögliche Übereinstimmung zwischen dem Mitarbeiter und meinem Kunden, schließlich muß das mir vorgegebene Anforderungsprofil erfüllt werden. Sowohl der Arbeitnehmer als auch unser Kunde müssen zufrieden sein, ansonsten machen wir unseren

Job nicht gut. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich stehe mit meinem Personal in regelmäßigem Kontakt und bemühe mich, bei etwaigen Problemen zu helfen, wo ich kann. Dieses Engagement ist in dieser Branche nicht selbstverständlich und wird von meinen Mitarbeitern sehr geschätzt. Insgesamt ist es mein Bestreben, ein kollegiales Klima zu schaffen, in dem sich die Menschen gut aufgehoben wissen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich habe keine Probleme mit korrekt arbeitenden Mitbewerbern, aber leider hat unsere Branche durch schwarze Schafe viel an positivem Image verloren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Vor der Geburt meines ersten Kindes habe ich sehr viel Zeit in meine Weiterbildung investiert, vor allem im Bereich Arbeitsrecht. Jetzt ist dieser Zeitaufwand natürlich etwas zurückgegangen, wobei ich aber seit 2004 parallel zu meiner beruflichen Tätigkeit Psychologie an der Universität Wien studiere. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate einem jungen Menschen, an sich selbst zu glauben und Authentizität zu bewahren. Bei der Berufswahl sollte man die eigenen Talente und Fähigkeiten berücksichtigen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel liegt in der Expansion, wobei mir langfristige Stabilität und der gute Ruf meines Unternehmens sehr wichtig sind.

✱ Pöschl Andreas

„Freundliches Auftreten und die Einstellung, auf Wünsche des Kunden einzugehen, sind mir sehr wichtig."

● Zur Person

Beruf: Installateur. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Gas - Wasser - Heizung Installationen Andreas Pöschl GmbH., 2485 Wimpassing an der Leitha, Eichengasse 16. Geboren - Datum, Ort: 10. Dezember 1968. Familienstand: Verheiratet mit Marion. Kinder: Philipp (1989) und Mario (1996). Eltern: Johann und Heidi. Mitgliedschaften: Motorradclub Wimpassing. Hobbies: Motorradfahren, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich eine vier Jahre dauernde Lehrausbildung zum Schlosser sowie zum Gas-, Wasser- und Heizungsinstallateur. Inklusive der Lehrzeit arbeitete ich in dieser Firma 13 Jahre. Dort erwarb ich im Laufe der Zeit großes Fachwissen. 1997 eröffnete ich meine eigene Firma und beschäftige derzeit drei Facharbeiter. Ich errichte nicht nur herkömmliche Heizungsanlagen, sondern beschäftige mich auch mit Solar- und alternativen Heizanlagen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, gute Arbeit abzuliefern und ihn dadurch zufriedenzustellen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Aufgrund der positiven Rückmeldungen meiner Kunden sehe ich mich als erfolgreich. Ich bin mit dem bisher Erreichten zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Zuverlässigkeit meiner Mitarbeiter, auf die ich mich verlassen kann. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bemühe mich, alle Herausforderungen, ob groß oder klein, zu bewältigen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich sehe mir wohl andere Firmen an und eigne mir auch Ideen an, die in mein Unternehmen passen, aber großteils positioniere ich meine Firma nach meinem eigenen Erfolgsmodell. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Eine große Anerkennung ist es für mich, wenn zufriedene Kunden immer wieder die Dienste meiner Firma in Anspruch nehmen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In meiner Branche herrscht ein harter Preiskampf. Manche Firmen arbeiten unter den Gestehungskosten, und das führt natürlich zu Problemen, die dem Kunden nur schwer zu erklären und dadurch auch kaum lösbar sind. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Sicher als ein Mensch, der sich bereits in jungen Jahren getraut hat, sich selbständig zu machen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen in meinem kleinen Betrieb eine wichtige Rolle. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In meinem Unternehmen wird natürlich umfassendes Fachwissen vorausgesetzt, weiters muß der Mitarbeiter in mein Team passen. Freundliches Auftreten und die Einstellung, auf Wünsche des Kunden einzugehen, sind mir ebenfalls sehr wichtig. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich pflege mit meinen Mitarbeitern einen freundlichen Umgang und gewähre ihnen größtmögliche Freiräume bei ihrer Arbeit. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich glaube, daß meine Mitarbeiter mit ihrem Chef zufrieden sind. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärken liegen in der zuverlässigen und termingerechten Arbeit, wobei ich Preisvereinbarungen genau einhalte. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da meine Firmen- und Privatadresse ident ist, ist die Trennung von Beruf und Privatleben für mich schwer möglich. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Meine Fortbildung erfolgt laufend. Einerseits besuche ich Fachmessen, andererseits lese ich Fachzeitschriften und Fachprospekte. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, den Betrieb auf der derzeitigen Basis kontinuierlich weiterzuentwickeln und zu optimieren. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✱ Potreck Jörg

● Zur Person

Beruf: Hotelfachmann. Funktion: General Manager. Tätig bei: Hilton Vienna Danube., 1020 Wien, Handelskai 269. Geboren - Datum, Ort: 10. Juli 1964, Celle/ Deutschland. Familienstand: Verheiratet mit Michelle. Kinder: Sven (1993) und Aimee (2003). Eltern: Klaus und Anne. Mitgliedschaften: Savoy Gastronomes. Hobbies: Familie, Rudern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Eigentlich wollte ich Kriminalbeamter werden, absolvierte aber von 1982 bis 1985 eine Ausbildung im Hotel Management im Fürstenhof Celle. Damals lernte ich meinen Beruf lieben. Nach Abschluß der Lehre trat ich in die Deutsche Bundeswehr ein, schlüpfte aber nach zwei Jahren bei den Fallschirmjägern wieder in meinen Anzug und kehrte in die gehobene Gastronomie zurück. Meine erste Station führte mich als Chef de Brigade ins Hotel Savoy nach London. Das war für mich Luxus pur, das Nonplusultra. Dort lernte ich alles, was man für meinen Beruf benötigt. Die Behandlung der Mitarbeiter war zwar schrecklich, das Team hielt jedoch zusammen wie Pech und Schwefel, da jedem einzelnen von uns die Wertigkeit eines Dienstzeugnisses aus diesem Haus bewußt war. Nach einigen weiteren

Monaten im The May Fair in London als Assistant Manager holte man mich als Front Office Manager ins Maharani Sun Hotel nach Durban, Südafrika. Fünf Jahre lang fesselte mich dieses phantastische Land, ich lernte dort auch meine Frau Michelle kennen und wechselte in dieser Zeit als Rooms Division Manager ins Mmabatho Sun Hotel & Casino Resort in Mafikenk und später ins Sun City Main Hotel & Casino, Resort Hotel. 1995 bewogen mich die politischen Unruhen zur Rückkehr nach Europa. Mein Sohn war bereits zwei Jahre alt, und es war für uns zu unsicher geworden. Dafür mußte ich zwar einen Karriereknick in Kauf nehmen, aber die Sicherheit der Familie ging vor. Ich startete im Hilton München als Front Office Manager, wurde im Hilton Berlin Director of Business Development und Director of Operations, machte 2004 einen kurzen Sidestep ins Westin nach Leipzig als General Manager und bin nun seit Oktober 2005 Hoteldirektor des Hilton Vienna Danube.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Generell betrachtet bedeutet Erfolg für mich, ein gesundes, glückliches Leben mit meiner Familie zu führen und es mit meinem Beruf vereinbaren zu können. Erfolg ist wie Geld, man kann nie genug haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Bis zu einem gewissen Grad schon. Ich denke, daß ich Beruf und Familie in Einklang brachte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Frau und meine Kinder. Natürlich ist Eigenmotivation auch ausschlaggebend, aber der Motor läuft ganz anders, sobald man Verantwortung für andere übernimmt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Am Beginn steht eine Analyse, aber soziale bzw. emotionale Intelligenz sind für mich ausschlaggebend. ich treffe nach wie vor viele Entscheidungen aus dem Bauch heraus. Das ist für einen Hotelmanager sehr wichtig, denn er hat ja nicht nur mit Zahlen, sondern vor allem mit Menschen zu tun. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Das kann ich schwer beantworten. Jede Station in meinem Leben stellte sich als Herausforderung dar, die es zu meistern galt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich beschloß, die Lehre zum Hotelkaufmann in Angriff zu nehmen, traf ich eine sehr erfolgreiche Entscheidung. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität könnte auch sehr schnell mit Exzentrik verbunden werden. In großen Ketten muß man natürlich auch in das Schema passen, da kann man sich oft nur die Farbe der Krawatte selbst aussuchen. Häuser wie das Savoy, das Grand Hotel oder das Imperial sind aber sicher von der Führung aus gesehen originell geprägt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Von Frau Gunthi Katzenmaier, General Managerin des Hilton Berlin, konnte ich irrsinnig viel lernen. Sie war auch maßgeblich daran beteiligt, daß ich zur Hilton-Kette zurückkehrte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Meine Frau erkrankte in Mmabatho sehr schwer und mußte zur Behandlung 900 Kilometer entfernt nach Durban. Ich konnte mich beruflich nicht freimachen, war sechs Wochen ans Hotel gekettet und konnte weder meine Frau noch meinen Sohn sehen. Das war sehr hart für mich. Als Anerkennung für meinen Einsatz hat mir mein damaliger Regionaldirektor Enda Mullin eine Woche frei gegeben und zahlte mir sogar das Flugticket aus eigener Tasche. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wir sind ein Dienstleistungsunternehmen und umsorgen unsere Gäste, vergessen jedoch sehr oft auf die Mitarbeiter. Dadurch haben wir Nachwuchsprobleme. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen die wichtigste Rolle in einem Hotel. Die gute Laune eines harmonischen Teams überträgt sich sofort auf den Gast. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich persönlich achte eher auf Auftreten und Charakter, denn Fachwissen kann man jedem beibringen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere durch Integration in Entscheidungsprozesse und durch einen fairen und respektvollen Umgangston. Ich versuche in dieses große Haus eine familiäre Atmosphäre zu bringen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Meiner Erfahrung nach gelte ich als „hart, aber herzlich" und fair. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Sehr kollegial. Der Mitbewerb ist aufeinander angewiesen. Die Zusammenarbeit innerhalb einer Region ist sehr entscheidend. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Während der Woche gilt für mich „hard work", am Wochenende „hard play". **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** In Hinblick auf den Nachwuchs habe ich das Gefühl daß die örtliche Flexibilität sinkt. Gerade in unserer Branche ist es wichtig, im Ausland Erfahrungen zu sammeln. Geht hinaus, lernt die Welt kennen! **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte zehn Kilo abnehmen und gesünder leben.

✱ Pötsch Johann

„Erfolg ist einer der Garanten, um glücklich zu sein. Geld ist nicht das Wichtigste im Leben."

● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: ChemCargoConsult GmbH., 3430 Tulln, Ottokargasse 7/10. Geboren - Datum, Ort: 26. März 1962, Tulln. Eltern: Gertraud und Johann. Hobbies: Golf, Schifahren, Aktien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Handelsschule entschied ich mich 1979 für eine Berufslaufbahn bei den ÖBB. Ich war zunächst als Datentypist mit der Eingabe von Frachtdaten befaßt. Diese Aufgabe war zwar nicht besonders aufregend oder abwechslungsreich, aber ich war zu dieser Zeit auch Profi-Fußballer und mein Hauptinteresse galt dem Sport. Während der acht Jahre, die ich als Datentypist tätig war, absolvierte ich drei ÖBB-interne Prüfungen und wechselte 1987 in die Abteilung Frachterstattung. Dort wurden Kundenreklamationen wie zu viel bezahlte Gebühren behandelt und rückerstattet. Nach weiteren sieben Jahre kam ich 1994 in die Frachtverkaufsabteilung der ÖBB. Hier begann meine eigentliche Karriere im Güterverkehr. Ich war für die Vergabe von Frachtpreisen und Ermäßigungen, also die gesamte Preisgestaltung, zuständig. Zu dieser Zeit hörte ich auch mit dem Sport auf und konzentrierte mich ausschließlich auf meine neue, verantwortungsvolle Aufgabe, die mir sehr viel Spaß machte. Nach einem Jahr führte die Bahn unter der Bezeichnung „Cargo-Versicherung" eine Reform durch, für die innovative Mitarbeiter gesucht wurden. Zehn von 150 Bewerbern wurden ausgewählt, und ich war als jüngster Mitarbeiter mit dabei. Die Bahn ist ja eigentlich nur Carrier und hat mit Spedition und Logistik nichts zu tun. Ich begann aber bereits damals „speditionell" zu denken und baute ÖBB-intern eine Speditionsabteilung auf. Das war ein gänzlich neues Gebiet und meine Erfindung. Ich führte die Spedition als Leiter, und eine unserer ersten Aufgaben war die Eingliederung des Transitverkehrs in den normalen Güterverkehr. Dies hatte zur Folge, daß nun auch der Transit nach Branchen getrennt, also zum Beispiel Holz, Chemie, Mineralöl, abgerechnet wurde, und nicht mehr

Copyrighted material

nach Routen. Nach etwa zwei Jahren wurde von den ÖBB die heutige Speditionsholding gekauft, mit der ich natürlich in den Clinch kam, da sie denselben Job wie ich machte. Das wollte ich mir nicht gefallen lassen, stieg einigen Leuten auf die Füße und wurde schließlich hinauskomplimentiert. Dann war ich etwa ein halbes Jahr in der Containerabteilung tätig, ehe man mich als Branchenleiter für Chemie und Mineralöl zurückholte. Natürlich hörte ich nicht auf, speditionell zu denken. Es gab innerhalb der ÖBB Speditionsholding die schwer defizitäre Tochterfirma Chem Freight, die ich mit einem riesigen Schuldenberg und drei Mitarbeitern übernahm. Innerhalb weniger Jahre baute ich sie mit viel Einsatz und Ideen wieder auf, und im April 2005 übergab ich sie mit 100 Millionen Euro Umsatz und 130 Mitarbeitern. Ich war dem Geschäftsführer der ÖBB zu groß geworden, und er wollte mich, wie schon sieben Jahre zuvor, zurückstutzen. Ich kam ihm zuvor, verließ die ÖBB und machte mich mit der ChemCargoConsult GmbH selbständig. Dabei habe ich mich auf die Beratung von Kunden und die Vermittlung von Frachten an Alternativanbieter neben den ÖBB spezialisiert. Mein Unternehmen ist keine Spedition, ich stelle ausschließlich mein jahrelanges Know-how in den Dienst der Kunden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist einer der Garanten, um glücklich zu sein. Geld ist nicht das Wichtigste im Leben, hat aber einen großen Vorteil: Du kannst deine eigenen Ideen umsetzen, freier leben und auch anderen helfen. Wer erfolgreich ist, kann es sich leisten, geben zu können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Einerseits braucht man Ideen, auf der anderen Seite eine gewisse Sturheit und Hartnäckigkeit, um diese auch umzusetzen. Auch Instinkt und eine gute Spürnase sind auf dem Karrierewg recht hilfreich. Für den Erfolg meiner eigenen Firma ChemCargo sind meine Branchenkenntnisse und die jahrelange Berufserfahrung ausschlaggebend. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich lasse mich nicht in ein Klischee pressen, betrachte die Dinge und Probleme aus meinem ganz persönlichen Blickwinkel und versuche, daraus eine Lösung zu kreieren. Von diesem Lösungskonzept weiche ich nur selten ab, weil ich davon überzeugt bin. Auch im Umgang mit den Kunden zählen Begeisterung und Überzeugungskraft. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Es war immer schon ein Wunschtraum, innerhalb der ÖBB eine Speditionsabteilung aufzubauen. Als mir das wirklich innerhalb kurzer Zeit gelang, war ich stolz und fühlte mich erfolgreich. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wenn man Neid als Anerkennung betrachten will, dann habe ich sehr viel Anerkennung erfahren. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde von Menschen, die mich nicht wirklich gut kennen, als introvertiert gesehen, obwohl das eigentlich nicht stimmt. Introvertiertheit ist nur ein gewisser Selbstschutz. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Firma braucht nicht viel, um Erfolg zu haben. Sie braucht nur mich, meine Kontakte und mein Know-how, keine aufgeblähte Struktur oder Mitarbeiter. Ich arbeite auf Provisionsbasis - bringe ich keinen Auftrag oder Kostenvorteil, kassiere ich auch nichts. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Früher war das sehr schwierig, da ich oft einen 16-Stunden-Arbeitstag hatte und viele Dienstreisen machte. Jetzt, als selbständiger Unternehmer, kann ich mir die Zeit besser einteilen, und dadurch habe ich auch an Lebensqualität gewonnen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Manchmal muß man zwar Umwege in Kauf nehmen, aber es ist nie zu spät, seine Träume zu verwirklichen.

✱ Pötscher Johann

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Intersport Pötscher Johann GmbH., 4240 Freistadt, Makovskystraße 2. Geboren - Datum, Ort: 4. April 1953, Schenkenfelden. Kinder: Nina (1981), Peter (1983) und Dora (1991). Eltern: Karoline und Johann. Mitgliedschaften: Wirtschaftskammer, Ausschuß für Lehrabschlußprüfungen. Hobbies: Sport, Motorrad fahren (Harley), Tennis, Schifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Bürgermeister der Gemeinde Schenkenfelden.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Vater hatte ein Lebensmittelgeschäft und verstand es, uns Kinder dazu zu motivieren, daß wir mithalfen. So wuchs ich sozusagen in das Unternehmertum hinein. Nach der Hauptschule absolvierte ich die Lehre zum Einzelhandelskaufmann im Familienbetrieb. Nach dem Lehrabschluß 1972 besuchte ich die Textilschule in Dornbirn. Diese Ausbildung dauerte drei Jahre. In der Folge arbeitete ich ab 1974 als Disponent in der Firma Linz-Textil. Nach vier Jahren wechselte ich in die Metro Linz, wo sich mein Aufgabenbereich ebenfalls auf die Textilabteilung erstreckte. Dort wurde ich schließlich mit der Aufgabe des Abteilungsleiters betraut. Ich war schon immer sehr sportlich interessiert, und so gründete ich 1978 in Schenkenfelden eine Tennisgesellschaft und baute zwei Tennisplätze. 1980 übernahm ich den Lebensmittelbetrieb von meinem Vater. Ich stellte auf einen Adeg-Markt um und bereicherte das Angebot um Sport- und Textilartikel. Vier Jahre später 1984 mietete ich eine zweite Verkaufsfläche im Ort dazu, und das Geschäft wurde in einen Bereich für Sport und Textil zum einen und für Lebensmittel zum anderen getrennt. Wieder vier Jahre später erwarb ich das Nachbarhaus und baute das Geschäftslokal auf insgesamt 400 m² Verkaufsfläche aus. 1986 mietete ich ein bestehendes Intersport-Geschäft in Freistadt an und schloß das Sportgeschäft in Schenkenfelden. 1998/99 erzielte ich auf 280 m² den größten Quadratmeterumsatz unserer Unternehmensgruppe. Seit 1980 arbeite ich als sehr ortsverbundener Mensch in der Gemeinde mit, und als schließlich der Bürgermeister starb, übernahm ich 1999 dessen Amt. Nachdem der Vermieter das Intersport-Geschäftslokal nicht verkaufen wollte, baute ich 2001 einen 1.000 m² großen Bau in Freistadt mit einer 750 m² großen Verkaufsfläche. In dieser Form besteht mein Betrieb bis heute, und in kleinen Schritten geht es immer weiter aufwärts. In meiner Funktion als Bürgermeister bin ich besonders stolz auf die Umsetzung folgender Projekte: 2001 bekam Schenkenfelden den Energy-Globe Preis verliehen, österreichweit lagen wir an zweiter Stelle. 64 Prozent der Energie, die in unserer Gemeinde verbraucht wird, erzeugen wir durch Windräder. Mit einem sozialen Projekt für Hörbehinderte gewannen wir 2002 den Landesfamilienpreis, und im Jahr 2005 wurden wir zur innovativsten Gemeinde Österreichs gewählt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Wohlbefinden und Zufriedenheit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich insofern erfolgreich, als ich das erreicht habe, was ich mir vorgenommen habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend war,

daß ich mit dem Geschäft meines Vaters aufgewachsen bin. Die dadurch erfahrene Motivation durch meinen Vater war sicher wichtig für meinen Erfolg. Ein Ziel war es, bescheiden zu wachsen, in kleinen Schritten vorwärts zu gehen und kein zu großes Risiko einzugehen. Die Voraussetzung, Bürgermeister zu werden, war neben meiner ausgeprägten Verbundenheit mit dem Ort meine Motivation, mich für die Gemeinde Schenkenfelden einzusetzen. Als Unternehmer wollte ich auch in meiner Funktion als Bürgermeister wirtschaftliches Denken und Handeln in die Gemeinde einbringen. Darüber hinaus liegen meine Stärken darin, positiv zu denken und grundsätzlich mit der Arbeit viel Freude zu haben. Zum erfolgreichen Menschen gehört sicher nicht allein das Geld; es ist gut, daß man es ausgeben kann, aber Geld ist nicht alles. Zu den Entscheidungen kommt es als Unternehmer zu zwei Drittel durch das Gefühl und ein Drittel über das Hirn: nicht alles ist berechenbar. Wichtig ist es schließlich, hinter den Entscheidungen zu stehen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich schiebe kein Problem hinaus sondern versuche, es sofort zu lösen. Am besten gelingt dies meiner Erfahrung nach in der Gemeinschaft, da man verschiedene Perspektiven kennenlernt. Darüber hinaus ist es mir persönlich wichtig, mit den Leuten zu reden und nicht aufbrausend zu reagieren. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Im öffentlichen Bereich erfahre ich Anerkennung durch das erfolgreiche Durchführen von Projekten. Im wirtschaftlichen Bereich ist es einfacher. Wenn man bei Vergleichszahlen dabei ist und ein Umsatz-Plus erreicht, bedeutet das großen Erfolg und Anerkennung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt kein Problem, das man nicht lösen kann. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Über das Gespräch oder wenn Lehrlinge schnuppern kommen. Das Zeugnis ist nicht immer das wichtigste. Das ganze Team entscheidet letztendlich, ob ein Bewerber eingestellt wird oder nicht. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere durch Teamarbeit und indem sie mitentscheiden und mitgestalten können. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärken unseres Unternehmens sind der Teamgeist, Engagement und die persönliche Beratung. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Privatsphäre ist sehr wichtig. Deshalb lege ich Wert darauf, daß ich, nachdem ich samstags mein Geschäft abschließe, Zeit für meine Familie habe. Sicherlich gibt es ab und zu Gemeindeanliegen, aber das Leben daheim darf man dabei nicht vergessen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Globalisierung und das Machtstreben sind unmenschliche Sichtweisen. Da sollte man wieder mehr Herz ins Spiel bringen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein privates Ziel ist es, das eigene Haus umzubauen, beruflich möchte ich nach Tschechien expandieren und meinen Kunden da wie dort eine große Auswahl an Waren anbieten.

✱ Prause Walter Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Zivilingenieur für Bauwesen. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Dipl.-Ing. Walter Prause, Zivilingenieurbüro für Bauwesen., 1130 Wien, Hietzinger Hauptstraße 36. Geboren - Datum, Ort: 2. August 1938, Wien. Kinder: Philipp (1973). Eltern: Dkfm. Eduard und Maria. Schöpferische Akte: Zahlreiche Fachartikel (Bauphysik, Meßtechnik, Lärm- und Wärmeschutz). Mitgliedschaften: Österreichischer Ingenieur- und Architektenverein, Österreichischer Normenausschuß, VDI, Deutsche Glastechnische Gesellschaft. Hobbies: Wandern, Klavierspielen, Schwimmen, Fotografie. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorlesungs- und Unterrichtstätigkeit, gerichtlicher Sachverständiger.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1956 und studierte danach bis 1966 Bauingenieurwesen an der Technischen Universität Wien. Bis 1979 war ich als Universitätsassistent am Institut für Mechanische Technologie und Baustofflehre tätig. 1976 legte ich die Ziviltechnikerprüfung ab und eröffnete bald darauf mein eigenes Büro als Zivilingenieur. Von 1979 bis 1980 war ich als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Österreichischen Institut für Bauforschung tätig. Seit 1980 liegen meine beruflichen Schwerpunkte als freiberuflicher Zivilingenieur in den Bereichen Bauphysik, Meßtechnik, Ökologie, Glastechnologie und Fassadentechnik.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ein Gefühl des Erfolges habe ich dann, wenn ich mit mir selbst im reinen bin. Eine ehrliche Arbeitsweise und einvernehmliche Lösungen mit meinen Kunden waren für mich stets am wichtigsten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin offen für Neues, das ich in meine Arbeit einbeziehe, sehr neugierig, ein stets interessierter Beobachter und einem humanistischen Weltbild verbunden. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Der Zeitdruck nimmt zu. Obwohl ich fundierte Entscheidungen bevorzuge, muß manches rasch entschieden werden; dazu nehme ich mir aber die nötige Überlegungszeit. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Einer meiner Professoren und Leiter der Technischen Lehr- und Versuchsanstalt prägte mich im Zuge meiner technischen Ausbildung. Auch mein Onkel, Hofrat Dipl.-Ing. Alois Hönig, war mir ein Vorbild. Seine Arbeitsweise und sein technisches Verständnis gaben mir eine gute Orientierung. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich beziehe Anerkennung aus der Zufriedenheit meiner Kunden, vor allem, wenn sie mich gerne wieder beauftragen. Studenten zeigen sich bei den Vorlesungen interessiert, und schließlich ist mein Sohn mit mir als Vater einverstanden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der Ausbildung achte ich auf die Bereitschaft, sich in das bestehende Team zu integrieren. Das Benehmen und die sprachliche Ausdrucksfähigkeit spielen ebenfalls eine große Rolle. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Die Arbeit selbst ist interessant und daher ein großer Motivationsfaktor. Außerdem behandle ich meine Mitarbeiter möglichst nach dem Prinzip der Gleichwertigkeit. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich hege prinzipiell kein kleinliches Konkurrenzdenken, und außerdem betreibe ich eines der größeren Zivilingenieurbüros des Landes mit Schwerpunkt Bauphysik. Nimmt mir gelegentlich ein Mitbewerber einen Auftrag weg, ist dies noch kein Malheur. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich schalte im Freizeitbereich den Streß ab, um Energie für den Beruf zu tanken. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich teile Besuche an Produktmessen und Seminaren unter allen im Büro auf, damit wir alle immer auf dem neuesten Wissenstand stehen. Drei bis vier Wochen veranschlage ich pro Jahr für meine persönlichen Fortbildungszwecke. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Sich selbst und anderen gegenüber ehrlich zu

sein, bringt vielleicht kurzfristig keinen großen Erfolg, auf lange Sicht aber ist es das beste Motto der Welt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich befasse mich viel mit Glas als Baustoff und sehe in der wissenschaftlichen Arbeit mit diesem Material noch viel Potential. Grundsätzlich möchte ich mein betriebliches Niveau halten und ausbauen.

✱ Preiner Erwin

● Zur Person

Beruf: Hauptschullehrer. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeinde Winden am See., 7092 Winden am See, Hauptstraße 8. Geboren - Datum, Ort: 15. September 1962, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Beate. Kinder: Sabrina (1990) und Christina (1995). Eltern: Maria und Paul. Schöpferische Akte: 1997: Theaterstück: Burgenland in Bildern. Mitgliedschaften: SPÖ, Sozialistischer Lehrerverein, Sportverein Winden, Musikverein Winden, Österreichischer Kameradschaftsbund. Hobbies: Radfahren, Familienausflüge, Fernsehen, Urlaub, mein Weingarten. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Bundesrat.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1981 und der Ableistung des Präsenzdienstes studierte ich an der Pädagogische Akademie in Eisenstadt und schloß meine Ausbildung 1985 mit dem Diplom für Pädagogen und mit der Lehramtsprüfung für Deutsch, Geschichte und Sozialkunde ab. Anschließend trat ich als Hauptschullehrer in die Hauptschule Andau ein, wo ich bis zu meiner Berufung in den Bundesrat tätig war. Seither bin ich karenziert. An der Hauptschule war ich unter anderem für die Schulbuchaktion verantwortlich. Mit meinen Schülern studierte ich auch zwei von mir verfaßte Theaterstücke ein, von denen sie eines im Rahmen eines EU-Projekts auch in Italien aufführten. Meine politische Laufbahn begann 1992 mit dem Einzug in den Gemeinderat. 1997 wurde ich zum Bürgermeister der Gemeinde Winden am See gewählt. In diesem Amt wurde ich 2002 von der Bevölkerung bestätigt. Seit 1999 arbeite ich auch in der SPÖ-Bezirksorganisation des Bezirkes Neusiedl am See, seit 2001 gehöre ich dem Landesparteivorstand an, und nach den Landtagswahlen 2005 entsandte mich der burgenländische Landtag in den Bundesrat, wo ich im November 2005 angelobt wurde.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mein politischer Erfolg zeigte sich bei meiner Wiederwahl zum Bürgermeister 2002. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich persönlich sehe mich durchaus als erfolgreich, aber ich möchte dies nicht zu sehr in die Öffentlichkeit tragen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich sehe mich vor allem als Diener des Volkes und für die Förderung der Bevölkerung meiner Region zuständig. Wesentlich war in allen Berufssituationen mein persönlicher Einsatz. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich werde kurzfristig mit den verschiedenen Problemen konfrontiert, und da ist es wichtig, möglichst rasch die richtige Antwort parat zu haben. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** In meiner Lehrertätigkeit ist es mir immer wieder gelungen, auch schwächere Schüler so zu motivieren, daß sie in weiterer Folge gute Ergebnisse erzielten. In der Gemeinde konnte ich in den letzten Jahren einige herzeigbare Projekte realisieren. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Sowohl als Lehrer als auch als Bürgermeister bekam ich sehr viele positive Rückmeldungen für meine Arbeit. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Die Bevölkerung von Winden sieht mich als fleißigen Menschen, der sich für die Belange der Gemeinde einsetzt und immer ein offenes Ohr für sie hat. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine große Rolle bei der Umsetzung der gemeinsamen Ziele zum Wohl der Ortsbevölkerung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Bei der Auswahl meiner Mitarbeiter gehe ich nach objektiven Auswahlkriterien vor und engagiere dafür auch externe Berater. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich gewähre meinen Mitarbeitern in ihrer Tätigkeit einen großen Freiraum zur Erfüllung ihrer Aufgaben. Wichtig sind auch regelmäßige Besprechungen, in denen alles Relevante besprochen wird. Grundsätzlich pflege ich mit meinen Mitarbeitern einen freundschaftlichen Umgang. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich hoffe, von meinen Mitarbeitern positiv gesehen zu werden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Durch meine beiden Tätigkeiten, die es mit sich bringen, daß ich in einem hohen Maß in der Öffentlichkeit stehe, ist es natürlich schwierig, Zeit für das Privatleben zu erübrigen. Meine Frau bringt für diese Situation aber sehr viel Verständnis auf. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Für Fortbildung in verschiedenen Bereichen wende ich etwa drei Wochen pro Jahr auf. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein größtes Ziel besteht darin, gesund zu bleiben. Auf politischer Ebene möchte ich weiterhin als Bürgermeister für das Wohl der Bevölkerung von Winden/See arbeiten und auch 2007 das Vertrauen der Bürger erlangen. Als Bundesrat werde ich die Anliegen des Burgenlandes nach bestem Wissen und Gewissen vertreten. **Ihr Lebensmotto?** Mit Menschen für Menschen arbeiten.

✱ Preissl Josef

● Zur Person

Beruf: Bankkaufmann. Funktion: Vorstand. Tätig bei: Volksbank Wien AG., 1090 Wien, Peregringasse 2. Geboren - Datum, Ort: 2. März 1959, Mistelbach an der Zaya. Familienstand: Verheiratet mit Waltraud. Kinder: Stefan (1983). Eltern: Maria und Josef.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Unmittelbar nach der Matura an der Handelsakademie Laa an der Thaya trat ich im Juli 1978 in die Österreichische Volksbanken AG ein. Ich begann zunächst am Schalter und wurde nach abgeleistetem Präsenzdienst in allen Bereichen des Wertpapiergeschäftes umfassend ausgebildet. Eines Tages erfuhr ich durch Zufall, daß in der Kreditabteilung eine Stelle frei war. Um auch die andere Seite der Bilanz kennenzulernen, bewarb ich mich und wechselte schließlich im März 1982 als Referent in die Kreditverwaltung. Das war in den ersten Wochen recht mühsam, da ich von der Materie ja keine Ahnung hatte. Ich arbeitete mich aber mit viel Fleiß und Ehrgeiz ein, und schon bald stellte sich heraus, daß mir das Kreditwesen liegt.

Zwei Jahre später war die Stelle als Leiter der Gruppe Kreditkorrespondenz vakant, und aufgrund meines Engagements wurde ich mit dieser Funktion betraut. Es war ein Sprung ins kalte Wasser nach dem Motto „Schauen wir mal, ob der Preissl schwimmen kann." Ich konnte schwimmen und ging nicht unter. Im Gegenteil - ich war als Gruppenleiter sehr erfolgreich und wurde im April 1987 zum Abteilungsleiter mit Prokura bestellt. Auch mein Aufgabengebiet vergrößerte sich, und ich war nicht nur mit der Vertragsgestaltung, der Verwaltung von Kommerz- und Privatkrediten, und der Gestion von Problemkrediten befaßt, sondern auch mit KMB-Finanzierungen, der Förderungsberatung und Wechselabrechungen. Ende der achtziger Jahre übernahm mein damaliger Chef auch die Agenden der IMMO-Bank und suchte einen Geschäftsleiter. Er bot mir diese Position an, und ich sagte zu. Es war immer meine Devise, neue berufliche Herausforderungen anzunehmen, wenn sie mir angeboten werden. In der ersten Zeit fuhr ich zweigleisig und war Abteilungsleiter der Kreditabteilung sowie parallel Geschäftsleiter der IMMO-Bank. Im Jahr 1992 erfolgte die Fusion von ÖVAG und der damaligen Volksbank Wien, die natürlich auch einen eigenen Leiter der Kreditabteilung hatte. Da eine Doppelbesetzung dieser Funktion keinen Sinn machte, übernahm mein Kollege die Abteilungsleitung, und ich wechselte als Kredit-Vorstand in die IMMO-Bank. Dort war ich hauptsächlich verantwortlich für Rechnungswesen, Controlling, Zahlungsverkehr, den Finanzierungsbereich und ab 1993 auch für die Emission von Wohnbauanleihen. Das war ein Meilenstein für die Entwicklung des Unternehmens, da die IMMO als erste Bank in Österreich das damalige Sondergesetz zur Schaffung und Förderung von Wohnraum genutzt hat. Damit konnten wir wirklich tolle Erfolge erzielen. Im Sommer 2004 kam es innerhalb der ÖVAG zu einer Umstrukturierung, und ich wurde gefragt, ob ich als Risiko-Vorstand in die Volksbank Wien AG gehen möchte. Getreu meiner Devise sagte ich zu und übte diese Position bis Dezember 2005 parallel zu meiner Tätigkeit bei der IMMO aus. Seit Anfang 2006 bin ich ausschließlich Marktfolge-Vorstand der Volksbank Wien AG und schwerpunktmäßig für den Finanzierungsbereich verantwortlich. Aus dem Vorstand der IMMO-Bank bin ich ausgeschieden, sitze dort allerdings noch im Kreditausschuß - das heißt, größere Immobilienfinanzierungen laufen weiterhin über meinen Tisch.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn mir die Arbeit Spaß macht und ich mich wohl fühle, ist das für mich mit Erfolg verbunden. Ich könnte mir nicht vorstellen, einen Job nur des Geldes wegen auszuüben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin zwar ein eher bescheidener Mensch, aber an den gängigen Maßstäben gemessen sehe ich mich doch als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Grundbasis war sicher mein Engagement. Damit konnte ich die erforderlichen Qualifikationen für meinen weiteren Berufsweg erwerben. Ich hatte außerdem das Glück, daß ich immer zur richtigen Zeit der richtige Mann am richtigen Ort war. Es war von Anfang an mein Ziel, meine Ausbildung voranzutreiben, mein Wissen zu vertiefen und meinen Marktwert zu erhöhen - der Rest hat sich praktisch von selbst ergeben. **Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich packe den Stier bei den Hörnern und nehme Probleme direkt in Angriff. Vielleicht holt man sich dabei manchmal ein blaues Auge, aber damit kann ich gut leben. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** 1993 haben wir die IMMO-Bank von einer Genossenschaft in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. Es war eine Herausforderung, das im Konzernvorstand durchzusetzen. Ich war von der Richtigkeit dieses Weges überzeugt, und wie sich herausstellte, war es die absolut richtige Entscheidung. Darauf bin ich sehr stolz, da mir der Vorstand aufgrund meiner bisher geleisteten Arbeit vertraute und mir diese Chance gab. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Auf lange Sicht führt nur Originalität zum Erfolg. Seine eigene Persönlichkeit beizubehalten und in den Job einzubringen, ist der einzig richtige Weg. Man arbeitet unbewußt permanent an seiner Persönlichkeit. Hin und wieder muß man sich anpassen, aber dabei immer zu sich und zu seiner Meinung stehen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Dinge wie ein guter Verdienst und ein Dienstwagen sind zwar sehr schön und angenehm, die eigentliche Anerkennung ist aber der Erfolg des Unternehmens, zu dem auch ich beigetragen habe. Das kann mir niemand mehr nehmen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der große bürokratische Verwaltungsaufwand, der von den Behörden vorgegeben wird, verursacht hohe Kosten. Diesen finanziellen Aufwand kann man derzeit nicht 1:1 an die Kunden weitergeben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich bin kein Freund gefinkelter Selektionsverfahren. Ein potentieller Mitarbeiter muß mir das Gefühl vermitteln, daß er gerne bei uns arbeiten will, daß er engagiert ist und daß er menschlich in unser Team paßt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Volksbank ist in den regionalen Märkten gut verankert und hat eine Größenordnung, wo noch der persönliche Kontakt zu den Kunden zählt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein junger Mensch am Anfang der Bankkarriere muß sich zunächst entscheiden, ob er ein Spezialist oder ein Allrounder werden will. Als Allrounder sind die Chancen auf eine Führungsposition höher. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte aus der Volksbank Wien innerhalb des ÖVAG-Konzerns ein Unternehmen machen, an dem man nicht vorbeikommt. Dieses Ziel möchte ich in den nächsten zwei bis drei Jahren erreichen.

✱ Priglhofer Gerhard

● Zur Person

Beruf: Staatlich geprüfter Heilmasseur. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Praxis für Massagen und Energetik., 4600 Wels, Albert-Schweitzer-Straße 50a. Geboren - Datum, Ort: 25. August 1967, Windischgarsten. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Manuela. Kinder: Marcel (1996) und Nicole (1998). Eltern: Barbara und Wilhelm. Hobbies: Radfahren, Laufen, Langlaufen, Aktivitäten mit den Kindern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich erlernte den Beruf des Karosseriespenglers. Weil ich aber Biathlon-Leistungssportler im B-Kader war, kam ich immer wieder mit Masseuren und Therapeuten zusammen. Mein erlernter Beruf interessierte mich nicht so, und so absolvierte ich eine Umschulung zum staatlich geprüften Heilmasseur, außerdem lernte ich die Akupunktmassage nach Penzel. Ich arbeitete fünf Jahre als Therapeut in Bad Füssing und fünf Jahre beim Fußballklub Eintracht Wels, als der Verein in der Bundesliga (mit Walter Schachner und Klaus Lindenberger) spielte, dort betreute ich die Spieler. 1999 machte ich mich schließlich als Masseur selbständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Ziele zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Dazu zähle ich die Zielstrebigkeit, und daß ich nie aufgebe. Ich halte auch als diplomierter Mentaltrainer Kurse ab und vermittle anderen Menschen, sich auf positives Denken umzustellen, Ziele zu finden und zu verwirklichen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Es gibt für mich keine Probleme. Es gibt Herausforderungen, die ich momentan regeln muß, um eine Situation zu meistern. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich glaube, man braucht beides. Man braucht auch Vorbilder. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mental geprägt haben mich nur zwei Personen: Jörg Löhr und Professor Kurt Tepperwein. Die beiden zeigten mir in Seminaren, wie man an einer Sache dranbleibt, dann schafft man alles. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein Problem ist das Heilmassergesetz. Obwohl ich die Ausbildung nach dem alten System absolviert und alle Prüfungen habe, sollte ich 880 Stunden zusätzlich aufschulen, nur weil ich bis zum Stichtag 1. April 2003 meine Praxis noch nicht sechs Jahre lang hatte. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich zählen das Können, die Ausstrahlung und der Umgang mit unseren Kunden. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere mit kleinen Geschenken zwischendurch. Wir sind ein sehr kameradschaftliches Team und verstehen uns sehr gut. Die Motivation eines Mitarbeiters sollte im Grunde aus seinem Innersten kommen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Meine Stärke liegt auf meiner ganzheitlichen Behandlungsform. Ich berate auch bezüglich Akupunktmassage, Ernährung und Nahrungsergänzung sowie auf der mentalen Ebene. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Konkurrenz gibt es gar keine. Die Welser Masseure treffen sich einmal im Monat bei einem Stammtisch. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche, den Beruf strikt vom Privatleben zu trennen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich absolviere zwei bis drei Kurse im Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Junge Menschen sollten jenen Beruf ergreifen, der ihnen Spaß macht. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mich weiterentwickeln und im Bereich Mentaltraining mehr Seminare halten.

✱ Prinz Agnes

● Zur Person

Beruf: Planerin. Funktion: Geschäftsführende Geschäftsstellenleiterin. Tätig bei: Friedrich Neidhart GmbH., 3382 Loosdorf, Linzerstraße 49. Geboren - Datum, Ort: 28. Jänner 1979, Loosdorf. Besondere Vorfahren: Minnesänger Neidhart von Reuental (erste Hälfte 13. Jahrhundert). Ehrungen: Vierter Platz bei „Austrian Leading Companies". Auszeichnung im Wirtschaftsblatt. Hobbies: Sport, Reisen, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die HBLA in St. Pölten und studierte anschließend zwei Semester lang Architektur. Danach wechselte ich zum Studium der Germanistik, doch nach einigen Semestern brach ich dieses ab und begab mich auf Arbeitssuche. Ich bewarb mich bei mehreren Firmen im Raum Wien, erhielt jedoch keine einzige Zusage. So war ich ein halbes Jahr im elterlichen Betrieb tätig, der Friedrich Neidhart GmbH, einem Installateurbetrieb für Gas, Wasser, Heizung und Elektrotechnik. Später erhielt ich eine Stelle in der Planungsbranche, im Bereich Haustechnik, wo ich sechs Jahre lang beschäftigt war. Da mein Vater schon längere Zeit in Pension war und meine Mutter ebenfalls in den Ruhestand trat, übernahmen meine Schwester und ich den elterlichen Betrieb. Durch die wirtschaftlichen Veränderungen in unserem Betrieb war es für mich erforderlich, trotz meiner Schwangerschaft die Geschäftsführung allein zu übernehmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg das wirtschaftliche Gedeihen des Unternehmens, ein friedvolles soziales Umfeld und eine glückliche Familie. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich möchte meine Ziele erreichen und bin auf gutem Wege dorthin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Genauigkeit und Kundenfreundlichkeit waren wesentliche Faktoren. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Nach der Fehleranalyse spreche ich die Vorgangweise mit dem Kunden ab und versuche, ihm entgegenzukommen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** In unserer männerdominierten Branche ist es für mich als Frau schon schwieriger, besonders im Planungsbereich. Doch durch meine Erfahrung und mein Verhandlungsgeschick meistere ich diese Situationen ohne Probleme. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab dem Zeitpunkt, als ich meinen Mann kennenlernte. Er unterstützt mich sehr. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gab mehrere Situationen, in denen ich erfolgreiche Entscheidungen traf. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich erachte Originalität generell als besser. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, mein Mann spielte in dieser Hinsicht eine große Rolle. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Im Wirtschaftsblatt wurde unser Betrieb als einer der besten Kleinbetriebe im Raum Loosdorf ausgezeichnet, wir erreichten den vierten Platz. Die Ehrung wurde durch den Bürgermeister vollzogen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Leider arbeitet man in unserer Branche eher gegeneinander als miteinander. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Da ich selbst nur halbtags in der Firma tätig bin, ist es wichtig, daß ich mich auf meine Mitarbeiter absolut verlassen kann. Unsere Monteure und Installateure, die mich sehr unterstützen und die Aufträge zur vollsten Zufriedenheit ausführen, spielen eine sehr große Rolle für den Erfolg des Unternehmens. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Bei Monteuren und Installateuren ist die fachliche Kompetenz sehr wichtig. Bei den Lehrlingen müssen Bereitschaft zur Weiterbildung und der Wille zur Zusammenarbeit vorhanden sein. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch Lob und Anerkennung. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich glaube, daß ich als gute Chefin gesehen werde. Ich lege auch großen Wert auf Kommunikation. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken liegen speziell im Bereich der emeuerbaren Energie. Umweltschonendes Heizen, etwa mit Pellets, wird immer wichtiger. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mein Verhalten der Konkurrenz gegenüber ist zurückhaltend und neutral. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Als selbständige Unternehmerin

ist es nicht sehr einfach, Beruf- und Privatleben miteinander zu vereinbaren. Mein Mann und ich nützen unsere gemeinsame Freizeit intensiv. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Momentan finde ich wenig Zeit für Weiterbildung, bemühe mich aber, angebotene Fortbildungen wahrzunehmen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wichtig, eine gute Ausbildung zu absolvieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, Unternehmen und Familienleben bestmöglich zu vereinbaren.

✱ Prinz Helga

● Zur Person

Beruf: Kaufmännische Angestellte. Tätig bei: Scheich - Finanz Service KEG., 4300 St. Valentin, Schillerstraße 1. Geboren - Datum, Ort: 14. Februar 1947, St. Valentin. Familienstand: Verheiratet mit Wilfried. Kinder: Daniela (1971). Eltern: Anton und Berta. Hobbies: Handarbeiten, Lesen, Radfahren, Tanzen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Buchhaltungsarbeiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte Volks- und Hauptschule in St. Valentin und absolvierte anschließend eine Lehre. Von 1964 bis 1971 war ich in der Firma Kleeberger in Linz und anschließend in der Firma Perovit Nussbaumer GmbH in St. Valentin tätig. Meine Aufgabengebiete waren Fakturierung und Provisionsabrechnung. Von 1971 bis 1974 war ich in Karenz, und anschließend war ich von 1974 bis 1976 bei der Firma Stalltechnik Michael Bräuer in St. Valentin und in Dietachdorf bei Steyr beschäftigt. Ich war dort für Büro- und Buchhaltungstätigkeiten zuständig. Ich wechselte dann als kaufmännische Angestellte in die Firma Ebner-Elektrohandel in St. Valentin und absolvierte parallel zu dieser Tätigkeit am WIFI Linz die Ausbildung zur geprüften Buchhalterin mit Lohnverrechnung und Bilanz. Daraufhin war ich von 1980 bis 1982 in der Steuerberatungskanzlei Wolfgang Lorber tätig und half von 1982 bis 1983 als Innendienstkraft bei der Allianz-Versicherung in St. Valentin aus. Danach führte mich mein beruflicher Weg nach Linz, wo ich als Buchhalterin bei der Firma Wanggo Reifenvertriebs-GmbH tätig war und in einem angenehmen Team weitere wertvolle Kenntnisse erwerben konnte. Seit 1988 beschäftige ich mich mit Versicherungsthemen in sämtlichen Sparten und gründete 1991 die Versicherungsagentur Helga Prinz, die 2002 in die Leeb KEG umgewandelt wurde. 2005 erfolgte die Eingliederung des Unternehmens in die Scheich-Finanz Service KEG, in der ich nun als Handlungsbevollmächtigte agiere.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich werte es als Erfolg, wenn ich meine Vorhaben realisieren kann und meine Kunden und ich zufrieden mit meiner Arbeit sind. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich, da ich bisher viel bewegen konnte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Ehrgeiz, positives Denken und mein Arbeitseinsatz, auch in schwierigen Lebenslagen, waren in dieser Hinsicht entscheidend. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Da ich zu Hause arbeiten kann, bin ich in der Lage, vieles zu verbinden. So lassen sich die Herausforderungen einfacher bewältigen. Mit unserem starken Netzwerk stehen mir in allen Bereichen des beruflichen Lebens Rat und Tat zur Verfügung. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Nein, auch als Frau kann ich mich in einer männerdominierten Branche durchsetzen. Es freut mich auch besonders, daß ich meiner Tochter in betrieblichen Belangen helfen kann. Sie betreibt in Linz ein Sonnenstudio mit Wellnessbereich. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Das Gefühl, erfolgreich zu sein, stellte sich ein, als ich mich bei meinen verschiedenen Anstellungen immer wieder gut behaupten konnte, mir auch verantwortungsvolle Aufgabenbereiche übertragen wurden, und ich so die Möglichkeit hatte, viele neue wichtige Erfahrungen zu sammeln. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die vielen persönlichen Dankeworte und Einladungen von Kunden und Klienten sind für mich eine Form der Anerkennung. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, als ehrgeizige, humorvolle und gesellige Person gesehen zu werden. Auch bin ich sehr tierlieb und kümmere mich fürsorglich um meine Haustiere, was meinem Umfeld auch positiv auffällt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere individuelle ganzheitliche Beratung ist unsere Stärke. Wir arbeiten nicht nur als Versicherungsmakler und Vermögensberater, auch die Unternehmensberatung mit Schwerpunkt Finanzierung zählt zu unserem Dienstleistungsangebot. Seriosität ist uns besonders wichtig, wir leben ausschließlich durch Weiterempfehlungen. Ich berate auch gerne in Buchhaltungsfragen und erstelle für Klienten als besonderen Service den Jahresausgleich. Durch die Kooperation mit nahezu allen namhaften Versicherungsgesellschaften und Kreditinstituten können wir unseren Kunden mit einem umfassenden Angebot dienlich sein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll sich zuerst etwas schaffen und nicht gleich Schulden machen. Es ist wichtig, mit seinem Geld umzugehen zu lernen und für die Zukunft vorzusorgen. In beruflicher Hinsicht ist es wichtig, sich für eine Tätigkeit zu entscheiden, die Freude bereitet und den eigenen Talenten entspricht. Die eigene Kraft auch zum Nutzen anderer Menschen einzusetzen, erachte ich ebenfalls als wesentlich. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meine beruflichen Aufgaben weiterhin gut erfüllen und Hilfsbereitschaft und Wertschätzung anderen Menschen gegenüber an den Tag legen.

✱ Prinz Nikolaus

● Zur Person

Beruf: Landwirt. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Marktgemeinde St. Nikola an der Donau., 4381 St. Nikola an der Donau, Marktplatz 1. Geboren - Datum, Ort: 25. Juli 1962, Waldhausen im Strudengau. Familienstand: Verheiratet mit Michaela. Kinder: Julia (1990), Klaus (1991) und Johanna (1999). Eltern: Alois und Maria. Mitgliedschaften: Örtliche Vereine. Hobbies: Sport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Abgeordneter zum Nationalrat (ÖVP).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde 1962, als viertes von sechs Kindern, geboren. Im Anschluß an die Volksschule in St. Nikola an der Donau besuchte ich die Hauptschule in Waldhausen und

absolvierte danach die Landwirtschaftliche Fachschule in Katsdorf im Mühlviertel. Die Landwirtschaftsmeisterprüfung legte ich 1985 ab. Nach dem Tod meines Vaters 1981 führte meine Mutter die elterliche Landwirtschaft alleine weiter. 1990 übernahm ich den Betrieb gemeinsam mit meiner Frau Michaela und stellte ihn auf Schafhaltung um. Kommunalpolitik und Öffentlichkeitsarbeit interessierten mich schon immer. Mein politischer Werdegang führte von meinen Mitgliedschaften bei der Jungen ÖVP und der Jungbauernschaft zu meiner Funktion als Ortsparteiobmann der ÖVP St. Nikola an der Donau, welche ich seit 1989 innehabe. Seit 1995 fungiere ich als Landesobmannstellvertreter des Oberösterreichischen Bauernbundes (Nebenerwerbsobmann), von 1995 bis 1999 war ich Vizepräsident der Landwirtschaftskammer Oberösterreich, und ab 1997 hatte ich das Amt des Vizebürgermeisters der Gemeinde St. Nikola inne. Seit 1998 bin ich Bezirksparteiobmannstellvertreter der ÖVP Perg, und im Oktober 1999 wurde ich als Abgeordneter in den Nationalrat berufen. Seit Mai 2002 bekleide ich das Amt des Bürgermeisters der Marktgemeinde St. Nikola an der Donau.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe es als Erfolg, meine mir gesetzten Ziele auch erreicht zu sehen. Über Etappenziele gelange ich zu einem größeren Ziel. Wichtig ist, sich immer wieder neue Ziele zu stecken. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Hinter meinem Erfolg stand immer eine Mannschaft: Mitarbeiter, Funktionäre, Menschen, die meine Arbeit unterstützten. Der Rückhalt der Familie stellt ebenso eine wichtige Säule für meinen Erfolg dar. Für meinen Erfolg waren zudem meine Geradlinigkeit, Konsequenz, Offenheit und Hausverstand ausschlaggebend, aber auch Glück und Zufälle. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Menschen, welche die praktische Arbeit vorziehen, haben mich mehr geprägt als Theoretiker. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, man sieht mich als jemanden, der die Dinge anpackt. Ich versuche, Informationen in Wien zu plazieren, ebenso, Informationen in unserer Gemeinde zu verwerten. **Welche sind die Stärken Ihrer Gemeinde?** St. Nikola an der Donau ist ein kleiner Ort im Strudengau, der zum Mühlviertel gehört und im Bezirk Perg liegt. Aufgrund der Gefahrenstellen der Donau, dem Strudel und dem Wirbel, wegen zahlreicher Burgen wie Säbnich und Werfenstein sowie der Insel Wörth ist die geschichtliche Bedeutung der Gemeinde sehr groß. Malerisch eingebettet zwischen waldbedeckten Bergen und dem Strom, zählt diese Gegend zu den landschaftlich schönsten Teilen des Donautales. Gut geführte Gaststätten und Privatpensionen bieten Komfort und das Beste aus Küche und Keller. Radfahrer, welche in unserem Ort nächtigen, werden am nächsten Tag mit einer Motorzille zum gegenüberliegenden Radweg kostenlos übergesetzt. Stille Wald- und Wanderwege laden zu ausgedehnten Wanderungen ein, vorbei an herrlichen Aussichtspunkten über das Donautal, Burgen, Ruinen bis hin zu den Moststationen, wo sich unsere Gäste und Besucher laben können. Unsere Gemeinde gewinnt immer mehr den Status einer Wohngemeinde, zahlreiche Mietobjekte stehen zur Verfügung, auch das Bauland wurde ausgedehnt, und so haben wir viele Zweitwohnsitze für Menschen geschaffen, die sich in unserer schönen Umgebung erholen möchten. Die gute Verkehrsanbindung wird von Tagestouristen geschätzt. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Sowohl Vizebürgermeister Franz Jakob als auch ich selbst haben bewiesen, daß wir uns für unsere Bürger einsetzen, weit über Parteigrenzen hinaus. Wir wissen, einer alleine addiert Erfolg, viele multiplizieren ihn - zum Nutzen vieler. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Erfolge im Beruf nimmt man ins Privatleben mit und umgekehrt, diese Ausgewogenheit versuche ich beizubehalten. Auch ist es wichtig, die nötige Zeit für sich selbst einzuplanen. Sport sowohl aktiv als auch passiv ist zudem ein guter Gegenpol zur Kopfarbeit. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate jungen Menschen, Aufgaben mit Überzeugung anzugehen statt zu jammern, und bei Problemen stets zu hinterfragen, was man selber anders oder besser machen könnte, was man verändern muß. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In der Gemeinde soll ein Neubau des Gemeindezentrums entstehen. Der Hochwasserschutz wird in einem Verband vorangetrieben, weiteres Bauland wird erschlossen, und die Situation für Pendler noch verbessert. Wir verfügen aufgrund unserer Lage über wenige Gewerbebetriebe mit mehreren Arbeitsplätzen, so pendeln viele Bewohner aus. Die Kanalisation soll erneuert und modernisiert werden. Durch schwere Unwetter ist die Infrastruktur beschädigt worden, auch da gibt es noch einiges zu tun. Gemeindeübergreifende Naturwanderwege - zum Beispiel in der Stillensteinklamm - auszubauen ist ein weiteres Ziel. **Ihr Lebensmotto?** Behandle dein Gegenüber so, wie du auch selbst behandelt werden willst.

✱ Prinz Thomas

„Meiner Meinung nach ist Erfolg ein vielschichtiger Begriff, den jeder Mensch für sich selber definieren muß."

● Zur Person

Beruf: Kaufmann, Kellermeister, Önologe, Schnapsbrenner. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Thomas Prinz GmbH Schnapsbrennerei - Obstverwertung., 6912 Hörbranz, Ziegelbachstraße 7. Geboren - Datum, Ort: 14. Oktober 1954, Bregenz. Familienstand: Verheiratet mit Christa. Hobbies: Wandern, Schifahren, Betrieb.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich 1974 an der Handelsakademie erfolgreich die Matura abgelegt hatte, begann ich meine Tätigkeit im elterlichen Betrieb, in dem zu diesem Zeitpunkt ausschließlich Most und Schnaps produziert wurden. Da sich die Nachfrage nach Most verringerte, erweiterten wir unsere Produktpalette um neue Erzeugnisse, und so bieten wir heute der Gastronomie, dem selbständigen Handel und dem Endverbraucher ein breites Spektrum an Edelbränden und Likören an. Als mein Vater 1990 in Pension ging, übernahm ich den Betrieb und fungiere seitdem als geschäftsführender Gesellschafter der Thomas Prinz GmbH.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Meiner Meinung nach ist Erfolg ein vielschichtiger Begriff, den jeder Mensch für sich selber definieren muß. Ich bewerte das Resultat aus der permanenten Bemühung, Entscheidungen zu treffen, die dem eigenen und fremden Nutzen dienen, als erfolgreich. Ebenso sehe ich als Erfolg eine Position, die es mir ermöglicht, meine Meinung frei zu äußern. Vom wirtschaftlichen Standpunkt erachte ich es als besonders wichtig, nicht ausschließlich eine marktführende Position anzustreben, da nur viele Klein- und Mittelbetriebe die Voraussetzung für einen facettenreichen Markt schaffen. Ein Idealist, der sich in der Gesellschaft einbringt und anderen Menschen Hilfe zur Überwindung ihrer Probleme anbietet, erlebt meiner

Copyrighted material

Definition nach mehr Erfolg als ein Großverdiener. Aus meiner eigenen Erfahrung weiß ich, daß der Umgang mit Menschen einen ebenso wichtigen Aspekt darstellt wie der Intellekt, mit dem ich meine Tätigkeit ausübe. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin heute mit meinem Leben sehr zufrieden, sowohl in privater als auch in beruflicher Hinsicht. Rückblickend auf meine langjährige Tätigkeit als Önologe bewerte ich auch die Krisen, die ich mit meinem Betrieb durchlebte, als erfolgreich, da ich die Chance nutzte, aus diesen zu lernen und Verbesserungen vorzunehmen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wesentlich für meinen heutigen Erfolg war mein soziales Umfeld, da ich schon in der Schulzeit meine erfolgreichen Eltern und jene meiner Mitschüler bewunderte. Ich stellte mir die Frage, was diese vollbracht haben, um erfolgreich zu sein, und indem ich mich an meinen Vorbildern maß, erkannte ich meinen eigenen Standpunkt und wurde mir meiner Fähigkeiten bewußt, mit denen ich meine Ziele erreichen sollte. Entscheidend war für mich auch, daß die Grenzen zwischen Beruf und Hobby verschwimmen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Eine flache Organisationsstruktur ermöglicht uns die rasche Umsetzung neuer Ideen, wobei es jedem Mitarbeiter möglich ist, Vorschläge und Anregungen einzubringen. Es hat sich mehrfach bewährt, neben den ausführlich geplanten Vorhaben auch Konzepte in kleinerem Ausmaß umzusetzen. Die Entwicklungs-, Markteinführungs- und Vorkosten unserer Produkte gestalten sich niedriger als die unserer Mitbewerber, was ebenfalls eine wichtige Stärke meines Unternehmens darstellt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Um sein Leben erfolgreich zu gestalten, sollte man neuen und modernen Dingen offen gegenüberstehen. Es wird notwendig sein, viele Risiken im Laufe einer Karriere einzugehen, doch sollten diese den eigenen Fähigkeiten angepaßt werden. Bildungseinrichtungen und Weiterbildungsinstitute unterrichten meines Erachtens vorwiegend Theorie und vergessen darauf, daß im Berufsleben nicht die Theorie zählt, sondern die Praxis. Learning by doing bringt junge Menschen weiter, da ihnen dadurch vermittelt wird, wofür sie lernen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mein Wissen und meine Fähigkeiten der nächsten Generation weitergeben und die Jugend auch dazu ermutigen, ihre Entscheidungen zu hinterfragen, sich auf ihrem Weg zum Erfolg nicht abbringen zu lassen und sich selbst immer treu zu bleiben.

✱ Prohaska Herbert

● Zur Person

Funktion: Fußballmoderator beim ORF. Geboren - Datum, Ort: 8. August 1955, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Barbara und Birgit. Eltern: Alfred und Leopoldine. Hobbies: Tennis und Trabrennsport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich habe mit neun Jahren aus Spaß mit dem Fußballspielen begonnen. Für mich ist und bleibt es die schönste Nebensache der Welt. Als ich 16 Jahre alt (Automechanikerlehrling) war, ist man erstmals auf mein Talent aufmerksam geworden. Bei drei bis vier Spielen verdiente ich damals mehr als ein Monatsgehalt in meinem handwerklichen Beruf. Obwohl sich vier Clubs gleichzeitig um mich bemühten, war meine erste große Mannschaft von 1972 bis 1980 Austria Memphis. Ich war einer der wenigen, die mit 19 Jahren bereits im Nationalteam spielten. Von 1980 bis 1982 war ich bei Inter Mailand und bis 1983 bei AS Roma. Diese drei Jahre in Italien waren aus wirtschaftlicher Sicht die wichtigsten für mich. Ich bin in Italien auch menschlich reifer geworden und habe schnell die Sprache erlernt, da ich ein eher kommunikativer Mensch bin. Von 1983 bis 1989 war ich wieder als Spieler und von 1989 bis 1992 als Trainer bei Austria Memphis. Ab Sommer 1992 trainierte ich das U21-Nationalteam. Ab 1. Jänner 1993 - nach dem Tod von Ernst Happel - war ich Nationaltrainer, und danach wieder Trainer von Austria Memphis.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolgreich etwas machen ist mit viel Liebe verbunden. Geld hat nie eine große Rolle gespielt, ist eher eine nette Begleiterscheinung. Mein Vater nahm mich schon als Kind mit auf den Fußballplatz. Da Fußballspieler laut meinen Eltern kein „anständiger" Beruf war, machte ich die Lehre zum Automechaniker. Daß man mit Fußball viel Geld verdienen konnte, kam ihnen nicht in den Sinn. An meine erfolgreiche Spielerkarriere schloß sich nahtlos eine Trainerkarriere an. Ich war schon davor als Spieler am Feld der verlängerte Arm des Trainers und hatte daher auch keine Angst, in eher jungen Jahren selbst als Trainer tätig zu sein. Maßgeblich für meinen Erfolg war sicherlich, daß ich einerseits zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort war und andererseits - als Trainer von Austria - gute Spieler hatte. Ich selbst war immer in hervorragenden Mannschaften und hatte auch als Trainer mit den Spielern Glück und Erfolg. Teamwork wird bei mir sehr groß geschrieben. Mein Weg war immer der menschliche. Ich behandle als Trainer die Spieler wie erwachsene Menschen und erwarte mir auch, daß sie so agieren. Ein gewisses Talent zur Menschenführung gehört zu den mitzubringenden Traitereigenschaften. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Familie bedeutet mir sehr viel. Ich habe bereits mit 19 Jahren geheiratet und es wäre unvorstellbar gewesen, ohne meine Familie nach Italien zu gehen. Meine Frau hat sicher größere Opfer vollbringen müssen als ich, da sie mit dem Kind allein in einem fremden Land war, während ich täglich zum Club ging. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte den erreichten Lebensstandard behalten und noch lange Jahre für den Sport tätig sein können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Je größer die Bereitschaft ist, Opfer zu bringen, desto höher ist die Chance, erfolgreich zu sein. Obwohl es mir zwischen dem 16. und 20. Lebensjahren schwer gefallen ist, habe ich auf einiges verzichtet, doch realistisch gesehen habe ich nichts Großartiges versäumt. **Ihr Lebensmotto?** Man darf sich nie mit etwas zufrieden geben und muß von den eigenen Schwächen lernen.

✱ Prokop Liese

● Zur Person

Funktion: Bundesministerin für Inneres. Tätig bei: BM für Inneres., 3109 St. Pölten, Landhausplatz 1 Syko. Geboren - Datum, Ort: 27. März 1941, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gunnar. Kinder: Karin (1966), Gunnar (1970) und Eric (1979). Eltern: Johann und Apollonia Sykora. Hobbies: Familie, Lesen, Schifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Präsidentin der Sport Union Bundesleitung, Präsidentin vom Ring der Österreichischen Bildungswerke, Stellvertretende Obfrau der Landesparteileitung NÖ VP, stellvertretende Vorsitzende der ÖAAB Landesleitung NÖ, Präsidentin der Vereinigung der Regionen Europas.

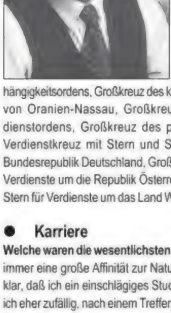
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich acht Semester lang Biologie und Leibeserziehung. In dieser Zeit begann auch meine sportliche Karriere. Mein Mann Gunnar war mein Trainer. Im Zeitraum von 1961 bis 1969 war ich 50-fache österreichische Leichtathletik-Staatsmeisterin, Weltmeisterin in Tokio, 1968 Silbermedaillengewinnerin bei den olympischen Spielen in Mexiko und 1969 die erste österreichische Europameisterin. Es gelang mir darüber hinaus, den Weltrekord im Siebenkampf auf 5.352 Punkte zu verbessern. Als man mich bat, für den Landtag zu kandidieren, sah ich dies als Herausforderung. Ich hatte damals einen sehr hohen Bekanntheitsgrad, vor allem in Niederösterreich und mir war klar, daß man meinen Namen benutzen wollte, um parteipolitischen Erfolg zu haben. Mich interessierte die Tätigkeit jedoch, obwohl ich mir unter Politik etwas ganz anderes vorgestellt hatte. Ich mußte von Anfang an hart arbeiten und viel lernen, verfügte aber bereits durch den Sport über eine gewisse Härte und Selbstdisziplin, die mir in der Politik sehr hilfreich war. Damals war man als Frau in der Politik noch Exot und ich mußte meinen Platz erkämpfen. Ich war Abgeordnete eines Voralpenbezirkes, in dem sämtliche politische Funktionen von Männern besetzt waren. Nach ungefähr zwei Jahren war ich schließlich voll akzeptiert. Ich glaube, es ist wichtig, als Frau nicht eine Männerrolle übernehmen zu wollen, sondern so zu bleiben, wie man ist. 1981 wurde ich schließlich im Rahmen der neuen Regierung Landesrätin für Sport, moderne Kunst, Soziales und Jugend- und Familienangelegenheiten. Ich hatte diesen Schritt zuvor mit meinem Mann abgesprochen, da diese Vollzeittätigkeit als Regierungsmitglied eine enorme Veränderung bedeutete. 1992 übernahm ich schließlich die Position der Stellvertreterin des Landeshauptmannes. Die politische Tätigkeit ist mit dem täglichen Kontakt mit vielen Menschen verbunden. Dieser Aspekt faszinierte mich immer. Mit meiner jetzigen Regierungstätigkeit habe ich schöne Erfolge erzielt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist vergänglich, aber es ist schön, ihn zu haben und zu genießen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Als Sportlerin war ich sicher erfolgreich. In der Politik ist Erfolg jedoch nicht meßbar. Trotzdem glaube ich, daß wir in den letzten Jahren in den Bereichen, in denen ich tätig sein durfte, viel verändern konnten. Auch gesellschaftlich hat sich viel verändert und ich hatte das Glück, gerade in dieser Zeit als eine der ersten Frauen in der Politik tätig zu sein. Ich habe bei der Neugestaltung einiger Gesetze mitgewirkt und intensiv daran mitgearbeitet, die Landesregierung nach St. Pölten zu verlegen. Mittlerweile bin ich auch Präsidentin der Vereinigung der Regionen Europas. Meine Arbeit, meine Kompetenz und mein fachliches Wissen werden anerkannt. Frauen sind in solchen Positionen noch in der Minderheit und werden daher genauer beobachtet. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Im Sport waren mein Talent und mein Wettkampfeintellen entscheidend. Wettkämpfe haben mir immer Spaß gemacht. Herausforderung und Streß wirkten leistungssteigernd. Das ist in der Politik ähnlich. Ich glaube auch, die Gabe zu haben, mich verständlich ausdrücken und komplizierte Sachen einfach sagen zu können. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Auf die Silbermedaille in Mexiko war ich besonders stolz, weil ich nicht damit gerechnet hatte. Meinen Weltrekord sah ich schließlich als wunderschönen Abschied vom Sport. Später empfand ich es als Anerkennung, als Frau überhaupt in die Politik gekommen zu sein. Heute habe ich ein Vertrauensverhältnis zum Landeshauptmann und kann frei agieren, weil ich weiß, daß er mich voll unterstützt. Dies empfinde ich ebenso als Anerkennung wie meine Wahl zur Präsidentin der Versammlung der Regionen Europas. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich hatte das Glück, daß mich mein Mann immer unterstützt hat. Er war mein Trainer und ist selbst sehr aktiv. Auch meine Schwerster und meine Mutter haben mich durch ihre Hilfe entlastet. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte an die Aufgaben des Lebens realistisch herantreten und offen bleiben. Man muß sich für Fehler nicht schämen, sondern sollte sie als Lernprozeß betrachten. **Ihr Lebensmotto?** Nur die Harten kommen durch. Die große Chance hat man dann, wenn die anderen schwach werden. Man muß immer ein bißchen länger durchhalten als die anderen.

✶ Pröll Erwin Dr.



● Zur Person

Beruf: Politiker. Funktion: Landeshauptmann. Tätig bei: Niederösterreichische Landesregierung., 3100 St. Pölten, Landhausplatz 1a. Geboren - Datum, Ort: 24. Dezember 1946, Radlbrunn. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Bernhard (1971), Astrid (1972), Stefan (1979) und Andreas (1981). Ehrungen: Goldenes Komturkreuz mit dem Stern des Ehrenzeichens für Verdienste um das Bundesland Niederösterreich, Ehrenzeichen des jordanischen Unabhängigkeitsordens, Großkreuz des königlich-niederländischen Verdienstordens von Oranien-Nassau, Großkreuz des königlich-spanischen Zivilverdienstordens, Großkreuz des päpstlichen Gregoriusordens, Großes Verdienstkreuz mit Stern und Schulterband des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland, Großes Silbernes Ehrenzeichen am Bande für Verdienste um die Republik Österreich, Großes Goldenes Ehrenzeichen mit Stern für Verdienste um das Land Wien. Hobbies: Tennis, Radfahren, Garten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich hatte schon immer eine große Affinität zur Natur und Landwirtschaft, daher war mir bald klar, daß ich ein einschlägiges Studium absolvieren wollte. In die Politik kam ich eher zufällig, nach einem Treffen mit dem ehemaligen Bauernbunddirektor Sixtus Lanner im Rahmen einer Diskussion zum Thema Österreich und der EWG. Im Zuge dieses Gespräches forderte er mich auf, mich nach meinem Studienabschluß bei ihm zu melden. So führte dieses Treffen letztlich dazu, daß ich 1972 zunächst für zwei Jahre als wirtschafts- und agrarpolitischer Referent für den österreichischen Bauernbund engagiert wurde. Aus den geplanten zwei wurden schließlich acht Jahre, nachdem Sixtus Lanner, Roland Minkowitsch und Landeshauptmann Andreas Maurer offensichtlich mein politisches Talent erkannt hatten. Neben meiner Arbeit begann ich auf Anraten von Sixtus Lanner meine Dissertation zum Thema Grenzlandschaft an der Ostgrenze (Entwicklungschancen der Landwirtschaft im Bezirk Hollabrunn unter

sozioökonomischen Aspekten), die ich 1976 abschloß. 1979 eröffnete mir Andreas Maurer, daß ich Mitglied der Niederösterreichischen Landesregierung werden sollte. Damals war ich 33 Jahre alt. Dieser Umstand war ebenso sensationell wie die Tatsache, daß ein nicht-praktizierender Bauer als Landwirtschafts-Landesrat in die Regierung geholt wurde (1980). Kurz darauf gab Landeshauptmann Maurer seinen Rücktritt bekannt, Siegfried Ludwig wurde Anfang 1981 neuer Landeshauptmann und ich - im Alter von 34 Jahren - sein Stellvertreter (zuständig für Finanzen, Umwelt und Raumordnung). Das war die Grundlage, die meinen politischen Weg vorzeichnete, obwohl ich mich nie mit dem Gedanken getragen hatte, in die Politik zu gehen. Zu dieser Zeit beschäftigte ich mich besonders mit Umweltthemen, da die Bevölkerung damals besonders für Umweltprobleme sensibilisiert und es für mich eine große Herausforderung war, Umweltanliegen mit äußerst konfliktträchtigen Themen einen entsprechenden Stellenwert im Land zu verschaffen. Als Ludwig 1992 nicht mehr kandidierte, wurde ich Landeshauptmann von Niederösterreich. 1993, 1998 und 2003 wurde ich wiedergewählt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg kann man nicht quantifizieren, er ist eine emotionelle Komponente, wenn man möglichst viel Zustimmung und Vertrauen erhält und auch persönlich zufrieden ist. Wenn ich Erfolg auf einen Tag fokussiere, dann auf den Tag der Landtagswahl am 22. März 1998. Damals erfuhr ich viel Zustimmung und Vertrauen - dies bestätigte die Zufriedenheit vieler Menschen und damit auch meine eigene. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Durchschnittlich. In Einzelbereichen bestätigen mich Signale von außen. Manchmal - wenn ich ein gesetztes Ziel nicht erreiche - sehe ich mich als nicht oder weniger erfolgreich. Das ist natürlich sehr subjektiv. Derzeit sind wir auf einem erfolgreichen Weg. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Bei finanzpolitischen Entscheidungen des Landes sind Erfolg und Mißerfolg rasch abschätzbar. Bei der Budgetpolitik des Landes, die ich zwölf Jahre zu verantworten hatte, habe ich - rückblickend - ins Schwarze getroffen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Weder innerhalb der Familie noch in meiner kleinen Gemeinde Radlbrunn bin ich der Landeshauptmann, sondern der Erwin, der Ehemann und Vater. In meinem überschaubaren Umfeld wird wenig über Politik gesprochen, wir sind eine ganz normale Durchschnittsfamilie wie viele andere auch, mit all den Vor- und Nachteilen, schönen Zeiten und Leiden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Was meine Privatsphäre betrifft, ist es zweifelsohne meine Familie. Beruflich ist es eine großartige Mitarbeiterschaft (rund 25 bis 30 Leute). Der Personalauswahl in der Umgebung eines Spitzenmanagers - das ist ein Landeshauptmann letztlich, er wird allerdings mit jedem Schritt von der Öffentlichkeit beurteilt - und dem sensiblen Umgang mit den Medien kommt große Bedeutung zu. Der dritte Punkt ist, daß ich jede noch so komplizierte Materie auf einen einfachen Nenner bringen und aufgrund dessen eine konsequente und klare Entscheidung treffen kann. Eine große Rolle spielt auch meine Familie, wobei ich auch mein Elternhaus miteinbeziehen will. Ich habe immer nach den Grundsätzen meiner Eltern gehandelt. Meine Mutter gab mir auf den Weg mit: „Wie man sich bettet, so liegt man", und mein Vater: „Ein Lump der, der mehr gibt, als er hat". Daran habe ich mich mein Leben lang gehalten und will auch meinen Kindern diese Grundsätze mitgeben. Sobald ich nach Hause komme, ist die Last des Alltags vergessen, und ich befinde mich in der Geborgenheit der Familie. In meinem Familienleben schöpfe ich Kraft aus einer Atmosphäre, in die ich gern heimkomme. Ich freue mich auch täglich auf das Zusammentreffen mit meinem Mitarbeiterstab. Zuletzt ist auch Selbstdisziplin notwendig, z.B. beim Essen und Trinken - oft muß man gerade dann gehen, wenn das Beisammensein am gemütlichsten wäre. Ich ringe mir wöchentlich ein bis zwei Stunden für Tennis ab. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich habe mehrere Vorbilder. Generell meine Eltern, die immer bescheiden und bestimmt gearbeitet und gelebt haben - auch in der schwierigen Kriegs- und Nachkriegszeit - und sehr heimat- und bodenverbunden waren. Politisch habe ich zwei große Vorbilder: Leopold Figl und Andreas Maurer. Figl hat alles verkörpert, was einen guten Politiker ausmacht. Trotz der Brutalität der Verfolgung hat er im Angesicht des Todes die Heimat durch unbeschreibliche Selbstaufopferung nicht aus den Augen verloren - bis hin zu seinem größten Erfolg, dem Staatsvertrag. Dabei bewies er Volksverbundenheit wie niemand zuvor. Heute könnte man so ein Politikerleben wahrscheinlich nicht mehr leben, weil die Zeiten sich geändert haben. Andreas Maurer deswegen, weil auch er nie vergessen hat, woher er kommt. Als einfacher Bauer wurde er in einer schwierigen Zeit ein Landeshauptmann von Niederösterreich, der seine Herkunft nie verleugnet hat. Durch seine Ehrlichkeit wurde er zu einem politischen Vater. Wenn ich öffentlich etwas Falsches sage, läutet das Telefon am nächsten Tag und Andreas Maurer sagt mir ehrlich seine Meinung. Das ist besonders wichtig, weil man öfter von Opportunisten umgeben ist, die kaum die Wahrheit sagen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung bedeutet Ermunterung, Motivation und Kraft. Deshalb will ich auch nicht in die Bundespolitik. Die Kommunikation mit der Bevölkerung würde ich vermissen. Wenn ich wochenlang - weg von der Bevölkerung - an den Verhandlungstisch gefesselt wäre, würde mir etwas fehlen. Kontakt und Anerkennung sind wichtig für mich. Gerade hat mir eine 83-jährige Frau einen Gobelin gebracht, auf den sie das neue Landhaus gestickt hat, dazu hat sie ein Gedicht geschrieben. Ich habe mit ihr ein Glas Wein getrunken und mich über dieses Geschenk gefreut - das ist wahrscheinlich der schönste Dank für mich. Wenn diese Frau mich mit 83-jährigen, glänzenden Augen ansieht, die das Leben widerspiegeln, denke ich mir, daß sich meine Arbeit lohnt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Korrektes Auftreten ist mir wichtig, auch wenn das sehr konventionell klingen mag. Jemand der korrekt, konsequent, sympathisch und kommunikativ auftritt, hat schon die halbe Welt gewonnen. Auch auf Sachkompetenz und Motivationsfähigkeit lege ich Wert. Ich muß das Gefühl haben, daß derjenige täglich mit Freude ins Büro kommen wird. Wenn ich den Eindruck habe, daß er nicht motivierbar ist oder ich ihn täglich motivieren müßte, so hat er in meinem Team nichts verloren. Letztlich ist auch Kameradschaft ein Kriterium - ich arbeite mit meiner Umgebung und der Verwaltung so, daß jeder mein Vertrauen genießt und seinen eigenen Verantwortungsbereich hat. Mit diesem Rezept habe ich bisher sehr gute Erfahrungen gemacht. Bisher hatte ich nicht das Gefühl, daß mein Vertrauen mißbraucht wurde. Je mehr Verantwortung der einzelne trägt, desto wertvoller ist er für mich. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich verordne nicht von oben, sondern wir leisten Teamarbeit. Für jede gute Idee, die aus meinem Team kommt, bin ich zunächst offen und dann Vollstrecker. Die Ideen, die ich für das Land nach außen trage, werden von meinem Team oder einem Teil des Teams geboren und mitkonzipiert. Meine Tür steht meinen engen Mitarbeitern immer offen, keiner muß um einen Termin ansuchen, sie wissen genau, daß sie ohne Anklopfen hereinkommen können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das Erfolgsgeheimnis für ein zufriedenes Privat- und ein erfolgreiches Berufsleben besteht darin, daß man sich stets selbst treu bleiben muß. Jemand, der alle Weisheiten zu seinen Lebensprinzipien erhebt, diese auch verfolgt, an sich selbst glaubt und nie den Boden unter den Füßen verliert, geht immer und überall seinen Weg. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich dachte nie daran, Landeshauptmann zu

Copyrighted material

werden, vielleicht bin ich es genau deshalb geworden. Mehr als diese Position will ich gar nicht erreichen. Der Herrgott hat es gut mit mir gemeint. Wenn ich an ihn einen Wunsch offen hätte, so würde dieser schlicht und einfach lauten, daß in der Familie alles intakt und wir alle gesund bleiben sollten, und daß ich nach Ende meiner Laufbahn noch eine schöne Zeit haben und in Zufriedenheit zurückblicken kann. **Ihr Lebensmotto?** Sich selbst treu zu bleiben, zu wissen, woher man kommt und wohin man geht. Alles dazwischen an Höhen und Tiefen ist vergänglich - das kommt von meinem „Stall", in den ich (übrigens am Heiligabend) hineingeboren wurde. Wir lebten nicht in Saus und Braus, mir ging aber auch nie etwas ab - ich habe die Schönheit der Bescheidenheit erfahren. Von Kindheit an habe ich immer so gelebt, daß ich nie zuviel aber auch nie zuwenig hatte. Letztlich ist meine jetzige Tätigkeit auch eine dienende Funktion. Dieses Motto ist vielleicht auch mein Erfolgsrezept. Ich hoffe, nie die Mitte aus dem Gefühl und den Augen zu verlieren. Ich bitte Gott darum, daß er mich ständig auf den bodenständigen Weg der Mitte führt.

✱ Prosser Bernhard

● Zur Person

Beruf: Verkäufer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Privatbrauerei Fritz Egger GmbH., 3105 Unterradlberg, Tirolerstraße 18. Geboren - Datum, Ort: 15. November 1971, Schwarzach im Pongau. Familienstand: Verheiratet mit Doris. Kinder: Maximilian (2001) und Matthias (2005). Eltern: Helga und Erwin. Hobbies: Tourengehen, Laufen, Ausdauersport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich zunächst die Tourismusfachschule in Bischofshofen und Kleßheim und legte die Konzessionsprüfung für das Gastgewerbe ab. Von 1993 bis 1995 war ich als Gebietsverkaufsleiter Tirol für das Handelshaus Wedl in Mils tätig. 1995 stieg ich als Gebietsverkaufsleiter Tirol bei der Privatbrauerei Egger ein, 1996 übernahm ich dann die Verkaufsleitung Österreich im Bereich Gastronomie. Seit November 2003 fungiere ich als Geschäftsführer des Bereiches Verkauf und Marketing, wo ich als Verantwortlicher für die Marke Egger völlig neue Geschäftsstrategien erarbeitete. Zu meinen Hauptaufgaben zählen die Weiterentwicklung der Marke Egger im Bereich Verkauf und Marketing, die Führung der Innen- und Außendienstmannschaft im Bereich Gastronomie, Planung und Budgetierung sowie Organisation und Verantwortung der Vertriebssituation in Österreich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Ziele, die ich mir gesetzt habe, in einer mir selbst vorgegebenen Zeit zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich absolut als erfolgreich, da ich mich auf dem besten Weg befinde, meine Ziele zu erreichen, auch kann ich mich innerhalb meiner Branche sehr gut behaupten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Arbeitsweise lautet: entscheiden, handeln, umsetzen. Ich treffe sehr geradlinig, ehrlich, schnell und unbürokratisch Entscheidungen und achte darauf, diese möglichst rasch in die Praxis umzusetzen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich versuche, mich mit schwierigen Situationen auseinanderzusetzen und trotzdem mein Ziel nicht aus den Augen zu verlieren. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich befinde mich seit meiner Übernahme der Geschäftsführung vor zwei Jahren auf dem Erfolgsweg. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als die Brauerei unter hohen Umsatzeinbußen zu leiden hatte, gelang es mir, das Unternehmen mit einer klaren Zielpositionierung und einer neuen Strategie in eine gesunde Richtung zu lenken. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Es benötigt beides, wobei die Bierproduktion an sich - Egger war eine der ersten Brauereien, die nach dem Reinheitsgebot braute - auf althergebrachte Art und Weise erfolgt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Fritz Egger, der jüngste Bruder der Eigentümer, ist ein charismatischer Mensch, von dem ich menschlich und beruflich enorm viel lernen konnte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfuhr ich bisher von den Eigentümern des Unternehmens, von unseren Kunden und sogar vom direkten Mitbewerb. Als besondere Anerkennung empfand ich das Vertrauen des Firmeneigentümers, mir als jungem Menschen die Möglichkeit der Umstrukturierung der Firma zu geben. Bei dieser Herausforderung erfuhr ich Rückhalt und Beistand. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Marktvormachtstellung internationaler Konzerne stellt für einen mittelgroßen österreichischen Betrieb ein großes Problem dar. Betriebe, die nicht klar strukturiert sind, kommen hier sehr rasch unter die Räder. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter spielen eine große Rolle bei meinem Erfolg. Bei unserer Struktur ist der hundertprozentige Einsatz jedes einzelnen Mitarbeiters vonnöten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ausschlaggebend ist für mich neben Branchenkenntnissen bereits der erste Eindruck - hier achte ich vor allem auf Geradlinigkeit sowie darauf, daß die Chemie zwischen dem Bewerber und mir stimmt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich zeige meine Anerkennung in Form von Schulterklopfen und Lob, in der Übertragung von Verantwortung sowie in der offenen Darstellung unserer Firmenzahlen. Mittels dieser Transparenz wissen die Mitarbeiter, in welchen Bereichen wir gut arbeiten, und wo Nachholbedarf besteht. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir verfügen über eine sehr flache Kostenstruktur sowie eine klare Zielfokussierung und achten auf hervorragende Qualität. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Unser Verhalten der Konkurrenz gegenüber ist fair - wir respektieren den Mitbewerb und behalten auch seine Entwicklung im Auge. Gegebenenfalls gratulieren wir auch dem Mitbewerb zu guten Ideen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Aufgrund der weiten Anfahrtsstrecke von Tirol ist es manchmal schwierig, ausreichend Zeit für meine Familie zu finden. Ich achte jedoch darauf, zumindest die Wochenenden meiner Familie zu widmen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Wer sich nicht permanent weiterbildet, wird irgendwann von den anderen überholt werden. Abgesehen vom letzten Jahr, in dem ich mir aufgrund unserer Umstrukturierung kaum Zeit für meine Fortbildung nehmen konnte, absolviere ich jährlich drei bis vier Kurse in den Bereichen Verkauf, Marketing, Persönlichkeitsentwicklung, Personalführung und Rhetorik. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** An der jungen Generation bemerke ich generell eine gewisse Gleichgültigkeit. Man muß jedoch erkennen, daß ein gewisser Lernprozeß mit all seinen Höhen und Tiefen notwendig ist, um erfolgreich zu sein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele im Unternehmen werden jährlich klar definiert, und deren Erreichung jedes Quartal überprüft.

✱ Prousek Paul

● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Seminar Management Liechtensteinstraße GmbH., 1090 Wien, Liechtensteinstraße 39-41. Mitgliedschaften: Österreichischer Verband der Yogalehrer. Hobbies: Schifahren, Tauchen, Yoga.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte mehrere Semester Betriebswirtschaftslehre an der Wirtschaftsuniversität Wien. Nebenher lief meine gastronomische Fachausbildung, bis hin zur Gesellenprüfung. Danach war ich zehn Jahre lang in leitender Position in unserem Familienunternehmen tätig. Viele neue Ideen konnten in der Firma Eingang finden. Technische und Produktinnovation waren immer Schwerpunkte meines Interesses. Die Vielfalt des Betätigungsfeldes aktivierte brachliegendes kreatives Potential. In dieser Zeit entstanden circa 150 neue Produkte; geänderte Aufmachung, Verpackung und Präsentation führten zu großem Erfolg. Aus verschiedensten Gründen begann ich, ein neues Betätigungsfeld zu suchen, und zog mich aus dem operativen Geschäft zurück. Verschiedenste Umstände und Begegnungen führten mich in den Bereich Yoga und Geistesschulung. Ich übersiedelte für einige Zeit in den Westen Österreichs und begann die Ausbildung zum Yogalehrer in Deutschland und Österreich. Verschiedenste Ausbildungen in den Bereichen Mental- und Managementtraining, Naturheilkunde und Ayurveda, das Studium verschiedener geistiger Richtungen und Traditionen begannen mein Leben in immer stärkerem Ausmaß zu bereichern. Durch die Vielzahl der besuchten Seminare wurde mir bewußt, daß die Lernumgebung und das Service bei Seminaren optimiert werden können. Darin sah ich ein Bedürfnis und eine Marktlücke. So begann ich, geeignete Räumlichkeiten für Schulungen zu adaptieren. Ein Seminarzentrum nahm Gestalt an, das die unterschiedlichsten Bedürfnisse sowohl im Gesundheits- als auch im Managementbereich erfüllen kann. Das Zentrum ist auf dem neuesten technischen Stand, die Räume sind in unterschiedlichen Stilen gestaltet. Die Bewirtschaftung des Hauses Liechtensteinstraße 39-43 bringt neue Wege in der Vermietung von Räumlichkeiten mit sich: Es werden nicht nur Seminarräumlichkeiten vermietet, sondern in Zukunft entstehen auch möblierte Wohnungen und Apartments, die den höchsten modernen Ansprüchen gerecht werden und über Internetanschlüsse und Wireless Lan verfügen. Diese Apartments werden an internationale und nationale Geschäftsleute vermietet, die einen mehrwöchigen bzw. mehrmonatigen Aufenthalt in Wien planen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn die Arbeit mit Freude und Leichtigkeit von der Hand geht, ist Erfolg die logische Folge. Erfolg ist nicht persönlich, sondern das Resultat echter Motivation. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Darüber habe ich noch nicht nachgedacht, aber ich glaube doch, daß ich es bin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend war, einen Bedarf zu erkennen und diesen abzudecken. Wenn ein Bedarf erst künstlich geweckt werden muß, kann dies nie ökonomisch sein. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Durch regelmäßige Sammlung und Ausrichtung auf das mir Wesentliche, durch Entspannungsübungen und das Kultivieren einer positiven konstruktiven Lebenseinstellung. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine beste Entscheidung bestand darin, die Gesetze von Ursache und Wirkung zu studieren. Dadurch ergibt sich mit der Zeit eine nicht schädigende Einstellung allem gegenüber. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Weder das eine noch das andere. Kein Entweder-Oder, sondern ein Sowohl-Als-auch. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Großvater, Gründer des Familienunternehmens, war ein großer Mentor für mich. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** In der jetzigen Aufbauphase sind erst wenige Mitarbeiter tätig, da im Seminarzentrum selbständige Yogalehrer und Seminarleiter ihre Kurse abhalten. Da der Schwerpunkt auf Service und Betreuung in privater Atmosphäre liegt, hat die Schulung der Mitarbeiter große Bedeutung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Flexibilität, Funktionalität und das Arbeitsklima sind die Stärken. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es gibt nur ein Leben. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich verwende soviel Zeit als möglich. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das Seminarzentrum soll ein Ort der Begegnung sein, offen für Neues bei gleichzeitiger Achtung der Tradition. Ein Raum für Begegnungen, Konferenzen, Erfahrungsaustausch auf höchstem wissenschaftlichen Niveau in gepflegter gediegener Atmosphäre. **Ihr Lebensmotto?** Den Lebenshorizont ständig erweitern!

✱ Prouza Manuela

● Zur Person

Beruf: Buchbinderin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Buchbinderei Gerhart Prouza Nfg. Manuela Prouza., Esterhazygasse 12, 1060 Wien. Geboren - Datum, Ort: 15. Juli 1970. Eltern: Gerhart und Elfriede. Ehrungen: 3-fache Gewinnerin des Buchbinderlehrlingbewerbes, 2. Platz des Bundesinnungsbewerbes der Buchbinder. Hobbies: Laufen, Radfahren, Bootfahren, Hunde. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Individuelle Verpackungen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Wesentlich für mich war zunächst sicher die Lehrzeit bei meinem Vater. Es war eine harte, aber auch lehrreiche Zeit, die mich sehr geprägt hat und von der ich heute noch profitiere. Es ist ja nicht so, daß man es als Kind bei seinem Vater leichter hat, sondern im Gegenteil, man muß mehr wissen und sich mehr anstrengen als die anderen. Meine Lehre schloß ich 1988 ab, danach arbeitete ich in unserem Familienunternehmen. 2001 übernahm ich den Betrieb, den ich seither selbständig führe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich in erster Linie Anerkennung für meine Arbeit. Das ist mir sehr wichtig. Ich möchte auch selbst mit meiner Arbeit zufrieden sein und die Begeisterung für schöne Bücher an meine Kunden, aber auch an meine Lehrlinge weitergeben. **Sehen Sie**

sich als erfolgreich? Ja, weil ich den hohen Qualitätsstandard unserer Firma halten kann und keine Kunden verloren habe - ganz im Gegenteil, ich spüre deren Begeisterung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Liebe zu besonderen Büchern, die Lehrjahre bei meinem Vater und meine Begeisterungsfähigkeit, die sich auch auf die Kunden überträgt, waren ausschlaggebend für meinen Erfolg. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Zu 99 Prozent mit Begeisterung. Natürlich auch mit harter Arbeit, denn ohne Fleiß geht es nicht. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Das Gefühl habe ich nicht. Nicht in unserer Branche. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Seit ich selbständig bin. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich mich dazu entschieden habe, mich selbständig zu machen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist der bessere Weg, weil das Einzigartige am erfolgversprechendsten ist. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater. Von ihm habe ich die Genauigkeit gelernt, die in unserem Beruf so wichtig ist. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die größte Anerkennung erfahre ich von meinen Kunden, die sich über ein gelungenes Produkt freuen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Heutzutage greifen immer mehr zum Billigsten, anstatt auf Qualität Wert zu legen. Das ist nicht nur in unserer Branche so. Immer nur das Billigste kaufen, kann aber auch sehr teuer werden. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als sehr direkt, aber korrekt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Natürlich spielen die Mitarbeiter eine große Rolle, ich kann ja schließlich nicht alles selber machen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich wähle jene Mitarbeiter aus, bei denen ich Freude und Begeisterung für den Beruf erkennen kann. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter spüren meine Begeisterung, und die überträgt sich auf sie. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Bei uns gibt es ein großes Zusammengehörigkeitsgefühl. Meine Mitarbeiter wissen, daß ich hinter ihnen stehe und sie sich auf mich verlassen können. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Mundpropaganda. Künstler etwa kennen sich ja untereinander, und so spricht es sich herum, daß wir in der Lage sind, außergewöhnliche Bücher oder auch Kartonagen für exklusive Geschenke zu produzieren. Viele unserer Produkte werden ausgestellt, und so findet sich bei Gefallen automatisch neue Kundschaft. Eine große Stärke unserer Firma ist auch die Beratung. Viele Kunden kommen ja mit einer vagen Vorstellung. Mit dem fertigen Buch bzw. der Geschenkverpackung haben unsere Kunden dann große Freude. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Fair, denn das ist eine Gewissensfrage. Ich würde niemals einem Kollegen einen Auftrag abjagen, schließlich will ich mich in den Spiegel schauen können. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche mir die Wochenenden freizuhalten, und meistens funktioniert das auch. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Sehr wenig, weil ich praktisch keine Zeit dafür habe. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Überlege, welchen Weg du gehen willst, aber dann gehe ihn auch. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mit meiner Firma in Pension gehen und wenn es möglich ist, mehr an alten und exklusiven Büchern arbeiten. Was die Lehrlingsausbildung anbelangt, tun mir junge Menschen leid, die auf der Straße stehen und nicht wissen, was sie mit ihrem Leben anfangen sollen. Ich möchte mein Wissen weitergeben, daher bilde ich seit vielen Jahren Lehrlinge aus und habe damit gute Erfahrungen gemacht. Das möchte ich auch weiterhin tun. Außerdem liegt mir viel daran, unseren Betrieb so weiterzuführen, daß die Qualität nicht unter dem Preisdruck der Industrie leidet, wobei ich ohnehin denke, daß das Pendel bald wieder zurückschlagen wird und sich die Leute wieder auf höhere Qualität besinnen. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✱ Pruckner Christian Ing.

● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: CP - Crossmedia Production., 2801 Katzelsdorf, Raiffeisenstraße 13. Geboren - Datum, Ort: 10. Dezember 1965, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Andrea. Kinder: Alice (1993), Celina (1996), Felicia (1998) und Jonathan (2001). Eltern: Dipl.-Kfm. Gertraud und Wilhelm. Schöpferische Akte: Veröffentlichungen in diversen Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: Freiwillige Feuerwehr Wiener Neustadt (HLMV, Kassier). Hobbies: Radfahren (MTB und Rennrad: diverse Marathons, Alpenüberquerung), Schifahren, Wandern, Computer, Handwerken mit Holz, Kochen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Kosmetikvertrieb, Nahrungsergänzung CBS, Vermietung von Immobilien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß der Volksschule besuchte ich in Wien das Gymnasium. Von 1980 bis 1985 absolvierte ich die Höhere Graphische Bundeslehr- und Versuchsanstalt (Reproduktions- und Drucktechnik), und von 1986 bis 1988 den Universitätslehrgang für Werbung und Verkauf, den ich als Akademisch geprüfter Werbekaufmann abschloß. Prägend für meinen Bildungsweg und meine spätere Berufswahl war die Tatsache, daß meine Eltern sich bereits während meiner Kindheit selbständig machten und ich ihren beruflichen Werdegang hautnah miterlebte. Mein Vater war ursprünglich in der Hausdruckerei bei General Motors beschäftigt, wagte schließlich jedoch den Schritt in die berufliche Selbständigkeit. Während meine Mutter sich um die kaufmännischen Belange des Unternehmens kümmerte, war mein Vater für den technischen Bereich zuständig. Nach der Ableistung meines Zivildienstes bei der Freiwilligen Feuerwehr Wiener Neustadt legte ich 1989 eine Ausbilderprüfung ab. Zusätzliche Qualifikationen erwarb ich durch diverse Computerkurse, weiterführende Englischkurse sowie diverse Kommunikations- und Verkaufstrainings. Von 1985 bis 1986 sammelte ich berufliche Erfahrungen bei der Firma GEWI-Druck in Wien, wo ich in den Bereichen Administration, Druckvorstufe, Druck und Endfertigung tätig war. 1986 wechselte ich zur Firma Dresel-Druck in Wiener Neustadt, wo ich für Administration, Kostenrechnung, Druckvorstufe, Druck und Endfertigung zuständig war. Ich war dort bis 1989 tätig, und im Jahr 1990 traf ich die Entscheidung, mich beruflich selbständig zu machen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Ideen und Pläne umzusetzen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich. Es gelingt mir sehr gut, so zu leben, daß mein Familien- und Berufsleben stets in Balance sind. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich war erfolgreich ab dem Moment, als ich Wien den Rücken kehrte und meinen eigenen Weg einschlug, den ich bis heute kontinuierlich

Copyrighted material

verfolge. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ausschlaggebend für die Wahl meines Berufsweges waren meine Eltern. Die Richtung, in die es weiter ging, haben entscheidend meine Frau und in weiterer Folge die Kinder beeinflußt, denn es ist mir wichtig, Beruf und Familie unter einen Hut zu bringen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Markant in unserer Branche ist derzeit sicherlich die Situation, daß wir über Überkapazitäten verfügen, die aus einer Goldgräberzeit stammen, wo ein scheinbar günstigerer österreichischer Markt den großen deutschen Markt belieferte. Mittlerweile hat sich die Situation jedoch genau ins Gegenteil verkehrt, und nun müssen wir befürchten, von der deutschen Konkurrenz mit ihren Kapazitäten und ihren günstigen Tarifen überrannt zu werden. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärken meines Unternehmens sind einerseits Flexibilität und andererseits meine umfassenden Kenntnisse. Ich kann alle Leistungen anbieten, von Grafik und Entwurf über die Endfertigung bis hin zu Vertrieb und Marketing, was von den Kunden sehr geschätzt wird. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mein Verhältnis zu den Mitbewerbern, von denen ich lernen kann, und die hoffentlich auch von mir lernen können, ist sehr freundschaftlich. Ich bin sehr an einem guten Einvernehmen interessiert. Es gab lange Zeit in Wiener Neustadt einen Stammtisch, an dem wir Druckerkollegen uns trafen und uns austauschten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wir führen ein intensives Privatleben, das sich mit dem Beruf sehr gut vereinbaren läßt. Nach der Geburt der ersten Tochter haben wir uns ein zweites Standbein im Kosmetikvertrieb aufgebaut. Mit der Geburt der zweiten Tochter richtete ich im oberen Stock des Hauses ein Büro mit Internet und Standleitungsverbindung zur Firma ein, um mit den Firmendaten online zu sein und auch von zuhause aus arbeiten zu können. Das brachte den Vorteil mit sich, daß ich oft schon am frühen Nachmittag zuhause mit den Kindern spielen konnte und mich dann am Abend zum PC hinsetzte, um meine Arbeit zu erledigen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich hoffe, daß meine Kinder auch ihren eigenen Weg finden werden, so wie wir ihn gefunden haben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bin sehr an Brauchtum interessiert. Weiters reizen mich Immobilien als zusätzliches Standbein sehr, insbesondere auch im Hinblick auf die Zukunft meiner Kinder. **Ihr Lebensmotto?** Lebe den Tag.

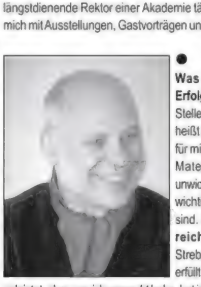
✱ Pruscha Carl Dr.

● Zur Person

Beruf: Architekt, Universitätsprofessor. Funktion: Ordentlicher Universitätsprofessor. Tätig bei: Akademie der Bildenden Künste., 1010 Wien, Schillerplatz. 3. Geboren - Datum, Ort: 10. Juni 1936, Innsbruck. Schöpferische Akte: The Physical Development Plan for the Kathmandu Valley (Calcutta 1969), The Protection of the Physical Environment and the Heritage in the Kathmandu Valley (Wien 1975 in 2 Bänden), Das Semper Depot (Adaptierung des Semperschen Kulissendepots in Wien zum Atelierhaus der Akademie der bildenden Künste), zahlreiche Veröffentlichungen in Fachmedien. Hobbies: Architektur

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1955 bis 1959 studierte ich an der Akademie der bildenden Künste in Wien und machte meinen Abschluß mit Diplom und dem Staatspreis der Studierenden. 1962 bis 1964 betrieb ich Städtebaustudien an der Harvard University (Abschluß mit dem Master for Urban Design). 1964 bis 1965 war ich in New York an der Stadtplanung für Downtown Manhattan beteiligt. 1965 bis 1966 war ich als Associate Expert für Stadtplanung der UNO in Nepal tätig. 1967 bis 1973 wurde ich von der nepalesischen Regierung zum Berater für Raumplanung in Nepal berufen und gründete das Department for Housing, Buildings & Physical Planning. Ich erarbeitete ein Raumplanungskonzept für die Region von Kathmandu, das Entwürfe und Ausführung von Demonstrationsbauvorhaben im Kathmandu-Tal beinhaltete, war Konsulent für die Planung und Entwicklung von Lumbini (Buddhas Geburtsstätte), gemeinsam mit Kenzo Tange aus Tokyo. Zu meinen Aufgaben zählten die Erarbeitung eines Konzeptes zum Schutz der Umwelt und des Kulturgutes im Kathmandu-Tal und die inventarische Erfassung des gesamten Kulturgutes. 1976 kehrte ich als staatlich befugter Ziviltechniker mit einer Kanzlei für Architektur und Raumplanung in Wien nach Österreich zurück. Ich verfaßte meine Dissertation über angewandte Raumplanung am Beispiel eines Entwicklungslandes und promovierte an der TU in Graz. 1976 wurde ich zum ordentlichen Hochschulprofessor und Vorstand des Institutes für Planungsgrundlagen an der Akademie der bildenden Künste in Wien berufen. Es folgten Lehrtätigkeit, Studienreisen, Forschungsaufgaben und Konsulententätigkeit für die UNESCO. Heute zeichne ich verantwortlich für die Sanierung historischer Bauten (1976 Studie zur Revitalisierung des Renaissanceanbaues „Neugebäude" in Wien, 1986 bis 1988 Revitalisierung des ehemaligen Piaristenkonvents zum Kunsthaus in Horn, 1990 bis 1995 Revitalisierung des ehemaligen K. u. K. Kulissendepots zu einem Atelierhaus der Akademie der bildenden Künste). Zu meinen Wohnbauprojekten zählen Siedlungen in Aspern (1980 bis 1982) und Inzersdorf (1987 bis 1992), weiters oblag mir die Planung von Kulturbauten, darunter die Kunstmuseen Arkaneum Wien (1987) und Trigon Graz (1988). 1988 wurde ich zum Rektor der Akademie der bildenden Künste in Wien gewählt, seither bin ich in dieser Position als der längstdienende Rektor einer Akademie tätig. Darüber hinaus beschäftige ich mich mit Ausstellungen, Gastvorträgen und bin Mitglied in Wettbewerbsjurien.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Dieser Begriff hat für mich keinen Stellenwert. Im Sinne der westlichen Welt heißt das, besser zu sein als ein anderer, für mich ist das absolut nicht maßgebend. Materielle Erfolge waren mir immer unwichtig, meine Ideen sind mir aber umso wichtiger, da sie materiell nicht meßbar sind. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin erfolglos, weil mein Streben, Architekt zu werden, sich nicht erfüllt hat. Als Architekt habe ich fast nichts geleistet, aber was ich gemacht habe, hat international Anerkennung gefunden. Aber wahrscheinlich bin als Rektor und Berater eines Entwicklungslandes erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mir macht alles Spaß, ich will bei allem einen gewissen erotischen „Thrill" erleben, ob das erfolgreich ist, ist mir egal. Ich besitze Kreativität und die Fähigkeit, die Wünsche einer Epoche zu spüren und darauf künstlerisch zu reagieren. Ich reagiere auf Tendenzen und bin offen und flexibel. Das Schicksal hat mich neben der Architektur in andere Bereiche geschickt und diese Aufgaben habe ich dann sehr einfach geschafft, vielleicht, weil es mir nicht so wichtig war und ich sie mit der Leichtigkeit eines Spiels betrachtete. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Keine konkreten Personen, sondern die östliche Philosophie. Ich orientiere mich an philosophischen Vorbildern. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erhielt kaum

Anerkennung, eher Kritik. Anerkennung müßte auch von jemanden kommen, den ich respektiere. Routineanerkennung von Politikern oder anderen ist eher eine Zwangsintegration. Ich will nicht angepaßt sein, mein Leben soll ein riskantes Experiment sein, auch wenn die Anerkennung fehlt. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich sehe sie positiv. Meine Wohnung ist gerade ausgebrannt, das ist einen Befreiung von Altlasten. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner physischen Gesundheit, denn ich fühle mich fit und lebendig, aus der Beziehung zu Frauen und dem erotischen Thrill, an dem man spürt, daß man lebt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mir selbst treu sein, meinen Weg konsequent weitergehen, nicht erlahmen, mir mein ästhetisches und ethisches Weltbild bewahren, politische und philosophische Ehrlichkeit ohne Erfolgszwang erreichen. **Ihr Erfolgsrezept?** Kreativität und Beweglichkeit, nie festgefahren sein. Absolute Geradlinigkeit, nie jemanden hintergehen, aber auch nie vor jemandem in die Knie gehen. Ich bin immer gut für Überraschungen und nie langweilig!

✱ Psaridis Harald

● Zur Person

Beruf: Vermögensberater. Funktion: Direktor. Tätig bei: AWD., 1100 Wien, Wienerbergerstraße 11/21. OG. Geboren - Datum, Ort: 20. März 1962, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Silvia. Kinder: Sabine, Daniela und Jacqueline. Eltern: Edith und Prodromos. Hobbies: Radfahren, Joggen, Fitneß, Numismatik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich brach das Gymnasium in der fünften Klasse ab und folgte danach einem Freund in die Gastronomie. Ich absolvierte die Lehre zum Kellner im Café-Restaurant Servus und arbeitete nach erfolgreichem Abschluß dieser Ausbildung weiterhin in der Gastronomie, wobei sich meine Positionen Schritt für Schritt bis zum Restaurantleiter und F&B-Manager steigerten. Im Rahmen dieser Tätigkeiten habe ich immer Leistungssport (Bodybuilding) betrieben. 1998, mit 28 Jahren, wurde ich österreichischer Meister. In dieser Zeit begann ich im Vertrieb von Finanzdienstleistungen für das Unternehmen Herzl und Königsberger zu arbeiten. Es funktionierte gleich am Anfang sehr gut, und ich konnte unmittelbar meinen Erfolg messen, daher stieg ich aus der Gastronomie aus, um mich fortan beruflich ausschließlich dem Bereich Finanzdienstleistung zu widmen. Nach einiger Zeit wurde ich Abteilungsleiter mit einer kleinen Vertriebsmannschaft. 1990 begann ich zusätzlich für die Bundesländerversicherung zu arbeiten und konnte meine Mitarbeiteranzahl von anfangs fünf auf zwölf steigern und binnen eines Jahres mein Team zum besten Team des Unternehmens führen. Parallel dazu baute ich noch eine Finanzdienstleistungsvertriebsorganisation im Ausland auf. Ich kam damals auf eine Wochenarbeitszeit von rund 100 Stunden. In dieser Zeit lernte ich das Unternehmen AWD kennen, wo ich im Frühjahr 1992 nebenberuflich zu arbeiten begann. Da ich in den beiden anderen Unternehmen keine Aufstiegsmöglichkeiten mehr sah, arbeitete ich schließlich nur mehr für AWD. Nach vier Monaten war ich Abteilungsleiter, und zwei Jahre später eröffnete ich in Wien mein eigenes Büro mit 50 Mitarbeitern. Nach vier Jahren wurde ich Direktor des Unternehmens und erweiterte das Team Schritt für Schritt zur größten Teilorganisation (elf Büros und knapp 300 Mitarbeiter) in Zentral- und Osteuropa.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich die zunehmende Verwirklichung von erstrebenswerten Zielen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mit ausschlaggebend waren sicherlich meine sportlichen Aktivitäten und die daraus resultierenden Erfahrungen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich denke, daß ich mich schon in der Lehrzeit erfolgreich gefühlt habe, denn ich konnte bereits einige Erfolge in der Gastronomie verzeichnen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater prägte mich durch seine Prämisse, daß man mit Leistung etwas erreichen kann. Aber auch der Gründer und Vorstandsvorsitzende von AWD, Carsten Maschmeyer, hat mich ganz wesentlich geprägt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Abhängig vom geforderten Anforderungsprofil entscheide ich mich nach dem Leistungspotential, das in der Persönlichkeit meines Gegenübers steckt. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich denke, als ein sehr ziel- und ergebnisorientierter Mensch gesehen zu werden, der hart in der Sache, aber großherzig agiert. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Gattin und zwei meiner drei Töchter arbeiten ebenfalls im Unternehmen und empfinden ebenso Freude an ihrer Tätigkeit wie ich, auch darum gibt es keine Probleme, Beruf und Privatleben zu vereinbaren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele waren finanzielle Unabhängigkeit und die Möglichkeit, mir selbst zu beweisen, daß ich es trotz meiner sozialen Herkunft schaffen kann. Ich möchte meinen Erfolg weiterhin genießen und Freude an meiner Arbeit empfinden sowie in fünf Jahren meine Organisation auf 1.000 Mitarbeiter vergrößert haben. **Ihr Lebensmotto?** Es kommt nicht so sehr auf den Wind an, der gerade weht, sondern vielmehr auf die Segel, die man setzt.

✱ Pscheidl Josef Franz KommR.

● Zur Person

Beruf: Versicherungsberater. Funktion: Generaldirektor. Tätig bei: AVUS Internationale Schadensregulierungen J. Pscheidl & Dr. Pscheidl GmbH & Co KG., 8010 Graz, Rechbauerstraße 4. Geboren - Datum, Ort: 4. Februar 1921. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede. Kinder: Dieter (1945) und Doris (1947). Ehrungen: Großes Silbernes Ehrenkreuz der Republik, Großes Goldenes Ehrenkreuz des Landes Steiermark, Josef-Krainer-Preis, Ernennung zum Kommerzialrat auf Lebenszeit durch den Bundespräsidenten, Großes Ehrenzeichen des Landes Steiermark, Großes Ehrenzeichen des Kameradschaftsbundes Österreichs, Firma ist Trägerin des Staatswappens. Hobbies: Kulturreisen, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die Geschichte der AVUS - Allgemeines Versicherungs-, Unfalls- und Schadensberatungsbüro

beginnt eigentlich vor deren Gründung im Jahre 1957. Ich gründete in den Jahren 1945/1946 in Linz/Österreich ein Transportunternehmen. Bereits damals zeichnete sich eine Besonderheit der Firma ab, die nicht nur bis heute anhalten sollte, sondern zu einem der Erfolgsgeheimnisse der AVUS Group werden sollte: Ich wußte die Ost-West-Trennung für mich zu nutzen und zählte zu den wenigen Unternehmern, die Transporte zwischen dem Osten und dem Westen fuhren. In den darauffolgenden Jahren waren einige Lastzüge in Unfälle verwickelt. Aufgrund der damals sehr niedrigen Versicherungssummen (• 2.200,- pro Gesamtereignis) erlitt mein Unternehmen große Einbußen. Da es anderen Transportunternehmen ähnlich erging, erkannte ich in dieser Tatsache eine große Marktlücke. Ich gab die Transporttätigkeit auf und gründete 1957 die AVUS in Linz. Anfänglich vertrat er in erster Linie die Interessen von geschädigten Transportunternehmen nach Unfällen sowie Unfallopfer allgemein. Mit zunehmender Motorisierung wurde ein Organisationsnetz zur grenzüberschreitenden Schadensregulierung aufgebaut. Maßgeblich an der internationalen Expansion der AVUS beteiligt war Dr. Dieter Pscheidl, mein Sohn, der 1965 in die AVUS eintrat. Noch heute stehen wir gemeinsam an der Spitze der AVUS Group. Ende der Sechziger Jahre vollzog sich wieder eine bedeutende Entwicklung. Während die AVUS zu Beginn in erster Linie die Geschädigten direkt vertrat, wandten sich nun immer mehr und mehr Versicherungsunternehmen aus vielen verschiedenen Ländern an die AVUS, um uns die Regulierung von Auslandsschäden anzuvertrauen. Die internationale Schadensregulierung erforderte und erfordert entsprechende Sprachkenntnisse, Kenntnisse des lokalen Rechts und natürlich eine Vertrautheit mit örtlichen Gegebenheiten und Besonderheiten sowie auch ausgezeichnete Kontakte zu lokalen Versicherungsunternehmen, Anwälten, Sachverständigen etc. All diese Voraussetzungen hat die AVUS zusammen mit der Schwesterorganisation AFES in ihrem Netzwerk geschaffen, erweitert und bis heute erhalten. In der zweiten Hälfte der Neunziger Jahre erschlossen wir in einer weiteren Expansionsphase die letzten weißen Flecken auf der Landkarte Europas und gründeten auch in vielen außereuropäischen Ländern weitere Niederlassungen. Heute beschäftigt die AVUS Group rund 500 Mitarbeiter und verfügt über ein Organisationsnetzwerk, das sich über ganz Europa sowie über Teile Afrikas, Asiens, Amerikas und des Nahen Ostens erstreckt. Die AVUS Group bearbeitet für viele hundert Versicherungsunternehmen internationale Versicherungsfälle und Sozialversicherungsregresse der Betriebsgenossenschaften, der Krankenkassen und alle Regresse, die im Zusammenhang mit Ansprüchen gegen Versicherungen entstehen, und nimmt im Grüne Karte-System sowie auch im Regulierungsnetzwerk der 4. KH-Richtlinie eine führende Position ein.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist das, was jeder Mensch im Leben haben muß, um sich zu bestätigen, daß sein Lebensinhalt Sinn hat. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. Ich gelte in Europa als Pionier auf meinem Gebiet und werde als solcher anerkannt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für unseren unternehmerischen Erfolg ist die ausgezeichnete fachliche Arbeit, die wir leisten, weshalb uns Klienten in ganz Europa immer wieder engagieren. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich begegne Herausforderungen analytisch, neugierig und mit Freude und übe meinen Beruf noch immer gerne aus. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nachdem ich die ersten Anerkennungen aus der Versicherungswirtschaft erhalten habe. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist der erfolgversprechendere Weg. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Eine prägende Persönlichkeit war Dr. Gogl, der sich bereits vor der Gründung meiner Firma in Linz als einer der ersten mit Schadensregulierung beschäftigte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ganz besonders stolz bin ich, daß meine Firma das Staatswappen tragen darf, aber ich habe auch sonst viele Anerkennungen erfahren. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein großes Problem sehe ich darin, daß innerhalb der EU die Verkehrsregeln nicht einheitlich sind. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, ich werde sehr positiv aufgenommen und als Person akzeptiert und geschätzt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen die Hauptrolle. Das Beste, was ein Chef machen kann, ist, sich Mitarbeiter zu suchen, die besser sind als er selbst. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwarte fachliche und vor allem auch soziale Kompetenz und frage nach den Zielen, die sie erreichen wollen. Wenn für jemanden Geld die einzige Motivation ist, ist mir das zu wenig. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch das Vertrauen, das ich ihnen entgegenbringe und die regelmäßigen persönlichen Gespräche. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Nachdem im Prinzip die ganze Familie in den Betrieb involviert ist, verschmelzen die beiden Bereiche automatisch. Meine Frau und ich sehen die Firma inzwischen als Hobby und sind mit großer Freude an der Arbeit. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wesentlich, sich so viel Wissen als möglich anzueignen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, meinen Kindern etwas Positives zu hinterlassen und auch weiterhin in dem, was ich mache, gut zu sein. **Ihr Lebensmotto?** Gutes tun, zufrieden sein.

✱ Psenner Ulrike Mag. Dr.

● Zur Person

Beruf: Juristin. Funktion: Präsidentin. Tätig bei: Landesgericht für Strafsachen Wien., 1082 Wien, Landesgerichtsstraße 11. Geboren - Datum, Ort: 14. September 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Dr. Norbert. Kinder: Rhea. Hobbies: Lesen, Bridge, Tennis, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1955 bis 1959 besuchte ich die Volksschule, anschließend von 1959 bis 1967 das humanistische Gymnasium in Wien, das ich im Jahr 1967 erfolgreich mit der Matura abschließen konnte. Ich wollte ursprünglich Ärztin werden, doch ich überlegte es mir dann doch anders - unter anderem, weil ich kein Blut sehen kann! Ich entschied mich zum Studium der Rechtswissenschaften und promovierte im Jahr 1971. Danach absolvierte ich weitere vier Jahre lang die Ausbildung zum Richter. In dieser Zeit war ich zuerst sechs Monate als Rechtspraktikantin tätig, danach legte ich die Prüfung zum Richteramtsanwärter ab. Es folgten weitere Kurse, außerdem eine schriftliche Prüfung, eine psychologische Testung, eine mündliche Prüfung und zuletzt ein Gespräch mit dem Obergerichtspräsidenten. Mein erster großer Karrieresprung war die Ernennung zur Vizepräsidentin des Landesgerichts Wien im Jahr 1998. Seit 1. Januar 2005 bekleide ich das Amt der Präsidentin. Ich bin heute nicht mehr im Gerichtssaal tätig, bin aber unter anderem verantwortlich für die bedingten Entlassungen der Hälftlinge.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe es als Erfolg, wenn meine Arbeit und meine Leistungen geschätzt und anerkannt werden. Wenn ich Projekte, die ich mir vornahm, realisieren kann, ist das für mich ein schönes Erfolgserlebnis. Ich denke, es ist auch ein Erfolg, wenn man mit seinen Mitmenschen, sowohl privat als auch beruflich, gut auskommt. Wenn ich sehe, daß meine Kollegen meine Entscheidungen gutheißen, dann spreche ich von persönlichem Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Bis jetzt sehe ich mich als erfolgreich, weil ich bis zu meinem Eintritt ins Landesgericht nie im Bereich Justizverwaltung tätig war und dennoch für die Stelle ausgewählt wurde. Ich sehe mich auch als erfolgreich, weil ich heute viel Entscheidungsfreiheit habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich machte meine Arbeit immer sehr gerne. Ich glaube, wenn man seine Tätigkeit gerne macht, dann macht man sie auch gut, sodaß die Anerkennung dann wie von selbst kommt. Ich kam mit meinen Kollegen und mit anderen Menschen ganz allgemein immer sehr gut aus. Natürlich war auch meine fachliche Kompetenz entscheidend. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Während meiner Richterlaufbahn hatte ich nie das Gefühl, als Frau benachteiligt zu werden. Ich bemerke aber, daß der Anteil an Frauen in Führungspositionen eher gering ist. Möglicherweise bewerben sich nicht so viele Frauen für diese Positionen, vielleicht liegen hier auch gewisse Ressentiments der Männer vor. Ich persönlich hatte nie das Gefühl, es als Frau schwerer zu haben. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Seit der Ernennung zur Präsidentin fühle ich mich besonders erfolgreich. Ich freue mich sehr, diesen Sprung geschafft zu haben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Das ist in meinem Beruf sehr schwer, da Richter im Grunde Einzelgänger sind. Dennoch prägte mich Herr Dr. Woratsch, der vorherige Präsident, der jahrelang Vizepräsident der Richtervereinigung und auch in der Gewerkschaft tätig war. Es setzte sich immer für die Unabhängigkeit der Richter ein, forderte dafür aber von den Richtern, das höchste Maß an Loyalität, Unbeeinflußbarkeit und Kompetenz darzustellen. Er verlangte von jedem Richter, korrekt vorzugehen und in der Öffentlichkeit eine unantastbare Autorität darzustellen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Obwohl wir 2005 sehr dürre Zeiten in der Personalstruktur hatten, arbeiteten die Kollegen und Mitarbeiter mit vollem Einsatz. So meisterten wir auch dieses schwierige Jahr trotz personeller Unterbesetzung sehr gut und rückstandsfrei. Ich empfinde es als Anerkennung meiner Person, daß meine Mitarbeiter mit meiner Leitung zufrieden waren und ihr Bestes gegeben haben. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter sind enorm wichtig für das gesamte Unternehmen. Ein Unternehmen ist immer nur so gut wie seine Mitarbeiter. Ich sehe das realistisch, es können nicht alle Mitarbeiter hervorragend sein, doch wenn über zwei Drittel besonders gute Arbeit leisten, dann bin ich glücklich - und so ist es auch hier im Landesgericht. Ich bin sehr zufrieden mit den Mitarbeitern. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich versuche meine Mitarbeiter zu motivieren, indem ich ihre Arbeit schätze und lobe. Sollte einmal etwas nicht so gut klappen, dann kann man das Problem meistens durch ein Gespräch bereinigen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Wie ich anhand der Reaktionen sehe, habe ich im Haus doch eine gute Akzeptanz. Viele Mitarbeiter kommen mit Vorschlägen oder Problemen zu mir. Ich habe in der Zusammenarbeit keinerlei personelle Schwierigkeiten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe genug Zeit für mein Privatleben. Völlig unangetastet vom Beruf bleibt es zwar nicht, aber es ist ein Vorteil, daß mein Mann ebenfalls Richter ist. So kennt er meine Situation, hat Verständnis, und ich kann viele Probleme mit ihm besprechen. Ansonsten belaste ich meine Familie so wenig wie möglich mit meinem Beruf. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn junge Menschen Richter werden, sollen sie ihren Beruf verantwortungsvoll ausüben und nicht glauben, daß sie durch ihre Entscheidungsmacht weit über den anderen Menschen stehen. Sie sollen nicht vergessen, daß man viele Probleme im Gespräch klären kann, sich nicht von ihrem Umfeld in ihrer Arbeit beeinträchtigen lassen und nicht zulassen, daß jemand anderer sie beeinflußt. Sie sollten versuchen, das darzustellen, was einen Richter ausmacht. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe eigentlich keine beruflichen Ziele mehr. Ich konnte mehr erreichen, als ich zu erreichen dachte. Ich bin glücklich, daß mir diese leitende Position übertragen wurde. Ich hoffe vor allem, daß wir so wie bisher weiterarbeiten können, und daß die personelle Knappheit uns nicht weiterhin trifft. Im großen und ganzen funktioniert alles hervorragend. **Ihr Lebensmotto?** Carpe diem! Wenn man sich klarmacht, was in der Welt geschieht, dann ist es das Beste, wenn man seine freie Zeit so verbringt, wie es einem Freude bereitet, und aus dieser Freizeit seine Kraft für den Beruf schöpft.

✱ Puchmüller Johann

● Zur Person

Beruf: Vertragsbediensteter des Landes Steiermark. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Marktgemeinde St. Marein bei Graz., 8323 St. Marein bei Graz, Markt 25. Geboren - Datum, Ort: 25. Juni 1965, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Daniel (1990), Alexander (1993) und Bianca (1995). Eltern: Rosa und Johann. Mitgliedschaften: Zahlreiche Vereine der Gemeinde St. Marein bei Graz. Hobbies: Tennis, Wandern, Familie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte Volks- und Hauptschule sowie den Polytechnischen Lehrgang in St. Marein bei Graz. Anschließend absolvierte ich die Lehre zum Bautechniker in einem Architekturbüro in Graz, die ich 1982 abschloß. In der Folge war ich bis 1989 im Architekturbüro Kapfhammer-Wegan-Koßdorf in Graz tätig. Ich besuchte mehrere Fortbildungskurse, war bald für die Bereiche Planung, Umsetzung und Verkauf verantwortlich und übernahm nach kurzer Zeit selbständig die Projektleitung für Gesamtprojekte. Von 1989 bis 1993 war ich im Architekturbüro Team A beschäftigt und übernahm dort die Bauleitung für größere Projekte. 1993 wechselte ich zur Firma Malli Bau in Graz, die sich auf Wohnbauprojekte spezialisiert hatte. Dort konnte ich meine bisherigen Erfahrungen einbringen und neue Erfahrungen sammeln. Seit 1. Jänner 2001 bin ich Vertragsbediensteter des Landes Steiermark und im ÖVP-Landtagsclub tätig. Politisch aktiv bin ich seit meinem 16. Lebensjahr, anfangs engagierte ich mich in der Jungen ÖVP, seit fünf Jahren bin ich im Gemeinderat. Nachdem ich dreieinhalb Jahre lang die Position des Vizebürgermeisters inne hatte, wurde ich am 9. August 2005 zum Bürgermeister der Gemeinde St. Marein bei Graz gewählt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Es bedeutet für mich Erfolg, hinauszugehen und zufriedene Menschen zu treffen, lachende Gesichter zu

sehen und zu wissen, daß die Dinge in Bewegung sind. Erfolg bedeutet für mich außerdem, ein funktionierendes Familienleben zu führen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ehrlichkeit, Wille, großes Durchsetzungsvermögen und Freundlichkeit waren meiner Meinung nach ausschlaggebend für meinen Erfolg. Außerdem lege ich ein natürliches Verhalten an den Tag und behandle die Bürger nicht von oben herab. Ich gehöre zwar einer Fraktion an, doch für mich stand immer der Dienst am Bürger im Vordergrund, weshalb ich zahlreiche Projekte im Interesse der Einwohner der Gemeinde realisierte. All diese Faktoren haben zu meinem Erfolg beigetragen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Anfangs versuche ich, die Situation zu beruhigen. Dann trachte ich danach, eine Lösung auf dem Verhandlungsweg herbeizuführen. Manchmal müssen Entscheidungen getroffen werden, die keine Alternative zulassen, doch wenn es möglich ist, lasse ich alle Wege offen, solange ich eine Möglichkeit dazu sehe. Ich bin der letzte, der nein sagt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich im Rahmen meiner Tätigkeit bei Team A erstmals für die Betreuung einer Großbaustelle herangezogen wurde, empfand ich mich als erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich setzte gegen großen Widerstand die Instandsetzung des Schulgebäudes der Gemeinde durch, als aufgrund seines desolaten Zustandes Gefahr in Verzug war. Heute sind alle froh darüber, daß ich die Renovierung durchgezogen habe. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die größte Anerkennung ist für mich, wenn Personen auf mich zukommen, sich bedanken und sagen, daß sie zufrieden sind. Und ich erlebe das sehr oft. Wenn ich hundertprozentige Zustimmung zu einem Projekt bekomme, ist das für mich die schönste Form der Anerkennung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das große Problem in meiner Position ist es, daß man vor Tatsachen gestellt wird, die man selbst nicht beeinflussen kann, und die man trotzdem gegenüber den Bürgern vertreten muß. Vor allem im sozialen Bereich sehe ich da viele Probleme. So plant man oft den gesamten Budgethaushalt der Gemeinde voraus, und dann wird einem von übergeordneter Stelle ein Strich durch die Rechnung gemacht. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Es gibt natürlich Widersacher, die meine Arbeit vor allem deshalb in ein negatives Licht rücken wollen, weil sie einer anderen Fraktion angehören. Abgesehen davon denke ich, daß man meine Person und meine Arbeit anerkennt und schätzt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wichtig ist mir, daß das Personal selbständig arbeiten kann. Es gibt einen Test und eine Beurteilung durch die Landesregierung. Anschließend erfolgt das Vorstellungsgespräch mit einem Hearing. Ich lege großen Wert auf Selbstbewußtsein, den richtigen Umgang mit Mitmenschen, Flexibilität sowie Bereitschaft zur Weiterbildung. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich verhalte mich neutral und bin jederzeit gesprächsbereit. Weiters achte ich darauf, daß ich auf mögliche Angriffe vorbereitet bin und mit Stärke auftrete. Wenn ich meine Versprechungen einhalte, gibt es kaum Angriffspunkte. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Derzeit lassen sich Beruf und Privatleben schwer vereinbaren, da einiges aufzuarbeiten ist. Doch einige Stunden Zeit für meine Familie kann ich trotzdem erübrigen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ehrlichkeit und Einsatz im Rahmen seiner Interessen und Stärken führen immer zu Erfolg. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein Projekt, das in Kürze realisiert wird, ist das Naturschwimmbad St. Marein mit Wasserrutsche und Sandstrand, ein tolles Erholungszentrum. Die Finanzierung ist bereits geklärt, und das Projekt ist schon geplant. Mein persönliches Ziel ist es, das Beste für die Gemeinde zu realisieren, Zuspruch von seiten der Gemeinde zu bekommen und bei den nächsten Wahlen einen Mandatszuwachs von zwei bis drei Mandaten zu erzielen. Mein Fernziel ist vielleicht der Landtag.

* Pühringer Josef Dr.

● Zur Person

Beruf: Jurist. Funktion: Landeshauptmann. Tätig bei: Land Oberösterreich., 4021 Linz, Klosterstraße 7. Geboren - Datum, Ort: 30. Oktober 1949, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Christa. Kinder: Katharina Maria (1991), Josef (1992) und Peter (1997). Eltern: Maria und Josef. Hobbies: Lesen, Sauna, meine Kinder, Radfahren, Laufen, Wandern, Bergsteigen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich das Oberstufenrealgymnasium in Linz, um nach der Matura 1970 nebenberuflich an der Johannes Kepler Universität in Linz Rechtswissenschaften zu studieren. Während des Studiums war ich von 1970 bis 1976 als Religionslehrer in Traun tätig. 1976 promovierte ich zum Doktor der Rechtswissenschaften und trat als Beamter in die Kulturabteilung des Amtes der oberösterreichischen Landesregierung ein. Ab 1973 war ich in meiner Heimatstadt Traun kommunalpolitisch tätig. Zuerst als Stadtrat (der jüngste Österreichs mit 23 Jahren), ab 1981 als ÖVP-Stadtparteiobmann und von November 1985 bis April 1988 als Vizebürgermeister. Von 1984 bis 1995 bekleidete ich auch die Funktion des ÖVP-Bezirksparteiobmannes von Linz-Land. Von 1974 bis 1983 war ich in der Jungen Volkspartei Oberösterreich tätig und wurde 1979 in den oberösterreichischen Landtag gewählt. Von Juni 1986 bis 1987 fungierte ich als ÖVP-Landesparteisekretär. Mit 9. Dezember 1987 erfolgte meine Bestellung zum Landesrat, und 1990 wurde ich auch stellvertretender Landesparteiobmann der ÖVP Oberösterreich. Am 11. Februar 1995 wurde ich zum Landesparteiobmann für Oberösterreich gewählt. Seit 2. März 1995 bekleide ich das Amt des Landeshauptmannes von Oberösterreich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Beruflich bedeutet es für mich, das Land Oberösterreich insgesamt weiter zu bringen und damit die Lebensqualität der Menschen weiter zu verbessern. Das heißt, für niedrige Arbeitslosigkeit zu sorgen, interessante Betriebsansiedelungen anzustreben, aber auch insgesamt neue Einrichtungen in Oberösterreich zu schaffen, die geeignet sind, um dieses Bundesland gut gerüstet in das neue Jahrtausend zu führen. Weiters bedeutet es, den politischen Erfolg, der durch Wahlergebnisse meßbar ist und für die weltanschauliche Position meiner Gesinnungsgemeinschaft steht, auch für die Stärkung meiner politischen Fraktion zu nutzen. Privater Erfolg bedeutet für mich ein glückliches und harmonisches Familienleben sowie ein geordnetes soziales Umfeld. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wir haben das Land Oberösterreich in den letzten Jahren unter meiner Führung zur wirtschaftlichen Nummer Eins in Österreich gemacht. Weiters weisen wir die geringste Arbeitslosigkeit aller Bundesländer auf, die noch dazu weiterhin fallend ist. Aber auch unsere Wahlergebnisse sprechen

mit über 40 Prozent der Stimmen eine klare Sprache. In diesem Kontext darf ich mich durchaus als erfolgreich bezeichnen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, es sind drei wichtige Dinge, die man benötigt, um erfolgreich zu sein: erstens muß man von einem Ziel überzeugt sein, um dadurch in hohem Maße motiviert zu sein, es auch zu erreichen. Zweitens sind natürlich hoher politischer Einsatz und leidenschaftliches Engagement gefragt. Drittens sollte es gelingen, die dafür notwendigen Menschen um sich zu versammeln und sie ebenso für dieses Vorhaben zu gewinnen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Zum Teil hat mich sicherlich mein Elternhaus geprägt, speziell mein Vater, der sich ebenfalls politisch engagierte, aber auch faszinierende Persönlichkeiten wie Julius Raab oder Leopold Figl, die ich auf meinem Weg kennenlernen durfte. In weiterer Folge prägten mich auch die vorangegangenen Landeshauptmänner Oberösterreichs. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ungelöste Probleme wird es immer geben. Die Auseinandersetzung mit diesen sollte aber so gestaltet werden, daß Politik gemacht wird, ohne sich vom Bürger zu „verabschieden". Man muß die Menschen auf die politische Reise mitnehmen. Politik darf nicht nur das tun, was populär ist, sondern muß vor allem das tun, was notwendig ist. Konrad Adenauer sagte einmal, der Politiker müsse den Bürgern vorangehen, aber nur so weit, daß er von den Menschen noch gesehen wird. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, daß mich mein Umfeld als politisch begabt und engagiert einschätzt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Dies ist eine schwierige Vereinbarung, denn meine Position läßt nicht sehr viel Freizeit zu, doch meine Gattin wußte schon von Beginn an, daß dies so sein würde. Ich reserviere mir jedoch die nötige Zeit, die ich dann mit meiner Familie verbringe. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Das ist unterschiedlich, denn meine Fortbildung ist breit gestreut. Ich versuche neben der Tagespolitik, diversen Problemen auf den Grund zu gehen, indem ich Fachliteratur lese oder Experten konsultiere. Diese Aktivitäten zeitlich zu bemessen ist fast unmöglich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate der nächsten Generation, das Interesse an der Politik nie zu verlieren, denn geschichtlich betrachtet ist die Politik schlecht geworden, wenn das nötige Engagement der Jugend und der Bevölkerung insgesamt zu wünschen übrig ließ. Weiters rate ich, danach zu trachten, eine Politik der Nachhaltigkeit zum obersten Prinzip zu machen, um nicht in die Taschen der nachfolgenden Generationen zu greifen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich wünsche mir für mich und meine Familie Gesundheit und hoffe, daß nach meinem politischen Leben noch genügend Zeit für mein persönliches Privatleben bleibt. Beruflich möchte ich nicht mehr werden, als ich jetzt schon bin. Meine politischen Ziele für Oberösterreich sind, die wirtschaftliche Stellung dieses Landes noch weiter auszubauen, denn nur ein wirtschaftlich starkes Land kann sozial leistungsfähig sein und bleiben. Wir wollen, daß Oberösterreich das Land der Arbeit, der sozialen Wärme, aber auch das Land der geistigen Werte bleibt, in dem Bildung und Kultur den entsprechenden Stellenwert haben. **Ihr Lebensmotto?** Sich ständig bemühen, die Dinge positiv zu sehen, und nie darüber nachdenken, warum etwas nicht geht, sondern nachdenken, wie es gehen könnte.

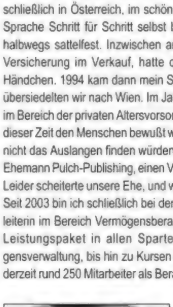
✱ Pulch Aleksandra Slavica

● Zur Person

Beruf: Vermögensberaterin. Funktion: Organisationsleiterin. Tätig bei: Kapital & Wert Marketing GmbH., 1060 Wien, Schmalzhofgasse 26. Geboren - Datum, Ort: 31. Mai 1972, Ljubljana/Slowenien. Kinder: Jovan (1994). Eltern: Maria und Dragan. Hobbies: Lesen, Malen, Fotografie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Es war mir immer wichtig, meine Visionen zu verwirklichen. Dabei höre ich nur auf meine innere Stimme und lasse mich von meiner Umgebung nicht beirren. Einen dieser Träume erfüllte ich mir 1990, als ich in Slowenien beim Radiosender A-Kanal zahlreiche Sendungen aus den Bereichen Jugend und Kultur moderierte. Ich bin ein sehr kommunikativer Mensch, und die Moderation im Radio machte mir großen Spaß. Einige Zeit später wurde ich von RTS Radio Televisa Sribia abgeworben und durfte einen lokalen Fernsehsender aufbauen. Das war eine tolle Herausforderung, denn ich lernte das Medium Fernsehen von der Pike auf kennen. Ich arbeitete in allen möglichen Bereichen, kümmerte mich um das Marketing, schrieb Manuskripte und war sogar als Kamerafrau tätig. Es war eine sehr spannende und abwechslungsreiche Station meiner Karriere. Leider kam es dann zum Krieg in meiner Heimat, und ich beschloß 1993, alle Brücken abzubrechen und auszuwandern. Da ich kein Deutsch sprach, wollte ich zunächst nach Italien oder in ein englischsprachiges Land, landete aber schließlich in Österreich, im schönen Villach. Ich brachte mir die deutsche Sprache Schritt für Schritt selbst bei, und nach etwa einem Jahr war ich halbwegs sattelfest. Inzwischen arbeitete ich bei der Wiener Städtischen Versicherung im Verkauf, hatte dabei aber kein besonders glückliches Händchen. 1994 kam dann mein Sohn Jovan zur Welt, und ein Jahr später übersiedelten wir nach Wien. Im Jahr 1997 begann ich bei der Firma Revital im Bereich der privaten Altersvorsorge zu arbeiten - ein heißes Thema, da zu dieser Zeit den Menschen bewußt wurde, daß sie mit der staatlichen Pension nicht das Auslangen finden würden. 1999 gründete ich mit meinem zweiten Ehemann Pulch-Publishing, einen Verlag, der sich mit Investment beschäftigt. Leider scheiterte unsere Ehe, und wir sind heute nur noch Geschäftspartner. Seit 2003 bin ich schließlich bei der Firma Kapital & Wert als Organisationsleitenn im Bereich Vermögensberatung tätig. Wir bieten ein umfangreiches Leistungspaket in allen Sparten des Investments und der Vermögensverwaltung, bis hin zu Kursen und Seminaren. In ganz Österreich sind derzeit rund 250 Mitarbeiter als Berater für Kapital & Wert tätig.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mich nicht verstellen zu müssen und so akzeptiert zu werden, wie ich bin - das ist die schönste Anerkennung meiner Person. Geld, eine tolle Wohnung und ein flottes Auto sind nur Äußerlichkeiten, mir ist der Mensch mit seiner Persönlichkeit viel wichtiger. Ich beurteile die Leute nicht danach, ob sie Markenkleidung tragen und perfekt gestylt sind, sondern nach ihrem Charakter. Und diese Behandlung erwarte ich auch von meinem Umfeld. Natürlich muß ich mich auch selbst so akzeptieren, wie ich bin, und bis zu einem gewissen Grad Egoist sein. Auf dieser Basis lassen sich Erfolge erzielen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Sehr viele Menschen machen den Fehler, nur wegen des Geldes zu arbeiten. Das ist falsch. Ich arbeite, um mir zu beweisen, daß ich in meinem Bereich gute Leistungen erbringe und zufriedene Kunden habe. Dann kommt das Geld von selbst. Ich bemühe mich, meine Kunden zunächst genau kennenzulernen und ihre Bedürfnisse zu analysieren. Nur dann kann ich sie richtig beraten und so auf Dauer erfolgreich sein. Aber primär sollte man wissen, was man will, oder zumindest, was man gar nicht

will. Ich habe immer ein Ziel vor Augen und arbeite konsequent an dessen Umsetzung. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin der Meinung, daß es für jedes Problem auch eine Lösung gibt. Ich stelle mich den Herausforderungen ganz entspannt, weil ich weiß, daß ich die richtige Lösung finden werde. Man darf das Problem aber nicht nur mit den eigenen Augen sehen, sondern muß auch andere Standpunkte berücksichtigen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Nein. Wenn ich mir selbst nicht vertraue, wie soll ich dann anderen vertrauen? Ohne Selbstvertrauen ist keine erfolgreiche Karriere möglich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** In jeder. Auch wenn es manchmal auf den ersten Blick nicht so aussieht, aber hinter jeder scheinbar negativen Situation oder Entscheidung steckt auch etwas Positives. Es braucht oft etwas zeitlichen Abstand, um die positiven Auswirkungen zu erkennen, aber sie sind immer da. Wir müssen die Entscheidung nur treffen, dann kann man nicht viel falsch machen. Schlimmer sind Menschen dran, die sich vor Entscheidungen drücken, denn sie schweben im luftleeren Raum. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Auf manche Leute wirke ich beim ersten Kennenlernen arrogant und eingebildet. Ich weiß nicht, warum dies so ist, vielleicht, weil ich meine Meinung immer sofort offen und ehrlich ausspreche. Aber dieser erste Eindruck ändert sich rasch, da ich ein sehr positiver, lebensbejahender Mensch bin. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Bewerber müssen unsere Bewerbungsunterlagen ausfüllen, und bei entsprechender Eignung werden sie zu einem persönlichen Gespräch eingeladen. Wichtig sind ein seriöses, sympathisches Auftreten und die Freude am Umgang mit Menschen. Wer nur den schnell verdienten Euro im Auge hat, ist bei uns fehl am Platz. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wenn ich arbeite, bin ich zu 100 Prozent Geschäftsfrau und gehe völlig im Beruf auf. Zu Hause bin ich dann zu 100 Prozent für meine Familie da. Jeder Bereich erfordert meine gesamte Aufmerksamkeit. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll im positiven Sinn Egoist sein. **Ihr Lebensmotto?** Das Leben gibt uns nichts, womit wir nicht fertig werden können.

✱ Pulker-Rohrhofer Doris Mag.

● Zur Person

Beruf: Managerin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: CAT - City Air Terminal Betriebsgmbh., 1020 Wien, Praterstern 3. Geboren - Datum, Ort: 19. Februar 1968, Gföhl. Familienstand: Verheiratet mit Erich. Kinder: Eva (1987). Eltern: Hedwig und Herbert. Ehrungen: Preise bei Schirennen. Hobbies: Laufen, Schifahren, Mountainbiken, Reisen, Malen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1987 an der Handelsakademie in Krems an der Donau absolvierte ich an der Wirtschaftsuniversität Wien das Studienfach Handelswissenschaften. Anläßlich eines Studienaufenthaltes in England konnte ich Auslandserfahrungen sammeln. 1993 schloß ich mein Studium ab, in meiner Diplomarbeit beschäftigte ich mich mit den Umweltproblemen des Güterverkehrs in Städten am Beispiel des Schienengüterverkehrs in Wien. 1994 begann ich bei den ÖBB im Bereich Bahnbus als Mitarbeiterin im Rechnungswesen/Controlling, 1998 wechselte ich in den Bereich Personenverkehr und wurde 1999 Leiterin des Qualitätsmanagements, wo ich für den Aufbau eines Qualitätsmanagementsystems nach ÖNORM EN 13816 verantwortlich war. Seit 2005 bin ich zusätzlich mit der Leitung des Beschwerdemanagements der Personenverkehr AG betraut. Parallel zu dieser Tätigkeit bin ich, ebenfalls seit 2005, als Geschäftsführerin der City Air Terminal Betriebsgmbh für die Ressorts Bahnbetrieb, Vertrieb, Recht, IT und Organisationsentwicklung verantwortlich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mir ist es wichtig, persönlich etwas zu erreichen und zu bewegen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bekenne mich dazu, erfolgsorientiert zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Menschlich zu bleiben ist die Herausforderung in einer Position mit Führungsverantwortung. Man muß auf die Bedürfnisse sowohl der Mitarbeiter als auch der Kunden eingehen. Ich kann persönliche Kontakte gut gestalten und verstehe es, berufliche Anliegen zu kommunizieren. Ich hinterfrage die Dinge, bin flexibel und kann aus neuen Situationen viel Konstruktives herausholen. Selbstkritik gehört für mich auch dazu. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** In vielen Situationen agiere ich lieber über den persönlichen Austausch als in schriftlicher Form. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Um als Frau ernst genommen und meine Leistungen entsprechend gewürdigt zu sehen, mußte ich in vielen Bereichen meine männlichen Kollegen übertreffen. Mittlerweile hat sich die Situation geändert, und es gibt mehr Frauen in Führungspositionen. Gerade in den Bereichen öffentlicher Verkehr und vor allem Bahn sind aber noch wenige Frauen vertreten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Es ist eine Form der Anerkennung und Akzeptanz meiner Person, wenn ich um meine Meinung zu Fachthemen gefragt werde. Natürlich war es für mich eine große Anerkennung, Geschäftsführerin der CAT GmbH zu werden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter sind wesentlich, um Erfolg zu erlangen, gerade im Dienstleistungsbereich, wo das Erfüllen von Kundenbedürfnissen schließlich den Betriebserfolg ausmachen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für Mitglieder meines Teams ist ausgeprägte soziale Kompetenz vonnöten - Einzelkämpfer sind nicht gefragt. Ich achte bei Bewerbungen auf die Erfahrungen im Lebenslauf und ziehe bei Entscheidungen auch einen weiteren Kollegen hinzu. Vier Augen sehen mehr als zwei. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Präsenz zeigt, daß man die Anliegen anderer auch wichtig nimmt. Wenn die Leistung paßt, spare ich auch nicht mit Lob. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Erstklassige Ausstattung, Komfort, Service die Non-Stop-Verbindung vom und zum Flughafen und die Schnelligkeit unseres City Airport Trains sowie die Möglichkeit, in Wien Mitte einzuchecken, sind für unsere Kunden das Um und Auf. Auf diese Vorzüge konzentrieren wir uns. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Im allgemeinen funktioniert das gut. Manchmal kommt aber mein Privatleben zu kurz, auch hätte ich gerne mehr Zeit, um Sport auszuüben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn man sich klare Ziele gesteckt hat und diese auch erreicht, steigert das die Motivation. Man muß an sich glauben und darf niemals aufgeben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein wichtiges Ziel ist es, mir meine Freude an der Arbeit zu bewahren. Mit Gewalt kann man seine Ziele nicht erreichen. **Ihr Lebensmotto?** Niemals ohne Freude!

✱ Pum Wilhelm

● Zur Person

Beruf: Hafnermeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Wilhelm Pum Kachelöfen und Fliesen GmbH., 4240 Freistadt, Linzerstraße 23. Geboren - Datum, Ort: 2. Mai 1956. Familienstand: Verheiratet mit Gerlinde. Kinder: Florian (1985), Martin (1988) und Stefan (1993). Eltern: Margarete und Wilhelm. Ehrungen: Jungunternehmer des Jahres 1998, Silberne Ehrennadel der Wirtschaftskammer. Mitgliedschaften: Segelcrew Freistadt, Volkstanzgruppe Freistadt, FF Mitterbach. Hobbies: Segeln, Musik (Baßgeige), Bergwandern, Volkstanz. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gemeinderat Freistadt, OÖ Wirtschaftskammer (Ausschuß), Bundeswirtschaftskammer, Ö-Norm-Ausschuß.

Wilhelm PUM
KACHELÖFEN
FLIESEN GmbH

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Lehre zum Hafner begann ich im Jahr 1971 in der Firma Ahamer in Freistadt. Nach meinem Abschluß blieb ich bei meiner Arbeitsstelle und übte dort bis 1981 meinen Beruf als Hafner aus. In dieser Zeit wuchs ich mit diesem Unternehmen zusammen, und auch das Verhältnis zu meinem damaligen Chef Ernst Ahamer war sehr gut. Die Prüfung zum Hafnermeister absolvierte ich schließlich im Jahr 1981. Da der damalige Geschäftsinhaber keinen Nachfolger für sein Unternehmen hatte, ergab sich für mich die Gelegenheit, weiter aufzusteigen. So wurde ich 1982 gewerblicher Geschäftsführer und übernahm 1992 den Betrieb vollständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, einen florierenden Betrieb zu führen, meine Kunden zufriedenzustellen und meinen Beruf mit meinem Familienleben verbinden zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als erfolgreich, denn ich habe viel erreicht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren meine Zielstrebigkeit, meine Konsequenz, mein hoher Arbeitseinsatz und mein Fleiß. Wichtig war es auch, ein feines Gespür zu entwickeln, welche Dinge wann zu erledigen sind. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Vor allem mit viel Ehrgeiz, Arbeitseinsatz und Hartnäckigkeit. Ich habe den Schritt in die Selbständigkeit gemacht, und hinter dieser Entscheidung stehe ich auch. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Einen Auftrag zu erlangen, ist heute wesentlich schwieriger als noch vor zehn Jahren. Erfolgreich fühlt man sich dann, wenn das Geschäft läuft und man ein Ziel erreicht hat. Mit bestandener Meisterprüfung und dem Aufstieg zum Geschäftsführer - also immer dann, wenn ich etwas abgeschlossen oder erreicht hatte - empfand ich mich jeweils als sehr erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, den Betrieb zu übernehmen, war sicher eine sehr erfolgreiche, obwohl ich mich heute aufgrund der Belastungen bzw. der enervierenden Verhandlungen mit den Behörden und Ämtern nicht mehr für die Selbständigkeit entscheiden würde. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Der Seniorchef der Vorgängerfirma, Ernst Ahamer, prägte mich insofern, als er während meiner Lehrzeit einmal zu mir gesagt hat: „Entweder du willst das machen, oder du willst es nicht machen - wenn nicht, dann laß es sein!" Das hat mich für das ganze Leben geprägt. Es gibt im Leben immer wieder Punkte, wo man ansteht, und dabei hilft dieser Satz. Der Wille zählt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfahre ich vor allem durch nachhaltige Kundenzufriedenheit. Wenn ich nach getaner Arbeit positive Rückmeldungen erhalte und die Freude meiner Kunden sehe, wenn der Kachelofen ihren Wünschen entspricht, ist das für mich die schönste Form der Anerkennung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein Problem sind die Arbeiter aus dem Osten bzw. Firmen, die billige Arbeitskräfte beschäftigen und dadurch den Preis drücken. Der Preisdruck der Konkurrenz ist in den letzen Jahren massiv geworden. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, als sehr ehrgeiziger, aber auch als sehr hilfsbereiter Mensch gesehen zu werden. Ich versuche mein Wissen und Können auch an meine Mitarbeiter weiterzugeben. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie spielen eine sehr wichtige Rolle, weil einerseits nur durch qualitative Arbeit das Ziel erreicht werden kann und andererseits alle meine Mitarbeiter viel Kundenkontakt haben und somit mein Unternehmen repräsentieren. Eine sehr wichtige Rolle spielt auch meine Frau, die mich ebenfalls im Unternehmen unterstützt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir bilden unsere Mitarbeiter selbst aus. Bei der Auswahl unserer Lehrlinge achten wir vor allem auf das Zeugnis, aber natürlich auch auf praktische Geschicklichkeit. Das Zeugnis spielt insofern eine wichtige Rolle, als wir die Erfahrung gemacht haben, daß Jugendliche, die einen sehr schlechten Notendurchschnitt in der Hauptschule haben, auch Schwierigkeiten in der Berufsschule bekommen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken liegen vor allem in der Qualität unserer Arbeit. Außerdem versuchen wir immer individuell auf die Wünsche des Kunden einzugehen und mit viel Kreativität an das Gestalten der Kachelöfen heranzugehen. Hier in Freistadt habe ich mit Sicherheit einen weiteren Vorteil: Wir fertigen die nötigen Schlosserarbeiten für unsere Öfen selbst an, was uns von anderen Hafnern unterscheidet. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Natürlich ist es manchmal schwierig, am Wochenende abzuschalten, weil meine Frau ebenfalls im Unternehmen arbeitet. Gerade deshalb versuchen wir bewußt uns gewisse Freiräume zu schaffen, beispielsweise, indem die Firma jeden Sommer zwei Wochen geschlossen ist. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Für die Jugend ist heute natürlich eine gute Ausbildung wichtig, aber auch der Wille, hohe Leistungen zu erbringen und eine gute körperliche Verfassung sind Faktoren für eine erfolgreiche berufliche Laufbahn.

✱ Puntigam Gerhard

● Zur Person

Beruf: Bankangestellter. Funktion: Geschäftsstellenleiter. Tätig bei: Leasfinanz GmbH., 8054 Graz, Haushamerstraße 1. Geboren - Datum, Ort: 15. Oktober 1961, Feldbach. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Gerald (1985) und Christian (1993). Eltern: Angela und Josef. Ehrungen: Verdienstkreuz in Silber, verliehen

vom Land Steiermark; Verdienstkreuz in Bronze, verliehen von der Freiwilligen Feuerwehr. Mitgliedschaften: Obmann des Sportvereins Maierdorf, im Vorstand der Freiwilligen Feuerwehr Maierdorf. Hobbies: Tennis, Laufen, Fußball. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vizebürgermeister der Gemeinde Maierdorf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volksschule in Trautmannsdorf und anschließend die Hauptschule sowie den Polytechnischen Lehrgang in Gnas. Danach absolvierte ich eine Lehre zum Kfz-Mechaniker bei der Firma Suppan in Mühldorf bei Feldbach, die ich 1980 mit ausgezeichnetem Erfolg abschloß. Ich hatte mir damals vorgenommen, mich selbständig zu machen, sollte ich die Gesellenprüfung mit Auszeichnung bestehen. Als ich jedoch nach zweieinhalb Jahren Tätigkeit im Unternehmen sowie Ableistung des Präsenzdienstes mein Vorhaben in die Tat umsetzen wollte, erhielt ich von meinem damaligen Chef 1983 das Angebot, als Autoverkäufer zu beginnen. Diese Herausforderung reizte mich, und ich nahm sie an. Bereits im ersten Monat gelang es mir, 17 Autos zu verkaufen - und das, obwohl ich damals erst 23 Jahre alt war. Ich blieb noch weitere acht erfolgreiche Jahre bei der Firma Suppan. 1991 wechselte ich für zehn Monate als Verkäufer zu VW-Audi Fink nach Gnas und verkaufte allein in diesen zehn Monaten 180 Autos. 1992 wurde in Feldbach eine Filiale der Mercur-Bank eröffnet, die verschiedene Autohändler bei Leasingverträgen und Kreditfinanzierungen betreute. Als ich von Herrn Unger, dem Leiter der neuen Geschäftsstelle, das Angebot erhielt, als Außendienstmitarbeiter in die Mercur-Bank einzutreten, zögerte ich zwar anfangs, sah es aber dann als die Chance an, mich beruflich zu verändern, und nahm unter dem Motto „die Lehre macht Karriere" die neue Aufgabe dankend an. Von 1992 bis 1994 war ich in Feldbach, anschließend in Graz beschäftigt, wo ich für die Akquisition von Partnern in der Kfz-Händler-Branche zuständig war. 1994 wurde ich auch in den Betriebsrat für die Steiermark gewählt. Die Mercur-Bank wurde im Laufe der Jahre von der GE Capital Bank übernommen, doch meine Tätigkeit blieb die gleiche, und in den letzten Jahren meiner Beschäftigung bei der GE Capital Bank war ich stets unter den besten drei Verkäufern Österreichs, 2002 sogar der beste. 2002 wurde auch die Leasfinanz GmbH auf mich aufmerksam, die einen Leiter für die Geschäftsstelle Graz suchte. Ich sah diese Aufgabe als Herausforderung an, da Graz bei den Verkaufszahlen an achter (letzter) Stelle innerhalb Österreichs lag, und übernahm die Geschäftsstelle am 1. April 2003 mit minus 43 Prozent Zielerreichung. Innerhalb kürzester Zeit gelang es mir, die Tendenz umzukehren. Ende 2004 lagen wir bei 138 Prozent der Vorgaben und damit an dritter Stelle innerhalb Österreichs. 2005 war ein sehr turbulentes Jahr: Wir verlegten die Geschäftsstelle aus der Grazer Innenstadt an den neuen Standort, und ich nahm einige personelle Änderungen vor. Dadurch blieb der Geschäftserfolg zwar etwas hinter meinen Erwartungen zurück, doch ich verfüge jetzt wieder über ein tolles Team und blicke optimistisch in die Zukunft.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, wenn ich Zielvorgaben verwirklichen oder gar übertreffen kann und damit auch gegenüber Vorgesetzten in einer guten Position bin, wenn es darum geht, eigene Wünsche und Vorstellungen einzubringen bzw. umzusetzen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Schon als ich als Autoverkäufer arbeitete, war ich immer mit vollem Einsatz bei der Sache und auch samstags und sonntags erreichbar. Meine Arbeit ist mir sehr wichtig, und für meine Kunden bin ich den ganzen Tag da. Auch kann ich mich sehr gut anpassen und auf Menschen eingehen. Gerne lasse ich mich auch eines Besseren belehren, wenn jemand mir gegenüber im Recht ist. Mit ausschlaggebend für meinen Erfolg ist sicher auch, daß ich Gelegenheiten spontan wahrnehme und konsequent mein Ziel verfolge. Meist habe ich das Glück, daß ich gleich mit jemandem ins Geschäft komme, oder daß das Geschäft nicht lange auf sich warten läßt. Ich plane gut im voraus und arbeite ordentlich und genau. Wenn ich eine Niederlage erleide, lasse ich mich dadurch nicht gleich aus dem Konzept bringen, sondern suche auch den negativsten Erfahrungen etwas Positives abzugewinnen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung habe ich immer wieder erfahren, zum Beispiel allein dadurch, daß ich immer wieder in Positionen gerufen wurde, ohne selbst die Initiative zu ergreifen. Ein Zeichen der Anerkennung ist mir besonders in Erinnerung: Voriges Jahr saß ich eines Abends lange nach Dienstschluß noch im Büro, um anstehende Arbeiten zu erledigen. Unter anderem beantwortete ich dabei eine E-Mail des Vorstandes der Leasfinanz. Als ich meine Arbeit beendet hatte und gerade zum Auto ging, erhielt ich von ihm einen Anruf. Er lobte mich für meinen Einsatz, besprach einige geschäftliche Dinge mit mir und sprach mir schließlich eine Gehaltserhöhung aus. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen natürlich eine ganz wesentliche Rolle für meinen Erfolg. Wir sind ein kleines Team, und nur gemeinsam können wir diese Leistungen erbringen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Unsere Bewerber müssen bereits Branchenerfahrung mitbringen, denn wir bilden keine Lehrlinge aus. Weiters ist der richtige Umgang mit Menschen ganz wesentlich. Wenn man bei uns arbeiten will, muß man Freude an der Arbeit mitbringen. Wer ständig auf die Uhr schaut und nur Dienst nach Vorschrift macht, ist bei uns fehl am Platz. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ein gutes Betriebsklima ist mir sehr wichtig. Deshalb versuche ich immer wieder, mit Spaß und guter Laune die Atmosphäre aufzulockern. Meine Mitarbeiter und ich duzen einander, und wenn ich mit meinen Mitarbeitern nach getaner Arbeit etwas trinken gehe, bin ich auch nicht geizig und gebe gerne einmal eine Runde aus. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, mit der Leasfinanz weiter auf der Erfolgswelle zu schwimmen, frei nach dem Motto „ein bisserl mehr geht immer". Auch habe ich mir zum Ziel gesetzt, bis zu meiner Pensionierung erfolgreich für die Leasfinanz tätig zu sein. **Ihr Lebensmotto?** Halte nie jemanden für dümmer, als du selber bist!

✱ Quasthoff Thomas

● Zur Person

Beruf: Gesangskünstler. Funktion: Selbständig. Vertreten durch Künstleragentur Dr. Raab & Dr. Böhm, 1010 Wien, Plankengasse 7. Schöpferische Akte: Zahlreiche CD-Aufnahmen, unter anderem Gustav Mahler: Des Knaben Wunderhorn (unter Claudio Abbado), 1999 (Grammy-Auszeichnung), Franz Schubert: Schwanengesang und Winterreise, Brahms: Vier ernste Gesänge, 2001, Franz Schubert: orchestrierte Lieder (unter Claudio Abbado), 2002 (Grammy-Auszeichnung) u.v.m.; Die Stimme, Ullstein Verlag, 2004. Ehrungen: Erster Preis beim Internationalen Musikwettbewerb der ARD in München (1988), Schostakowitsch-Preis in Moskau (1996), Hamada Trust/Scotsman Festival Prize des Edingburgh International Festival (1996), DIAPASON DÖR

und Echo-Preis (1998), Zwei Grammys (1999, 2001), Goldene Kamera, Sänger des Jahres 2004 (Jury der Deutschen Phono-Akademie). Mitgliedschaften: Schirmherrschaft über die Stiftung „Kinder von Tschernobyl", Niedersachsen (seit 2003). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seit 1996 Professur an der Musikhochschule in Detmold.

© Wolfgang Reese

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Aufgrund der Folgen des Medikaments Contergan bin ich körperlich eingeschränkt: Meine Stimme ist das Ergebnis einer außerordentlichen Begabung gepaart mit konsequenter Schulung. Sänger wollte ich schon als Kind werden. Auch wenn mir im Alter von 16 Jahren die Aufnahme in die Musikhochschule Hannover verwehrt wurde, nahm ich privaten Gesangsunterricht, studierte Jura in Hannover und arbeitete als Sprecher im Landesfunkhaus Niedersachsen des Norddeutschen Rundfunks. 1988 gelang mir der Durchbruch mit dem Erlangen des ersten Preises beim Internationalen Musikwettbewerb der ARD, dem bereits etliche Wettbewerbsauszeichnungen vorausgegangen waren und weitere folgen sollten. Meine Laufbahn führt mich zu den renommiertesten Orchestern der Welt, wo ich mit bedeutenden Dirigenten wie Claudio Abbado, Daniel Barenboim, Sir Colin Davis, Mariss Jansons, Seiji Ozawa, Sir Simon Rattle und anderen auftrat. In Europa konzertierte ich u.a. mit den Berliner und Wiener Philharmonikern sowie dem London Symphony Orchester. Mein Debüt beim Oregon-Bach-Festival 1995 legte den Grundstein für meine Karriere in den USA. Eine Liederabendtournee 2002 führte mich nach Boston, Washington, St. Paul und San Francisco. An der Wiener Staatsoper sang ich im Frühjahr 2004 Wagners Parsifal, und im August einen Liederabend bei den Salzburger Festspielen. Seit 1999 habe ich einen Exklusivvertrag mit der Deutschen Grammophon.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist nicht gleich Erfolg, denn man hat ihn auf verschiedenen Ebenen. So hat der eine Erfolg bei Frauen, die andere Erfolg bei Männern, man hat Erfolg, wenn man sich unfallfrei rasiert. Im berufsorientierten Sinne dachte ich über Erfolg nicht wirklich nach, und ich glaube, daß Erfolg, wenn man ihn zu berechnen und zu planen beginnt, nicht wirklich eintreten kann. Ich genieße es, mit künstlerisch hochkarätigen Menschen zusammenarbeiten zu können, und vielleicht empfinde ich das als ein Erfolgsgefühl, wenn ich in der glücklichen Lage bin, mir aussuchen zu können, woran ich arbeite und mit wem ich kooperiere. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Erfolg ist grundsätzlich schwer zu messen, aber bestimmt zähle ich heute zu den etablierteren Künstlern meines Bereiches. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Schon früh stellte sich meine Gesangsbegabung heraus, und im Privatunterricht konnte ich meine Stimme solide ausbilden lassen. Um wirklich erfolgreich zu sein, braucht man sängerische Intelligenz. Neben Begabung gehört der Fleiß dazu, seine Veranlagung zu fördern. Mit meiner Stimme kann ich die ganze Bandbreite an selbst erfahrenen Gefühlen ausdrücken: Schmerz, Verzweiflung, Freude, Glück und vieles mehr. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein großes Glück war, daß ich Eltern und Menschen als unterstützende, wohlwollende Förderer hatte: meine Gesangsausbildung erhielt ich bei Professor Charlotte Lehmann und bei Professor Dr. Ernst Huber-Contwig in Hannover.

✱ Quidenus Sofie

● Zur Person

Beruf: Managerin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Quidenus Gesellschaft mbH., 1190 Wien, Nedergasse 25/5. Geboren - Datum, Ort: 21. Februar 1982, Mattsee. Ehrungen: Projekt „Qivinci- The Automatic Page Turner", 1. Preis beim Ideenwettbewerb Genius 2004, 5. Platz beim Bussinesplan-Wettbewerb für innovative Produkt- und Dienstleistungsideen (Gründer Offensive), 2005, 1. Rang - Idee des Jahres/ Jungunternehmerwettbewerb, 2005. Hobbies: Tennis, Freunde, Reisen, Musik.

● Karriere

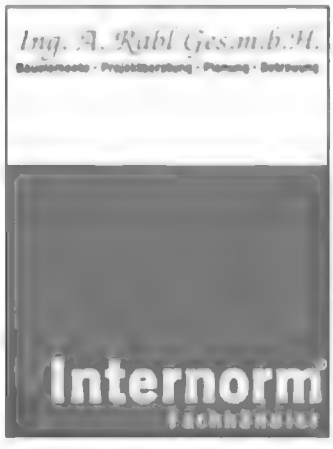
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich verwarf meine Pläne, eine Schauspielausbildung zu absolvieren, als ich die letzte Runde am Reinhardseminar nicht bestand und begann wie alle meine Freunde an der Wirtschaftsuniversität zu studieren. Nebenher schrieb ich regelmäßig für die Tageszeitung „Der Standard". Parallel dazu begann ich in einem Marketingunternehmen zu arbeiten, wo mir die Arbeit im Bereich Marketing & Sales großen Spaß machte. Nach dem Verkauf dieses Unternehmens schaute ich mich nach einer neuen Beschäftigung neben dem Studium um. Schon als Schulsprecherin hatte ich mit Begeisterung Schulbälle organisiert. Der größte Ball für Schüler und Studenten war der Frühlingsball in Wien, und ich wuchs bald nach Aufnahme dieses neuen Interessensgebiets in das zuständige Ball- Organisationskomitee hinein. Ein Jahr später übernahm ich die Marke Frühlingsball und organisierte diesen in Kooperation mit einer Agentur. Mittlerweile stehe ich kurz vor dem Abschluß meines Studiums, wo ich mich auf im speziellen auf „Entrepreneurship & Innovation" konzentrierte. Als ich einen Job in einer Filmproduktion annahm, lernte ich kurz darauf Alfred Jakes kennen, einen Elektrotechniker und Erfinder einer Technologie zum Lösen zweier Blätter voneinander, was z.B. als Anwendungsbereiche das Umblättern von Notenheften für Musiker oder als Umblättergerät für Menschen mit Behinderungen findet. Ich entschied mich, ihn hinsichtlich der Vermarktung seiner Erfindungen zu unterstützen und gründete das Unternehmen Quidenus GmbH. Aus der Kooperation gingen neben dem Patent für ein automatisches Blattwendegerät weitere Produktideen hervor, wie zum Beispiel ein spezielles Gerät zum Digitalisieren von Büchern fürs Internet, das die Kombination aus einen Umblättergerät und einem marktüblichen Scanner ist.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich persönlich, jene Dinge tun zu können, die mir Spaß machen. Erfolg zeichnet sich für unser junges Unternehmen dahingehend ab, daß wir sehr rasch gehandelt haben, finanzielle Barrieren in der Gründungsphase überwinden und bereits Preise und Förderungen erringen konnten. Die Presse rückte unsere ersten Firmenauftritte ins positive Licht, was uns sehr freut und uns hilft. Der Glaube an unseren unternehmerischen Erfolg ist seit dem Beginn der Zusammenkunft da, auch wenn die Kasse noch nicht klingelt. Ich glaube schließlich daran, daß Erfolg mit einem wertebewußten Umgang

mit Vertrauen, Sympathie und Offenheit zu tun hat. Nur wenn man reinen Gewisses handelt, strahlt man als Unternehmer Vertrauen aus. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bezeichne mich nicht als erfolgreich, sondern als jemanden, der einen beruflichen Weg sucht, der ihm Freude bereitet. Ich habe sicher viel erreicht, und dafür, wie auch für mein Ausdrucksvermögen, für meine Werte, die mir meine Eltern vermittelten, für meine Intelligenz, für mein Aussehen und für die bisher eingeräumten Chancen bin ich sehr, sehr dankbar. Auch wenn meine Unternehmenspläne nicht aufgehen sollten, sehe ich mich dennoch als erfolgreich - die bisherigen Erfahrungen bereichern mich in einem enormen Ausmaß. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein hemmungsloser, ja grenzenloser Optimist. Möglicherweise übersah ich wegen meines hartnäckig optimistischen Blickwinkels einige Probleme, doch siegte mein positiver Blick auf die Dinge am Ende doch. Ich weiß viel über Chaos, bin selbst ein eher chaotischer Typ, und dennoch kann ich zu einer ausgezeichneten Struktur finden. Ich mag Menschen einfach, und es fällt mir leicht, mit anderen zusammenzuarbeiten. Ohne Spaß kann sich Erfolg auf Dauer in der Arbeit nicht halten. Ich nehme Risiken in Kauf, aber ich suche nicht dezidiert das Risiko als solches. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ist man bei Problemen voreingenommen und auf eine Lösung fixiert, kann das zu einseitigen Lösungen führen. Ich bevorzuge einen chaotischeren und dafür breiteren Problemlösungsansatz. Ich befasse mich natürlich schon jetzt mit Themen, die erst in Zukunft relevant sein werden. Hätte ich mich auf den Blick in die Zukunft nicht eingelassen, wäre aus meinem Unternehmertum nichts geworden. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Möglicherweise haben manche Menschen am Beginn meiner Gespräche bezüglich der Firmengründung gedacht, ich sei bloß eine nette, 21-jährige Studentin. Doch zerbrach ich mir wegen möglicher Vorbehalte nicht den Kopf. Ein guter Verlauf ergab sich, es mehrten sich günstige Ereignisse, und auch wenn es ist nicht gerade einfach ist, ein Unternehmen aufzubauen, ging dennoch und vielleicht aufgrund der öffentlichen Anerkennung alles zügig voran. Mir wurde von außen eher Mut zugesprochen, es gab keine Abwertungen aufgrund der Tatsache, daß ich eine Frau bin, ganz im Gegenteil. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Jeder Mensch will Gerechtigkeit. Einem Menschen gerecht zu werden, kann bedeuten, über ihn einen Artikel zu schreiben. Anerkennung entspricht dem Bedürfnis nach Gerechtigkeit, das wir alle in uns tragen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate jungen Menschen, sich einen Bereich zu suchen, für den sie echte Leidenschaft empfinden. Denn nur, wenn man sich wirklich mit seinem Job identifizieren kann, macht das Arbeiten Spaß und man ist in der Lage, auch die Menschen um sich herum durch sein Engagement zu motivieren. Es ist natürlich nicht immer leicht, etwas zu finden, das einen erfüllt. Eine Mindestausbildung ist wichtig, aber man kann auch im Selbststudium viel recherchieren. Ich glaube auch, daß Erfolg mit gelebten, positiven Werten zu tun hat, und ich glaube besonders daran, daß es wichtig ist, an sich und an seiner Erfolgshaltung zu arbeiten. Ich tue es jedenfalls. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Bis Ende Juni wünsche ich mir, einen Investor zu finden, der sich mit 25 Prozent an meiner Firma beteiligt. Spätestens im September möchte ich eines der Patente auf den Markt bringen, und bis 2007 plane ich den Schritt in die Internationalisierung. Ich möchte ein erstes Projekt betreffend die Erfindung des Scannergeräts starten, und zwar noch dieses Jahr in Kooperation mit einer Bibliothek. **Ihr Lebensmotto?** Gute Laune ist durch nichts zu ersetzen!

✱ Rabl Alois Ing.



● Zur Person

Beruf: Techniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ing. A. Rabl GmbH Bauelemente Projektberatung - Planung - Betreuung., 3071 Böheimkirchen, Am Neubau 33. Geboren - Datum, Ort: 19. Juli 1955, Lilienfeld. Kinder: Daniela (1986), Sandra (1988) und Natascha (1999). Eltern: Alois und Maria. Hobbies: Modelleisenbahn, Schifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die HTL-Abteilung Maschinenbau, an der ich 1975 die Matura ablegte. Anschließend war ich sieben Jahre lang im Schlosserbetrieb Pehofer in Unterradlberg tätig. Nach dem Konkurs dieser Firma begann ich ebenfalls als Bauleiter und Techniker bei der Firma Internorm, wo ich zuletzt die Position des Verkaufsgruppenleiters einnehmen konnte. 1999 machte ich mich nach 17 Jahren bei Internorm mit dem Objektbereich Fenster selbständig und bin nun auch weiterhin als Fachhändler für die Produkte der Firma Internorm tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit meiner Arbeit das wirtschaftliche Auslangen zu finden, eine gewisse Zufriedenheit zu verspüren und meine Ziele zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Obwohl es nicht immer leicht war und mein Arbeitstag heute 16 Stunden hat, denke ich schon, daß ich mich als erfolgreich bezeichnen darf. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wesentlich war, den Schritt in die berufliche Selbständigkeit zu wagen. Auch die Tatsache, daß ich mich nie davor gescheut habe, sehr viel zu arbeiten, war für meinen Erfolg von Bedeutung. Ich bin wohl auch sehr verläßlich und zielstrebig. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Die Herausforderung besteht vor allem darin, daß sich ein Tag nicht immer ganz so abspielt, wie man es sich vorstellt. Ich versuche jedoch, mich auch auf mögliche Überraschungen einzustellen und meine Aufgaben bestmöglich zu meistern. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich fühle ich mich schon seit meiner Zeit als Angestellter erfolgreich, damals kletterte ich die Karriereleiter ja auch recht zügig hinauf. Auch als Selbständiger bin ich recht erfolgreich unterwegs. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, mich selbständig zu machen, habe ich bisher noch nicht bereut. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Nein, ich habe keiner bestimmten Person nachgeeifert. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Natürlich stellt die Zufriedenheit der Kunden, die meine Arbeit schätzen, eine Form der Anerkennung dar. Auch als Angestellter wurde mir von meinen Vorgesetzten Anerkennung für meine Leistung gezollt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In unserer Branche ist vor allem die Preissituation problematisch, da die Konkurrenz sehr stark ist und man gegen das Preisdumping mancher Konkurrenten kaum ankommt. Zur Lösung dieses Problems kann man nur auf die Bereinigung des Marktes hoffen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich vermute, daß ich doch recht beliebt bin. Das durfte ich insbesondere anläßlich meines 50. Geburtstages erfahren, als meine Nachbarn eine schöne Feier für mich organisierten. **Welche sind die**

Copyrighted material

Stärken Ihres Unternehmens? Wir erledigen Aufträge binnen kürzester Zeit und kümmern uns auch sehr um den wichtigen Aspekt der Mängelbehebung. Wir sind verläßlich und bieten ausgezeichnete Qualität, was auch von größeren Kunden geschätzt wird, wie beispielsweise einer großen Genossenschaft in St. Pölten. Eine Stärke meines Unternehmens ist natürlich auch das Renommee der Marke Internorm, die hinter mir steht. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich begegne der Konkurrenz fair. Ich versuche einfach, auf meinem Gebiet möglichst gut zu sein, ohne auf meine Mitbewerber zu schielen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Für Weiterbildung bleibt nicht viel Zeit, aber seitens der Firma Internorm werden natürlich regelmäßig Schulungen angeboten, die einige Tage pro Jahr in Anspruch nehmen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Sehr wichtig sind eine fundierte Ausbildung und die erlernbare Fähigkeit, mit Geld gut umzugehen. Auch ist es wichtig zu wissen, was man erreichen möchte, und seine Zielvorstellungen klar zu formulieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte das Pensionsalter möglichst gesund erreichen, den Betrieb möglichst lange gut führen, um ihn später anderen Händen anzuvertrauen. Ich möchte auch gerne Mitarbeiter einstellen, um selbst etwas entlastet zu werden.

✱ Rabl Gerald

● Zur Person

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Burgcafé Inhaber Rabl Gerald., 8333 Riegersburg 30. Geboren - Datum, Ort: 6. April 1972, Fürstenfeld. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Martina Posch. Eltern: Lieselotte und Franz. Hobbies: Fliegen, Paragleiten, Segeln, Tauchen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Teilhaber Riegersburger Hexenzug.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte Volks- und Hauptschule in Riegersburg und absolvierte anschließend eine Kellnerlehre im Gasthof Fink im Ort, die ich 1990 abschloß. Nach Beendigung meiner Ausbildung beschloß ich, auf Saison zu gehen, und passierte in den darauffolgenden sieben Jahren verschiedene Stationen, wobei ich unter anderem in Seefeld, Innsbruck, im Stubaital, in Kärnten sowie in München beim Oktoberfest tätig war. Nach meiner Rückkehr in die Heimat übernahm ich die Position des Restaurantleiters in der Therme Bad Gleichenberg (Gleichenberger AG). Anschließend war ich von 1998 bis 2000 im Restaurant-Pub Fürstenbräu in Fürstenfeld als Kellner beschäftigt. Ursprünglich trug ich mich mit der Absicht, Berufsschullehrer in Bad Gleichenberg zu werden; ich absolvierte die Unternehmerakademie und legte Ende 2000 auch die Konzessionsprüfung für das Gastgewerbe ab, als mir überraschend das Burgcafé in Riegersburg zur Übernahme angeboten wurde. Spontan entschloß ich mich, dieses interessante Angebot anzunehmen. Seit Juni 2001 bin ich nunmehr Inhaber und Betreiber des Burgcafés in Riegersburg. Gemeinsam mit dem Gasthof Fink und dem Gasthof Schreiner betreibe ich auch den Riegersburger Hexenzug, wo Gäste verschiedene Touren mit einem individuell abgestimmten Unterhaltungsprogramm buchen können.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, immer weiterzukommen und das, was ich möchte, zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Es gibt natürlich, wie es in der Gastronomie so ist, immer wieder Höhen und Tiefen, aber im Grunde sehe ich mich schon als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren vor allem persönlicher Einsatz und Glück. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Die ersten vier Jahre als Kaffeehausbetreiber waren die schwersten, da durch den Kredit, den ich für die Finanzierung der Einrichtung aufnehmen mußte, erhebliche Kosten entstanden sind. Als erfolgreich empfand ich mich, nachdem ich diese erste schwere Zeit gut überstanden hatte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, dieses Kaffeehaus zu übernehmen, sehe ich als sehr erfolgreich an. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich sehe beides als wichtig an, um erfolgreich zu sein. Man sollte Bewährtes anwenden, aber allem auch eine individuelle und originelle Note geben. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfahre ich von verschiedenen Seiten, von Gästen, aber teilweise auch von Mitbewerbern. Neben der Anerkennung bekomme ich natürlich auch den Neid verschiedener Leute zu spüren, die mir meinen Erfolg nicht gönnen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein besonderes Problem in unserer Branche stellt die hohe Belastung durch Steuern und Lohnnebenkosten dar. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine ganz wesentliche Rolle für meinen Erfolg. Ich selbst könnte ja nicht rund um die Uhr für meine Gäste da sein, und deshalb ist es wesentlich, daß meine Mitarbeiter gute Arbeit leisten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die wichtigsten Kriterien bei meiner Entscheidung für einen neuen Mitarbeiter sind Ausstrahlung, Sympathie und Einsatzbereitschaft. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Unsere Mitarbeiter erhalten eine Umsatzprovision, und das Betriebsklima ist sehr gut. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Verhalten den Gästen gegenüber ist sehr freundlich und entgegenkommend. Wir bieten nicht nur die Annehmlichkeiten eines Tagescafés, sondern sorgen auch dafür, daß sich die Gäste am Abend durch die richtige musikalische Untermalung und unser ansprechendes Ambiente wohl fühlen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich halte nichts von einer Konkurrenzsituation, sondern suche die Kooperation mit dem Mitbewerb. Eine Form der Kooperation ist zum Beispiel der bereits erwähnte Hexenzug. Besonders mit unserem Nachbarn, dem Gasthof Fink, haben wir ein sehr gutes Einvernehmen, wobei niemand seine Geschäfte auf Kosten des anderen machen will, sondern wir vielmehr versuchen, uns gegenseitig zu ergänzen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Freundin hilft mir sehr viel im Betrieb, vor allem am Wochenende. Dadurch ist es für mich einfacher, Beruf und Privatleben miteinander zu vereinbaren. Um Abstand vom Betrieb zu gewinnen, halte ich es für das beste, hin und wieder für ein paar Tage wegzufahren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Um erfolgreich zu sein, ist ein gewisses Maß an Selbstvertrauen wichtig - und wenn einmal etwas wirklich nicht funktioniert, soll man auch in der Lage sein, rechtzeitig eine alternative Entscheidung zu treffen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich wünsche mir, daß der Geschäftsgang weiter so erfreulich ist wie bisher.

✱ Radschiener Irina

● Zur Person

Beruf: Tierkommunikatorin nach Penelope Smith. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Radschiener Irina - Tierkommunikatorin., 1120 Wien, Oswaldgasse 42. Geboren - Datum, Ort: 17. April 1970, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Robert. Hobbies: Tiere, Reisen, Natur, Fotografie. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Selbständige Vermögensberaterin und Versicherungsmaklerin.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich war Assistentin der Geschäftsleitung in der Firma meines Vaters und wechselte dann in das Bankwesen, wo ich insgesamt zwölf Jahre in unterschiedlichen Bereichen arbeitete. So war ich bedingt durch einen früheren, längeren Auslandsaufenthalt in Amerika in der UNO City tätig, sammelte Erfahrungen im Wertpapierbereich und im Finanzierungswesen. 2002 erlangte ich die Qualifikation zur staatlich geprüften Vermögensberaterin und arbeitete ab diesem Zeitpunkt selbständig, ein Jahr in einem Strukturvertrieb, zwei Jahre mit einem Kollegen. Erst diese Erfahrungen lehrten mich, wie wichtig es ist, seine Träume zu leben und nicht an Dingen hängenzubleiben, die der Entwicklung hinderlich sind. Mein Mann unterstützte mich dabei dankenswerterweise. Derzeit übe ich den Beruf der Vermögensberaterin aus. Meine Berufung liegt jedoch im Trainerbereich - im speziellen möchte ich mit Tieren gemeinsam Menschen helfen. Auf einer Afrikareise stieß ich zufällig auf das Buch von Penelope Smith, einer weltweit anerkannten Tierkommunikatorin, und begann im Sommer 2005 selbst die Ausbildung zur Tierkommunikatorin. 2006/07 werde ich weitere Ausbildungen bei Penelope Smith in den USA absolvieren. Tiere sind für mich ehrliche Partner. Leadership oder Management, Einzelgänger oder Teamplayer - Tiere geben die Antwort. Die Zielarbeit zeigt, daß viele Menschen leider keine klaren Vorstellungen von ihrem Leben haben und einfach so aufs Geratewohl dahin leben. In der Vermögensplanung erkannte ich, daß gerade Menschen mit finanziellen Problemen unklare Lebensvorstellungen haben. Mein Mann und ich entwickeln gemeinsam Ziele für den Aufbau von Seminaren mit Tieren. Die Vermögensberatung führe ich nun als zweites berufliches Standbein fort. Ich werde offene Seminare hallen, für Leute, die ihr Lebensziel finden möchten, Tierkommunikatoren ausbilden, aber auch mit Einzelpersonen und ihren Tieren arbeiten. Hauptsächlich arbeite ich dabei mit Hunden. Tiere sind äußerst wertvolle Begleiter für Menschen. Für mich haben Tiere aus den Anden eine besondere Qualität und Energie, die für Menschen hilfreich genützt werden kann. Ein schöner Satz leitet mich: „Angst klopfte an die Tür, Vertrauen öffnete, niemand war da." Veränderungen benötigen Mut und Risikobereitschaft, für mich ist es jedoch das größte Risiko, nichts zu tun. In der Kommunikation mit Tieren habe ich Antworten auf zentrale Lebensfragen gefunden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, strahlende Menschen, Glück und Frohsinn und auch glückliche, zufriedene Tiere um mich zu haben, reisen zu können und Geld für meine Pläne zu besitzen. Ich komme mit Präpotenz und Negativismus nicht zurecht. Ich brauche positive Menschen um mich. Wenn ich jemandem zum Erfolg verhelfen kann, bedeutet das auch für mich Erfolg. Außerdem ist die spirituelle Weiterentwicklung für mich sehr wichtig. Unser Universum ist einfach phantastisch. Wenn Menschen beginnen, sich mit sich selbst auseinanderzusetzen anstatt mit ihren Nachbarn oder Kollegen, erkennen sie viele Vorteile für sich und ihre Lebensqualität. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich möchte noch viel mehr erreichen, auch wenn andere meinen, daß ich schon viel erreicht habe. Man muß in seinem Leben durch Höhen und Tiefen gehen, und der Schritt in die Selbständigkeit heißt, sich mit sich selbst zu konfrontieren. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich verfüge über eine enorme Willensstärke und Antriebskraft. Woher diese Kräfte kommen, weiß ich nicht. Auch wenn ich an manchen Tagen meine, daß ich kaum etwas getan habe, höre ich von außen oft, daß ich sehr aktiv wirke, und manche finden sogar, ich solle mich einmal einbremsen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich suche so lange, bis ich eine Lösung finde, wenn mir etwas wichtig ist. Manche Probleme lösen sich von allein. Ich wäge ab, in welche Probleme ich meine Energie investiere und hole nach einer intensiven Auseinandersetzung mit der Situation durchaus auch Erkundigungen ein. Ich habe gute Freunde, mit denen ich mich über meine Probleme unterhalten kann. Ein Problem, das ein ganzes Team betrifft, bespreche ich mit den jeweils Betroffenen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Vorbilder änderten sich mit meinen Lebenssituationen. Dr. Helmut Pechlaner ist ein großes Vorbild - er ist ein sehr guter Rhetoriker, er ist überzeugt von dem, was er sagt und tut, er fasziniert in seinen Vorträgen. Penelope Smith ist im richtigen Moment in mein Leben getreten. Die Art, wie sie ihren Weg ging, trug wesentlich zur Neugestaltung meines eigenen Lebensweges bei. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vermögensberatung dient meiner finanziellen Absicherung, aber meine Berufung fand ich in der Arbeit mit Tieren. Mein Mann ist beim Bundesheer tätig und teilt meine Tierliebe. Viele meiner Kunden wurden Freunde, daher kann ich die beiden Bereiche nicht wirklich trennen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist nicht wichtig, in der Schule in kleinsten Details gut zu sein, es kommt vielmehr darauf an, im Leben zu bestehen, sich einen Businessplan erstellen zu können und sich genau zu überlegen, wie man sich seine Zukunft vorstellt. Ein Plan soll aber auch kein Zwangskorsett sein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Kurzfristig ist es mein oberstes Ziel, mich in der Tierkommunikation zu etablieren, ein Seminarzentrum zu errichten und mein Leben erfolgreich zu leben.

✱ Rainer Arnulf Prof.

● Zur Person

Beruf: Künstler. Funktion: Freischaffender Künstler. Geboren - Datum, Ort: 8. Dezember 1929, Baden. Kinder: Clara Diz (1970). Schöpferische Akte: Kataloge und Bücher, Einzel- und Gruppenausstellungen im In- und Ausland, TV-Filme im ORF und im BF1. Ehrungen: Großer Österreichischer Staatspreis; Offizier der französischen Ehrenlegion; Professorentitel; diverse Kritikerpreise sowie Preise des International Center of Photography (New York); Max-Beckmann-Preis der Stadt Frankfurt. Mitgliedschaften: Mitglied der Akademie der Künste Berlin; Gründungsmitglied der österreichischen Hundsgruppe (1950); Mitglied des Österreichischen Kunstsenats.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Während der Schulzeit entschloß ich mich dazu, Künstler zu werden und besuchte die Hochschule für Angewandte Kunst, die ich jedoch nach nur drei Tagen wieder verließ. An der Akademie der Bildenden Künste war ich ebenfalls nicht sehr lange, da die Anforderungen zu gering und konservativ waren. Ich reiste nach Deutschland und Frankreich, um meinen Horizont zu erweitern, und stellte meine Werke in Klagenfurt aus. 1950 begegnete ich Ernst Fuchs, A. Lehmden, Arik Brauer, Hollegha und Mikl und gründete mit der Ausstellungseröffnung in Wien die „Hundsgruppe". Nach Beschimpfungen seitens des Publikums wendete ich mich vom phantastischen Surrealismus ab. Zwischen 1953 und 1965 entstanden Übermalungen, die zu meinen bekanntesten Werken wurden. Nach Ausstellungen in Galerien folgten Ausstellungen in in- und ausländischen Kunsthallen und Museen. Ich nahm an der Biennale in Sao Paulo 1973 teil, war österreichischer Vertreter bei der Biennale in Venedig 1978 und zeigte 1984 die Retrospektive im Centre Georges Pompidou in Paris und 1989 im Guggenheim-Museum in New York. 1993 eröffnete ich das Arnulf Rainer-Museum in New York und stellte in zahlreichen Galerien, Kunsthallen, Nationalgalerien und Museen in Europa, Japan, den USA, Kanada, Chile, Argentinien und Brasilien aus. 1994 zerstörten unbekannte Täter in meinem Atelier in der Akademie der Bildenden Künste 26 Gemälde. Von 1981 bis 1995 war ich auch als Hochschulprofessor an der Akademie der Bildenden Künste tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, Bilder zu verkaufen und gute Resonanz zu bekommen. Wesentlich ist die Reputation, die man sich durch Ausstellungen in Museen erwirbt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Relativ, da Künstler meist „größenwahnsinnig" sind, was jedoch Motivation und Leistungsschub mit sich bringt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Resonanz der Fachwelt, die durch meine Qualität, meine schöpferischen Eigenleistungen und meinen Fleiß entstand. Durch mich wurde die Übermalung ein eigener Begriff, den ich in verschiedenen Formen und Techniken entwickelte. Je mehr Innovation, desto weniger verkannte Künstler! Ich arbeite gern allein, die soziale Komponente ergibt sich dann. Ich versuche ständig, meinen Horizont zu erweitern, gehe in Museen, lese und reise. Künstler haben viele Freiheiten, man muß aber auch im Alter immer Lust auf Neues haben und intuitiv sein. Für den Erfolg ist man selbst verantwortlich, Glück spielt natürlich auch eine Rolle. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** In der Schule wurde mir bewußt, daß ich ein guter Zeichner und sehr motiviert war. Ich habe den Weg des Einzelgängers gewählt, weil mir die Sozialkomponente fehlte. **Sieht Sie Ihr Umfeld als erfolgreich?** Ja, sicher. Ich bin der teuerste österreichische Maler und liege im Ranking der 100 teuersten Maler weltweit im Mittelfeld. Dabei lebe ich in Österreich am Rande des Kunstbetriebes. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Vor allem die Anerkennung durch Bildungspreise. Anerkennung bedeutet Ermutigung und soziales Ansehen. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Kunst ist eine Leidenschaft, eine Passion. Ich habe mich mit meinem Beruf voll identifiziert, arbeite heute noch so viel wie früher und habe kein Privatleben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Im Alter werden es immer mehr andere Künstler, wie Picasso, Van Gogh, Mondrian oder Künstler des dreizehnten Jahrhunderts. Persönlich wurde ich aber nicht geprägt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Galerie Ulysses in Wien betreibt mein Management, vermittelt und erstellt Kataloge. **Nach welchen Kriterien suchen Sie Galeristen aus?** Eigentlich ist es ein gegenseitiges Aussuchen, jedoch ist die Seriosität der Galerie essentiell. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Den Kern der Motivation kann ich nicht absehen, ich konzentriere mich auf die Kunst. Künstlerische Inspiration, die Fähigkeit zur Gestaltungskraft und Interesse an immer neuen Einfällen sind wichtig. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll sich von Vorbildern lösen, Neues versuchen, neue Richtungen einschlagen und Selbstvertrauen haben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte ein großer und einmaliger Künstler sein. Meist erlangen erst tote Künstler sozio-kulturellen Aufstieg, oft steht sich der Künstler auch selbst im Weg.

✱ Raming Christian Mag.

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Med AG - Management EDV-Dienstleistungen und angewandte Gesundheitsplanung GmbH., 1010 Wien, Graben 31. Geboren - Datum, Ort: 5. Juni 1956, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ingeborg. Kinder: Klaus (1981), Elisabeth (1983), Martin (1991) und Gerald (1993). Eltern: Elisabeth und Walter. Schöpferische Akte: Diverse Studien und Publikationen über Gesundheitsökonomie. Mitgliedschaften: MKV. Hobbies: Sport, Lesen, Kultur, Politik, Tauchen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Schon während meiner Gymnasialzeit engagierte ich mich schulpolitisch und baute eine Lehrer-Elternpartnerschaft auf. Parallel dazu war ich als Journalist für die APA und eine Tageszeitung (hauptsächlich Wirtschaftsberichterstattung) tätig. Nach der Matura studierte ich Volkswirtschaft in Wien und Graz. Nach erfolgreichem Abschluß 1980 begann ich als Büroleiter des ÖVP Landesparteiobmannes in der Kärntner Landesregierung zu arbeiten. Es folgten einige Jahre der Tätigkeit innerhalb der politischen Administration des Bundeslandes Kärnten, die ich als Büroleiter des damaligen Landeshauptmannes Christof Zernatto 1996 beendete. Im Zuge dieser Tätigkeit gelang es mir, die Privatbibliothek von Sir Karl Popper von London nach Österreich zu holen, die jetzt als Gesamtwerk für Österreich gesichert ist. 1996 wurde ich Direktor des Landeskrankenhauses Klagenfurt mit 1.800 Betten und 4.000 Mitarbeitern und konnte sehr viel Erfahrung in der Mitarbeiterführung sammeln. 1999 machte ich mich selbständig und gründete die Med AG, die sich vor allem mit Consulting und Projektentwicklung im Gesundheitsbereich beschäftigt. Zu unseren Kunden zählen der öffentliche Bereich, wie Ministerien und Landesregierungen, aber auch große Industriebetriebe, wobei zirka 70 Prozent unserer Tätigkeit in Österreich und der Rest im Ausland (mit Schwerpunkt Asien) angesiedelt sind. Unsere Dienstleistungen sind darauf spezialisiert, Gesundheitssysteme besser und effektiver zu gestalten, dazu gehört auch die Einbindung von IT- Lösungen (e-health).

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, das Beste aus den vorhandenen Möglichkeiten zu machen. Es hat sehr viel mit persönlicher Zufriedenheit mit dem Erreichten zu tun und muß Spaß machen. **Sehen Sie**

Copyrighted material

sich als erfolgreich? Ich bin zufrieden und daher auch erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Elternhaus gab mir sicherlich die positive Grundeinstellung, immer das Beste zu geben, mit. In weiterer Folge war es die Vielzahl meiner Interessen und Zielsetzungen bzw. mein Wille, etwas umzusetzen. Engagement, Interesse und Nachhaltigkeit sind wichtige Faktoren, um erfolgreich agieren zu können. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist ein wichtiger Schlüssel zum Erfolg. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Eine Reihe von Persönlichkeiten hat mich beeindruckt, doch einen einzelnen Mentor gab es nicht. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich bin selbst zufrieden mit dem Erreichten, aber ich erhielt natürlich auch Anerkennungen von Vorgesetzten und Mitarbeitern. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube als recht umgänglicher, entscheidungsfreudiger, erfolgreicher und zufriedener Mensch gesehen zu werden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie spielen eine ganz wesentliche Rolle, denn ohne Mitarbeiter kann man keinen Erfolg erzielen. In meinem derzeitigen Tätigkeitsfeld spielen allerdings meine Partner eine größere Rolle, denn wir haben mit dem Unternehmen eine Partnerstruktur aufgebaut, in der man sich aufeinander verlassen kann. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere im Rahmen von laufendem Mentoring der leitenden Mitarbeiter, um sie in unsere Unternehmensphilosophie einzubinden, die gemeinsam gefunden wurde. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Seitdem ich selbständig bin, gelingt mir das besser als vorher, da ich meine Arbeitszeit flexibler gestalten kann. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte es nicht als selbstverständlich betrachten, daß man in einem funktionierenden Wirtschafts- und Sozialsystem lebt, denn es gibt nur ganz wenige Gegenden auf dieser Welt, die mit der österreichischen Lebensqualität vergleichbar sind, selbst wenn man ins benachbarte EU-Ausland blickt. Darum sollte man einen Beitrag leisten, um diesen Umstand zu erhalten und demokratiepolitisches Engagement zeigen. Damit einhergehend sollte man Zielstrebigkeit an den Tag legen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte einen gewissen Mehrwert mit meiner Tätigkeit erzeugen. Ich möchte nicht nur Geld verdienen, sondern etwas Nachhaltiges erreichen. Weiters werde ich mich wieder etwas mehr im gesellschaftspolitischen Bereich engagieren, und schließlich werde ich mich natürlich dafür einsetzen, daß meine Kinder eine ordentliche Ausbildung bekommen.

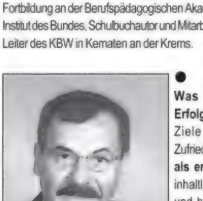
✱ Ramsebner Rudolf Mag.

● Zur Person

Funktion: Direktor. Tätig bei: Berufsschule Linz 10., 4020 Linz, Glimpfingerstraße 8 D. Geboren - Datum, Ort: 10. März 1951, Ried im Traunkreis. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Hannes (1992) und Anna (1994). Eltern: Johann und Maria. Schöpferische Akte: Schulbücher, Publikation über die PÄDAK/Linz. Ehrungen: Auszeichnungen im pädagogischen Bereich. Mitgliedschaften: Gemeinderat Kematen an der Krems, Katholisches Bildungswerk (Kulturbereich). Hobbies: Sport, Literatur, fremde Kulturen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Spengler, mein Vater hatte einen Gewerbebetrieb in dieser Branche. Schon bald wußte ich, daß ich mehr bewirken wollte, und so folgte im Jahr 1975, genau an meinem Geburtstag, mein Eintritt als Lehrer in der Berufsschule in Linz. Meine Meisterprüfungen als Spengler und Dachdecker legte ich in den Jahren 1973 und 1975 ab. 1976 maturierte ich am Bundesgymnasium für Berufstätige in Linz. Im Jahr 1978 legte ich die erste Lehramtsprüfung ab, fünf weitere folgten. 1985 trat ich als Administrator in den Landesschulrat für Oberösterreich, Abteilung Berufsschulen, ein. 1991 schloß ich mein Studium an der Universität Linz ab. 1992 wechselte ich als BD-Stellvertreter an die Berufsschule 10 in Linz und wurde 1993 zum Direktor befördert. Ich bin an der Berufsschule 10 für 45 Mitarbeiter verantwortlich. Zusätzlich leite ich die Berufsschule für Landschaftsgärtner und Floristen in Haid bei Linz, bin Hausverwalter der Berufsschule 10 in Linz und pädagogischer Leiter des Floristeninternats. Auch bin ich gewähltes Mitglied und Leiter der ARGE BD/S Oberösterreich und seit 1993 Mitglied der Arbeitsgemeinschaft Gartenbauschule, Mitglied von Prüfungskommissionen der Lehramtsprüfung BPA, Unternehmerprüfer in der Wirtschaftskammer und Abnehmer der Meisterprüfungen in Linz. Weiters bin ich Vortragender in der Lehreraus- und Fortbildung an der Berufspädagogischen Akademie in Linz und am Pädagogischen Institut des Bundes, Schulbuchautor und Mitarbeiter in Interessensvertretungen sowie Leiter des KBW in Kematen an der Krems.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Ziele zu erreichen und dadurch Zufriedenheit zu erlangen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich kann auf eine inhaltlich ertragreiche Zeit zurückblicken und habe eine gesunde und glückliche Familie, daher sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Vordenker zu sein hat den großen Vorteil, daß man seiner Zeit weit voraus ist, aber auch den Nachteil, daß man noch nicht immer verstanden wird. Die Zeit ist nicht immer reif für meine Visionen. Meine Stärken sind Fleiß, Ausdauer, Genauigkeit, mein Blick fürs Detail, mein Organisationstalent und mein fester Wille. Mein Beruf bereitet mir außerdem große Freude, daher unterrichte ich auch heute noch stundenweise, um die Tagesrealität nicht aus den Augen zu verlieren. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich kann meine zahlreichen Aufgaben durch gutes Zeitmanagement und die Tatsache, daß ich mich auf ein gutes Mitarbeiterteam verlassen kann, erfolgreich bewältigen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Wenn ich Freunde und Bekannte von früher treffe, höre ich oft, daß ich mich kaum verändert habe. Als kommunikativer Problemlöser bin ich bei Kollegen und Schülern, aber auch in der Kommunalpolitik gerne gesehen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich schätze die intensive Kommunikation mit meinen Mitarbeitern und habe mein früheres Schwarzweiß-Denken aufgegeben. Es muß auch Mittelwege geben, es gibt zwischen schwarzen und weißen Schafen auch graue, das habe ich gelernt. Jeder Mensch kann eine Fehlentscheidung treffen, er sollte also mindestens eine zweite Chance bekommen. Ich habe ein gutes Verhältnis zu meinen Lehrern, und der Leitsatz, daß der Schüler immer im Mittelpunkt stehen muß, ist Philosophie des Hauses. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Jeder Lehrer kann den Umfang seiner Tätigkeit, zum Beispiel das Stundenausmaß, selbst entscheiden und vollinhaltlich selbst gestalten. Die Einteilung obliegt mir und ich versuche persönliche Lebenssituationen der Lehrer zu berücksichtigen, so gut es geht. Bildungskarenz kann bei uns offen angesprochen werden und wird auch

gefördert, um zum Beispiel Zusatzqualifikationen zu erlangen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beim Sport kann ich den nötigen Ausgleich zu meinem „kopflastigen" Beruf finden. Perfektes Zeitmanagement steht bei uns in der Familie ganz oben, wir haben fixe Termine wie Urlaube am Meer gebucht, beim Wandern im Sommer erholen wir uns gemeinsam, und auch für Familientreffen sind Fixtage reserviert. Durch ausgedehnte Urlaube - ich bin ausgebildeter Bergretter und habe unter anderem viele Heilige Berge bestiegen, und fremde Kulturen haben mich immer stark beeindruckt - habe ich in der Vergangenheit viel Kraft getankt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte jedem Menschen eine zweite Chance geben und seinen Mitmenschen generell Wertschätzung entgegenbringen. Außerdem würde ich jungen Menschen raten, Sport zu betreiben und Gemeinschaft zu pflegen, denn Sport bzw. Bewegung in der Natur ist eine wichtige Grundlage des Lebens. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele bestehen darin, mich intensiv mit dem Schulrecht auseinanderzusetzen und meine Funktion weiterhin gut auszuüben. Ferner möchte ich noch eine weitere Fremdsprache erlernen und eine Dissertation schreiben. Auch Dinge im Privatleben, die in den letzten Jahren zu kurz kamen, sollen wieder verstärkt in den Mittelpunkt rücken. **Ihr Lebensmotto?** Akzeptiere die guten Tage genauso wie die weniger guten.

✱ Ramskogler Harald

● Zur Person

Beruf: Polizist, Stadtrat. Funktion: Stadtparteiobmann. Tätig bei: SPÖ Stadtgemeinde Horn., 3580 Horn, Josef-Kirchner-Gasse 1. Geboren - Datum, Ort: 2. Mai 1954, Horn. Familienstand: Verheiratet mit Hilde. Kinder: Arousha (1976). Eltern: Rudolf und Elfriede. Schöpferische Akte: Artikel für die Homepage; Zeitung „Stadt Horn" (SPÖ). Ehrungen: Dienstjubiläum, Goldenes Ehrenzeichen der Stadt Horn. Mitgliedschaften: SPÖ. Hobbies: Reisen, Tennis, Musik (Schlagzeug).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Handelsschule in Horn absolvierte ich eine Lehre zum kaufmännischen Angestellten bei der Firma Meinl. 1974 trat ich noch während der Zeit beim Bundesheer in den Dienst der Bundesgendarmerie ein. Nach der Grundausbildung war ich zwei Jahre lang bei der Kobra, dann in der Kriminalabteilung-Außenstelle beim Landesgericht Krems und schließlich in der Polizeiinspektion Horn tätig, wo ich seither meinen Dienst versehe. Ich engagierte mich für die Personalvertretung und übernahm in weiterer Folge Aufgaben innerhalb der SPÖ, wo ich nun seit acht Jahren als Stadtrat (zuständig für Öffentliche Ordnung, Sicherheit und Tourismus) und Parteivorsitzender fungiere. In dieser Zeit konnten wir schöne Erfolge erzielen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg heißt für mich, mein Privatleben, meine berufliche und meine politische Tätigkeit in Einklang zu bringen. Aus taktischen Gründen habe ich das Angebot des Vizebürgermeisters abgelehnt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In erster Linie war bestimmt meine Art, mit Menschen umzugehen, für meinen Erfolg entscheidend. Es bereitet mir keine Schwierigkeiten, mich individuell auf jeden einzustellen und ihn entsprechend zu behandeln. Im Vordergrund steht für mich der Mensch, nicht die Tatsache, ob er arm, reich, gescheit oder weniger gebildet ist. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich versuche sofort, das Problem auf meine geradlinige und ehrliche Art zu lösen. Etwas aufzuschieben ist nicht meine Sache. Dabei treffe ich Entscheidungen gefühlsmäßig und aus dem Bauch heraus. Analytisches Handeln ist mir in diesem Bereich fremd - es entspricht nicht meinem Naturell und läßt mich nicht mehr authentisch sein. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist für mich die bessere Variante. Ich erachte es als wichtig, glaubwürdig zu bleiben und zu agieren. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Elternhaus vermittelte mir, Aufrichtigkeit an den Tag zu legen, auch wenn mir dadurch ein Nachteil entstehen sollte. Ich stehe auf jeden Fall zu meinem Wort. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Beruflich ist mir Anerkennung zuteil geworden, politisch sehe ich das die Bestätigung meiner Arbeit im Gewinn von Mandaten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In gewissen Bereichen muß ich mich mit den Gegebenheiten abfinden. Es ist doch so, daß entscheidend ist, welche Partei gerade am Ruder ist. Gehört man hier dazu, ist man „Weltmeister". In der Politik selber fällt es leichter, zu kämpfen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ehrlichkeit und Geradlinigkeit zählen neben meiner Handschlagqualität zu meinen Stärken. Ich bin mit dem Grundsatz erzogen worden, das, was ich verspreche, auch zu halten. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich verhalte mich fair, agiere sachlich und habe jederzeit ein offenes Ohr für die Anliegen anderer. Bewußt falsche oder negative Aussagen werden von mir nicht getätigt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Hier gibt es keine Konfliktpunkte. Meine Partnerin muß mit den Gegebenheiten einverstanden sein - ich habe, bevor ich mich zum Schritt in die Politik entschlossen habe, auch alles mit meiner Frau abgesprochen. Durch den Mehraufwand geht manchmal schon die persönliche Lebensqualität verloren. Der Urlaub gehört jedoch meiner Familie und meinem großen Hobby, dem Reisen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Am beruflichen Sektor sind die Weiterbildungsmaßnahmen vorgegeben. Im Laufe der Jahre habe ich viele Möglichkeiten genutzt, denke aber, daß heute die junge Generation am Zug ist. Im politischen Bereich ist das Angebot recht groß und vielfältig, kann von mir aber aus Zeitgründen nur bedingt in Anspruch genommen werden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate, aufrichtig zu sein und sich nicht vor Problemen zu drücken, da diese angesprochen gehören. Man sollte Selbstsicherheit entwickeln, die man oftmals nur im Laufe der Jahre durch seine Erfahrung erhält, und auf Menschen zugehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Politisch, aber auch in meinem Brotberuf, habe ich meinen persönlichen Plafond erreicht. Ich bin zufrieden, wenn ich alles aufrecht erhalten kann, weil der Zeitaufwand auch enorm ist. Meine Partnerschaft ist mir wichtig, und so möchte ich die verbleibende Zeit mit meiner Frau verbringen. **Ihr Lebensmotto?** Lebe jeden Tag so, als wäre es dein letzter.

✱ Rath Andreas Ing.

● Zur Person

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: BRAINS AND GAMES Unternehmensberatung Andreas Rath., 1140 Wien, Diesterweggasse 8/3. Geboren - Datum, Ort: 21. Oktober 1966, Wien. Eltern:

Ing. Ernest und Lieselotte. Mitgliedschaften: Staatlich geprüfter Alpinlehrwart beim Österreichischen Alpenverein, Österreichischer Verband für Marketing und Managementtrainer VMMT. Hobbies: Bergsteigen, Sportklettern, Reisen, Tennis, Volleyball, Fotografie, Billard, Meditation. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: FLOW - Organisation naturbezogener Events und Incentives, Lehr- und Vortragstätigkeiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Unterstufe am Gymnasium absolvierte ich die Höhere Bundeslehr- und Versuchsanstalt für Biochemie in Wien, meldete mich anschließend zum Zivildienst im Rettungswesen und studierte nebenberuflich an der Wirtschaftsuniversität. Seit 1987 bin ich in verschiedenen Berufen tätig, absolvierte nebenbei Diplomausbildungen zum Wirtschaftstrainer, Systemischen Coach und Organisationsentwicklungsberater sowie zahlreiche Führungskräfte- und Projektmanagement-Fortbildungen. Ich war zunächst drei Jahre bei Unilever und Baxter in der Produktentwicklung und danach acht Jahre bei Austrian Energy/VA-Tech im internationalen Projektmanagement sowie in der Forschung und Entwicklung in diversen Führungspositionen tätig. 1998 machte ich mich mit meiner Unternehmensberatung BRAINS AND GAMES selbständig, gründete später eine Outdoortrainer-Ausbildung und eine Eventagentur. Ich beschäftige bis zu 25 freiberufliche MitarbeiterInnen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das Ziel meiner beruflichen Tätigkeit liegt nicht darin, die Probleme unserer Kunden zu lösen, es geht mir primär darum, sie in die Lage zu versetzen, selbst Lösungen zu finden. Wenn mir das gelingt und ich positive Resonanz erhalte, erkenne ich meine erfolgreiche Tätigkeit. Ich kann jedoch den beruflichen Erfolg nicht isoliert betrachten. Mein privates Umfeld, Familie, Partnerschaften, Freunde und Erlebnisse beeinflussen einander und wollen in Balance gehalten werden. Es ist alles mit meiner persönlichen Entwicklung verschränkt. Dies zu erkennen und danach zu handeln bringt die notwendige Ausgeglichenheit und damit, aus meiner Sicht, den Erfolg. Erfolg bedeutet für mich aber auch, mindestens drei Monate jährlich auf Bergreisen zu sein und karitativ tätig zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Um den Erfolg nach meiner Definition zu erreichen, muß ich immer wieder Reflexionsschleifen einbauen, Situationen, Momente, Probleme, Lebensabschnitte aus einem anderen Blickwinkel betrachten und die Erkenntnisse entsprechend gestalten und umsetzen. Das kann Korrekturen, Veränderungen, Anpassungen in meinem persönlichen Handeln ergeben. In meinem Fall ergänzen Beruf und Privatleben einander. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich begegne Herausforderungen grundsätzlich mit Neugier und dem Wunsch, daran zu wachsen und mich weiterzuentwickeln. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Der Schritt in die Selbständigkeit war wesentlich und entscheidend. Nur selten traf ich Entscheidungen, ohne Sicherheiten zu haben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gab in meinem Leben drei entscheidende Stationen. Meine Tätigkeit im Rettungswesen weckte den Wunsch in mir, helfen zu können. In zahlreichen Seminaren erhielt ich von Lehrtrainern positives Feedback zu meinen Fähigkeiten als Coach, Trainer und Berater, das mich in der Entscheidung, dieser Berufung zu folgen, bestärkte. Und schließlich war der Tod meines Vaters schmerzlicher Auslöser für Gedanken über unsere Endlichkeit und die Bedeutung, im „Hier und Jetzt" zu leben. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Anerkennung meines sozialen Umfeldes freut mich sehr und ist mir auch sehr wichtig. Beruflich sind mir Referenzen namhafter Wirtschaftsunternehmen, Non-Profit-Organisationen, Personalentwicklungsorganisationen und -institutionen wertvolle Anerkennung. Sie sind Bestätigungen meiner Kompetenz. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meiner Einschätzung nach werde ich als ruhig, ausgeglichen, flexibel-ehrgeizig, selbstkritisch und authentisch gesehen; als jemand, der qualitätvolle Beziehungen pflegt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Selbständig arbeitende, verantwortungsvolle und kompetente Mitarbeiter haben entscheidenden Anteil am Erfolg, da ich selbst nur einen Bruchteil der Projekte selbst abwickle. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Kernkompetenz ist die Begleitung von Entwicklungsprozessen auf Personen-, Team- und Organisationsebene. Dabei gehen wir von folgenden Thesen aus: Menschen haben meist mehr Gestaltungsräume, als sie erkennen. Jeder Mensch ist entwicklungsfähig und trägt die wichtigsten Ressourcen dafür bereits in sich. Die einzige Konstante im Leben ist die Veränderung. Veränderung braucht ein Problembewußtsein, eine Zukunftsidee und erste Schritte ins Tun. Entwicklung ist höchst emotional und muß nicht schmerzen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Etwa 25 Tage pro Jahr nehme ich an Fortbildungsveranstaltungen teil, aber jede berufliche Aktivität dient auch der Weiterentwicklung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir möchten expandieren, weil wir stabiler werden und Synergien besser nutzen wollen. Dabei werde ich darauf achten, das Unternehmen im Sinne meiner Erfolgsdefinition in Balance zu halten.

✶ Rath Karl-Heinz

● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: OMV-Tankstelle Karl-Heinz Rath., 8280 Altenmarkt bei Fürstenfeld, Bundesstraße 218. Geboren - Datum, Ort: 5. August 1968, Fürstenfeld. Familienstand: Verheiratet mit Roswitha. Kinder: Joachim (1996) und Annalena (1998). Eltern: Erna und Karl-Heinz. Mitgliedschaften: Verbandsobmann Abschlepp- und Bergeverband Österreich ABVÖ, Freiwillige Feuerwehr Stadtbergen, Feitlclub Altenmarkt. Hobbies: Schifahren, Radfahren, Rollerskaten, Eislaufen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: OMV-Tankstelle Fürstenfeld, Kraftfahrzeugservice und Abschleppdienst Altenmarkt, Abschleppdienst in Kalsdorf bei Graz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volksschule in Altenmarkt und die Hauptschule in Fürstenfeld sowie den Polytechnischen Lehrgang. Anschließend absolvierte ich eine Lehre zum Karosseur bei der Firma Franz Grundmann, die ich 1987 abschloß. Ich war in der Folge noch einige Jahre bei der Firma Grundmann tätig. 1991 machte ich mich bereits im Nebenerwerb selbständig. Ich betrieb einen Havariefahrzeughandel mit Deutschland und kaufte mir eigens einen Abschleppwagen, um meine Havariefahrzeuge aus Deutschland hierher zu transportieren. Da ich stets die halbe Strecke ohne Ladung unterwegs war, kam mir der Gedanke, mein Fahrzeug für den Abschleppdienst zur Verfügung zu stellen, was von

behördlicher Seite jedoch nicht sofort genehmigt wurde. Bei der Firma Grundmann hatte ich mittlerweile nur eine inoffizielle Führungsposition inne. Da auch die Entlohnung für diesen verantwortungsvollen Posten nicht meinen Vorstellungen entsprach und ich gleichzeitig die Einberufung zum Militär erhielt, beschloß ich, die Firma Grundmann zu verlassen. Ich gründete mit meiner Frau und einem weiteren Partner eine KEG und betrieb ein Jahr lang zu Hause meine Werkstätte mit Fahrzeughandel. 1992 absolvierte ich die Unternehmerakademie, und 1993 legte ich die Konzessionsprüfung für das Güterbeförderungsgewerbe ab. Anfangs warb ich für meine Abschleppdienste mit einem Foto meines Abschleppwagens in einer Klarsichthülle, mit dem ich bei verschiedenen Ämtern und Behörden vorstellig wurde, doch man sagte mir gleich, daß ohne Kran gar nichts ginge. Da beschloß ich 1993, selbst einen Kranwagen zu bauen. In der Zwischenzeit hatte ich einen Standort in Altenmarkt ausfindig gemacht, eine Tankstelle mit Lagerplatz und Ölabscheider, deren Betreiber kurz zuvor verstorben war. Ich bewarb mich bei der OMV in Graz, wo auch 20 andere Bewerber vorstellig wurden. Zum Vorstellungstermin erschien ich mit allen erforderlichen Papieren. Als man mir sagte, ich würde erst in einigen Wochen Bescheid bekommen, ob man mich nehmen würde oder nicht, pokerte ich und sagte, daß ich entweder heute noch mit diesem Vertrag da hinausgehe oder gar nicht - und erhielt prompt den Zuschlag. Am 5. August 1992 schließlich, meinem Geburtstag, nahmen wir die Tankstelle in Betrieb. 1995 stieg ich in den Bereich Schwerverkehrsbergung ein. Damals war ich der Zweite in Österreich, der sich entsprechendes Gerät anschaffte. Als Fahrgestell erwarb ich einen Mercedes, und im Gegenzug erhielt ich die Zusage von Mercedes, sämtliche Abschleppleistungen im Schwerverkehrsbereich in der Steiermark durchführen zu dürfen. Der Aufbau war ein italienisches System, das wir in Deutschland zusammenbauen ließen. Dieser Coup war der große Durchbruch, denn damit wurde ich über die Grenzen des Bezirkes, ja sogar des Bundeslandes hinaus bekannt. Die Investitionen waren recht umfangreich, doch es war ein gut kalkuliertes Risiko. Als 1996 die Umfahrungsstraße von Altenmarkt gebaut wurde und daher die Tankstelle im Ort bedroht schien, suchte und fand ich ein geeignetes Stück Land. Dieses mußte jedoch erst in Industrieland umgewidmet werden, was ein Jahr zäher Verhandlungen bedurfte. 1998 übersiedelten wir vom Ortskern hierher, und seit 2000 schreiben wir hier schwarze Zahlen. Seit 1. Oktober 2003 betreibe ich auch eine OMV-Tankstelle in Fürstenfeld, und seit 2004/05 zusätzlich einen Abschleppdienst in Kalsdorf bei Graz.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich persönlich, zum richtigen Zeitpunkt das Richtige zu tun und mit Energie hinter meinen Vorhaben zu stehen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich würde sagen, daß für meinen Erfolg zunächst einmal eine große Portion Glück ausschlaggebend war. Hinzu kommt mein Bauchgefühl: Ich habe viele wichtige Entscheidungen spontan aus dem Bauch heraus getroffen, und immer, wenn ich auf mein Bauchgefühl hörte, hat die Umsetzung meiner Ziele auch funktioniert. Als sehr zielstrebiger Mensch setze ich mir Ziele, aber ich plane nicht großartig, sondern stecke mir Etappenziele, denn mein Weg kann sich ja stets ändern. Es ist ja nicht wichtig, ob man von links oder von rechts auf das Ziel zusteuert. Ich stehe immer zu meinen Entscheidungen, auch, wenn sie nicht erfolgreich waren. Schließlich ist es mir auch ein Anliegen, das, was ich mache, gut zu machen, und daher stelle ich hohe Qualitätsansprüche. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich analysiere die Situation und suche die Ursache, warum etwas nicht funktioniert hat: ob es falsches Material war, ob ich selbst nicht richtig dahinter gestanden bin, oder ob andere Gründe für die Niederlage verantwortlich waren. Fehler sind notwendig, um einen Lernprozeß einzuleiten. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich war zu Anfang meiner Karriere in der Abschleppbranche sehr zurückhaltend, wenn ich bei Behörden oder Ämtern meine Dienste anbot. Doch bei einer Hochzeit, zu der nebst wichtiger Geschäftsleute und Politiker auch meine Frau und ich eingeladen waren, und wo mich schon Tage zuvor der Gedanke beschäftigte, ob und wie ich mich mich wohl richtig verhalten würde, sagte ein Unternehmer, der neben mir saß: „Gebt die Schüssel her, sonst fressen uns die anderen alles weg!". Diese Aussage war ausschlaggebend für eine Änderung meiner Einstellung hochrangigen Persönlichkeiten gegenüber, denn ich stellte fest, daß auch sie nur mit Wasser kochen, und von da an legte ich meine Hemmungen im Umgang mit höhergestellten Personen ab. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Lehrherr, Herr Franz Grundmann, hat mich sehr geprägt. Ich habe bei ihm sehr viel gelernt, und vor allem hatte er eine besondere Gabe, seine Mitarbeiter zu motivieren. Wenn ein Lehrling meinte, daß er etwas nicht könne, animierte er ihn mit den Worten: „Das schaffst du schon!" Ein weiteres Vorbild war mir mein Vater, ein sehr fleißiger Mann, der sich vom Tankwart zum Inhaber einer eigenen Tankstelle hocharbeitete. Leider ist mein Vater sehr früh verstorben. **Ihr Lebensmotto?** Das Ziel ist der Weg!

✱ Ratzinger Andreas Mag.

Zur Person

Beruf: Betriebswirt. Funktion: Prokurist Finanzen und Rechnungswesen. Tätig bei: BUWOG - Bauen und Wohnen GmbH., 1130 Wien, Hietzinger Kai 131. Geboren - Datum, Ort: 29. November 1966, Wien. Kinder: Alissa (1995) und Matteo (1996). Schöpferische Akte: Fachpublikationen in Controller News. Hobbies: Radfahren, Schifahren, Snowboarden, meine Kinder, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: ESG Wohnungsgesellschaft mbH Villach.

Karriere

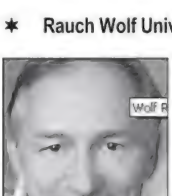
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura an einem Bundesgymnasium in Wien studierte ich bis 1991 Betriebswirtschaftslehre an der Wirtschaftsuniversität Wien, mit der Spezialisierung auf Controlling und Industriebetriebslehre. 1992 trat ich in den Dienst der BUWOG Bauen und Wohnen GmbH ein, wo ich im Laufe der Zeit verschiedene Positionen bekleidete. Von 1992 bis 1996 war ich im Bereich Innenrevision und Organisation tätig, von 1996 bis 2001 war ich u.a. mit dem Aufbau eines Controllingsystems beschäftigt und auch mit der Leitung der EDV betraut. Als Projektleiter trug ich die Verantwortung für die Entwicklung der BUWOG-Strategie für die Jahre 2000 bis 2004, die im

wesentlichen noch immer gilt. Seit 2002 fungiere ich als Bereichsleiter Rechnungswesen/Finanzierung/EDV und trage die Verantwortung für ca. 30 Mitarbeiter, 2002 wurde mir die Prokura übertragen, seitdem bin ich auch Mitglied der Geschäftsleitung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, zufrieden mit meiner Leistung zu sein und stolz darauf, was ich erreicht habe. Beruflicher Erfolg heißt für mich nicht nur, mit der aktuellen Situation zufrieden zu sein, sondern auch das Vorhandensein weiterer Perspektiven und die Möglichkeit der beruflichen und persönlichen Weiterentwicklung. Wichtig ist mir, ein hohes Maß an Selbständigkeit und Gestaltungsspielraum zu haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Gemäß meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe Freude an meiner Arbeit, das ist die Grundvoraussetzung, um seine Fähigkeiten einbringen zu können. Über kurze Phasen mit weniger Freude helfen klare Zielsetzungen und Disziplin hinweg. Zu meinen wesentlichen Fähigkeiten gehört es, die Dinge unaufgeregt und analytisch anzugehen. Auf diese Art und Weise behält man den Überblick, erkennt Zusammenhänge und kann sich auf das Wesentliche konzentrieren. Tests aus dem Bereich der Führungskräfte- und Teamentwicklung ergaben, daß ich über ein breites Handlungsspektrum verfüge und sehr situativ agiere. Das heißt, ich überlege genau, welche Ressource in der jeweiligen Situation gebraucht wird. Ich stimme mein Handeln auf den Kontext ab, und ich kann einmal Leader, dann aber auch Bremser sein, je nachdem, was gerade angemessen ist. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vorgänger Dkfm. Zederbauer, der frühere Prokurist des Unternehmens BUWOG, war sicherlich eines meiner Vorbilder. Er stellte mich ein und war mir mit seinem geradlinigen, umsichtigen Wesen, das auch außerhalb des Betriebes geschätzt wurde, ein sehr guter Mentor. Auch Dr. Schuster, der Geschäftsführer des Hauses, übertrug mir anspruchsvolle Aufgaben und zählt in gewisser Hinsicht ebenso zu meinen Mentoren. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfahre ich, indem man mir Aufgaben überträgt oder mir vertrauensvoll Freiraum in meiner Arbeit gewährt; je wichtiger die Aufgabe bzw. je größer der Handlungs- und Gestaltungsspielraum, desto höher ist die Anerkennung für bisher Geleistetes. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege neben einer entsprechenden fachlichen Qualifikation großen Wert auf Eigenschaften wie Eigenständigkeit, Leistungsbereitschaft und Loyalität. Diese versuche ich in einem persönlichen Gespräch und anhand des bisherigen Werdeganges des Kandidaten herauszufinden. Die Personalabteilung führt die Vorauswahl durch, gegebenenfalls integriere ich die Meinung von Kollegen in das Bild, das ich mir persönlich von Bewerbern mache. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich bin bemüht, Mitarbeitern gute Rahmenbedingungen und klare Zielsetzungen zu bieten und ihnen darin ausreichend Freiraum für eigenständiges Arbeiten zu geben. Grundsätzlich halte ich es da mit Reinhard K. Sprenger, wonach man Mitarbeiter nicht motivieren, sondern nur demotivieren kann. Aber natürlich benötigen manche Mitarbeiter mehr Antrieb von außen, mehr Rückmeldung und Information, um sich zu motivieren als andere. Wichtig ist in jedem Fall, daß Mitarbeiter den Erfolg oder Mißerfolg Ihres Handelns möglichst unmittelbar spüren. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bin kein Workaholic, trenne aber nicht allzu scharf zwischen Beruf und Privatleben. Da ich gut und schnell abschalten kann, sehe ich das als Vorteil, der Effizienz schafft. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Nach eher grundsätzlicher Aus- und Weiterbildung in früheren Jahren, sowohl in fachlicher Hinsicht als auch in Bezug auf Führung und Management, ist Fortbildung aktuell sehr stark anlaßbezogen und versuche ich so am aktuellen Wissensstand zu bleiben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe auch schon schwierige Zeiten überbrückt und mich als Team-Player bewährt. Ich versuche Aufgaben bestmöglich zu bewältigen und die dabei gewonnene Erfahrung zur Weiterentwicklung zu nutzen.

✶ Rauch Wolf Univ.-Prof. Dr.



● Zur Person

Funktion: Vorstand. Tätig bei: Karl-Franzens-Universität Graz, Institut für Informationswissenschaft., 8010 Graz, Universitätsstraße 15/F3. Geboren - Datum, Ort: 7. März 1952, Graz. Familienstand: Verheiratet mit DDr. Reingard. Kinder: Carl (1982), Ferdinand (1983) und Hermann (1985). Eltern: Dietrich und Annemarie. Schöpferische Akte: Rund 200 Publikationen zu Informationswissenschaft, Auswirkungen der Informationstechnologie, Hochschulpolitik, Kunst und Kultur. Hobbies: Landwirtschaft. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Tätig in zahlreichen wissenschaftlichen Vereinigungen.

● Karriere

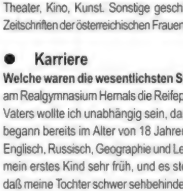
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte von 1971 bis 1976 an der Universität Wien und der Technischen Universität Wien. Von 1971 bis 1977 war ich wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Österreichischen Akademie der Wissenschaften, 1976 bis 1978 wissenschaftlicher Mitarbeiter am International Institute for Applied Systems Analysis, einem internationalen Forschungsinstitut in Laxenburg bei Wien. 1977 bis 1982 war ich als Universitätsassistent am Institut für Statistik und Informatik der Universität Wien tätig. Ich leitete verschiedene Forschungsprojekte an den Universitäten Regensburg, Saarbrücken und Frankfurt am Main. Sehr früh, nämlich 1982 im Alter von 30 Jahren, erhielt ich einen schönen Preis, nämlich den Forschungspreis Technische Kommunikation der Stiftung für technische und wirtschaftliche Kommunikationsforschung, Stuttgart, für eine Publikation, die auch meine Habilitationsschrift war Der Preis war für mich eine Bestätigung, auf dem richtigen Weg zu sein. Diese Anerkennung, die auch von Wirtschaftsunternehmen gesponsert wurde, war für mich eine Bestätigung, daß das, was ich wissenschaftlich tue, auch von der Wirtschaft anerkannt wird. 1984 erfolgte meine Berufung zum Ordentlichen Universitätsprofessor für Betriebliche Informations- und Kommunikationssysteme an der Universität Klagenfurt. 1987 wurde ich zum Ordentlichen Universitätsprofessor für Betriebswirtschaftliche Datenverarbeitung und Informationswissenschaft an der Universität Graz berufen, von Oktober 1995 bis Oktober 1997 war ich Dekan der Sozial- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät, Oktober 1997 bis Dezember 1999 Rektor der Karl-Franzens-Universität Graz. Das Rektorat war

insofern ein wesentlicher Zwischenschritt auf meinem bisherigen Lebensweg, über den ich mich sehr freute, als ich der letzte Rektor war, der nach dem klassischen, traditionellen Stil aus dem Kreis der Professoren gewählt wurde. Ich sah dies als eine Bestätigung für meine Tätigkeit. 1999 wurde ich zum Präsidenten der Österreichischen Rektorenkonferenz gewählt, 2000 zum Präsidenten des Fachhochschulrates. Nicht minder bedeutend als meine berufliche Karriere und eine ganz wesentliche Station in meinem Privatleben war die Hochzeit mit meiner Frau Reingard (1980). Eine andere wesentliche Station meiner Karriere war die Veranstaltung einer großen Kunstausstellung, die ich gemeinsam mit meiner Frau ausrichtete. Dies alles waren Meilensteine, an denen ich vorbeilief, und über deren Erreichen ich mich freuen durfte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg zu haben bedeutet für mich, mir Ziele zu setzen und diese zu erreichen, wobei dieser Erfolg aber vieldimensional sein muß. Wirtschaftlicher Erfolg, das soziale Umfeld, also Freunde und Familie, die Wissenschaft, Kunst, Sport, Gesundheit, aber auch das Metaphysische, also die Religion, dies alles sind Aspekte, die zum Leben gehören und die man nicht vernachlässigen sollte. Es gibt in meinem Leben natürlich Schwerpunkte, aber ich würde mich nicht erfolgreich fühlen, würde ich nur einen der genannten Bereiche völlig vernachlässigen. „Man soll sein Boot nicht nur an einen Anker und seines Lebens Glück nicht nur an eine Hoffnung binden", sagte schon einst der griechische Philosoph Epiktet. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Es wäre ein Widerspruch, wenn ich sage, ja, denn Erfolg ist für mich eine Haltung. Karriere ist in diesem Zusammenhang ein sehr schönes Bild, denn es bedeutet Laufbahn. Bei allen Dimensionen muß es für mich eine Entwicklung geben. Ich betreibe zum Beispiel regelmäßig Sport, wie Laufen und Langlauf. Würde ich sagen, jetzt habe ich genug Sport gemacht, jetzt höre ich auf damit, dann wäre das kein Erfolg. Daß ich von Jahr zu Jahr in Sekunden und Metern gemessen weniger erfolgreich bin, schmälert dabei den Erfolg nicht. Ein älterer Mensch, der noch immer Sport betreibt, ist erfolgreich. Ein Hochleistungssportler, der in seiner Jugend ein Ziel erreicht hat und damit aufhört, hört zugleich auf, erfolgreich zu sein. Um die ständige Permanenz in allen Bereichen bemühe ich mich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich glaube, ganz wesentlich ist, daß bei mir von früher Jugend an Erfolg positiv besetzt war. In der Mittelschule, die ich besuchte, herrschte ein klares leistungsbezogenes Denken, geprägt vom Bekenntnis zum Erfolg. Daher sahen die meisten Schüler, darunter auch ich, gute Noten sehr positiv. In der Hochschülerschaft engagierte ich mich und wirkte bei der Gestaltung des neu eingeführten Studiums der Wirtschaftsinformatik mit, was bedingte, daß wir mit den Professoren zusammensaßen, um dieses neue Studium zu „basteln". Wir Studierenden wurden als gleichberechtigte Partner angesehen. Das prägte sehr stark meine Einstellung und Identifikation mit dem Studium. Zu meiner Grundhaltung möchte ich hier ein Zitat aus Goethes „Faust" bemühen: „Es irrt der Mensch, solang er strebt," doch: „Wer immer strebend sich bemüht, den können wir erlösen". Nicht immer gelingt es, erfolgreich zu sein, aber wenn ich mich nicht um den Erfolg bemühe, dann kann ich ihn auch nicht erreichen, dann kann mir niemand dabei helfen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es fallen mir an dieser Stelle sehr viele erfolgreiche Entscheidungen ein. Natürlich waren die Entscheidung für mein Studium, die Entscheidung für meine Frau sowie die seinerzeitige Entscheidung, als Assistent zu kündigen, um sehr früh ins Ausland zu gehen und einen größeren Horizont zu bekommen, erfolgreich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Im wissenschaftlichen Bereich war dies wohl Universitätsprofessor Dr. hc Gerhard Bruckmann, der in den Medien bekannt gewordene Wahlhochrechner. Er war mir ein Vorbild in seiner Ausgewogenheit, mit der er die verschiedenen Aspekte in seinem Leben bedachte. Besonders stark wurde ich natürlich in meinem Elternhaus geprägt, in positivem Sinne. Meine Mutter war erfolgreich im Haushalt berufstätig, mein Vater war leitender Angestellter in der Chemischen Industrie. Ruhe und Gelassenheit sind beispielsweise Eigenschaften, die ich von meinen Eltern übernehmen durfte. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mit Hilfe meiner Familie gelingt mir die Vereinbarung von Beruf und Privatleben. Es gibt im Leben Phasen, wo man als Elternteil mehr gefordert wird, das war zum Beispiel damals, als unsere Kinder noch klein waren. Ich machte es mir aber bereits damals zur Gewohnheit, private Termine genauso in den Terminkalender einzutragen wie berufliche. Diese Phase, in der natürlich meine Frau noch stärker gefordert war als ich, ist vorbei. Um die Vereinbarung von Beruf und Privatleben bemühe ich mich unentwegt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich verstehe nicht, warum sehr viele Menschen heute angstvoll in die Zukunft blicken. Dazu sehe ich keinen Grund. Ein steirisches Sprichwort sagt: „Zu Tode gefürchtet, ist auch gestorben." Daher mein Aufruf an die jungen Menschen: objektiv, konstruktiv, positiv an das Leben herangehen! **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Im wissenschaftlichen Bereich habe ich vor, wieder einmal ein größeres Buch zu schreiben. Daneben gibt es viele andere Ziele. Jedes Alter birgt seine eigenen Herausforderungen, denen man sich stellen muß. Insofern möchte ich mich auch den Herausforderungen der Zukunft erfolgreich stellen.

✱ Rauch-Kallat Maria



● Zur Person

Beruf: Lehrerin, Politikerin. Funktion: Bundesministerin für Gesundheit und Frauen. Tätig bei: Österreichische Bundesregierung.. Geboren - Datum, Ort: 31. Jänner 1949, Wien. Kinder: Claudia (1970) und Ulrike (1973). Schöpferische Akte: Frauen in Spitzenpositionen „das Manko der Medien". Ehrungen: Zwei Orden, Fenen in Frieden. Mitgliedschaften: Österreichische Volkspartei. Organisationen im Bereich Frauenarbeit und Förderung behinderter Kinder. Hobbies: Laufen, Schifahren, Reiten, Lesen, Theater, Kino, Kunst. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Herausgeberin von Zeitschriften der österreichischen Frauenbewegung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1967 legte ich am Realgymnasium Hernals die Reifeprüfung ab. Nach dem frühen Tod meines Vaters wollte ich unabhängig sein, daher verzichtete ich auf ein Studium und begann bereits im Alter von 18 Jahren an einer Hauptschule in den Fächern Englisch, Russisch, Geographie und Leibesübungen zu unterrichten. Ich bekam mein erstes Kind sehr früh, und es stellte sich kurz nach der Geburt heraus, daß meine Tochter schwer sehbehindert war und später völlig erblinden würde. Mit Hilfe der Alternativmedizin konnte die Vollerblindung meiner Tochter bis zum 20. Lebensjahr aufgeschoben werden. Meine Tochter lebt heute trotz der Behinderung völlig eigenständig, ist berufstätig und wurde unter anderem Sportlerin des Jahres. Für mich persönlich war die Behinderung meines Kindes

nach dem ersten Schock und der notwendigen Periode der inneren Verarbeitung eine Chance, das Beste aus der Situation zu machen, so gründete ich die Elternselbsthilfe für sehgeschädigte Kinder, was dann auch meinen Einstieg in die Politik zur Folge hatte. Ich konnte die Frühförderung für behinderte Kinder durchsetzen und auch sonst einiges erreichen, das ich unter normalen Umständen nie geschafft hätte. Meine berufliche Laufbahn wurde dadurch sehr geprägt, so war ich bis 1983 Lehrerin an einer Hauptschule in Wien. 1983 wurde ich Geschäftsführerin des sozialen Hilfswerkes in Wien, wo ich für 300 Mitarbeiter verantwortlich war. Diese Funktion übte ich bis 1992 aus. 1986 gründete ich ALPHA, eine politische Akademie speziell für Frauen. Parallel dazu wurde ich Abgeordnete zum Bundesrat und später Abgeordnete zum Wiener Gemeinderat. 1992 wurde ich Bundesministerin für Umwelt, Jugend und Familie; 1995 übernahm ich erneut das Umweltministerium. Im Jahr 2001 wurde ich Abgeordnete zum Österreichischen Nationalrat. Bereits seit den frühen neunziger Jahren bekleidete ich Funktionen innerhalb der Österreichischen Volkspartei, auch war ich Leiterin der Frauenpolitik dieser Partei, bis ich 1995 Generalsekretärin der Volkspartei wurde. Durch die Erblindung der Tochter leistete ich daneben überparteiliche politische Basisarbeit in der Österreichischen Elternbewegung und begann ab 1979 mit dem Aufbau der Behinderteninformationsstelle des Sozialen Hilfswerkes. Ab 1981 organisierte ich die Interessengemeinschaft der Eltern sehgeschädigter Kinder, deren Zeitschrift ich auch als Herausgeberin bis 1988 betreute. Darüber hinaus gründete ich die Elternselbsthilfe für sehgeschädigte Kinder, deren Vorsitz ich von 1990 bis 1992 innehatte. Ab 1999 war ich in der Aktion Mensch - Bewußtseinsbildung, ab 1992 im Stiftungsrat der Dr.-Maria-Schaumayer-Stiftung zur Förderung von Frauen in Führungspositionen tätig. Bereits 1989 war ich Gründungsmitglied des Vereins Möwe gegen Gewalt und Kindesmißbrauch sowie Gründungsmitgliedes der Lobby für Kinder. Seit 2001 bin ich Präsidentin der Gesellschaft Österreich - Ungarn. Innerhalb der österreichischen Volkspartei arbeite ich vor allem in den Schwerpunktbereichen Familien- und Umweltpolitik, Stadtpolitik sowie für Frauenpolitik und Zukunftsfragen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Ziele, die ich mir vorgenommen habe, auch zu erreichen. Das muß nicht unbedingt mit Geld zu tun haben, es bedeutet vor allem, mit meinem Lebensumfeld zufrieden zu sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als erfolgreich, weil ich versuche, meine Ziele so zu setzen, daß trotz meiner sehr starken beruflichen Belastung eine Ausgewogenheit zum familiären Bereich bestehen bleibt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Erfahrung mit der Behinderung meiner Tochter hat sicher eine wesentliche Rolle bei meinem Erfolg gespielt. Darüber hinaus habe ich immer gerne neue Herausforderungen gesucht und mich stets für neue Dinge interessiert. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich empfand mich immer dann als erfolgreich, wenn es mir gelang, Ziele auch gegen massiven Widerstand durchzusetzen. Hier nenne ich vor allem den Zeitpunkt, als es mir gelang, die Frühförderung für behinderte Kinder in allen Bundesländern zu etablieren, aber auch einige Erfolge bei meiner Tätigkeit als Lehrerin. Auch kam ich im Alter von 34 Jahren als Abgeordnete ins Parlament. Als ich Generalsekretärin der ÖVP wurde, prophezeite man mir eine höchst kurze Amtsdauer, ich empfinde es als Erfolg, mittlerweile die längstdienende Generalsekretärin in der Geschichte der zweiten Republik zu sein. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Geprägt haben mich vor allem der ehemalige Chef der ÖVP, Dr. Erhard Busek, der mich sehr förderte, sowie Bundeskanzler Dr. Schüssel, der mich motivierte, meine heutige Position als Generalsekretärin zu übernehmen, was ich ursprünglich nicht wollte. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wir können Erfolge in der politischen Arbeit nur als Team bewältigen, somit spielen die Mitarbeiter natürlich eine sehr wesentliche Rolle. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neue Mitarbeiter für meine politische Arbeit müssen vor allem „hungrig" sein, sie sollten Typen sein, die gewinnen wollen. Darüber hinaus fordere ich Fleiß, eine ordentliche Portion Intelligenz und die Fähigkeit zum selbständigen Arbeiten. Ich suchte immer Mitarbeiter, die an einem aus meiner Sicht historischen Projekt mitarbeiten wollten, nämlich die Partei von der Nummer drei zur Nummer eins in der österreichischen Politik zu machen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Vor allem durch meinen persönlichen Einsatz. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Zeitlich überwiegt natürlich der Beruf, doch qualitativ hat für mich das familiäre Leben mindestens den gleichen Stellenwert. Als meine Kinder jünger waren, haben sie mich sicher weniger oft gesehen als andere Kinder ihre Mütter, doch wußten sie immer, daß ich die wichtigste Sitzung verlassen hätte, wenn ich von meinen Kindern wirklich benötigt worden wäre. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mir geht es um Dinge, die mich interessieren, denn ich bin ein sehr neugieriger Mensch. Und ich strebe Dinge, an, die ich umsetzen möchte, weil ich sie für mich als richtig erkannt habe. Wenn ich mir ein Ziel setzte, definiere ich zuerst das Ausmaß und die Mittel, die ich dazu einsetzen kann oder will, nach Maßgabe dieser Überlegungen verfolge ich dieses Ziel konsequent.

✱ Rauchbauer Matthias

„Liebe deinen Nächsten wie dich selbst."

● Zur Person

Beruf: Weinbauer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Weingut Rauchbauer., 7000 Eisenstadt-St. Georgen, Kirchenplatz 29. Geboren - Datum, Ort: 1. Dezember 1954. Familienstand: Verheiratet mit Sieglinde. Kinder: Manuela (1980), Sabine (1981) und Jürgen (1984). Eltern: Matthias und Pauline. Mitgliedschaften: Europäische Weinritterschaft. Hobbies: Fußball, Tennis, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Geprägt durch die katholische Erziehung meines Elternhauses nahm ich bereits in meiner Jugendzeit Ämter in der Katholischen Kirche wahr. So fungierte ich bereits im Alter von 16 Jahren als Jungscharführer der Katholischen Jugend und war überdies auch im Pfarrgemeinderat tätig. Über zwei Perioden war ich Obmann des Weinbauvereins St. Georgen. Nach einem Jahr an der Handelsschule absolvierte ich die Landwirtschaftliche Fachschule Eisenstadt, die ich mit dem Gesellenbrief abschloß. Ich war anschließend nebenberuflich im elterlichen landwirtschaftlichen Betrieb tätig. Zum damaligen Zeitpunkt betrieben meine Eltern einen landwirtschaftlichen Mischbetrieb. Seit 1981 bin ich hauptberuflich als Weinbauer tätig, ich habe den Betrieb rein auf Weinbau umgestellt. Derzeit bewirtschafte ich eine Rebfläche von zehn Hektar und produziere ca. 64.000 Flaschen, davon 28 Prozent Rotwein und 72 Prozent Weißwein, in den Sorten Welschriesling, Blaufränkisch, Zweigelt, Grüner Veltliner, Müller-Thurgau, Chardonnay, Weißburgunder, Neuburger und Gelber Muskateller.

Copyrighted material

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, daß mein Betrieb floriert, daß ich mir einen gewissen Lebensstandard schaffen konnte. Natürlich gehört auch dazu, daß das Familienleben in geordneten Bahnen verläuft. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Gemäß meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Fleiß und mein persönlicher Ehrgeiz ermöglichten meinen Erfolg. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich gehe mit einer positiven Einstellung und einem gesunden Hausverstand an auftretende Probleme heran und versuche, sie optimistisch zu lösen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich entwickle meine Erfolgsmodelle selber, da ich der Meinung bin, daß Kopien anderer Modelle niemals so gut ausfallen können. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Eine große Schwierigkeit in unserer Branche ist, daß wir Weinbauern derzeit über keine effektive Interessenvertretung verfügen. Auch ist der Preisverfall der Weine im Gebinde für viele Weinbauern ruinös. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, daß ich im Ort als freundlicher und toleranter Mensch gesehen werde. Ich treffe mich regelmäßig mit Kollegen und Freunden zu einem Meinungsaustausch zu verschiedenen Problemen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** In erster Linie die Qualität meiner Weine. Ich versuche jedoch auch, mit der Produktion von Sherrywein und der Herstellung von hochwertigen Weinessigen andere Nischen zu erobern. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da meine Frau auch im Betrieb beschäftigt ist, ist es schwierig, diese beiden Bereiche zu trennen. Im Alltag eines Weinbauern fallen immer wieder Arbeiten an, die sofort zu erledigen sind. Aber trotzdem führe ich ein geregeltes Privatleben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die nächste Generation soll wieder den Weg zurück zur Bodenständigkeit finden. **Ihr Lebensmotto?** Liebe deinen Nächsten wie dich selbst.

✱ Raul Johannes KommR.

● Zur Person

Funktion: Berater des Vorstandes, Direktor. Tätig bei: Bank Austria Creditanstalt., 1010 Wien, Nibelungengasse 15. Geboren - Datum, Ort: 4. September 1956. Eltern: Elfriede und Josef. Ehrungen: Emennung zum Kommerzialrat (1998). Hobbies: Motorraddfahren, Tauchen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Sprecher der Geschäftsführung der DOMUS Facility Management GmbH, Sprecher der Geschäftsführung der DOMUS CLEAN Reinigungs GmbH, KR Wirtschaftskammer NÖ, Spartenobmann-Stellvertreter WK NÖ Sektion Bank und Versicherung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Handelsschule und war mit 14 Jahren als Praktikant in der Zentralsparkasse tätig, in die ich mit 17 Jahren eintrat. Ich wurde schon als sehr junger Mann in die Bundesländer entsandt, wo ich Schulungen von Mitarbeitern durchführte und Umstrukturierungen im Zweigstellenbereich vornahm. In der Folge kehrte ich nach Wien zurück und bekam, da ich durch meine hohe Flexibilität aufgefallen war, mit 23 Jahren die Chance, Stellvertreter einer kleinen Zweigstelle zu werden. Nach drei Jahren wurde ich Leiter einer Filiale außerhalb von Wien, um mit 27 Jahren in die Bundeshauptstadt zurückzukehren, wo ich Stellvertreter einer großen Filiale wurde, mit der Option, diese eineinhalb Jahre später zu übernehmen. Damals hatte ich das große Glück, einen Mentor zu haben, der mich insbesondere hinsichtlich meiner Ausbildung förderte. In der Folge absolvierte ich die Managementprüfung I, einen zweijährigen Lehrgang und danach das Z-Traineeprogramm, das meinen Wechsel vom Zweigstellenbereich in den internen Bereich darstellte, denn ich hatte im Zuge dieser Ausbildung die Möglichkeit, Controlling, Personal sowie sämtliche Stabstellen kennenzulernen und ein Projekt selbständig zu bearbeiten. Im Zuge der Akquirierung bzw. Fusionierung mit der Sparkassa Villach war ich für die Ausbildung der Zweigstellenmitarbeiter und die Organisation zuständig, wobei ich ein 15köpfiges Trainerteam vor Ort koordinierte und betreute. In der Folge wurde ich Vorstandsdirektor der Sparkasse Marchfeld. Während dieses Zeitpunktes erfolgte die Fusion der Länderbank mit der Zentralsparkassa, sodaß ich Landesdirektor-Stellvertreter NÖ West und Leiter des Kundenzentrums Marchfeld wurde. Nach einem kurzen Intermezzo als Landesdirektor-Stellvertreter NÖ/Süd-Ost kam der Anruf des Vorstandes, das „Projekt 2000", die österreichweite Umstrukturierung des Vertriebes, zu leiten. In der Folge übernahm ich die Ressortleitung strategisches Produktmanagement Privatkunden, Vertriebscoaching und Projektmanagement und war danach als Berater des Vorstandes und ab 1997 als Ressortleiter Konzernorganisation, Bauen und Service tätig. Vor rund drei Jahren kam es zur Generierung der DOMUS Facility Management GmbH sowie der DOMUS CLEAN Reinigungs GmbH. In beiden Unternehmen bin ich Sprecher der Geschäftsführung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist etwas ungemein Subjektives, das im Grunde jeder für sich selbst bewerten muß. Erfolg bedeutet für mich schlicht und einfach, mich jeden Tag auf die Arbeit zu freuen, und das war in meiner Vita nicht immer so. Auch ich hatte in der Vergangenheit mit Widerständen zu kämpfen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe in meinem Leben viel erreicht. Ich habe mit 3.200 Schilling Gehalt begonnen und hätte nie gedacht, auf der Karriereleiter so weit zu kommen. Insgesamt habe ich bisher mehr erreicht, als ich je geglaubt hätte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es ist mir nie darum gegangen, Karriere zu machen; mein Ziel bestand vielmehr immer darin, gute Arbeit zu leisten. Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren Glück, offene Kommunikation und meine Erfahrung. Ich kann mit Menschen unterschiedlichen Charakters und Alters kommunizieren, was mir in meiner beruflichen Laufbahn immer wieder zugute kam. Es gibt im Leben Höhen und Tiefen, Erfolge und Mißerfolge. Rückschläge muß man überwinden, und sie sind wichtig, um nicht allzu eitel zu werden. Als „Welpe", zu Beginn der beruflichen Laufbahn, kann man sich noch hilfesuchend an andere wenden; ist man aber erst einmal Teil des Rudels, also in einer verantwortungsvollen Position, muß man immer mit Angriffen der anderen Wölfe rechnen. Je höher die Sphäre ist, in der man sich bewegt, desto dünner die Luft; wer erfolgreich ist, muß damit rechnen, daß er nicht nur Freunde hat. Wesentlich war auch meine Philosophie, Herausforderungen anzunehmen, ohne lang nachzudenken oder abzuwägen. Angst ist als Schutzfaktor eine sinnvolle Einrichtung der Natur, man darf sie jedoch nie Oberhand gewinnen lassen. Wer sich vor Entscheidungen fürchtet, wird nicht weit kommen. Zusammenfassend kann ich an dieser Stelle sagen, daß drei Faktoren für meinen Erfolg

ausschlaggebend waren: Glück, Erfahrung und Flexibilität. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine ganz wesentliche Entscheidung fällte ich, als ich vom Vertrieb in den Stabsbereich wechselte. Grundsätzlich kann ich sagen, daß ich keine einzige Entscheidung meines Lebens heute anders treffen würde. Die Worte „leider" oder „hätte ich doch..." sind, ohne überheblich sein zu wollen, definitiv kein Thema für mich. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Authentizität ist meines Erachtens der einzig wirklich sinnvolle Weg. Ich habe in jungen Jahren Biographien erfolgreicher Menschen gelesen, tue dies aber seit einiger Zeit nicht mehr. Es ist unmöglich, jemanden zu kopieren, man kann nur auf seine Art und Weise erfolgreich werden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich wurde in meiner beruflichen Laufbahn von zahlreichen Gesprächen geprägt, und es gab viele Mentoren, die mich förderten und an mein Potential glaubten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Als junger Mann, als „Welpe", erfuhr ich große Anerkennung, indem ich in Kreise und Gespräche eingebunden wurde, die mir bestätigten, daß man mir viel zutraute und von meinen Qualitäten überzeugt war. Ab einem gewissen Alter besteht Anerkennung darin, daß man gebraucht wird und ist vor allem am Kontoauszug abzulesen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich passe nicht in die klassischen Schablonen und entspreche ganz sicher nicht dem gängigen Bild eines Bankers, daher bin ich für mein Umfeld möglicherweise schwer einschätzbar und dürfte mithin als etwas schwierig gelten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter spielen eine zentrale Rolle beim Erfolg. Ich hatte, das darf ich im Zusammenhang mit meinem Erfolg nicht unerwähnt lassen, immer gute Teams, die zu mir hielten und mit mir an einem Strang zogen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich suche mir gern im Rahmen der Projekte junge Mitarbeiter aus, die ich dann „mitnehme", wobei mein enges Team jeweils aus fünf bis sechs Mitarbeitern besteht, die sich durch individuelle Stärken auszeichnen und das gesamte Spektrum - vom Personalwesen bis hin zur Organisation - abdecken. Flexibilität ist dabei ein sehr wichtiges Kriterium. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich gewähre meinem Kernteam große Freiheiten in der Gestaltung seiner Arbeit, erwarte aber im Gegenzug Loyalität. Ein wesentliches Motivationsmittel ist offene Kommunikation. Man kann und muß über alles reden, dann ist jedes Problem lösbar. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beruf und Privatleben zu vereinbaren, ist für mich nach wie vor schwierig, denn es fällt mir schwer, abzuschalten. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** In den letzten fünf Jahren hatte ich keine Zeit für klassische Fortbildung, wobei ich mich aufgrund der verschiedenen Projekte ohnehin permanent im Sinne von „Learning by doing" weiterbilden muß, indem ich Erfahrungen sammle. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die junge Generation muß sich unbedingt wieder Handschlagqualität aneignen. Ihr Problem besteht darin, daß im Moment lauter Einzelkämpfer unterwegs sind, die zwar sehr nett miteinander umgehen, einander jedoch fallen lassen, wenn es hart auf hart kommt. Sie sind hervorragend ausgebildet, smart im Auftreten und von viel weniger Lebenssorgen belastet als meine Generation, denn sie sind die Generation der Erben, aber sie sollten durchaus mehr auf die Älteren hören. Ich würde einem jungen Menschen daher raten, zuzuhören, um aus den Erfahrungen anderer zu lernen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele sind privater Natur. Es liegt mir viel daran, meinen privaten Bereich so zu ordnen, daß ich unbelastet meinem Beruf nachgehen kann.

✱ Rausch Josef

● Zur Person

Beruf: Bankangestellter. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Raiffeisenbank Kapeln registrierte Genossenschaft mit beschränkter Haftung., 3141 Kapeln, Hauptstraße 13. Geboren - Datum, Ort: 31. Mai 1953, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Michael (1981) und Philipp (1986). Eltern: Josef und Rosa. Mitgliedschaften: Wirtschaftsforum der Führungskräfte. Hobbies: Jagd, Segeln.

● Karriere

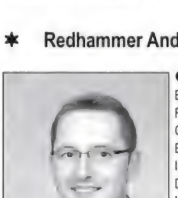
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Eltern führten einen Gastronomiebetrieb und ließen mich aus diesem Grund die Hotelfachschule in Salzburg besuchen. Danach bewarb ich mich zunächst als Saisonarbeiter in Kärnten, ehe mich mein beruflicher Werdegang schließlich zur Raiffeisenbankengruppe führte. 1970 absolvierte ich eine sechsmonatige Schulung in der Raika Obergrafendorf. Später war ich in der Raiffeisenkasse Furth tätig und bekam das Angebot, die Leitung der Raiffeisenkasse in Kapelln zu übernehmen, die ich nun seit 30 Jahren inne habe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Beim Erfolg existieren für mich zwei Ebenen. Zum ersten der mentale Erfolg, indem ich die mir gesetzten Ziele erreicht habe, und zum zweiten der wirtschaftliche Erfolg, der sich mit Zahlen belegen läßt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ein Sprichwort sagt: „Eigenlob stinkt." Da ich meine Ziele aber erreicht habe, zähle ich mich zu den erfolgsverwöhnten Menschen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe klare Vorstellungen von meinem Lebensweg und wurde durch genaueste Umsetzung der vorgenommenen Projekte erfolgreich. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Bei einem mißlungenen Auftrag, wird die gesamt Situation genauestens analysiert, und mit der neu erarbeiteten Strategie wird das Projekt zum Abschluß gebracht. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Seit 30 Jahren leite ich jetzt dieses Bankinstitut, und mit den Berufsjahren wuchs auch mein Erfolgsempfinden. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Im Jahr 1976 betraute man mich mit der Leitung dieser Bankfiliale. Der Entschluß, diese Herausforderung anzunehmen war eine erfolgreiche Entscheidung. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität trifft auf meine Person zu. Bisher bin ich meinen Charaktereigenschaften treu geblieben, und dadurch habe ich dieses Geldinstitut erfolgreich geleitet. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gibt keine konkrete Person, die meinen beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Das Lob meines Umfeldes tut meiner Seele gut, wenn es ehrlich gemeint ist. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Für uns als kleines Kreditinstitut ist es nicht leicht, die Auflagen, die sich nach größeren Geldinstituten richten, zu erfüllen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wichtig in meinem Mitarbeiterteam ist die Kommunikationsfähigkeit zum Kunden und zum Vorstand. Ebenso achte ich auf Ehrlichkeit und Fleiß. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich setze mein Vertrauen in mein Team und binde meine Mitarbeiter von Anfang an in jedes Projekt ein. Sie sind bestens motiviert, und

so erreichen wir unsere gemeinsamen Ziele. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken sind die persönliche Betreuung unserer Kunden und unsere Flexibilität. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir sehen die Konkurrenz als Mitbewerber, die den Markt beleben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich kann mein Berufsleben sehr gut mit meinem Familienleben vereinbaren. Ich übe meinen Beruf sehr gerne aus und mein Privatleben wird dadurch nicht beeinträchtigt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Es gibt ausreichend Angebote zum Selbststudium, die ich sehr gern nutze. Fortlaufende Fortbildung ist unerläßlich für die Leitung einer Bank. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Jugend von heute sollte in jeder Hinsicht flexibel handeln. Mit einem guten Schulabschluß und dem Willen, zuverlässig seine Leitungen zu erbringen, kann man sehr erfolgreich werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe meine Ziele auf wirtschaftlicher Basis schon erreicht. In meiner Familie ist mir der harmonische Zusammenhalt ein Anliegen. **Ihr Lebensmotto?** Wer rastet, der rostet.

✱ Redhammer Andreas



● Zur Person

Beruf: Gewerblicher Vermögensberater. Funktion: Teammanager. Tätig bei: AWD Gesellschaft für Wirtschaftsberatung, Beratungszentrum Ried., 4910 Ried im Innkreis, Bahnhofstraße 35a. Geboren - Datum, Ort: 1. März 1973, Ried im Innkreis. Familienstand: Verheiratet mit Manuela. Kinder: Julia (2000). Eltern: Monika und Johann. Hobbies: Relaxen, Reisen, Schifahren, Städtereisen, Geschichte, Politik, Familie, Schwimmen, Menschen, Geselligkeit.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Volks- und Hauptschule besuchte ich von 1987 bis 1990 die Handelsschule. Von 1990 bis 1994 absolvierte ich eine Doppellehre zum Bäcker und Konditor und leistete unmittelbar im Anschluß daran den Präsenzdienst ab. 1995 legte ich die Meisterprüfung für das Bäckerhandwerk ab, da mir Weiterbildung stets sehr wichtig war und ich auch das Ziel hatte, nicht ewig als Bäckergeselle in der Backstube zu stehen. Bis 2000 war ich gemeinsam mit einem Kollegen in führender Position, als Backstubenleiter, in einer namhaften Bäckerei in Ried im Innkreis tätig. Da ich jedoch in diesem Betrieb keine weiteren Möglichkeiten mehr sah, die Karriereleiter hinaufzusteigen, befaßte ich mich konkret mit dem Gedanken an die berufliche Selbständigkeit. Als Selbständiger in der Lebensmittelbranche benötigt man jedoch Kapital und viel Zeit für die Umsetzung seines Vorhabens. In dieser Überlegungsphase legte ich die Berufsmatura ab, um daran ein Studium anknüpfen zu können und meinen Weg in einer anderen Branche zu finden. Im August 1999 entstand der Kontakt zu Herrn Stadlmayr von AWD, der mir ein Berufsfeld vorstellte, für das ich mich spontan interessierte, und in dem ich mir vorstellen konnte, meine individuellen Ziele zu erreichen. Mit der Unterstützung durch meine heutige Frau entschloß ich mich, bei AWD einzusteigen. Vorerst war ich zwar nur nebenberuflich tätig, doch als ich merkte, daß mir die Arbeit Spaß machte und Erfolg bescherte, arbeitete ich ab 1. Jänner 2000 hauptberuflich bei AWD. Bereits mit 1. Juni 2000 wurde ich zum Teamleiter befördert, da ich beachtliche Erfolge vorweisen konnte. Im Juni 2002 kam in Form der Beförderung zum Teammanager und Büroleiter der Niederlassung Ried im Innkreis der nächste Karriereschritt. Somit war ich für 40 Mitarbeiter verantwortlich. Ich bewältigte diesen Karrieresprung in einer so kurzen Zeit wie außer mir nur noch zwei oder drei andere Kollegen bei AWD. Seit diesem Zeitpunkt agiere ich völlig selbständig. Ich bin sehr zufrieden mit dem Verlauf meiner bisherigen Karriere.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, eine Karriere zu machen, die mich persönlich zufriedenstellt, und dabei Geld zu verdienen, um ein angenehmes Leben führen zu können. Ich definiere meinen finanziellen Erfolg nicht über den Umsatz, sondern über das Einkommen, das meiner Frau und mir zur Verfügung steht. Das Jahr 2005 war für uns sehr erfolgreich. Mit der Gründung meiner Familie haben sich aber meine Prioritäten gewandelt. Kam früher meine Tätigkeit an erster Stelle, so ist mir heute auf jeden Fall meine Familie am wichtigsten. Erst dann kommen die Kunden, das Büro und die Mitarbeiter. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich kann von mir behaupten, erfolgreich zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war, geschehene Dinge zu akzeptieren und mir über Vergangenes nicht mehr den Kopf zu zerbrechen. Ich würde mich als diszipliniert und konsequent beschreiben, auch halte ich mich nicht für besser als andere. Mein Rezept ist, der alte zu bleiben, auch wenn ich aufgrund meines beruflichen Erfolges eine andere gesellschaftliche Position innehabe als früher. Ich kann auf alle Menschen wertfrei zugehen, ich bin ein Menschenfreund, und das ist in diesem Beruf ganz entscheidend. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Erfolgreiche Entscheidungen traf ich, als ich meine Frau heiratete, und als ich bei AWD eintrat. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Der richtige Umgang mit Mitarbeitern gehört für eine Führungskraft zu den schwierigsten Aspekten ihres Tätigkeitsbereiches. Zu Beginn meiner selbständigen Tätigkeit hatten wir einen sehr hohen Mitarbeiterstand, was durch interne Kompetenzkämpfe einige Aufregung verursachte. Heute habe ich zu einer guten und stabilen Mitarbeiteranzahl gefunden. Loyale Mitarbeiter sind für den Erfolg des Unternehmens sehr wichtig. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Jeder einzelne Mitarbeiter muß für seine Aufgabe bestens geeignet sein, und diese Mitarbeiter zu finden ist die Kunst. Für mich zählen vor allem gutes Auftreten, der Wille zur Veränderung und Zielorientierung. Ich muß sozusagen das Leuchten in den Augen eines Bewerbers sehen können. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Das wird bei mir sehr einfach gehandhabt: Wer viel leistet, erhält viel Lob. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Weiterbildung ist ein wichtiges Thema in meinem Leben. Ich habe schon unzählige Kurse in Rhetorik besucht und eine Managementausbildung absolviert, um nur einige Beispiele zu nennen. Die Regeln des Erfolges zu kennen ist einfach wichtig, und sehr vieles davon kann man sich selbst aneignen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bin mit meiner Lebenssituation im Moment absolut zufrieden, und mein Ziel ist es, auch in Zukunft zufrieden sein zu können. Ich weiß mich glücklich zu schätzen, in Westeuropa leben zu dürfen, wo es uns trotz so mancher Probleme sehr gut geht. Ein privates Ziel für meine Familie und mich ist in den nächsten Jahren, ein Haus zu bauen, ein berufliches Ziel ist es, finanzielle Unabhängigkeit zu erlangen. Ich möchte arbeiten können, weil ich es gerne tue, und nicht arbeiten müssen, wie so viele es tun. In weiterer Zukunft könnte ich mir vorstellen, vielleicht einmal ein Studium zu beginnen oder eine politische Funktion zu übernehmen. **Ihr Lebensmotto?** Wie's kommt, ist es recht.

✱ Reichenauer Thomas Mag.

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: MGE-RB Pamdorf GmbH, Mc Arthur Glen Designer Outlet., 7111 Pamdorf, Designer Outlet Straße 1. Geboren - Datum, Ort: 19. Mai 1968. Familienstand: Verheiratet mit Bettina. Kinder: Gabriel (2003). Hobbies: Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1987 bis 1995 studierte ich an der Universität Wien Sportwissenschaften und Sportmanagement. Meine erste Stelle trat ich anschließend bei der Firma Hervis an. In dieser Firma durchlief ich verschiedene Stationen, wie beispielsweise als Shop- oder Marketingmanager. Nach zweieinhalb Jahren wechselte ich für acht Monate als Marketingmanager zur Firma AGM. Seit 1999 bin ich im Designer Outlet Parndorf tätig. Zunächst war ich stellvertretender Centre Manager, und seit 2002 bin ich Geschäftsführer des Unternehmens.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Spaß an der Arbeit zu haben und meine Ziele zu erreichen, die ich aber nicht unbedingt an Zahlen messe. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin zufrieden, und die Arbeit bereitet mir Freude. An den erreichten Parametern ersehe ich, daß ich erfolgreich bin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Am wichtigsten erscheint mir, sich auf die wesentlichen Dinge zu konzentrieren und sich nicht zu verzetteln. Ich gebe auch meinen Mitarbeitern die Ziele vor, die sie zu erreichen haben. Visionen sind von Bedeutung, müssen aber in die Realität umgesetzt werden. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich kann mich sehr gut selbst organisieren und plane meinen Tagesablauf genau. Ein gewisses Zeitpolster reserviere ich dabei immer, für den Fall, daß sich unvorhersehbare Probleme ergeben. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine Entscheidung, 2003 einen vorgesehenen Bauteil vorzuziehen, war nachträglich gesehen eine besonders erfolgreiche. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Um erfolgreich zu sein, muß die Originalität im Vordergrund stehen. Ich plane und erarbeite mir meine Erfolgsmodelle immer selbst, und der bisher erzielte Erfolg gibt mir recht. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mit Sicherheit hat mir mein erster Chef bei der Firma Hervis das notwendige Rüstzeug für meine weitere Berufslaufbahn mitgegeben. Der Chairman in meiner jetzigen Firma ist ein sehr innovativer Mensch, der immer wieder meine Arbeit in die richtigen Perspektiven lenkt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Eine Anerkennung ist sicherlich meine innere Zufriedenheit. Weiters zählt für mich die interne Anerkennung, also die Beförderung, die sich auch finanziell auswirkt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde als berechenbarer Mensch gesehen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne funktionierendes Mitarbeiterteam ist kein Erfolg möglich. Meine Mitarbeiter bekommen von mir klar definierte Ziele vorgegeben, die sie dann in selbständiger Arbeit realisieren. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich setze fachliche Qualifikation voraus. Das andere sehr wichtige Kriterium ist Teamfähigkeit. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wie schon erwähnt, arbeiten meine Mitarbeiter an klar vorgegeben Zielen. Ich biete ihnen dabei jede Unterstützung an. Bei der Erreichung der Ziele haben meine Mitarbeiter große Freiräume. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich werde von meinen Mitarbeitern als loyaler Chef gesehen, der ihren Anliegen gegenüber offen ist. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Als Marktführer in Österreich liegen die Stärken meines Unternehmens auf der Hand. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bin in meinem Beruf sehr engagiert, und dadurch ist die Vereinbarung mit dem Privatleben etwas schwierig. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich verwende etwa drei Wochen im Jahr für meine Fortbildung in Form von Coaching und Trainingsseminaren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe noch weitere Perspektiven in meinem Unternehmen. Diese zu erreichen, ist derzeit mein vorrangiges Ziel.

✱ Reichmann Ingrid Dr. phil.

„Sei neugierig, sei offen und entwickle dich ständig weiter."

● Zur Person

Beruf: Psychotherapeutin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Praxis für Psychotherapie und Supervision., 9020 Klagenfurt, Villacher Straße 3. Geboren - Datum, Ort: 17. Mai 1959, Innsbruck. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Georg. Eltern: Herta und Franz. Mitgliedschaften: Österreichischer Berufsverband für Psychotherapie. Hobbies: Lesen, Natur, Schwimmen, Radfahren, Schifahren, Tanzen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrtherapeutin mit voller Lehrbefugnis ÖGATAP, AMS.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1977 in Innsbruck stand ich vor der Entscheidung, welche Studienrichtung ich einschlagen soll. Es kamen für mich mehrere Fächer in Frage, darunter Englisch und Sport, schließlich setzte sich aber mein Interesse für Psychologie durch. Das war eine wichtige Weichenstellung in meinem Leben, und ich bin über diese Entscheidung heute noch sehr glücklich. Ein wesentlicher Abschnitt während der Studienzeit war das Praktikum auf der psychiatrischen Station der Universitätsklinik Innsbruck mit direktem Kontakt zu den Patienten. Während dieser Zeit lernte ich verschiedene psychotherapeutische Verfahren kennen und begann 1980 mit der Psychotherapieausbildung. Parallel dazu schrieb ich an meiner Dissertation und promovierte 1982 zum Dr. phil. Die Ausbildung zur Psychotherapeutin dauerte rund fünf Jahre. Im Rahmen von Weiterbildungen erweiterte ich meine Wissensgebiete im Lauf der Jahre kontinuierlich, unter anderem interessierte ich mich für die verschiedenen Formen der Körpertherapie. Seit 1994 bin ich selbst Ausbildnerin und Dozentin für Katathym Imaginative Psychotherapie, also Lehrtherapeutin mit voller Lehrbefugnis. Meine eigene Praxis betreibe ich seit 1984, als ich aus privaten Gründen von Innsbruck nach Klagenfurt übersiedelte. Meine Schwerpunkte sind dabei Patienten mit Depressionen, psychosomatischen Störungen, Partnerproblemen und Angstzuständen. Seit 1985 arbeite ich auch für den psychologischen Dienst des Arbeitsmarktservice AMS. Ich führe dort verschiedene Projekte und Untersuchungen durch, berate und betreue Rat- und Arbeitsuchende in schwierigen Situationen wie etwa

nach einem Arbeitsunfall oder bei psychosozialen Problemen, unterstütze Jugendliche bei der Berufswahl und bin außerdem für die psychologische Beratung der AMS-Mitarbeiter zuständig. Durch meine vielfältigen Tätigkeiten bin ich jeden Tag aufs neue gefordert.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich mich in meinem Beruf verwirklichen kann und in einem Bereich arbeite, der meinen Interessen und Fähigkeiten entspricht, ist das authentisch und wird daher auch gut funktionieren. Kann ich mit Spaß und Kompetenz an eine Sache herangehen, ist sie meist von Erfolg gekrönt. Ich bin erfolgreich, wenn ich einem Menschen in seiner Entwicklung oder bei der Lösung seiner Probleme helfen kann. Das ist aber immer gemeinsame Arbeit mit dem Patienten, ich alleine kann nur wenig ausrichten. In meinem Beruf ist es wichtig, Vertrauen aufzubauen. Entscheidend ist dabei, den richtigen Punkt von Nähe oder Distanz zu finden, den der Betreffende zuläßt. Daher ist es eine schöne Anerkennung meiner Person, wenn mir das gelingt, und wenn mich meine Patienten weiterempfehlen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich mache den Menschen, den Patienten nichts vor. Nach dem ersten Gespräch sage ich ihnen, was sie bei mir erwarten können, und was ich ihnen bieten kann. Ich mache keine leeren Versprechungen oder wecke Erwartungen, die dann nicht erfüllt werden können. Das trägt sehr viel zu meinem Erfolg als Psychotherapeutin bei. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Die Psychotherapie ist ein frauendominierter Beruf, insofern gibt es in dieser Branche für mich als Frau keine Probleme. Ein wenig schwieriger ist es für die Karrierefrau im allgemeinen, da leider noch immer die Meinung weit verbreitet ist, eine Frau gehöre nach Hause an den Herd. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gab immer wieder Menschen, die mich auf meinem Werdegang unterstützten und begleiteten. Professor Kryspin-Exner an der Uniklinik Innsbruck war sicherlich für meine psychologische und psychiatrische Arbeit prägend. Dr. Waldefried Pechtl stand mir beim Aufbau der Karriere ebenfalls beratend zur Seite. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde wohl als kommunikativ, verläßlich und als eine gute Zuhörerin gesehen, die für alle Probleme ein offenes Ohr hat. Ich kann mich in die Sichtweise meines Gegenübers hineinversetzen und wirke in Streitfällen vermittelnd und ausgleichend. Diese Fähigkeiten wurden mir auch vom Psychotherapieverband, wo ich einige Zeit im Vorstand war, bescheinigt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Meine Authentizität ist sicher ein großes Plus. Meine Patienten erhalten 100 Prozent Ingrid Reichmann. Das Wohl der Patienten steht immer an erster Stelle. Daher kommt es durchaus vor, daß ich Menschen mit einem ganz speziellen Problem an einen Kollegen weiterempfehle, wenn sie dort besser aufgehoben sind. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir leben in einem offenen Markt. Der Patient beziehungsweise Hilfesuchende kann sich seinen Therapeuten frei aussuchen. Ich versuche meine Arbeit so gut wie möglich zu machen und muß mich nicht größer machen, indem ich die Mitbewerber klein mache. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jeder Mensch bringt andere Anlagen und Talente mit. Ich habe ein schlechtes räumliches Vorstellungsvermögen und wäre daher eine miserable Architektin. Darum sollten junge Menschen vor der Berufsentscheidung genau abwägen, wo ihre Interessen und Fähigkeiten liegen. Hat man dann einen Bereich gefunden, der einem liegt und Spaß macht, sollte man den Weg konsequent verfolgen und sich auch nicht von kurzfristigen Trends beeinflussen lassen. **Ihr Lebensmotto?** Sei neugierig, sei offen und entwickle dich ständig weiter.

✱ Reinbacher Isabella

● Zur Person

Beruf: Textilzeichnerin. Funktion: Freischaffende Künstlerin. Tätig bei: Atelier Reinbacher Isabella., 2326 Maria Lanzendorf, Wienerstraße 8 Geboren - Datum, Ort: 9. Januar 1953, Bad Gastein. Familienstand: Verheiratet mit Harald. Kinder: Eva (1973) und Cornelia (1976). Schöpferische Akte: Rezepturen von Alarm bis Brand aus, Eigenverlag; diverse Aquarelle und Acrylbilder. Ehrungen: Stephanusorden von Kardinal Schönborn - aus kirchenpolitischen Gründen abgelehnt und der Gemeinde zur Verfügung gestellt, Floriani-Plakette. Hobbies: Malen, Nähen, Patchworking, Sport, Gesellschaft, soziale Projekte. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Ordinationshilfe.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule machte ich einen Berufseignungstest, um herauszufinden, wo meine Fähigkeiten und Stärken liegen. Es stellte sich heraus, daß ich ein Talent für Zeichnen und Basteln mitbringe. Also besuchte ich von 1968 bis 1971 die vierjährige Textilfachschule in Salzburg. Diese Ausbildung war sehr kreativ und abwechslungsreich, sie war eine gute Basis für meine spätere Karriere. Nach erfolgreichem Abschluß der Textilfachschule begann ich im Atelier der Textilfabrik Eybl in Ebergassing Teppichmuster zu entwerfen und zu zeichnen. Dort hatte ich in Walter Schiedl einen tollen Lehrmeister, der mir sehr viel beigebracht hat. Unter anderem lernte ich von ihm, wie man mit einem Pinsel Urkunden schreibt. Die Arbeit bei Eybl hat mir großen Spaß gemacht, aber nach zweieinhalb Jahren kam meine Tochter Eva zur Welt, und ich gab meinen Job auf. 1976 später folgte mein zweites Kind Cornelia. Während meiner Zeit als Hausfrau und Mutter war ich aber weiterhin künstlerisch aktiv und bildete mich autodidakt und in Kursen weiter. Ich machte Bauernmalerei, Hinterglas-, Keramik- und Seidenmalerei, töpferte und belegte Aquarellkurse. Mit Malerei, Zeichnen und anderen kleinen künstlerisch-handwerklichen Aktivitäten konnte ich mir auch immer ein kleines „Taschengeld" dazuverdienen. Mitte der achtziger Jahre ergab sich die Möglichkeit, bei meinem Hausarzt in Himberg als Ordinationshilfe zu arbeiten. Das mache ich mit viel Freude bis heute. Seit 1985 gibt es regelmäßig Ausstellungen meiner Bilder in Schulen, Banken, Lokalen, im Kulturhaus Maria Lanzendorf oder im Gemeindesaal in Laxenburg. Das bringt zwar Geld, doch den gesamten Lebensunterhalt kann ich mit meiner Kunst noch nicht bestreiten. 2003 veröffentliche ich außerdem im Eigenverlag das Kochbuch „Alarm bis Brand aus" mit Rezepten speziell für die schnelle und einfache Küche.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich mit meiner Arbeit anderen Menschen Freude bereite und dafür auch Anerkennung bekomme, sehe ich das als persönlichen Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin sehr ehrgeizig, und wenn ich mir etwas in den Kopf setze, bringe ich es auch zu Ende. Man soll von seinen Plänen, Ideen und Wünschen nicht nur reden, sondern sie auch in die Tat umsetzen. Reden ist Silber, handeln ist Gold. Ich bin neugierig, zielstrebig und kreativ und vertrete meinen Standpunkt mit einer gewissen Sturheit. **Wie begegnen Sie den Herausforderungen**

des beruflichen Alltags? Wenn ich den Auftrag für eine künstlerische Arbeit bekomme oder selbst eine Idee habe, muß dieses Projekt zunächst ein wenig in mir schlummern und reifen. Ich beschäftige mich mit allen Details und dann lege ich mit voller Kraft los. Je näher ich dann der Fertigstellung komme, desto energiegeladener und aktiver werde ich. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich als freischaffende Künstlerin habe da weniger Probleme. Leider ist aber die Ansicht, eine Frau gehöre ins Haus und an den Herd, noch immer weit verbreitet. Die Arbeit einer Hausfrau und Mutter wird vielfach völlig unterschätzt, denn in Wahrheit managt sie einen Kleinbetrieb. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Stiefgroßvater Johann Hinterleitner war die prägende Persönlichkeit meiner Kindheit und Jugend. Er war hart, aber herzlich und ich habe sehr viel von ihm gelernt - über das Leben, den Umgang mit Menschen, über Gartenarbeit, Motivation und Anerkennung. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Der künstlich angelegte Kalvarienberg mit seinen wunderschönen Kapellen ist das Wahrzeichen von Maria Lanzendorf. 2001 sollte das 300-Jahre-Jubiläum gefeiert werden, doch die Anlage war ziemlich in Mitleidenschaft gezogen. Also rief ich 1997 die Initiative „Rettet den Kalvarienberg" ins Leben und organisierte die Restaurierung dieses Kulturdenkmals. Ich kümmerte mich um praktisch alle Belange, von der Finanzierung bis zur Baubesprechung. Als dann zu den offiziellen Feierlichkeiten wirklich alles fertig und restauriert war, hat mich das schon sehr mit Stolz erfüllt. Ich erhielt von Landeshauptmann Erwin Pröll eine Dankesurkunde und von Kardinal Christoph Schönborn den Stephanusorden. Diesen habe ich aber aus kirchenpolitischen Gründen nicht angenommen, sondern der Gemeinde gestiftet. Durch das Projekt Kalvarienberg wurde ich auch einer breiteren Öffentlichkeit bekannt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich möchte durch die künstlerischen Arbeiten und mein Engagement meinen Mitmenschen ein Vorbild sein und sie damit ermutigen, es mir gleichzutun. Jeder kann seine Ziele erreichen, wenn er nur wirklich will. Beim Projekt Kalvarienberg ist es mir zum Beispiel gelungen, Leute zur Mitarbeit zu motivieren, die sonst mit der Kirche nichts am Hut haben. Ich denke, mein Umfeld sieht mich als positiven, selbstbewußten und freundlichen Menschen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Bei mir fließen Beruf und Privatleben sehr stark ineinander. Es gibt keine strikte Trennung, da ich alles was ich mache, gern mache. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich stecke meine Nase ständig in irgendwelche Kunstbände, Fachbücher oder Lexika. Fortbildung findet bei mir täglich statt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Seid selbstbewußt und traut euch etwas zu! Setzt eure Vorstellungen in die Tat um. Fragt um Rat, wenn ihr euch unsicher seid. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte in absehbarer Zukunft meine Lebensgeschichte niederschreiben. Und meine Bilder würde ich gerne im Rahmen einer großen Ausstellung in Wien oder Salzburg präsentieren. Mein eigentlicher Traum ist es, eine Zeitlang in Paris zu leben, zu malen, zu zeichnen und Kunst und Kultur zu genießen.

✱ Reiner Martin

● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Resa Vertriebs- und Vermögensberatungs GmbH., 8053 Graz, Straßgangerstraße 291. Geboren - Datum, Ort: 6. Februar 1976, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Sabine. Kinder: Philip (2002) und Lina (2004). Eltern: Peter und Ulrike. Mitgliedschaften: SK Puntigamer Sturm Graz. Hobbies: Surfen, Snowboarden, Bootfahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der Immotrend OEG.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Volks-, Haupt- und Mittelschule in Graz. Anschließend besuchte ich die Handelsakademie, bald jedoch überwog mein Wunsch, in die Arbeitswelt einzusteigen, und so absolvierte ich beim Frisiersalon Erni in Graz eine Friseurlehre, die ich 1995 erfolgreich abschloß. Nach meiner Lehre ging ich zum Militär, wo ich nach Ableistung des Grundwehrdienstes bis 1999 in Oberösterreich als Ausbildner tätig war. Bereits während meiner Karriere beim Bundesheer begann ich, Versicherungen zu verkaufen. Als sich herausstellte, daß mir die Verkaufstätigkeit nicht nur Freude machte, sondern daß ich damit auch ganz gut meinen Lebensunterhalt bestreiten konnte, kehrte ich nach Graz zurück, wo ich in der Bausparkasse im Bereich Bausparverträge, Versicherungen, Finanzierungen und Veranlagungen tätig war. 2003 legte ich die Prüfung zum Vermögensberater ab. Ich erwarb auch die Berechtigung, als Wertpapierdienstleister am Markt aufzutreten. Neben meiner Tätigkeit bei der Bausparkasse begann ich 2003 mit dem Aufbau meiner beiden Firmen, Resa Vertriebs- und Vermögensberatungs GmbH und Immotrend OEG. Im Rahmen meiner beiden Firmen biete ich meinen Kunden heute Planung, Bau, Projektierung, Finanzierung und Versicherungen aus einer Hand an.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit sowohl im privaten als auch im beruflichen Bereich. Der berufliche Erfolg umfaßt für mich sorgenfreies Arbeiten, zufriedene Kunden und wirtschaftlichen Erfolg. Privater Erfolg bedeutet für mich ein intaktes Familienleben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich sowohl wirtschaftlich als auch privat als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wesentlich war, niemals aufzugeben. Es gab natürlich immer wieder Rückschläge, aber ich bin ein konsequenter Mensch und werfe daher nicht gleich die Flinte ins Korn. Weiters ausschlaggebend für meinen Erfolg war wohl auch mein ständiges Bestreben, die Wünsche der Kunden bestmöglich zu erfüllen. Manchmal passieren während der Abwicklung eines Projektes schon einmal Pannen, aber am Ende sind die Kunden doch sehr zufrieden mit unserer Leistung, und das ist es, was zählt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich nehme Herausforderungen sehr gerne an. Ich weiß allerdings, wo meine Grenzen sind. Wenn ich erkenne, daß ein Projekt eine Nummer zu groß für mich ist, lehne ich es natürlich ab, denn es hat keinen Sinn, halbe Sachen zu machen und sich dann damit zu blamieren. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Niederlagen akzeptiere ich. Ich analysiere sie, um festzustellen, woran ich gescheitert bin, um daraus zu lernen, doch dann hake ich sie ab und wende mich der nächsten Herausforderung zu. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Großvater war ein sehr engagierter, fleißiger Mann, der als Selbständiger angefangen hat und sich bis zum Generaldirektor der Merkur-Versicherung hochgearbeitet hat. Er hat mich schon geprägt, aber eher unbewußt, wie ich im nachhinein feststelle. Ich hatte in meinem Leben immer ein Problem mit Personen, die ungerechtfertigterweise in Führungspositionen gelangt sind. Als Vorbilder schätze ich Menschen, die sich ihre Position erarbeitet haben und nicht über Seilschaften dorthin gekommen

sind. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter arbeiten auf selbständiger Basis und bestimmen ihren Erfolg mit ihrer eigenen Leistung. Ich gebe gerne gute Tips, doch abgesehen davon motivieren sich meine Mitarbeiter selbst. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ehrlichkeit ist mir besonders wichtig, auch wenn mir dabei das eine oder andere Geschäft entgeht. Geschätzt wird natürlich auch unser umfangreiches Leistungsspektrum. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Dem Mitbewerb gegenüber verhalte ich mich fair. Allerdings ist es für viele Kunden sehr schwierig, Leistungen verschiedener Anbieter zu vergleichen. Da kann ich nur sachlich auf Unterschiede hinweisen, die man als Laie bei einem einfachen Preisvergleich nicht erkennt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beruf und Privatleben zu vereinbaren fällt mir sehr schwer. Meine Frau akzeptiert mein starkes berufliches Engagement und steht hinter mir. Das ist natürlich sehr viel wert. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Der durchschnittliche Österreicher arbeitet durchschnittlich lediglich zwischen 35 und 45 Wochen im Jahr. Dadurch entsteht der Wirtschaft ein großer Schaden. In Zukunft wird diese Arbeitshaltung fatal sein. Der nächsten Generation muß bewußt werden, daß sie nicht in einer Versorgungsgesellschaft lebt, sondern daß sie Geld nur für Leistung bekommen wird. Nur wer für sich sorgt, wird versorgt sein. Also wird persönliche Vorsorge unumgänglich sein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mein Unternehmen weiter ausbauen, sodaß es vielleicht eines Tages auch von meinen Kindern weitergeführt werden kann. Weiters möchte ich meiner Frau und meinen Kindern ein sorgenfreies Leben in finanzieller Unabhängigkeit bieten.

✱ Reinisch Karl

● Zur Person

Beruf: Land- und Forstwirt. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeinde Osterwitz., 8530 Osterwitz 62. Geboren - Datum, Ort: 16. März 1954, Frauental. Familienstand: Verheiratet mit Regina. Kinder: Alfred (1979), Anita (1981), Florian (1983) und Stefan (1986). Eltern: Franz und Maria. Ehrungen: Silbernes Kammerabzeichen, verschiedene Ehrungen von Vereinen (Feuerwehr, Kameradschaftsbund etc.). Mitgliedschaften: Feuerwehr, Kameradschaftsbund, Pfarrkirchenrat, Tumrunde. Hobbies: Lesen (Fachbücher zu technischen Themen und Land- und Forstwirtschaft), Wandern, Schwimmen, Schifahren, Motorsport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Land- und Forstwirtschaftlicher Betrieb, seit 1985 im Vorstand des Steirischen Fleischrinderverbandes, seit 1990 Verantwortlicher der Direktvermarkter Sektor Fleisch (Styria Beef), seit 1990 Vorstand in der Umstellungsgemeinschaft Koralpe, seit 1995 Obmannstellvertreter des Steirischen Fleischrinderverbandes sowie Vorstand im Limousinzuchtverband, Berichterstatter für Feldfrucht und Obst beim Österreichischen Zentralamt, Schlichter bzw. Wildschadenschätzer im Forst für den Bezirk Deutschlandsberg sowie Obmann der Viehzuchtgenossenschaft Deutschlandsberg.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde als jüngstes von sechs Kindern geboren und wuchs unter bescheidenen Verhältnissen auf. Meine Eltern betrieben eine Landwirtschaft mit Sägewerk in Wildbach. Von 1960 bis 1968 besuchte ich die Volksschule Freiland, und nach dem Polytechnikum absolvierte ich eine Lehre zum Kfz-Mechaniker bei der Firma Maier und Scherz in Deutschlandsberg, die ich 1973 mit ausgezeichnetem Erfolg abschloß. Den anschließenden Präsenzdienst leistete ich nach einem bestandenen harten Auswahlverfahren bei der Gardekompanie in Wien ab. Damals begegnete ich Verteidigungsminister Lütgendorf, Bundeskanzler Kreisky, Finanzminister Androsch und vielen anderen politischen Größen und wurde schließlich auch Ausbildner. Ab 1974 war ich beim Bau der Kölnbreinsperre in Kärnten mit 21 Jahren der jüngste Schlosservorarbeiter mit 20 Mitarbeitern unter mir. 1977 heiratete ich meine Frau Regina, und ihr Vater übergab uns den rund 100 Hektar großen landwirtschaftlichen Betrieb hier in Osterwitz, den ich seither bewirtschafte. Da ich interessiert und Neuem gegenüber aufgeschlossen bin, begann ich gleich, mich in verschiedenen Bereichen der Land- und Forstwirtschaft weiterzubilden und zu informieren. Bereits 1981 stellte ich meinen Betrieb auf Viehhaltung (Mutterkuhhaltung) um. 1983 baute ich den ersten Laufstall weit und breit. Als „Mechaniker, der keine Ahnung von der Land- und Forstwirtschaft hat", wurde ich anfangs rundum belächelt. Mein Konzept ging allerdings auf, und mit der Zeit kamen sogar aus Ungarn und Slowenien Interessenten, um sich Anregungen für die richtige Umsetzung eines Laufstalles zu holen. Als ich als erster das Limousinrind aus Frankreich importierte, um hochqualitatives Steakfleisch zu erzeugen, war man ebenfalls skeptisch, doch auch diese Entscheidung war erfolgreich. Ich ließ mich nie in meinem Kurs beirren, nach dem Motto: „Wer die Quelle erreichen will, muß gegen den Strom schwimmen." In den siebziger Jahren war ich einer der ersten im Land, der einen Fiat-Traktor erwarb, wo es hieß: „Jetzt kauft er einen Traktor, der auf dem Prospekt schon rostig ist!". Heute ist Fiat die führende Traktormarke. Während rundherum alle Fleischereien zusperrten, errichtete ich einen Schlacht- und einen Kühlraum und erlernte das Fleischergewerbe. Mittlerweile erledige ich rund 140 Lohnschlachtungen jährlich. Jahrelang hielt ich Fleischzerlegungskurse in der gesamten Steiermark ab. Mein eigenes Fleisch findet als Biofleisch der Marke Styria Beef unter Beigabe eines Kochbüchleins regen Absatz. 1985 zog ich in den Gemeinderat ein. Im Jahr 2000 wurde ich zu 100 Prozent zum Bürgermeister der Gemeinde Osterwitz gewählt. Wir sind die Gemeinde mit dem prozentmäßig drittgrößten Akademikeranteil in der Steiermark, von den 164 Bürgern sind 46 Mitglieder der Musikkapelle, die heuer sogar den Steirischen Panther erworben hat, 42 Personen sind Mitglied der hiesigen Feuerwehr, 40 des Kameradschaftsbundes. Weiters gibt es einen Singkreis, eine Turn- und eine Theaterrunde.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist, wenn das Positive das Negative überwiegt und unter dem Strich ein Plus übrig bleibt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, meine Persönlichkeit, meine Menschlichkeit, macht sehr viel aus. Mit mir kann man über alles reden, ob über Politik, Gesundheit oder Flugzeuge, denn ich bin viel herumgekommen und vielseitig interessiert. Wenn ich etwas anfange, bringe ich es auch zu Ende. Weiterbildung und Information sind mir wichtig. Ich habe keine Angst davor, Neues umzusetzen. Getroffene Entscheidungen kann ich auch begründen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon als Kind hatte ich das Gefühl, immer durchzukommen. Ich bin ein positiv denkender Mensch und sehe immer einen Ausweg. Denken wir an den Gaskrieg mit Rußland: Ich würde

nicht erfrieren, wenn der Holzpreis plötzlich so hoch wäre oder dauernde Eiseskälte herrschte, wo man befürchten müßte, im Winter zu erfrieren. Ich würde mir einen Pickel und eine Schaufel kaufen und mir ein Loch in den Boden graben, um im Winter einige Meter unter der Erde zu leben. Man muß für sich selbst Verantwortung übernehmen und darf nicht erwarten, daß der Staat alle Probleme löst. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die beste Entscheidung war jene, die Landwirtschaft zu übernehmen und mein eigener Chef zu werden, um meine Eigenständigkeit zu bewahren. Wäre ich heute noch jung, könnte ich mir vorstellen, nach Amerika zu gehen, um mir dort selbständig in der Fleischerbranche etwas aufzubauen. Da hätte ich schon einige Ideen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich halte es für wichtig, auf dem neuesten Stand der Dinge zu bleiben, nicht kleinkariert zu denken, sondern global und mit Weitblick, ebenso, nachhaltig zu planen und das vorhandene Geld zielführend einzusetzen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe für die Gemeinde sehr viel erreicht und bin nunmehr die zweite Periode als Bürgermeister im Amt. Nach dieser Amtsperiode werde ich das Bürgermeisteramt zurücklegen, da man meines Erachtens aufhören soll, wenn man am Gipfel des Erfolges ist. Wir haben in unserer Gemeinde einige Nebenerwerbsbauern. Damit sie neben der Berufstätigkeit ihre Betriebe effektiv weiterführen können, habe ich den Vorschlag gemacht, Gemeinschafts-stallungen einzurichten. Futtermittel gemeinsam zu erwerben und Maschinen gemeinsam zu nutzen. Um die Abwanderung in der Region zu stoppen, ist als weiterer Schritt geplant, gemeindeübergreifende Projekte zu installieren, zum Beispiel die Beschleunigung der Internetverbindungen.

✱ Reinprecht Claus Dipl.-Ing.

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Hedab Verwaltungsgmbh, visions network., 1080 Wien, Stolzenthalergasse 22/2. Geboren - Datum, Ort: 26. Juni 1970, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Konstanze Kopta. Eltern: Eva und Werner. Hobbies: Reiten, Segeln, Motorradfahren, Tennis, Oldtimer. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: ClassicWerk, Handel mit Oldtimern und klassischen Fahrzeugen, Lilienhof - Ganzheitliche Pferdekorrektur, Beritt und Seminarzentrum.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Anschluß an die Matura übersiedelte ich 1988 nach Wien und begann das Studium der Informatik. Parallel zu meinem Studium war ich bereits im Bereich Softwareentwicklung tätig, und im Alter von 20 Jahren machte ich mich selbständig. Zu Beginn der neunziger Jahre erweiterte ich meine Aktivitäten und beschäftigte mich auch mit dem Handel von Hardware und deren Vernetzung. Damit konnte ich alle Bereiche der EDV für meine Kunden abdecken und auch sehr viel Erfahrung sammeln. Ab 1995 stellte auch das Internet bereits ein wichtiges Geschäftssegment dar, und ich beendete zu dieser Zeit auch erfolgreich mein Studium, das ich neben meiner Tätigkeit als Unternehmer etwas vernachlässigt hatte. Visions network bietet erprobte Lösungen für die Integration und Unterstützung der gesamten Unternehmens-kommunikation vom Workflowmanagement bis zur professionellen Internetlösung. Wir sind in den Bereichen IT-Consulting, Grafik & Design, Werbung & Marketing, Internetlösungen, Unternehmensberatung & Coaching tätig, von der Analyse über die inhaltliche, gestalterische und technische Beratung bis zur Umsetzung. Dafür bieten wir kostenlose Business Checks.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, nach bestem Wissen genau das machen zu können, was mir Spaß und Freude bereitet, und damit auch eine gesunde wirtschaftliche Basis zu erlangen, um meine gewünschte Lebensqualität zu erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich wußte schon sehr früh, in welche Richtung mein beruflicher Weg mich führen würde, und verfügte auch über den nötigen Ehrgeiz sowie Fleiß und Neugier, um zu lernen und Erfahrungen zu sammeln. Meine Freude am Beruf verstärkte meinen Erfolg und motivierte mich auch stets, die nächste spannende Problemlösung im Sinne meiner Kunden in Angriff zu nehmen. Aber auch meine Konsequenz war ausschlaggebend für den Erfolg meines Unternehmens. Meine Kunden wissen, daß sie sich hundertprozentig darauf verlassen können, daß für ihr Problem die bestmögliche Lösung gefunden wird. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Man benötigt sicherlich Vorbilder, an deren Leistungen man anknüpfen oder sie sogar übertreffen sollte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Großvater hatte nach dem Krieg mit viel Fleiß und Kreativität ein Unternehmen gegründet und aufgebaut. Dies hat mich schon in jungen Jahren beeindruckt und geprägt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfahre Anerkennung vor allem von meinen Kunden, die ihrer Zufriedenheit Ausdruck verleihen. Der erfolgreiche Abschluß meines Studiums stellt für mich ebenfalls eine wichtige Anerkennung dar, auch weil ich neben meiner beruflichen Tätigkeit nicht sehr viel Zeit fürs Studieren aufbringen konnte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Meines Erachtens gibt es sehr viele Vertreter unserer Branche, die keine rechte Freude an ihrem Beruf empfinden. Diese Tatsache gereicht zwar mir zum Vorteil, birgt jedoch allgemein Probleme. Weiters haben einige sehr gute Fachleute - z.B. Universitätsprofessoren - Österreich verlassen, da man hierzulande in dieser Branche ursprünglich nicht mit der nötigen Weitsicht handelte. Diese fehlende fachliche Kompetenz wurde zwar mittlerweile teilweise kompensiert, die Auswirkungen sind aber immer noch zu spüren. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, als anerkannter Fachmann und als Wegbereiter gesehen zu werden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine wesentliche Rolle - wir sehen uns als Team und handeln dementsprechend. Auch der Kunde, der gewissermaßen nach Erteilung eines Auftrages in das Team integriert wird, spielt in dieser Hinsicht eine wichtige Rolle. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wenn die fachliche Kompetenz stimmt, entscheidet mein Bauchgefühl. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter werden insbesondere durch den gemeinsam erzielten Erfolg motiviert und damit, daß sie in vielen

Bereichen des Unternehmens eingebunden sind und teilweise mitentscheiden können. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir treten dem Kunden gegenüber absolut ehrlich auf, einen angenommenen Auftrag führen wir mit hundertprozentigem Einsatz aus und sind für den Kunden fast Tag und Nacht erreichbar. Unser oberstes Gebot ist es, im Sinne des Auftraggebers zu agieren. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich würde mein Verhalten als kollegial bezeichnen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Für mich lassen sich diese beiden Bereiche sehr gut miteinander vereinbaren, zumal meine Lebensgefährtin ebenfalls im Unternehmen tätig ist und zwei weitere Standbeine des Unternehmens aufgebaut hat, eine Werbeagentur und einen Beritttstall. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bilde mich mittels Internet fort, betreibe aber auch im Zuge von Vorträgen und Messen Meinungsaustausch und informiere mich so über Neuheiten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich halte es für wichtig, Ehrlichkeit an den Tag zu legen und zu seinen Fehlern zu stehen. Auch ist es wesentlich, Freude an seiner Tätigkeit zu verspüren und der Weiterbildung genug Platz einzuräumen, um neue Ziele erreichen zu können. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte so weitermachen wie bisher, da mich mein Beruf glücklich macht. Auch ist es mein Wunsch, eine Familie zu gründen und meine Erfahrung weiterzugeben.

✱ Reischer Franz

● Zur Person

Beruf: Tischler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Frei Schleifmittel Franz Reischer,, 2572 Kaumberg, Markt 123. Geboren - Datum, Ort: 3. Juni 1967, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Christa. Kinder: Sabrina (1987) und David (1988). Eltern: Karl und Margitta. Hobbies: Sport, Segeln. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Wellnessberatung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Tischlerlehre und war nach der Gesellenprüfung 15 Jahre in einer Großtischlerei, der Tischlerei Winter, in Fahrafeld tätig, wo ich zuletzt für den Materialeinkauf zuständig war. In der Folge wechselte ich in die Werkzeugbranche, wo ich sehr erfolgreich fünf Jahre im Verkauf tätig war. Nachdem mir der Schleifmittelhändler Herr Gössl anbot, seine Firma zu kaufen, ergriff ich die Chance und wechselte in die berufliche Selbständigkeit, wobei mich meine Frau, Freunde und Experten in der Wirtschaftskammer in meiner Entscheidung bestärkten. Positiv war dabei der vorhandene Kundenstock, vor allem spielte aber meine langjährige Erfahrung eine große Rolle. Als zweites Standbein biete ich gemeinsam mit meiner Frau Wellness-Beratung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich finanzielle Unabhängigkeit und die Freiheit, das zu tun, was mir Freude macht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja und nein. Ich bin mit dem Erreichten noch nicht zufrieden, sondern möchte noch viel mehr erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Tatsache, daß ich ein Ziel, das ich mir gesetzt habe, hartnäckig bis stur verfolge und mich durch nichts davon abbringen lasse, ist ausschlaggebend für meinen Erfolg. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des Alltags?** Natürlich bekommt man die allgemeine wirtschaftliche Lage zu spüren, aber ich lasse nicht locker. Wenn es auch andere Leute gibt, die Erfolg haben, wieso sollte ich es dann nicht auch schaffen; so lautet jedenfalls meine Philosophie. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich schon sehr bald. Meine Aussichten in der übernommenen Firma waren sehr gut, und ich erzielte auch sofort einen höheren Umsatz als die Firma bei der Übernahme hatte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine sehr erfolgreiche Entscheidung bestand darin, die Firma zu übernehmen. Es gab damals auch einen Menschen, einen Kommerzialrat in Lilienfeld, der mir den Rat gab, die Unternehmerprüfung abzulegen, weil diese mir einen größeren Einblick in das Unternehmertum erlauben würde. Ich nahm diesen Rat an, und obwohl die Ausbildung anstrengend war, machte sie sich schließlich bezahlt. Die beste Entscheidung bestand allerdings darin, mich gemeinsam mit meiner Frau auf den Wellness-Bereich zu verlegen. Unsere Situation hat sich dadurch wirklich sehr verbessert, was ich zunächst gar nicht erwartet hatte, und es ist eine Befriedigung zu sehen, daß man damit anderen Menschen auch Gutes tut. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein ehemaliger Geselle, Herr Anton Reischer, trotz des Familiennamens kein Verwandter von mir, prägte mich insofern, als er während meiner Ausbildungszeit immer darauf achtete, daß aus mir etwas wird. Wir sind auch heute noch Kontakt, und als ich mich selbständig machte, inspirierte ihn das. Ein paar Monate nach mir machte auch er sich selbständig, so daß wir einander gegenseitig gefördert haben. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ein Zeichen für Anerkennung sind paradoxerweise die Neider. Sie verstehen nicht, wieso man Erfolg und trotzdem auch Zeit zum Leben hat. Es meiner Frau und mir gut gelungen, nicht Sklaven unserer Arbeit zu sein, denn mehr Wohlbefinden und Energie wirkt sich wiederum sehr positiv auf den Beruf aus. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Es gibt wohl einige Neider, aber auch ein paar wenige, die sich mit uns über unseren Erfolg freuen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich muß ihnen vertrauen und mich auf sie verlassen können, und eine gewisse Selbständigkeit ist auch notwendig. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind schnell, klein und flexibel. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Es herrscht ein massiver Verdrängungswettbewerb, der Markt wird kleiner. Ich versuche die Fehler der Mitbewerber zu vermeiden, was nicht immer ganz einfach ist. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das gelingt mir eigentlich ganz gut. Ich habe den Freiraum, den ich brauche. Natürlich fließt manchmal das Geschäftsleben in das Privatleben, aber das muß man als Unternehmer in Kauf nehmen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation mitgeben?** Miteinander, nicht gegeneinander arbeiten! **Welches Ziel haben Sie sich gesteckt?** Mein wichtigstes Ziel ist es, den Bereich Wellness und Gesundheit auszubauen, denn da gibt es einen großen Markt zu bearbeiten. Die Gesundheit spielt bei vielen Menschen eine zunehmend große Rolle.

✱ Reisner-Kasal Marguerita

● Zur Person

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: mco-TV Media Consulting TV Productions Marguerita Reisner-Kasal., 7051 Großhöflein, Am Reisbühl 25. Geboren - Datum, Ort: 28. März 1961, Wiener Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Ewald. Kinder: Kevin (1991). Hobbies: Schnelle Autos, Lesen, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am naturwissenschaftlichen Gymnasium in Oberpullendorf 1980 begann ich mit dem Studium der Informatik an der Technischen Universität Wien, das ich nach der Hälfte abbrach, weil ich erkannte, daß mir diese Studienrichtung nicht liegt. Von 1986 bis 1993 war ich bei Kapsch AG, Abteilung Austrian Telecommunication, tätig und war an der Entwicklung der Software für das österreichische digitale Telefonvermittlungssystem beteiligt. Nach der Geburt meines Sohnes trat ich aus der Firma aus und studierte von 1994 bis 1995 Psychologie an der Universität Wien. Ab 1995 war ich als freie Redakteurin beim Burgenländischen Kabelfernsehen (BKF) tätig. Meine Arbeit bestand in der Produktion von Beiträgen in verschiedenen Bereichen. Unter anderem produzierte ich alleinverantwortlich die Serie „Bleib gesund". 1997 gründete ich die Firma MCO-Productions. Am Anfang war die Firma für das BKF tätig und produzierte nebenbei Imagefilme für diverse Firmen. Nach einem Zwischenspiel als angestellte Redakteurin im BKF im Jahre 2001 reaktivierte ich meine Firma 2002. Es erfolgte eine Erweiterung um eine Werbeagentur. Ich kaufte Sendezeiten beim Sender TW 1 und produzierte die Sendung „Sonniges Burgenland". Dieses Tourismusmagazin wurde konstant über TW 1 ausgestrahlt. Nebenbei absolvierte ich noch einen Sprechtechnikkurs und Moderationstechnik bei Martha Wedral und bei Viktor Handlos. Im Jahre 2003 erfolgte die Umbenennung der Firma auf mco-TV, und aus „Sonniges Burgenland" wurde „Top of Pannonia". Mit „Vivat Vinum" schuf ich auch das erste permanente Weinmagazin in der europäischen TV-Landschaft. Diese beiden Magazine werden ebenfalls auf TW 1 ausgestrahlt. Es begann zudem die Kooperation mit dem Magazin „Falstaff". Seit 2005 arbeite ich mit PULS-TV als Werbeagentur und Produzentin von TV-Spots zusammen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe es als Erfolg, wenn ich finanziell abgesichert leben kann. Erfolg liegt auch darin, von niemandem abhängig zu sein. Natürlich ist ebenfalls Erfolg, wenn das Arbeitsklima harmonisch ist und die Mitarbeiter zufrieden sind. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ein wesentlicher Faktor für meinen Erfolg ist mein konsequentes Qualitätsdenken. Ich arbeite ausnahmslos mit exzellenten Profis der Branche zusammen. Ausschlaggebend sind auch meine Zuverlässigkeit und meine Ehrlichkeit gegenüber meinen Kunden. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Herausforderungen betrachte ich Beweis für mein berufliches Können. Ich gehe mit Freude an sie heran und bin glücklich, wenn ich sie bewältige. Ich setze mir immer wieder langfristige Ziele und versuche diese erfolgreich umzusetzen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** In meiner früheren Tätigkeit in der Informatikbranche war es sehr wohl schwieriger, sich als Frau durchzusetzen. Bei meiner derzeitigen Tätigkeit sehe ich keinen Unterschied zwischen Mann und Frau. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Insbesondere von meinen Kunden werde ich als offener, freundlicher Mensch gesehen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich pflege mit meinen Mitarbeitern einen sehr guten Kontakt und kann mich voll auf sie verlassen. Sie sind ein wichtiger Faktor bei meinem Erfolg. Da die Firma immer weiter wächst und meine Arbeit immer mehr wird, delegiere ich auch immer mehr Aufgaben an meine Mitarbeiter. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Natürlich frage ich meine Mitarbeiter nach ihren fachlichen Qualitäten, aber im großen und ganzen wähle ich sie nach meinem persönlichen Eindruck aus. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Nach Möglichkeit ignoriere ich den Mitbewerb. **Wie vereinbaren Sie Ihren Beruf mit Ihrem Privatleben?** Ich muß leider sagen, daß ich es bisher nicht geschafft habe, mein Privatleben mit meinem Beruf gut zu vereinbaren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich betrachte meine gesamte Tätigkeit als Fortbildung. Derzeit besuche ich zum Beispiel Seminare an der Weinakademie Rust am See.

✱ Reiss Johannes Mag. phil.

● Zur Person

Funktion: Direktor. Tätig bei: Österreichisches Jüdisches Museum., 7001 Eisenstadt, Unterbergstraße 6. Geboren - Datum, Ort: 1. November 1959, Wiener Neustadt. Schöpferische Akte: Hier in der heiligen jüdischen Gemeinde Eisenstadt. Die Grabinschriften des jüngeren jüdischen Friedhofes in Eisenstadt, 1995; Aus den Sieben-Gemeinden. Ein Lesebuch über Juden im Burgenland. (Hrsg.), 1997; Exkursions-führer Jüdisches Eisenstadt (gemeinsam mit K. Szende, Sopron), 1998; Nicht ganz koscher? (gemeinsam mit Domagoj Akrap, Almut Jaschke, Christa Krajnc), 2000; ... weil man uns die Heimatliebe ausgebläut hat. Ein Spaziergang durch die jüdische Geschichte Eisenstadts, 2001; Hebräisch. Eine kurzweilige Reise durch das Alef-Bet, 2002. Alle Bücher erschienen im Verlag Österreichisches Jüdisches Museum.

● Karriere

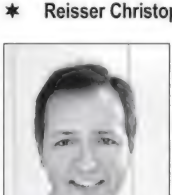
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Karrierestationen sind auf zwei Ebenen zu sehen, wobei die eine Ebene die persönlichen Stationen meiner Karriere darstellt, und die andere Ebene jene Stationen, welche die Öffentlichkeit wahrnimmt. Nach der Matura am humanistischen Gymnasium am Kollegium Kalksburg in Wien im Jahre 1978 studierte ich an der Universität Wien Judaistik, Altsemitische Philologie und Orientalische Archäologie, mit dem Schwerpunkt Rabbinische Literatur und Hebräische Sprache. Meine Sponsion zum Mag. phil. erfolgte 1986. Im Jahre 1984 trat ich meinen Dienst im Österreichischen Jüdischen Museum in Eisenstadt an, und seit 1989 fungiere ich als Direktor und Geschäftsführer des Museums. Seit 1984 übe ich Lehr- und Vortragstätigkeiten an Volkshochschulen und Bildungshäusern sowie bei internationalen Veranstaltungen aus. Von 1995 bis 2003 war ich als Universitätslektor für Althebräisch am Institut für Orientalistik

der Universität Wien tätig. Außerdem hatte ich einen Lehrauftrag für Museale Praxis am Institut für Judaistik der Universität Wien. Auf der persönlichen Ebene war mein Interesse an Weiter- und Fortbildung groß, und ich absolvierte laufend Zusatzausbildungen. Im Jahre 2001 legte ich die Börsehändlerprüfung für Kassa- und Terminmarkt ab. Im Jahre 2003 gründete ich meine eigene Internetagentur kommunikationskultur.at, spezialisiert auf standardkonforme, benutzerfreundliche und barrierefreie Webentwicklungen. Seit diesem Zeitpunkt bin ich neben meiner Tätigkeit als Museumsdirektor auch als Unternehmer tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat für mich viele Gesichter, vom kleinen persönlichen Erfolg, der von der Umwelt gar nicht wahrgenommen wird, über die Anerkennung durch andere, bis hin zum finanziellen Erfolg. Erfolg ist auch mit Unabhängigkeit gleichzusetzen. Einerseits verfügt man über geistige Unabhängigkeit, andererseits über finanzielle und soziale Unabhängigkeit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich. Ich plane meine Ziele sehr präzise und bin daher imstande, meine Vorhaben unter Einhaltung eines genauen Zeitplans erfolgreich umzusetzen. Ich laufe auch keinen Visionen nach, sondern setze mir realistische Ziele. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meine Erfolge war meine persönliche, geistige, emotionale und soziale Struktur, mit der ich meine Ziele und Pläne umsetzte. Flexibilität gehört für mich zu den allerwichtigsten Fähigkeiten, ebenso meine Grundbegabung, für möglichst viele verschiedene Dinge Interesse zu zeigen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich ordne Herausforderungen nach ihrer Priorität und arbeite sie dann nach einem genauen Zeitplan ab. Der Zufall sollte möglichst wenig Spielraum haben. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich glaube, daß es nur durch die Verbindung von erfolgreichen Modellen und der eigenen Originalität möglich ist, erfolgreich zu arbeiten. Meine persönliche Originalität zieht sich mittlerweile wie ein roter Faden durch meine 20jährige Tätigkeit als Museumsdirektor. Der Blick auf andere Museen ist enorm wichtig, und manchmal ist es dann auch notwendig, entsprechende Kurskorrekturen vorzunehmen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich habe mich in meinem Berufsleben immer nach oben orientiert, und ich habe hier auch keine Berührungsängste. Für mich sind sicherlich manche meiner Lehrer an der Universität Vorbilder, die mir auch heute mit ihrem unglaublichen Fachwissen unerreichbar scheinen. Andererseits haben mich meine Eltern sehr geprägt, im besonderen mein Vater, der meine Liebe zur Kommunikation im umfassenden Sinn weckte. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Diese Frage stelle ich mir täglich. Das Bild, das meine Umwelt von mir hat, stimmt vielleicht oft nicht mit jenem überein, das ich selbst von mir habe. Ich agiere möglicherweise zu sehr im Hintergrund. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter sind enorm am Erfolg beteiligt, bei uns zählt ausschließlich das Miteinander. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Durch die Erfahrung lernte ich, daß „Papierkriterien" Schall und Rauch sind, und so gehe ich bei der Auswahl meiner Mitarbeiter auch risikofreudig vor. Für mich ist es wichtig, daß meine Mitarbeiter gut mit den Museumsbesuchern kommunizieren. Ich kann mich auf jeden einzelnen Mitarbeiter verlassen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Für mich stellt es oft eine Schwierigkeit dar, Beruf und Privatleben zu trennen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Fortbildung findet bei meiner Tätigkeit immerzu statt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Als Museumsdirektor möchte ich das Museum in erster Linie durch interessante Ausstellungen und Veranstaltungen, aber auch durch bauliche Maßnahmen weiterentwickeln, um dadurch die Wahrnehmung der Öffentlichkeit für unsere Sache zu steigern. Ich werde aber auch meine selbständige Tätigkeit weiter intensivieren. **Ihr Lebensmotto?** Das Vergangene geht, das Gewesene kommt. (Bemerkung von Martin Heidegger zu Viktor Frankl auf einer Serviette anläßlich eines Wienbesuches)

✱ Reisser Christoph Prim. Prof. Dr.



● Zur Person

Beruf: Facharzt für Hals-Nasen-Ohrenheilkunde. Funktion: Primarius, Vorstand der HNO-Abteilung. Tätig bei: Hanusch Krankenhaus der WGKK., 1140 Wien, Heinrich-Collin-Straße 30. Geboren - Datum, Ort: 13. Februar 1958, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Susanne. Kinder: Matthias (1990), Johanna (1993) und Elisabeth (1998). Mitgliedschaften: Österreichische Gesellschaft für Hals-Nasen-Ohrenheilkunde, Deutsche Gesellschaft für Hals-Nasen-Ohrenheilkunde, International Otopathology Society (Schuknecht Society) in Boston. Hobbies: Familie, Musik, Sport, Wandern, Schifahren, Golf. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Privatordination in 1130 Wien, Anton Langer-Gasse 7a.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte das Studium der Medizin an der Universität Wien und wurde 1982 zum Dr. med. promoviert. Von 1982 bis 1986 absolvierte ich die Ausbildung zum Facharzt für Allgemeinmedizin in Österreich, von 1986 bis 1990 die Ausbildung zum Facharzt für Hals-Nasen-Ohrenheilkunde bei Prof. Lehnhardt in Hannover und bei Prof. Weidauer in Heidelberg. Außerdem durfte ich in den Jahren 1985, 1986 und 1987 im Rahmen von Postgraduate Fellowships jeweils mehrere Monate bei Prof. Schuknecht und Prof. Nadol an der Harvard Medical School in Boston arbeiten. Das war eine tolle Zeit, die meine Faszination für mein Fachgebiet noch steigerte. Auch das ganze Arbeitsklima in Amerika war sehr stimulierend. In den Jahren 1990 bis 1994 war ich als Oberarzt der Universitäts-HNO-Klinik Heidelberg tätig, danach stieg ich zum leitenden Oberarzt auf und blieb in dieser Position bis 2003 in Heidelberg. 1995 erfolgte meine Habilitation für das Fach Hals-Nasen-Ohrenheilkunde, im Jahr 2003 wurde ich zum Professor der Medizinischen Fakultät der Universität Heidelberg ernannt. Die Zeit in Deutschland war eine sehr wesentliche, prägende Station meiner Karriere. Am 1. Mai 2003 trat ich die Stelle als Vorstand der HNO-Abteilung im Hanuschkrankenhaus der Wiener Gebietskrankenkasse an.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Voraussetzung für Erfolg ist, daß ich mich mit meiner Tätigkeit wohl fühle. Natürlich bedeutet im beruflichen Bereich auch jede gelungene Operation oder Behandlung einen persönlichen Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Da ich mich in meinem Beruf sehr wohl fühle und viel bewirken kann, fühle ich mich auch erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Am Anfang stehen der Fleiß und der Wille, etwas zu erreichen. Dazu kommt noch eine gehörige Portion Optimismus. Auch die Erfahrungen, die ich in Boston sammeln konnte, haben meine spätere

medizinische Laufbahn sicherlich positiv beeinflußt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mein Motto ist: Geht nicht, gibt's nicht. Man muß für alle Probleme eine Lösung suchen. Ich glaube auch, daß es vor allem wichtig ist, Entscheidungen zu treffen. Natürlich sollten diese Entscheidungen nach Möglichkeit richtig sein, aber man kann mehr ruinieren, indem man keine Entscheidung trifft. Ich muß in meiner Position sehr viele Entscheidungen treffen, dabei sind mir aber die Meinung und das Urteil meiner Kollegen und Mitarbeiter sehr wichtig. Unangenehme Aufgaben schiebe ich nicht vor mir her. Einen schwierigen Brief zu schreiben ist in einer Woche genauso lästig wie heute, also erledige ich es lieber gleich. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Da kann ich keinen bestimmten Zeitpunkt nennen. Erfolg ist eine stetige Entwicklung, eine Abfolge von erfreulichen Ereignissen - beginnend bei der Promotion bis zu meiner heutigen Position als Primarius. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Wenn man Imitation so definiert, daß man sich an der Handlungsweise beruflicher Vorbilder orientiert, kann Imitation durchaus positiv sein - ohne natürlich im engsten Wortsinn zu imitieren. Ein anderes Beispiel: Als ich ans Hanuschkrankenhaus kam, stellte ich mich zu Beginn in die zweite Reihe und beobachtete, wie die Dinge hier laufen. Dann habe ich versucht, diese Erkenntnisse in meinen Führungsstil zu integrieren. Man soll sich nicht komplett verbiegen, aber es ist auch nicht immer zielführend, für die Originalität das Rad neu erfinden zu wollen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein damaliger Chef in Heidelberg, Prof. Weidauer, prägte mich durch seinen Stil, eine Abteilung zu führen. Prof. Schuknecht in Boston prägte mich durch seine Arbeitseinstellung, durch seine Freude an der Tätigkeit. Er strahlte eine ungeheuer positive Lebenseinstellung und Zufriedenheit aus - und war sehr erfolgreich. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Medizinische Versorgung in einem Krankenhaus ist Teamarbeit, ich bin auf meine Kollegen und Mitarbeiter angewiesen und weiß, was ich an ihnen habe. Sie machen den Erfolg der Abteilung aus und werden in meine Entscheidungen eingebunden. Außerdem tragen die Mitarbeiter ganz entscheidend dazu bei, daß ich mich in meinem Arbeitsumfeld wohl fühle. Natürlich muß ich manchmal auch Kritik üben, aber ich versuche diese (in Gegenwart anderer) auf eher abstrakte, allgemeine Weise zu formulieren, sodaß die Betreffenden zwar wissen, was gemeint ist, aber nicht persönlich bloßgestellt werden. Direkte Kritik formuliere ich im persönlichen Gespräch. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere sie durch mein Vorbild und verlange von ihnen vor allem Ehrlichkeit. Je weiter man in der hierarchischen Pyramide oben steht, desto seltener erhält man ehrliche Meinungen. Daher fordere ich die Mitarbeiter immer wieder auf, mir ehrlich zu sagen, wenn ihnen etwas nicht paßt. Ich denke, die Möglichkeit auch Kritik „nach oben" zu üben, motiviert zu einer persönlicheren Identifikation mit der beruflichen Tätigkeit. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Familie ist mir sehr wichtig. Ich halte es für ganz wichtig, das Private nicht dem Beruf unterzuordnen. In der Freizeit, in der Familie tankt man Kraft und Freude für den Berufsalltag. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Junge Leute, die gerne in der Medizin tätig sein möchten, sollen sich durch „Horrorgeschichten", die so über Ausbildung, Warten auf einen Turnusplatz und Berufschancen erzählt werden, nicht abschrecken lassen. Wenn die Medizin der Traumberuf ist, muß man zwar einige Entbehrungen und Mühen auf sich nehmen, aber es lohnt sich auf jeden Fall. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe ein für mich seinerzeit kaum vorstellbares Karrierezieł erreicht, und zwar auf einem geraden Weg. Ich bin sehr zufrieden, und das will ich auch in Zukunft bleiben. **Ihr Lebensmotto?** Geht nicht, gibt's nicht.

✱ Reiter Annemarie

● Zur Person

Beruf: Sachbearbeiterin in höherer Verwendung. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Oui Shop., 4020 Linz, Mozartstraße 7. Geboren - Datum, Ort: 13. März 1961, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Peter. Kinder: Lina (1989) und Paul (1991). Eltern: Josef und Stefanie. Hobbies: Familie, Garten, Sport, Golf. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Filiale in Wien seit 2006.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich legte 1972 die Matura ab und konnte anschließend bei verschiedenen Jobs meinen beruflichen Horizont erweitern. Meine erste langfristige Anstellung war als Sachbearbeiterin in höherer Verwendung bei der Sozialversicherungsanstalt der Bauern in Linz. Nach neun Jahren heiratete ich, und es folgten die Geburten meiner beiden Kinder. Im Anschluß an die Karenzzeit stieg ich ins Unternehmen meines Mannes, Betten Reiter, ein, das ich nach neun Jahren verließ, um 2003 im Atrium City Center im Linzer Stadtzentrum mein eigenes Oui-Damenmodengeschäft zu eröffnen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als Erfolg werte ich, meine Ziele zu erreichen und meine Vorhaben in die Praxis umsetzen zu können. Die daraus folgende Zufriedenheit genieße ich sehr. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin eine gewinnbringende geschäftliche Systempartnerschaft eingegangen, mit der ich mich inhaltlich ganz und gar identifizieren kann. Damit bin ich von Anfang an erfolgreich gewesen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine gründliche Planung war ein wichtiger Erfolgsfaktor. So habe ich mein selbst erstelltes Konzept von einer Unternehmensberaterin überprüfen lassen, die mir als Fachfrau die Stärke des Konzepts bestätigte. Vor allem war aber meine Intuition ausschlaggebend. Ich schaue mir meine Kundinnen genau an, versuche ihre Wünsche zu verstehen und biete ihnen dann passende Stücke aus meiner reichhaltigen Kollektion an. Beratung steht bei uns an erster Stelle. So konnten wir in dieser kurzen Zeit schon zahlreiche Stammkundinnen gewinnen. Die eigene Zufriedenheit und die meiner Kundinnen ist sicher ein Schlüssel zum Erfolg. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Durch perfekte Planung und Zeitmanagement, zudem nutze ich intensiv die vielen Vorteile der Systempartnerschaft. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Allerhöchstens in männerdominierten Branchen, doch ansonsten verfügen wir Frauen über besseres vernetztes Denken. Dieses kommt mir in meiner Arbeit als Geschäftsinhaberin und im Verkauf sehr zugute. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich mußte mir schon früh durch Nebenjobs Geld verdienen und mir meinen Lebensstandard selbst erarbeiten. Weil ich früh meinen Vater verlor, mußte ich in jungen Jahren Eigeninitiative zeigen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Meine Flexibilität wurde besonders geschätzt, und hierfür erhielt ich stets Anerkennung. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Man sieht mich als überlegt, weniger als risikofreudig. Ich mache mir wenig Illusionen; erst wenn ich von etwas überzeugt bin, verwirkliche ich meine Vorhaben, dann aber besonders

gründlich. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mode von Oui zeugt von extrem großer Liebe zum Detail. Jedes einzelne Teil zeichnet sich durch etwas Besonderes aus und erhält so einen ganz individuellen Touch. Denn Stil ist eine Frage der persönlichen Wahl. Es gilt nicht mehr, der Mode zu folgen, sondern sie zu leben, und das genau so, wie man ist: individuell. So haben auch meine Mitarbeiterinnen diese Philosophie integriert, und wir leben gemeinsam erfolgreich diese Mission. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Wurzeln der Marke Oui reichen ein halbes Jahrhundert zurück. Heute ist Oui ein florierendes Familienunternehmen, dessen Mode - vom trendigen Shirt bis zum glamourösen Cocktailkleid - weltweit in 42 Länder exportiert wird. Oui macht Mode für alle modernen Frauen, das heißt für junge und alte, schlanke und füllige. Oui respektiert jede Frau, egal welche Konfektionsgröße sie trägt oder welches Alter in ihrem Paß steht - entscheidend sind allein ihre Persönlichkeit und die weibliche Stärke, die von einer modernen Geisteshaltung geprägt ist. Durch unseren persönlichen Einsatz leben wir die Philosophie im Sinne der Gründer, und sie deckt sich vollinhaltlich mit meinem Wertesystem. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich erhalte von meiner Familie den für den Erfolg nötigen Rückhalt, worüber ich besonders glücklich bin. Im Garten und bei sportlichen Aktivitäten schöpfe ich zudem Kraft. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In der Marke liegt die Kraft. Die Modebranche ist zwischen den beiden Polen - den Giganten der Massenkonfektion auf der einen und den Riesen der Luxusmarken auf der anderen Seite - einer extremen Bewährungsprobe ausgesetzt. Der härter gewordene Wettbewerb ist eine Herausforderung, und deswegen gibt es nur eine Richtung: nach vorne, mit der klaren Vision vor Augen, die Stärke und Begehrlichkeit der Marke Oui weiter zu forcieren und auszubauen. Ich eröffne im Jänner 2006 meinen zweiten Shop in der Innenstadt von Wien.

✱ Reiter Christian

„Junge Leute sollen die Schnupperlehre in mehreren Berufen nützen."

● Zur Person

Beruf: Friseurmeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Friseursalon Reiter OEG., 4600 Wels, Rosenhag 22. Geboren - Datum, Ort: 26. Juli 1971, Wels. Familienstand: Verheiratet mit Manuela. Kinder: Laura (1999). Eltern: Rudolf und Renate. Hobbies: Eishockey, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß des Polytechnischen Lehrganges wollte ich eigentlich Sportlehrer oder Optiker werden, erhielt jedoch keine geeignete Lehrstelle. Als mir damals meine Großmutter das Angebot machte, ihr Friseurgeschäft als Nachfolger zu übernehmen, nahm ich dieses an. Ich bereue diesen Schritt bis heute nicht. So erlernte ich den Beruf des Friseurs im Geschäft meiner Großmutter. Noch während meiner Gesellenzeit ging meine Großmutter in Pension, ich übernahm 1991 das Geschäft, wozu mir die Nachsicht von der Wirtschaftskammer erteilt wurde. Schließlich legte ich die Meisterprüfung ab und benannte den Salon um. Mittlerweile beschäftige ich fünf Mitarbeiterinnen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, daß es meiner Frau und mir gut geht, daß ich beruflich selbständig und so mein eigener Herr bin. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als durchschnittlich erfolgreich. Ich muß genauso arbeiten wie alle anderen, ich habe Frau und Kind, wir sind gesund, und es geht uns gut. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend war, daß wir in unserem Betrieb immer sehr bodenständig waren und auch hinsichtlich der Preisgestaltung die „kleinen Leute" nicht ignoriert haben. Ich wollte nie nur für die „Oberen Zehntausend" frisieren. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wir leben natürlich von der Zufriedenheit unserer Kundschaft, die unseren Salon gerne aufsucht. Berufliche Probleme kann man nicht „nach Schema F" lösen. Ich erfahre große Unterstützung seitens meiner Mitarbeiter, die nicht jedes Problem an mich herantragen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erfolgreich sehe ich mich dann, wenn ich alles zur Zufriedenheit meiner Kunden und Mitarbeiter erledigt habe. Der Erfolg läßt sich dann messen, wenn Kunden immer wieder kommen und Mitarbeiter schon zehn oder 20 Jahre im Salon arbeiten. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Meines Erachtens ist Originalität besser. Jeder Mensch ist ein Individuum, und jemanden zu kopieren ist nicht meine Sache. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, und zwar meine Großmutter. Ich habe bei ihr gelernt, und sie fasziniert mich noch immer. Sie ist seit ihrem 15. Lebensjahr Friseurin und arbeitet noch immer gerne im Salon mit. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich werte es als Anerkennung, wenn der Salon gut läuft. Ich erhalte auch Anerkennung von meiner Verwandtschaft, die mich darin bestärkt, weiterzumachen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt 72 angemeldete Friseure in Wels, (das 60.000 Einwohner zählt), und das ist zu viel. Den Pfusch in unserer Branche kann man nicht abstellen, denn jede Friseurin arbeitet zumindest auch für ihre Verwandtschaft. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter müssen zuverlässig und ehrlich sein, der Firma gegenüber sehr loyal. Diese Loyalität beruht auch auf Gegenseitigkeit. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Hin und wieder verbringen wir gemeinsame Abende. Wir organisieren einen Schitag, und ich begleite meine Mitarbeiter auch auf Fachseminare. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Zuverlässigkeit, unsere Bodenständigkeit, unsere fachliche Kompetenz und unsere Beständigkeit über die Jahre hinweg. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir haben sehr viele Mitbewerber, doch ich persönlich hege kein Konkurrenzdenken. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche gelingt mir sehr gut, weil ich eine geregelte Geschäftszeit habe. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich wende zumindest 15 bis 20 Tage pro Jahr für meine Weiterbildung auf, wobei es sich nicht immer um Fachspezifisches handelt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Junge Leute sollen die Schnupperlehre in mehreren Berufen nützen, auch mit ihren Eltern sprechen und auf deren Lebenserfahrung zurückgreifen. Jungunternehmern rate ich, am Boden zu bleiben, nicht größenwahnsinnig zu werden und Mitarbeiterfluktuation zu vermeiden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, weiterhin erfolgreich zu arbeiten und meine Kunden zufriedenzustellen. **Ihr Lebensmotto?** Niemals aufgeben, denn „aufgegeben wird nur ein Brief".

Copyrighted material

✱ Reiterer Robert Ing. Dipl.-Ing. (FH)

„Arbeite, strebe - aber lebe."

● Zur Person

Beruf: Diplomingenieur für Produktions- und Managementtechnik. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Craft Production Trading GmbH., 4052 Ansfelden, Freindorfer Straße 19. Geboren - Datum, Ort: 7. Oktober 1968, Wels. Eltern: Horst und Renate. Hobbies: Laufen, Tauchen, Schifahren, Kunst, Antiquitäten und Bilder.

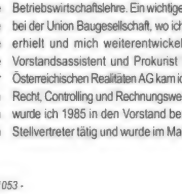
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die HTL für Elektrotechnik in Linz. Nach einem viermonatigen Aufenthalt in den USA belegte ich einen Lehrgang für Export und Controlling an der Universität Linz und beschäftigte mich intensiv mit den Bereichen Controlling und Marketing. Anschließend absolvierte ich den Fachhochschul-Studiengang für Produktions- und Managementtechnik in Steyr, den ich als Dipl.-Ing. (FH) abschloß. Während des Studiums war ich bei verschiedenen Unternehmen beschäftigt und konnte Erfahrungen in Akquisition, Vertrieb, Projektmanagement und Controlling, Auftragsabwicklung etc. sammeln. In einem IT-Unternehmen war ich in den Bereichen Akquisition, Vertrieb und Abwicklung von Projekten zum Thema eProcurement, Projektmanagement von datenbankbasierenden Applikationen, Konzepterstellung sowie Erstellung von Pflichten- und Lastenheften und Marketingaktionen für den Vertrieb im Bereich eProcurement tätig. In einem Werbeartikelunternehmen war ich für die internationale Beschaffung von Waren im Werbeartikelsektor (vor allem aus Fernost), Projektmanagement, IT-Überwachung (z.B. der Business Software), Auftragsabwicklung, Kundenbetreuung, Internationales Trading für Private Label-Produkte sowie Produktentwicklung zuständig. Mit dieser Erfahrung machte ich mich im Jahr 2003 mit meinem Partner, Herrn Martin Wolfinger, mit der Craft Production Trading GmbH selbständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg läßt sich in Zahlen ausdrücken. Erfolg bedeutet aber auch, zufrieden zu sein, wenn man seine Ziele planmäßig erreicht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, unser Unternehmen hat einen erfolgreichen Start hingelegt. Auch freut es mich, andere Menschen an unserem Erfolg teilhaben zu lassen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Innovationsfreude war ein wesentlicher Faktor. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Wir leben von der Innovation. Für uns ist es eine Herausforderung, neue Produkte erfolgreich am Markt zu plazieren. Imitationen haben da weniger Platz. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Unser Firmenwachstum stellt für uns eine wichtige Form der Anerkennung unserer Tätigkeit dar. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich treffe mit meinem Geschäftspartner rasche Entscheidungen, wobei wir auch auf unser Bauchgefühl hören. Wenn wir beide mit einem Entschluß konform gehen, wird in diese Richtung gearbeitet. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Mitarbeiter sind für den Erfolg des Unternehmens wesentlich. Wir legen großen Wert auf ein von gegenseitigem Respekt getragenes Arbeitsklima. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben dem Fachwissen ist vor allem ein selbständiger, eigenverantwortlicher Arbeitsstil von Bedeutung. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Als Basis einer gewinnbringenden Zusammenarbeit sehen wir ein fundiertes Gespräch mit unseren Kunden, um die Bedürfnisse und Möglichkeiten auf beiden Seiten zu ergründen. Diese Vorgangsweise belebt die Kreativität unserer Mitarbeiter und dient letztendlich der Motivation. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Unternehmen beschäftigt sich mit der Gestaltung und Produktion von Werbemitteln und Private Label-Projekten sowie mit der umfangreichen Konzepterstellung, national wie international, vom Produktdesign bis zur Logistik. Die individuelle Ideenfindung, gepaart mit vielfach ausgezeichnetem Design und umgesetzt mit dem Produkt-Know-how aus mehrjähriger Erfahrung und besten Kontakten zu den Produktionsstätten, garantiert unseren Kunden einzigartige Produkte zu einem vernünftigen Preis-Leistungs-Verhältnis bei termingerechter Lieferung. Unser Produktspektrum umfaßt Designeruhren, Taschen, veredelte Textilien, Metallaccessoires vom Logopin bis zum Multitool, Lederaccessoires, Schirme, Schreibgeräte in exklusiver Aufmachung, Accessoires für den Wohn- und Lifestylebereich sowie sämtliche Werbestreuartikel im gehobenen Segment und Sonderanfertigungen zu günstigen Preisen. Im Agenturwesen beschäftigen wir uns unter anderem mit Marketingberatung, Logoentwicklung, Layouting, auf Branchen abgestimmte Konzepte, Entwicklung von Storyboards für Produkt- und Firmenvideos, Entwicklung von Werbejingles für Produkteinführungen, Entwicklung von Eigenmarken, Erstellung von Websites, PR-Management und Eventmarketing. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Weitere Innovationen sollen folgen, neue Mitarbeiter dazukommen. Wir achten auch darauf, Fair-Trade-Produkte zu fördern und keine Waren, welche durch Kinderhand in Fernost gefertigt werden, zu ordern. Diesen Weg werden wir weiter gehen. Ein privates Ziel ist, daß die Freizeit wieder mehr Raum gewinnen soll. **Ihr Lebensmotto?** Arbeite, strebe - aber lebe.

✱ Reithofer Wolfgang Dr.



● Zur Person

Funktion: Vorstandsvorsitzender, zuständig für Strategie, Investor Relations und Kommunikation. Tätig bei: Wienerberger AG., 1100 Wien, Wienerberg City, Wienerbergstraße 11. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Aufsichtsratsvorsitzender der ÖBB sowie der Immoeast Immobilien Anlagen AG.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die Schule und das Elternhaus prägten mich sicher sehr. Neben dem Doktoratsstudium der Rechtswissenschaften an der Universität Wien belegte ich Kurse in technischer Mathematik und Betriebswirtschaftslehre. Ein wichtiger Schritt war meine erste berufliche Tätigkeit bei der Union Baugesellschaft, wo ich ein zunehmend größeres Aufgabengebiet erhielt und mich weiterentwickelte. Nach insgesamt neun Jahren als Vorstandsassistent und Prokurist bei der Union Baugesellschaft und der Österreichischen Realitäten AG kam ich 1981 als Prokurist, zuständig für Personal, Recht, Controlling und Rechnungswesen, zu Wienerberger. Nach nur vier Jahren wurde ich 1985 in den Vorstand berufen, war seit 1992 als Generaldirektor-Stellvertreter tätig und wurde im Mai 2001 Vorstandsvorsitzender.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg ist das Bewegen von Sachthemen. Was mich interessiert, sind Lösungen, wobei persönliche Eitelkeiten nicht zweit-, sondern drittrangig sind. Es geht darum, ein Thema, und ich sage bewußt „Thema" und nicht Problem, zu analysieren und dafür die richtige Struktur und eine Lösung zu finden. Das ist für mich Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich glaube, das sind mehrere Punkte, die da zusammenspielen und letztendlich ein Gesamtbild ergeben. Ein Thema ist Offenheit und Ehrlichkeit vor allem anderen gegenüber, Korrektheit und Verläßlichkeit fallen ebenfalls in diese Kategorie. Ein zweites Thema ist die Kombination der Fähigkeit, Luftschlösser zu bauen, und der Konsequenz, den Plan dann auch konkret durchzuführen. Man braucht Träume, Phantasien, Ideen, Visionen, wie immer man das auch nennen will, aber man muß auch danach streben, sie zu realisieren. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich stelle fest, daß die meisten Menschen ihre Gefühle, in welche Richtung auch immer, verstärken. Zu Tode betrübt oder himmelhoch jauchzend: wir neigen dazu, Dinge zu übertreiben. Dann gibt es Menschen, die sich nur vor dem Spiegel stark machen. Ich versuche das eher nüchtern zu handhaben und, wenn das Pendel stark ausschlägt, gelassen zu sein; so ein bißchen nach dem Grundsatz: sine irae studio. Nicht immer sofort alles mit dem Eifer der ersten Emotion angehen, sondern viele der vor allem großen Themen zuerst überschlafen. Das ist schon fast ein Prinzip von mir, Abstand zu gewinnen und von den Emotionen wegzukommen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gibt eine ganze Reihe von Entscheidungen, bei denen ich das Gefühl habe, daß sie zu einer guten Entwicklung führten, genauso gibt es Entscheidungen, bei denen ich rückblickend konstatiere, daß es besser gewesen wäre, anders zu entscheiden, egal ob aufgrund mangelnder Vorbereitung oder schlechter Analyse. Aber es gibt einige Themen, die mir Spaß machen, wie zum Beispiel der Bau des Business Parks am Wienerberg. 1986, als wir von Ostösterreich aus den Schritt in Richtung Deutschland gegangen sind, war das eine Entscheidung, durch die die weitere Entwicklung von Wienerberger erst möglich wurde. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Es ist idiotisch zu glauben, alles selbst machen zu können. Die ganze Wirtschaft, das ganze Leben ist auf Arbeitsteilung aufgebaut. Es gibt rundherum genug Leute, die die Ambition und auch den Willen haben, etwas zu tun, und die soll man **tun lassen. Warum soll man alles selbst machen?** Natürlich muß man dann akzeptieren, wie die agieren und in welche Richtung sie marschieren. So gesehen muß man sicherlich nicht alles neu erfinden, aber natürlich bin ich nicht jemand, der Dinge nach dem Motto „das war immer schon so" ungeprüft akzeptiert. Ich muß etwas verstehen, aber ich akzeptiere vollkommen, wenn andere es in anderer Form machen. Entweder man macht etwas selbst oder man läßt andere seine eigenen Wege gehen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater und zwei Professoren an der Universität sowie Herr Schaschl von Wienerberger prägten meinen Weg sehr stark. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Mit diesem Thema setze ich mich nicht sehr intensiv auseinander, aber die Menschen sind sehr freundlich zu mir. Allein in diese Funktion zu kommen ist natürlich Anerkennung. Ich bin frei von Netzwerken, auch politischen, ich suche auch nicht nach Kreisen, die mich unterstützen - ich eigne mich nicht dafür. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Man stellt mir diese Fragen laufend: „Was ist das größte Problem von Wienerberger?", oder: „Was macht Sie schlaflos?" Meine überzeugte Antwort ist: Es macht mich schlaflos, daß ich nicht weiß, ob es etwas gibt - und was es geben könnte, das mich schlaflos machen sollte. Ich würde niemals nie sagen, aber Probleme, respektive Themen, wie ich sie zu nennen pflege, sind dazu da, um gelöst zu werden. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, als sachorientiert und ehrlich. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Eine extrem große. Das Ganze ist ja ein Rollenspiel. Ich spreche ja nicht mit der Person, sondern mit der Funktion, dennoch gehört alles zusammen wie bei einer Fußballmannschaft. Eine der faszinierenden Sportarten ist für mich der Staffellauf in der Leichtathletik: Zwischen zwei weißen Strichen gibt es ein Feld, wo der eine mit vollem Tempo reinläuft und der andere voll beschleunigt haben muß, bevor er den zweiten Strich erreicht hat, dann greift er nach hinten, ohne zu schauen, und muß sicher sein, das Staffelholz zu kriegen. Manchmal geht es schief. Aber dieses gegenseitige Vertrauen ist extrem wichtig. Mir ist wichtig, mit allen reden zu können und auch Widerspruch zu hören. Wenn ich jemanden frage, möchte ich nicht meine Meinung hören, denn die kenne ich ja. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Das Zusammenpassen ist das wichtigste Kriterium. Danach kommen Loyalität, Einsatzbereitschaft und Hausverstand. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind dezentral, pragmatisch, unkompliziert und umsetzungsorientiert. Sehr wichtig ist das Zusammenspiel der Mitarbeiter. Jeder kann und will als Unternehmer im Unternehmen agieren. Dieser Freiraum, der sich aus der dezentralen Struktur ergibt, ist eine der größten Stärken, die wir haben. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Es gilt auch da volle Akzeptanz, jeder will sein Geschäft machen. Es ist nicht angenehm, einen Konkurrenten zu haben, aber man muß eines im Kopf haben: Die Freiheit des einen endet dort, wo die Freiheit des anderen beginnt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Jetzt ist es besser, aber in jungen Jahren braucht man viel mehr Zeit für gewisse Dinge und nimmt vielleicht manches für zu wichtig, da kommt dann das Private ein bißchen unter die Räder. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Es stellt sich eher die Frage, wie man vorgeht. Meine Intention ist es, mit Fachleuten, egal ob aus Wirtschaft oder Politik, oder mit Freunden zu sprechen, um möglichst viele Themen zu diskutieren. Ich habe keine speziellen Managementtechniken und bin auch kein Freund davon, ich bin gegen all dieses Reglementieren, ich bin sehr dafür, daß man sich die Dinge selbst überlegt und dann auch macht. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wichtig zu wissen, was man will und wohin man will. Wesentlich ist es dabei, sich die Flexibilität zu erhalten, die Möglichkeiten, die sich bieten, aus der Situation heraus zu entscheiden. Man sollte nicht, weil es gerade modern ist, bestimmten Trends folgen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Bei Wienerberger ist das Ziel sehr einfach: das, was wir unseren Eigentümern, also den Aktionären, darlegen, nämlich die kontinuierliche Steigerung des Ergebnisses und damit Wertschaffung, auch wirklich durchzuziehen und das Unternehmen sehr offen und transparent darzustellen, sodaß die Entwicklung von Wienerberger auch von der Managementseite langfristig abgesichert ist. **Ihr Lebensmotto?** Live and let live. Den Anderen akzeptieren, ihm seinen Lebensraum lassen und sich durchaus darüber freuen. Wenn man einen Weg nur wegen der persönlichen Karriere verfolgt, kann man durchaus auch damit ein Stück weiterkommen, ob das aber der langfristige Erfolg ist, wage ich zu bezweifeln. Man sollte versuchen, als Unternehmer zu denken und nicht als Manager, denn Manager sind die, die das Unternehmen brauchen, um sich selbst darzustellen.

Copyrighted material

✱ Reithoffer Wolfgang MBA

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter der METC - Middle East Trade Consulting.. Geboren - Datum, Ort: 22. Juli 1964. Besondere Vorfahren: Johann Nepomuk Reithoffer (1781 bis 1872), Industrieller und Erfinder. Gründete 1824 sein erstes Unternehmen zur Herstellung von kautschukbeschichteten Stoffen, die Basis für die erste Gummiwaren-Manufaktur der Welt, aus der dann das Unternehmen Semperit hervorging. Mitgliedschaften: Wirtschaftsrat des European Institute for Economic Development, Vizepräsident der Middle European Sport Association. Mitglied des Österreichischen Gewerbevereins. Hobbies: Networking, Lobbying, Sport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Managing Partner der SanoVet Health & Performance.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Schon während der Schulzeit startete meine eigentliche berufliche Laufbahn bei der Medupha GmbH, wo ich dann bis 1988 für statistische Auswertungen zuständig war. Nach der Matura wollte ich - auch aus privatem Interesse - in die Filmbranche hineinschnuppern und war daher bis 1991 als Aufnahmeleiter, Produktionsassistent, zweiter Kameraassistent und Regieassistent bei verschiedenen Filmproduktionen, wie z.B. Wien Film, Franz Antel und Schönbrunnfilm GmbH tätig. Von 1991 bis 1993 bekleidete ich die Position des geschäftsführenden Gesellschafters der Müller & Reithoffer OEG. Erst dann absolvierte ich den ersten und zweiten Studienabschnitt des BWL-Studiums an der Wirtschaftsuniversität Wien und das MBA-Studium an der Sales Manager Akademie in Wien. Zusätzlich besuchte ich das Postgraduate HTL-KOLLEG der Fachschule für Bautechnik. Bis zum Jahr 2000 arbeitete ich an diversen Projekten im Immobilien-, Bau- und Architekturbereich mit, dann beschloß ich, mein wirkliches Interesse zu verfolgen, das immer dem Marketing und Projektmanagement galt. Mich fasziniert die orientalische Kultur und die herzliche, aber doch sehr ernstzunehmende Art, wie in diesen Ländern Geschäftsbeziehungen aufgebaut und gepflegt werden. Bis 2002 war ich als Director of Business Development für Österreich, Deutschland, Schweiz und Osteuropa für ein Unternehmen in Dubai tätig, wo ich mit dem Aufbau des arabischen Marktes betraut war. Um weitere Erfahrungen zu sammeln, setzte ich meine Karriere als Managing Director bei der Firma Medas Marketing GmbH mit Ausrichtung auf das Exportgeschäft von Arznei- und Nahrungsergänzungsmitteln im Mittleren Osten fort. Seit 2004 bin ich Managing Partner der Firma METC (Middle East Trade Consulting) - Pfeifer & Reithoffer OEG, sowie Managing Partner der Firma Sanovet - Wolfgang Pfeifer KEG. Die Firma Sanovet erzeugt Nahrungsergänzungsmittel für Rennpferde und Rennkamele. Diese dienen einerseits der Heilung und andererseits der Steigerung der Leistungsfähigkeit dieser Tiere. Dort besteht mein Aufgabenbereich darin, das zu tun, was ich am liebsten mache, nämlich Kontakte zu knüpfen und für Aufträge zu sorgen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, seine sich selbst gesteckten Ziele zu erreichen und dabei seine Persönlichkeit nicht aufzugeben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ein wesentlicher Schritt hat sich durch ein unangenehmes privates Ereignis ergeben. Da sich in diesem Fall beruflich und privat überschnitten hat, nahm ich dies zum Anlaß den Schritt in die schon lange angedachte Selbständigkeit zu wagen. Manchmal braucht es einfach weniger schöne Ereignisse, um wieder einen Schritt vorwärts zu machen. Ebenso ausschlaggebend war wohl, daß ich nie jemanden vergessen habe, der mich auf meinem Weg unterstützt hat, wie die Faktoren Kreativität, Flexibilität und die für jedes Geschäft sehr notwendige Ausdauer. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich trete diesen mutig gegenüber. Für mich gibt es keine Herausforderungen, die sich nicht bewältigen lassen. Es kann sein, daß politische Umwälzungen verhindern, ein Ziel zu erreichen, doch solange dies nicht der Fall ist, ist mir keine Herausforderung zu groß. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Meiner Meinung nach ist Originalität besser. Es gibt meines Erachtens nach nichts, was erfolgreich imitiert wurde. Man denke nur beispielsweise an Red Bull. Wie viele versuchten seither, einen Energydrink auf den Markt zu bringen, und wer ist nach wie vor die Nummer Eins? Erfolg beruht ja auch zu einem Großteil darauf, zur richtigen Zeit die richtige Entscheidung zu treffen, z. B. hinsichtlich der Markteinführung eines Produktes. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, ein alter Freund und Wunschonkel von mir, der leider schon verstorben ist. Er war der Haupthändler eines arabischen Regenten und ein bekannter österreichischer Preisrichter bei Reitbewerben. Durch seine Tätigkeit im arabischen Raum bin ich wesentlich beeinflußt worden und hatte schon sehr früh den Wunsch, später einer ähnlichen Tätigkeit nachzugehen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Besonders gefreut hat mich die Anerkennung seitens meiner Freunde und meiner Familie für das, was ich in den letzten vier Jahren geleistet habe. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein großes Problem in meiner Branche (Middle East Consulting betreffend) ist, daß es sehr viele Berater gibt, die nur auf ihren eigenen Vorteil aus sind. Das hat der Beraterbranche einen großen Schaden zugefügt und erschwert die Kommunikation ungemein. Man muß sein Angebot mit Regierungsschreiben und anderen Hilfsmitteln aufbessern, um glaubhaft zu sein - das ist natürlich ein irrsinniger Aufwand, der auch mit Mehrkosten und -arbeit verbunden ist. Ebenso wird auch durch einige Medien teilweise Blendwerk betrieben. Sie vermitteln immer wieder den Anschein, als wäre im Handel mit dem Mittleren Osten sehr leicht viel und schnell Geld zu machen. Dem ist aber nicht so, da es sicherlich nicht mehr Möglichkeiten als in Osteuropa gibt. Ebenso benötigt man im arabischen Raum, bedingt durch die Mentalität der Bevölkerung, sehr viel mehr Geduld als in unserer „schnellen" westlichen Welt. Wir versuchen dies unseren Kunden auch immer wieder zu verdeutlichen, um wirklich eine gute Handelsbasis für sie zu schaffen. Wenn man allerdings einmal die Herzen dieser Menschen erobert hat, dann sind die Geschäftsbeziehungen durchwegs langfristig und lukrativ. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Stimmen die fachlichen Voraussetzungen, siegt eigentlich mein Bauchgefühl, denn die Chemie muß stimmen. Das ist wesentlich, um bestmöglich zusammenarbeiten zu können. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärken unseres Unternehmens bestehen sicherlich darin, daß wir neben einer sehr guten wirtschaftlichen Ausbildung auch über ein sehr gutes und fundamentiertes Kontaktnetzwerk verfügen. Beraterfirmen, die in diesen Märkten nicht gerade geschickt agiert haben, haben wir mit den professionellen Mitbewerbern eine gute Zusammenarbeit. Man kann zusammen einfach mehr erreichen und so auch den österreichischen Markt viel besser vertreten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Etliche meiner Geschäftspartner sind mittlerweile gute Freunde geworden. Man sagt zwar immer, Beruf und Privat sollte man

trennen, aber ich könnte jeden mit ruhigem Gewissen vom Gegenteil überzeugen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jeder sollte den beruflichen Weg einschlagen, der ihm wirklich Freude macht, wo er mit Herz und Hirn dabei ist. Nur wer wirklich Spaß an seiner Arbeit hat, ist auch zufrieden und wird deshalb ein qualitativ hochwertigeres Leben bestreiten als jemand, der sich tagtäglich mit Dingen auseinandersetzt, die er eigentlich verabscheut. So wird man seinen Beruf als Berufung sehen und auch dementsprechend mit Erfolg belohnt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte gerne einen Beraterstatus erreichen, in dem ich nicht nur europäische Unternehmen im Mittleren Osten vertrete, sondern auch für Familien im Mittleren Osten für Auslandsinvestitionen oder dem Aufbau einer eigenen Industrie beratend tätig sein kann. Wir haben genügend ausgewählte Wirtschaftspartner, mit denen wir dies professionell verwirklichen könnten und haben auch bereits erste Schritte in diese Richtung gesetzt. **Ihr Lebensmotto?** Es gibt nichts Gutes, außer man tut es. (Erich Kästner)

✱ Resch Karl

● Zur Person

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: IDM Interior Design Management GmbH., 1030 Wien, Erdbergstraße 200. Familienstand: Verheiratet mit Elke. Kinder: Bettina (1993). Eltern: Karl und Helga. Hobbies: Schifahren, Wandern, Lesen, Ideen für die Firma entwickeln. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Zusätzliche Projekte, wie z.B. das „Birdland" im Wiener Hilton.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Wicht war für mich, daß ich mich 1978 für eine Lehre zum Tischler bei der Firma Pongratz und nicht für ein Studium entschlossen habe. Das ist auch ein Rat, den ich jedem mit auf den Weg geben will, denn die Praxis bedeutet einfach sehr viel im Leben. Meiner Meinung nach ist es sehr wichtig, daß man lernt, in einer gewissen Zeit eine bestimmte Leistung zu erbringen. Solche Erfahrungen werden den Menschen in der Schule nur bedingt näher gebracht und müssen daher in der Praxis selbst gemacht werden. Nach Beendigung der Lehre absolvierte ich 1985 die Meisterschule für Tischlerei und Raumgestaltung Ortweinplatz in Graz. Durch einen Zufall war ich zwischen 1985 und 1987 in Moskau tätig, wo ich im rahmen eines Projekts der Firma Polz als Werkmeister in der Arbeitsvorbereitung, Lehrlingsausbildung und im Verkauf tätig war. 1988 war ich in der Planung und im Verkauf für die Firma Grill und zwischen 1988 und 1990 als Werksmeister bei der Firma Tratter tätig. Als ich von 1991 bis 1992 die Firma Schinnerl beim Aufbau ihrer Tischlerei unterstützte, hatte ich sogar die Aussicht auf eine Übernahme. Ich entschloß mich jedoch, wieder in die Firma Polz zu wechseln und war dort auch bis 1995 in den Bereichen Arbeitsvorbereitung, Einkauf, Kalkulation und Betriebsorganisation tätig. Bedeutend für meine weitere Berufslaufbahn war die Tatsache, daß ich während der Projektleitung für die Firmen Göbel und Tilly in den Jahren 1995 und 2002 den Bauträger Hanno Soravia kennenlernte. Durch diese Bekanntschaft entstand gegen Ende 2002 mein Unternehmen, die IDM Interior Design Management GmbH. die wir gründeten, weil wir die Gesamtprojektleitung für das Hotel Hilton in Wien übernahmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Solange ein Mensch zufrieden und glücklich ist, hat er Erfolg. Meiner Meinung nach ist es nicht wichtig, Geld zu haben, vielmehr braucht man Freunde im Leben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich persönlich empfinde mich nur dann als erfolgreich, wenn ich auch glücklich bin und mich wohl fühle. Es macht für mich keinen Sinn, Erfolg zu haben, ohne glücklich zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Aus persönlichen Gründen verlor ich in der Vergangenheit fast alles. Das war ein Beweggrund für mich, viel an mir zu arbeiten, und dies sehe ich heute auch als etwas, was mich sehr geformt hat. Ich bin der Ansicht, daß jeder Mensch ein solches Negativerlebnis braucht, um zu erkennen, was das Positive ist bzw. im speziellen Fall, was Erfolg ausmacht. Auf der anderen Seite war es zusätzlich auch wichtig, daß mich immer gewisse Personen auf meinem Weg unterstützten und mir somit halfen, an mich zu glauben. Einen weiteren Faktor sehe ich in meiner Menschenkenntnis. Ich kann Menschen sehr gut einschätzen und mir nach fünf Minuten schon ein recht gutes Bild von einer Person machen. Erfahrungsgemäß kann eine solche Eigenschaft im Leben nur förderlich sein. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Es ist sehr wichtig, daß sich die Mitarbeiter wohl fühlen und Ansprechpartner haben. Wir sind hier im Büro z. B. alle per Du und pflegen ein sehr kollegiales Verhältnis untereinander. Sehr am Herzen liegt mir auch die Gesundheit meiner Mitarbeiter. So gibt es im Betrieb einen Massageraum, und ich beschäftige eine eigene Ärztin. Einmal im Jahr treffen wir uns alle mit unseren Familien für ein Wochenende zum Schifahren in der Steiermark. Das sehe ich auch als eine wunderbare Gelegenheit, sich besser kennenzulernen.

✱ Resch Leopold

● Zur Person

Beruf: Werbegrafiker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Topwerbung Austria., 3071 Böheimkirchen, Untergrafendorf 10a. Geboren - Datum, Ort: 4. Juli 1949, Wien. Eltern: Franz und Stefanie. Ehrungen: Silberne Verdienstmedaille des Roten Kreuzes. Mitgliedschaften: Musikveranstaltungsverein Klangkasten. Hobbies: Oper, klassische Musik, Laientheater, Lesen, Zeichnen, Weltgeschehen, Sri Lanka als zweite Heimat. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gastronomie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule trat ich 1963 in die Firma Herzmansky ein, wo ich im Verkaufsbereich tätig war, und wechselte 1964 in die Dekorationswerkstätten. Nach dem Bundesheer 1970 übernahm ich die Leitung des grafischen Ateliers von Herzmansky. 1971 wurde ich Chefdekorateur des ersten Wiener Selbstbedienungskaufhauses Plus-Kauf. 1972 entdeckte mich der Konzernchef, Walter Bartholomie, sozusagen wieder, und ich wechselte als stellvertretender Display Art Director zu Gerngroß. Da ich in der Folge keine weiteren Aufstiegsmöglichkeiten erkennen konnte, stieg ich 1977 auf die Gastronomie um. Bis 1979 war ich Pächter des Schwarzwaldeck-Hauses in Kleinzell, anschließend bis 1982 Pächter der Stocker-Hütte in Wilhelmsburg

und von 1982 bis 1988 Pächter der Schloßtaverne in Untergrafendorf. In der Zwischenzeit hatte ich bereits als ehrenamtlicher Helfer beim Roten Kreuz begonnen, wo ich wesentliche soziale Erfahrungen sammeln konnte. Ab 1990 arbeitete ich als hauptberuflicher Mitarbeiter beim Roten Kreuz, und 1997 machte ich mich schließlich als Werbegrafiker selbständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist eine wichtige Voraussetzung für Selbstvertrauen, Selbstachtung und einen klaren Umgang mit seinem Umfeld. Erfolg bedeutet die Erfüllung und Erreichung eines Zieles. Alles, was der Mensch sich vorstellen kann, kann er auch erreichen - ich denke, das ist eine gute Umschreibung des Erfolges. Ich habe die Erfahrung gemacht, daß dieser Satz stimmt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich glaube schon. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war meine Menschlichkeit. Diese Erfahrung hatte ich schon bei Herzmansky gemacht, wo Druck von oben nach unten ausgeübt wurde. Da ich dabei nicht mitspielen wollte und immer für meine Mitarbeiter einstand, galt ich dort als führungsschwach. Ich denke aber trotzdem, daß ich recht hatte. Heute, in der Werbung, achte ich sehr stark auf die Wünsche des Kunden. Es ist auch sehr wichtig, dem Auftraggeber zu vermitteln, daß er gute Ideen hat - so schafft man sich zufriedene Kunden. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich mit 24 Jahren stellvertretender Display Art Director wurde, hatte ich das Gefühl, mit meinem Chef, Walter Bartholomie, ein erfolgreiches Team zu bilden. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Wenn man imitiert, muß man das geschickt machen und die eigene Persönlichkeit einbringen, dadurch wird die Sache gewissermaßen wieder originell. In meiner Branche spielt Originalität aber einfach die größte Rolle. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vorgesetzter bei Gerngroß, Walter Bartholomie, faszinierte mich, weil er einen direkten und ganz persönlichen Weg fernab von ausgetretenen Pfaden ging. Seine Weihnachtsdekorationen beispielsweise waren wirklich innovativ. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Das ist sehr verschieden. Von meinen Kunden erfahre ich oft Anerkennung, die mir wichtig ist, denn sie sind ehrlich und sagen mir auch gerade heraus, ob ihnen etwas gefällt oder nicht. Das ist für mich schon Anerkennung. Unter Kollegen ist das anders, denen gefällt so manches vielleicht, aber sie sagen es mir nicht. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich sehe eigentlich keine ungelösten Probleme. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärken meines Unternehmens sind Flexibilität, Freundlichkeit, Offenheit, Ehrlichkeit, fachliche Qualifikation und Kundenorientierung. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich verhalte mich aufgeschlossen und ehrlich, denn ich habe kein Problem mit den Mitbewerbern. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Das ist schwer zu sagen. Da ich hoffe, in nicht allzu langer Zeit in Pension zu gehen, habe ich die diesbezüglichen Aktivitäten doch eher eingeschränkt. Andererseits ist Fortbildung ein Teil meiner täglichen Arbeit. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde einem jungen Menschen dazu raten, sich nicht zu sehr von seinen Wurzeln zu entfernen, sich nicht von den wirtschaftlich Starken auffressen zu lassen und dem eigenen Gefühl zu vertrauen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wenn es so erfolgreich wie bisher bis zu meiner Pensionierung weitergeht, würde mich das schon sehr freuen. Im Ruhestand möchte ich das Winterhalbjahr jeweils in Sri Lanka verbringen und die Menschen im Bereich der Werbung beraten. **Ihr Lebensmotto?** „Lebe jeden Tag so, als wäre es dein letzter." (Marc Aurel)

✱ Resch Monika

● Zur Person

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Trachtenstube Weber Inh. Monika Resch., 3430 Tulln, Hauptplatz 12. Geboren - Datum, Ort: 12. Februar 1965, Tulln. Familienstand: Verheiratet mit Walter. Kinder: Christoph (1992). Eltern: Hermine und Rudolf. Hobbies: Handarbeiten, Reiten, Garten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule absolvierte ich im Unternehmen meiner Mutter die Lehre zur Einzelhandelskauffrau und legte die Lehrabschlußprüfung mit Auszeichnung ab. 2003 übernahm ich das Geschäft meiner Mutter und wechselte den Standort von einer kleinen Gasse in Tulln auf den Hauptplatz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg bedeutet für mich, daß meine Kunden mit meiner Ware und meiner Betreuung insgesamt zufrieden sind. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mitausschlaggebend war sicherlich meine Mutter, die mich sehr viel lehrte und mich positiv prägte. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Das denke ich durchaus, denn ich muß mich parallel zum Unternehmen noch um meinen Haushalt kümmern und meine Familie versorgen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist der weitaus bessere Weg, um erfolgreich zu werden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In diesem Beruf sollte man im hohen Maße kommunikationsfähig sein, um einen direkten Zugang zum Kunden zu finden. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich bin der Meinung, als freundlicher Mensch gesehen zu werden, der aber Unpünktlichkeit nicht akzeptiert. Ich mag geradlinige, freundliche und ehrliche Menschen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die großen Stärken meines Unternehmens liegen in der persönlichen Betreuung der Kunden sowie in der raschen und kompetenten Durchführung von Änderungen in unserer Schneiderei. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Eine möglichst gute Aufteilung der Aufgaben wäre die beste Lösung, ist aber nicht immer zu erreichen, darum ist diese Vereinbarung in meinem Fall oft von Kompromissen geprägt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Für Weiterbildung verwende ich rund zehn bis zwölf Stunden im Monat. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte ein Ziel definieren und konsequent und mit aller Kraft versuchen, es zu erreichen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte bis zu meinem Ruhestand dieses Unternehmen auf diesem erfolgreichen Level weiterführen.

✱ Reschny Renate Mag.

● Zur Person

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Teekunst, Teespezialitäten & Kunsthandwerk Mag. Renate Reschny., 1170 Wien, Hernalser Hauptstraße 54. Geboren - Datum, Ort: 25. November 1971, Wien.

Copyrighted material

Mitgliedschaften: Wirtschaftskammer Wien, Verein der Kaufleute Hernalser Spitz. Hobbies: Fauna und Flora, Radfahren, Literatur, mit Freunden wandern, Gedanken austauschen, gute Filme ansehen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura 1990 am neusprachlichen Gymnasium in Neunkirchen studierte ich Handelswissenschaften an der Wirtschaftsuniversität Wien und schloß im Dezember 1996 als Magistra rer. soc. oec. ab. Im Laufe meines Studiums war ich in einem Unternehmen tätig, das damals eine umfangreiche EDV-Umstellung auf SAP durchführte und tatkräftige Unterstützung bei der Datenauswertung benötigte. Aus meinem Teilzeitjob wurde schließlich eine Vollzeitanstellung, und ein halbes Jahr später hatte ich die Position der Leiterin der Debitorenbuchhaltung inne. Da ich mein Potential dort aber nicht optimal nutzen konnte, suchte ich nach einer neuen beruflichen Herausforderung, die ich 1999 bei der Schindler Aufzüge und Fahrtreppen AG im Marketingbereich fand. Zwei Jahre später folgte der Wechsel zur Abteilung Marketing und Öffentlichkeitsarbeit bei MIS Austria GmbH. Das Aufgabengebiet umfaßte alle Agenden des Event-Marketings, von der Planung bis hin zur Durchführung vor Ort sowie der Mitarbeit bei der Erstellung von Marketingplänen und Pressemitteilungen. In einer Phase der Neuorientierung führte mich das Schicksal zum Teefachgeschäft Haschemi in der Hernalser Hauptstraße 54, wo ich darauf aufmerksam wurde, daß die Eigentümer im folgenden Jahr in Pension gehen wollten. Nachdem ich meine finanziellen Möglichkeiten geprüft sowie Für und Wider abgewogen hatte, entschloß ich mich, den herausfordernden Schritt in die Selbständigkeit zu wagen. Nach einer dreimonatigen Vorbereitungszeit (April bis Juni 2003), in der ich Kunden, Lieferanten und Teerezepturen kennenlernte, gelang mir gemeinsam mit dem Vorbesitzer ein fließender Übergang, den die Stammkunden sehr zu schätzen wußten und mir dies durch ihre Treue zeigen. Ein wichtiger weiterer Schritt war die Umbenennung in „Teekunst - Teespezialitäten und Kunsthandwerk" inklusive neuem Logo, das eigens von einer jungen Künstlerin zu diesem Zweck kreiert wurde. Das Teesortiment umfaßt Grüntee, Schwarztee, Rooibos-Tee, Früchtetee bis hin zu Kräutertee und zahlreichen Eigenkreationen. Außerdem finden meine Kunden eine breite Palette an Teezubehör, ätherischen Ölen der Firma Sonnentor, Räucherstäbchen, österreichischen Schmankerln wie etwa Koller-Kürbisspezialitäten, Zotter-Schokolade, Bienenhonig, Marmeladen, aber auch internationales Kunsthandwerk und Wohn-Accessoires.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Beruflichen Erfolg setze ich nicht primär mit dem Erlangen eines hohen Umsatzes gleich, sondern mit dem Umsetzen eines Projektes. Der finanzielle Erfolg sollte sich idealerweise daraus ergeben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich an all meine zufriedenen Privat- und Firmenkunden denke, muß ich sagen, daß ich meine Sache bisher gut gemacht habe. Positives Feedback zu meiner persönlichen Beratung und anerkennende Worte zu meiner individuellen Auslagengestaltung bekräftigen meinen Weg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich kann mich sehr gut in andere Menschen hineinversetzen und durch aktives Zuhören rasch herausfinden, was der Kunde wirklich möchte. Ich denke, daß es heutzutage oft an der Bereitschaft des Zuhörens mangelt und daß diese Qualität ein großes Plus ist. Es fällt mir nicht schwer, ehrlich gemeinte, freundliche Worte zu finden. Außerdem bin ich ein sehr offener, neugieriger Mensch, der immer auf der Suche nach Neuem ist. Das Wichtigste aber bleibt für mich die Freude an der Arbeit. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Manche Kleinigkeiten sind rasch und einfach zu lösen, wobei sehr oft Flexibilität und Vielseitigkeit gefragt sind. Größere Themen wie Finanzierungsfragen bedingen mehr Zeit, um Details zu klären, dabei schätze ich durchaus Meinungen von Vertrauenspersonen, die ich gerne zu Rate ziehe. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich glaube, daß man als Frau im Bereich der Technik nach wie vor schwer akzeptiert wird, weil manche Männer noch immer der Ansicht sind, daß Frauen die technische Kompetenz fehlt. Rückblickend meine ich, daß eine Frau 150 Prozent leisten muß, um 80 Prozent Anerkennung zu bekommen, und das gilt für Studentinnen genauso wie für Angestellte. Als Unternehmerin spüre ich das jedoch nicht in diesem Ausmaß. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich bin nach wie vor mit meiner ehemaligen Vorgesetzten der MIS Austria GmbH befreundet, deren ehrliches Feedback ich sehr schätze. In der Schule war mein Biologielehrer ein echtes Vorbild, weil er das, wovon er sprach, lebte. Er verzichtete auf einen eigenen PKW und klärte sein Umfeld über ökologische Themen auf. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Meine Philosophie lautet: „Genußvoll einkaufen im Teeladen mit Greißler-Flair". Ich lege großen Wert auf sehr gute Beratung und die individuelle Zubereitung von Teemischungen und biete meinen Kunden Teesorten an, die einer strengen Qualitätskontrolle unterliegen. Die Erhaltung der Gesundheit liegt im Trend, und gerade ein breites Kräutersortiment kommt den steigenden Gesundheitsbedürfnissen unserer Kunden entgegen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Gedanklich kann man nicht immer abschalten, und mittlerweile will ich das auch gar nicht mehr, denn ich habe einen Beruf gefunden, der mich völlig erfüllt und den ich mit Freude ausübe. Ideen sind immer da, und ich notiere sie einfach. Manches erledige ich auch zu Hause, nur die Buchhaltung wird ausschließlich im Büro geführt. Am ersten Samstag im Monat halte ich den Teeladen offen, die anderen Wochenenden gehören meiner Freizeit. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das wichtigste ist der Glaube an sich selbst. Man darf sich von seinen Überzeugungen nicht abbringen lassen. Es gibt viele kritische Stimmen, doch ist der mutige Versuch, seinen Traum zu leben, entscheidend. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe aufgehört, mir zu detaillierte Ziele zu setzen, und ich gehe stattdessen flexibel vor. Ein Wunschtraum beinhaltet aber die Eröffnung einer Filiale. Derzeit vorrangiges Ziel ist die Steigerung des Bekanntheitsgrades meines Teefachgeschäfts und das Einbringen meiner persönlichen Ideen.

✱ Reutner Friedrich Ing.

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Friedrich Reutner GmbH, Sägewerk - Transporte., 3650 Pöggstall, Würnsdorf 43. Geboren - Datum, Ort: 23. Mai 1967, Melk. Familienstand: Verheiratet mit Hermine. Kinder: Maximilian (2000) und Julia (2001). Eltern: Friedrich und Edeltraut. Mitgliedschaften: Vorstand Wirtschaftsregion „Tor zum Waldviertel"; ÖVP. Hobbies: Sport, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gemeinderat.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura an der HTL für Holzwirtschaft und Sägetechnik in Kuchl leistete ich meinen Präsenzdienst ab. Anschließend erwarb ich Berufserfahrung im Holzhandel in der Schweiz. Seit 1989 bin ich im elterlichen Betrieb Friedrich Reutner GmbH, Sägewerk - Transporte, tätig. Ein schwerer Schlag stellte der frühe Tod meiner Mutter im Jahr 1990 dar. 2006 übernahm ich schließlich die Firma.

„Als Erfolg werte ich, etwas erreicht zu haben und mich dabei wohl zu fühlen."

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als Erfolg werte ich, etwas erreicht zu haben und mich dabei wohl zu fühlen. Dabei sind meine Zufriedenheit und die des Partners entscheidend. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die klare Definition meiner Ziele, das Erreichen von Teilerfolgen und letztlich des - vorläufigen - Endzieles. Als Kontrollmechanismus auf diesem Weg dienen mir die entsprechenden Zahlen, die für mich stimmen müssen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich nehme Herausforderungen gerne an und bin bestrebt, diese Aufgaben möglichst schnell und kostengünstig zu lösen. Ich bin ein Morgenmensch und habe in der Früh Zeit, in Ruhe über vieles nachzudenken und mich ungestört einem Problem zu widmen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich immer dann erfolgreich, wenn ein Problem gelöst ist. Und auch, wenn ich den Tag Revue passieren lasse und sehe, daß ich auf dem richtigen Weg bin. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Wahl der berufsspezifischen Schule war eine erfolgreiche Entscheidung. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern haben mich sehr geprägt - vom Geschäftlichen her mein Vater, der eher die Autoritätsperson darstellte, und vom Menschlichen her meine Mutter, an die ich mich mit Problemen wandte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Leider können wir die Entwicklung des Dieselpreises nicht beeinflussen. Auch ist meines Erachtens Umsatz allein nicht alles. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich beschäftige viele langjährige Mitarbeiter, welche die Visitenkarte der Firma darstellen. Der Kontakt und die Zusammenarbeit mit ihnen sind mir sehr wichtig. Ich lege einen offenen, transparenten Führungsstil an den Tag und pflege die Kommunikation mit meinen Mitarbeitern. Sie müssen mich nach außen hin vertreten können und daher über alle Vorgänge in der Firma Bescheid wissen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich schaue mich in der näheren Umgebung um und bevorzuge jemanden, der mich bereits kennt, da dadurch meist mehr Loyalität zu erwarten ist. Fachliche Kompetenz ist natürlich auch von Bedeutung. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Jeder freut sich, wenn wir einmal gemeinsam einen Tag wandern gehen - ich halte nichts von überteuerten Zuwendungen. Im Moment plane ich gerade, langdienende Mitarbeiter zu ehren. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser persönlicher Kontakt zum Kunden und unsere Flexibilität gehören zu unseren Stärken. Auch sind wir großteils in Marktnischen tätig, was als Plus zu werten ist. Zudem lege ich großen Wert auf eine schlanke Kostenstruktur im Verwaltungsbereich und eine schnelle Entscheidungsfindung. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** In Zeiten der Globalisierung, wo Konzerne immer größer werden, kann ich als Kleinunternehmer kaum etwas bewirken. Daher halte ich einen Zusammenschluß unter Kollegen immer für den effektivsten Weg. Im regionalen Raum hat sich diese Denkweise bereits bewährt. Unter dem Motto: Wenn du den Feind nicht besiegen kannst, versuche ihn zu umarmen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beide Bereiche greifen ineinander. Meine Familie ist mir sehr wichtig. Meine Frau ist mir eine wichtige Stütze, und meine Kinder motivieren mich. Das Wochenende widme ich meiner Familie und sportlichen Aktivitäten - diesen Ausgleich brauche ich. Unser Beruf ist saisonabhängig, sodaß eine Balance zwischen Privatleben und Beruf möglich ist. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Im Moment wende ich sehr wenig Zeit für meine Weiterbildung auf. In Zukunft möchte ich verschiedene Kurse belegen und vor allem Tschechisch lernen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich empfehle, bereits in jungen Jahren mehrere Fremdsprachen zu erlernen. Auch sollte man nicht dem Irrglauben verfallen, daß man in der beruflichen Selbständigkeit nicht mehr zu arbeiten braucht - im Gegenteil: es ist nötig, mehr als 100 Prozent zu geben und damit wieder seine Mitarbeiter zu motivieren. Dann rate ich zu einer genauen Zeiteinteilung, auch um die Freizeit nicht zu kurz kommen zu lassen und einem möglichen Burnout entgegenzuwirken. Auch eine gewisse Hellhörigkeit, um immer einen Schritt voraus zu sein, ist notwendig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Gesundheit ist mein wichtigstes Ziel. Im Rahmen meiner Möglichkeiten möchte ich Firma, Familie und meine Gesundheit in Einklang miteinander bringen. **Ihr Lebensmotto?** Der Weg ist das Ziel.

✱ Richtinger Christian Ing.

Zur Person

Beruf: Gebäudetechniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ing. Christian Richtinger., 4600 Wels, Ringstraße 1. Geboren - Datum, Ort: 9. Dezember 1966, Vöcklabruck. Familienstand: Verheiratet mit Roswitha. Kinder: David (1992) und Annkathrina (2002). Eltern: Siegfried und Olga. Hobbies: Familie, Computertechnologie.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Schule hatte ich zunächst vor, Elektrotechniker zu werden. Ich leistete jedoch zunächst meinen Präsenzdienst in Linz ab und nahm dort die beruflichen Weiterbildungsmöglichkeiten wahr, indem ich mich länger verpflichtete. Da ich schon jung eine Familie gründete, wollte ich beruflich mehr erreichen. Meine erste Anstellung war in einem Planungsbüro in Wels. Ich wurde jedoch von der Firma Hoval in Marchtrenk abgeworben, die im Bereich Heiz-, Anlagen- und Lufttechnik tätig ist. Bei diesem Unternehmen konnte ich die nötigen theoretischen und praktischen Fachkenntnisse erwerben. Nach Restrukturierungsmaßnahmen in der Firma Hoval entschloß ich mich, als selbständiger Partner für ein deutsches Unternehmen tätig zu werden.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, glücklich zu sein, und zwar sowohl im privaten als auch im beruflichen Bereich. Neben

dem familiären Glück muß auch geschäftlicher, finanzieller Erfolg gegeben sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Weil ich meinen Weg gefunden habe, kann ich von mir sagen, erfolgreich zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Neben meiner konsequenten Vorgehensweise in beruflichen Belangen war vor allem meine soziale Kompetenz wesentlich für meinen Erfolg. Ich bin ein guter Zuhörer und schätze den Umgang mit Menschen. Ich bin für den Kunden da, und nicht er für mich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Herr Ing. Johann Linsberger, Geschäftsführer der Hoval GmbH und Vorsitzender der Vereinigung der österreichischen Kessellieferanten, war stets ein Vorbild für mich, in beruflicher wie in menschlicher Hinsicht. Noch heute verbindet uns Freundschaft. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erhalte von Planern beste Referenzen, auch Bauträger zollen mir Anerkennung für meine Tätigkeit. Ebenso zählen Installationsbetriebe zu meinen zufriedenen Kunden, und zu meinen früheren Arbeitgebern hege ich noch freundschaftliche Kontakte. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Mein Unternehmen baut auf meinem Know-how auf. Ich beschäftige mich zum Beispiel mit dem neuen Problem der Legionellen-Bakterien, die in Wasserleitungen und Klimasystemen auftreten können und für Menschen mit einer schwachen Immunabwehr eine tödliche Gefahr darstellen. An einer Lösung dieses Problems muß gearbeitet werden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Familie steht im Mittelpunkt und macht mich glücklich. Ansonsten lebe ich, auch in beruflicher Hinsicht, nach dem Prinzip „Geben und Nehmen". **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich lebe eigentlich sehr stark gegenwartsorientiert, obwohl ich mir natürlich Ziele für meine Firma gesetzt habe. Es liegen einige Ideen und Angebote in meinen Schubladen, die ich zur richtigen Zeit umsetzen möchte. Auch spiele ich mit dem Gedanken, eine Gesellschaft zu gründen.

✱ Riedelsperger Gunther Mag.

„Mach das, was du am besten kannst, und zwar mit vollem Herzen und ganz intensiv."

● Zur Person

Beruf: Versicherungsmakler. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Styria West Versicherungsmakler und Schadenservice GmbH., 8530 Deutschlandsberg, Hauptplatz 20. Geboren - Datum, Ort: 23. April 1972, Witsberg. Familienstand: Verheiratet mit Andrea. Kinder: Maximilian (2003). Schöpferische Akte: Mitautor von Fachbüchern für Versicherungsmakler. Ehrungen: Verdienstkreuz 3. Stufe des steirischen Landesfeuerwehrverbandes. Mitgliedschaften: Verband der akademisch geprüften Versicherungsmakler der Karl-Franzens-Universität Graz, Feuerwehr Deutschlandsberg, Beirat der Steirischen Gesellschaft für Versicherungsfachwissen. Hobbies: Schifahren, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrbeauftragter für die Bereiche Versicherungsvertragsrecht, Haftpflichtversicherung und Versicherungsvermittlungsrecht.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die wichtigste Station war 1992 der Eintritt ins Berufsleben. Ich war Jusstudent und wollte nicht länger finanziell von meinen Eltern abhängig sein. Daher begann ich für die Versicherungsanstalt der österreichischen Bundesländer Versicherungen zu verkaufen. Ebenfalls wichtig war die Erkenntnis, daß man nur als geprüfter Versicherungsmakler optimale Beratung bieten kann, weil der Verband objektiv auf der Kundenseite steht. Seit 1993 bin ich akademisch geprüfter Versicherungskaufmann und geprüfter Versicherungsmakler. Der dritte Meilenstein war die Erkenntnis, daß ein Weg zum unternehmerischen Erfolg die Spezialisierung ist. Die Materie ist - ähnlich wie bei einem Rechtsanwalt - viel zu umfangreich und zu weitläufig, um überall gut sein zu können. Ich spezialisierte mich auf die Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherung und war in diesen Bereichen bis 2002 selbständig tätig. Im April 2002 gründete ich die Styria West Versicherungsmakler und Schadenservice GmbH, deren geschäftsführender Gesellschafter ich bin. Unser Unternehmen ist ebenfalls auf Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherung spezialisiert, sowohl auf nationaler als auch auf europäischer Ebene. In Graz, Wien und Maribor haben wir kleine Niederlassungen etabliert. Außerdem bin ich Lehrbeauftragter für die Bereiche Versicherungsvertragsrecht, Haftpflichtversicherung und Versicherungsvermittlungsrecht. Zu diesen Themen publizierte ich als Mitautor auch einige Fachbücher. Seit 2003 bin ich Mitglied des Beirates der Steirischen Gesellschaft für Versicherungsfachwissen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit den eigenen Leistungen glücklich und zufrieden zu sein, und den Mitarbeitern einen guten, gesicherten Arbeitsplatz zu bieten. Wenn sich die Mitarbeiter in unserem Unternehmen wohl fühlen und so auch gute Leistungen erbringen, empfinde ich das ebenfalls als persönlichen Erfolg. Es ist für mich absolut entscheidend, mit Menschen gut umzugehen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Entscheidung zur Spezialisierung war sicher der Grundstein des Erfolges. Mein Ziel ist es, in unserem Kernbereich, der Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherung, europaweit erfolgreich zu sein - und hier sind wir auf dem besten Weg. Im Ranking der 1000 Top-Unternehmen Österreichs ist die Styria West gut vertreten, speziell wenn man den Umsatz in Relation zur Mitarbeiterzahl setzt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Vor Gründung der Styria West vermittelte ich lediglich Polizzen, die die Versicherungswirtschaft anbietet. Dann rückte ich die Spezialisierung ganz in den Vordergrund und bot eigene, für den Kunden maßgeschneiderte Produkte an. Das war eigentlich der Kick Off, der Startschuß für eine erfolgreiche Karriere. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater war politisch sehr aktiv und 35 Jahre Bürgermeister von Freiland. Ich habe ihn schon als Kind zu Gemeinderatssitzungen begleitet. Seine Tätigkeit und seine Art mit Menschen umzugehen, haben mich immer fasziniert und auch mein Interesse an der Politik geweckt. Von 1996 bis 1999 war ich Bezirksobmann der Jungen ÖVP Deutschlandsberg und Mitglied des Landesvorstandes. Im Jahr 2000 wurde ich zum Landesgremialvorsteher in der WK Steiermark, zum Leiter des Ausschusses für Rechtspolitik im Bundesgremium der WKÖ und zum Bezirksparteiobmann-Stellvertreter gewählt. 2002 war ich Kandidat zum österreichischen Nationalrat, ein Jahr später wurde ich zum Fachverbandsobmann-Stellvertreter in der WKÖ ernannt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Die Kunden schätzen uns aufgrund unserer fachlichen Qualität im Schadensfall und unserer Innovationsbereitschaft für neue Lösungen. Ich denke, die Klienten fühlen sich bei uns gut aufgehoben. Der Mitbewerb sieht mich natürlich kritischer, da wir als relativ kleiner Betrieb in einem Markt mitmischen, den sich bislang einige große, etablierte Unternehmen teilten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mach das, was du am besten kannst, und zwar mit vollem Herzen und ganz intensiv. **Ihr Lebensmotto?** Man sollte Menschen mögen.

Copyrighted material

✱ Riedl Barbara Mag. art.

● Zur Person

Beruf: Akademische Restauratorin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Riedl Barbara, Mag. art., Gemälderestaurierung, Dipl. akad. Restauratorin., 1170 Wien, Czartoryskigasse 219/7. Geboren - Datum, Ort: 17. Februar 1949, Brüssel/Belgien. Kinder: Dr. med. Andrea (1978), Julia (1981) und Franziska (1987). Eltern: Hedwig und Georg Afuhs. Schöpferische Akte: Dokumentation von Restaurierungen. Mitgliedschaften: Kultu-raÄXE Wien, Österreichischer Restaura-torenverband (ÖRV), BPW - Austrian Business and Professional Women. Hobbies: Malen, Kunst und Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte zehn Semester an der Akademie der Bildenden Künste am Schillerplatz. Kunst und Malerei sind die großen Leidenschaften meines Lebens, und nach erfolgreichem Abschluß des Studiums machte ich mich 1973, zunächst in einer Partnerschaft, als Restauratorin selbständig. Im Jahr 1987 eröffnete ich schließlich mein eigenes Atelier, das sich seit 1989 in der Czartoryskigasse befindet. Ich arbeite beispielsweise für die Esterhazystiftung, für das Schloß Eggenberg, das Joanneum Graz, das Dorotheum Wien, für internationale Kunsthändler oder die Diözese Steiermark. Nach so vielen Jahren als Restauratorin bin ich inzwischen auf höchstem Niveau angelangt und restauriere Gemälde von Künstlern wie Waldmüller oder Brueghel. Außerdem arbeite ich für die Gemäldeabteilung der Akademie, wo ich mein Studium absolviert hatte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mein Ziel ist es, den Beruf und mein soziales Umfeld so zu gestalten und zu pflegen, daß sie meinen persönlichen Anforderungen und Bedürfnissen entsprechen. Diese Anforderungen verändern, verschieben oder vertiefen sich natürlich im Lauf der Jahre. Wenn es mir gelingt, berufliche und private Anforderungen zu erfüllen, ohne daß ich dabei auf der Strecke bleibe, sehe ich das als Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Fähigkeit, mit Menschen umzugehen, zu kommunizieren, ist eine meiner großen Stärken. Dabei spielt wahrscheinlich auch meine Weiblichkeit eine Rolle. Händler und Auftraggeber sprechen mit mir oft über Dinge, die sie einem Mann nicht so leicht offenbaren würden. Weitere Erfolgsfaktoren sind Qualität, Beständigkeit, Ehrlichkeit und kunsthistorisches Wissen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mein Alltag ist sehr strukturiert und folgt bestimmten Gewohnheiten und Gepflogenheiten. Ohne Konzept und Struktur könnte ich nicht arbeiten. Ich brauche auch meine Mitarbeiter, da sie mir ein Gefühl der Gemeinsamkeit vermitteln. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Nein, in meinem Beruf zählen Qualität und Können. Ich erhalte Aufträge auf höchster Ebene, und dabei spielt es keine Rolle, daß ich eine Frau bin. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Da gibt es kein einmaliges Aha-Erlebnis, ab dem ich mich erfolgreich fühlte. Es ist vielmehr eine Aneinanderreihung von Momenten, wo mir etwas ganz besonders gut gelungen ist und mich meine Arbeit mit Stolz erfüllte. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Die Art, wie ich an das Bild herangehe, ist meine ureigenste, authentische Sache. Zu erkennen, was die Qualität eines Bildes ausmacht, welche Technik dahintersteckt, und diese perfekt zu reproduzieren, ist wieder etwas anderes. Dieses Hineinfühlen in ein Werk ist sehr wichtig, aber es ist keine Imitation. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater hat immer an mich geglaubt, mir Mut gemacht und mich in meinem Entschluß, als selbständige Restauratonn zu arbeiten, bestärkt. Er hat meinen beruflichen Weg und heutigen Erfolg durch seine Unterstützung entscheidend mitgeprägt. Von meiner Mutter bekam ich die künstlerische Begabung mit. Sie war ein Freigeist, und in ihrer Art zu denken hatte sie auch eine gewisse Vorbildwirkung für mich. Im Beruf selbst beeindruckte mich die Restauratorin Veronika Schimmelbusch. Sie war nicht nur eine tolle Lehrmeisterin, ich war auch von ihrer Lebensweise sehr angetan. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Lob von Menschen, die etwas von Kunst verstehen und die Qualität erkennen, freut mich sehr. Diese Anerkennung ist mir persönlich wichtig, und ich erhalte sie Gott sei Dank auch immer wieder. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Mir macht der Beruf als Restauratorin nach wie vor großen Spaß. Es ist aber nicht immer leicht, da es auch divergente Auffassungen zum Restaurieren gibt. Heutzutage zählen Tempo und rasches Erledigen eines Auftrages mehr als die künstlerische Qualität. Diese Gratwanderung zu bewältigen ist eine große Herausforderung. Ein anderes Problem ist das oft mangelnde Kunstverständnis der Händler. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Mein Können, meine Erfahrung und meine nette, höfliche Art. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Restaurator ist ein narzißtisch besetzter Beruf. Wir wollen glänzen, wir wollen gut sein, wir brauchen Lob. Sehr viele Prozesse spielen sich innerlich ab, daher bin ich im Umgang mit einem Partner wahrscheinlich schwieriger als andere Frauen. Es ist nicht jedermanns Sache, mit einer Frau zu leben, die viele Stunden täglich an der Staffelei verbringt, und wo sich alles um Kunst und Gemälde dreht. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Der Österreichische Restauratorenverband bietet sehr viele Kurse an, die ich in früheren Jahren auch zahlreich besuchte. Das ist inzwischen weniger geworden, heute suche ich mehr den Dialog mit vertrauten Kollegen, Kunstkennern und Sachverständigen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es kommen ja immer wieder Studenten oder Volontäre zu mir. Wenn ich beim Durchsehen ihrer Mappe bemerke, daß es an künstlerischer Begabung mangelt, rate ich von diesem Beruf ab. Ein großes Maß an Einfühlungsvermögen ist ebenfalls erforderlich. Ich mache sie auch auf die negativen Aspekte des Berufes aufmerksam. Dazu gehört die Einsamkeit, da man sehr viel mit der Kunst, aber nur wenig mit den Menschen lebt. Man wird ein wenig eigenbrötlerisch. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte durch meine Arbeit weiterhin mein Atelier und das Haus erhalten, ohne eine wirtschaftliche Partnerschaft eingehen oder qualitative Abstriche machen zu müssen. Dann wünsche ich mir, daß mich meine inzwischen erwachsenen Kinder als Gesamtheit und nicht nur als Mutter wahrnehmen.

✱ Rieger Birgit

● Zur Person

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Rieger Birgit & Dax Christoff OEG., 1010 Wien, Schreyvogelgasse 3. Geboren - Datum, Ort: 13. Juni 1969. Familienstand: Verheiratet mit Reinhard. Kinder: Clemens (2005). Eltern: Hermine und Falk. Hobbies: Kind, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die erste Station begann mit der Lehre, die ich mir selbst in der Großstadt Wien suchte. Ich wuchs in Neusiedl an der Thaya in Niederösterreich auf und verließ damit den vertrauten ländlichen Bereich, damals eine mutige Entscheidung. Nach der Lehrabschlußprüfung legte ich erfolgreich die Meisterprüfung ab und wußte sofort, daß ich mich selbständig machen wollte. Mein Ziel setzte ich nach kurzer Angestelltentätigkeit im ersten Bezirk in Wien als mobile Friseurin um. Nach sieben Jahren, mein Einsatzgebiet erstreckte sich von Wien bis Perchtoldsdorf in Niederösterreich, schmerzte mein Rücken immer mehr. Ein Waschbecken mit einem Eisenständer und anderes Zubehör wieglen doch ungefähr zehn Kilogramm. Es entstand der Wunsch nach Veränderung und einem fixen Standort. Gemeinsam mit Herrn Dax, den ich als Geschäftspartner gewann, gelang es, ein schönes Geschäftslokal zu finden und mein Ziel umzusetzen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich erreiche, was ich mir vorstelle, ist das für mich Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Durchaus, denn ich habe einen tollen Geschäftspartner, ein Kind und einen Ehepartner. Was will ich noch mehr. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend waren mein Wille, gesteckte Ziele zu realisieren, und meine Ausdauer. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Viele Kunden probieren zu Hause eine Farbe aus und sind mit dem Ergebnis unzufrieden, ich hingegen bespreche die Risiken mit meinen Kunden, sodaß ich ein brauchbares und zufriedenstellendes Ergebnis erzielen kann. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich finde, daß Originalität wichtiger ist. Der Anspruch, immer Neues zu kreieren - und seien es auch nur Kleinigkeiten -, hebt uns von der Konkurrenz ab. Ich setze viele Ideen in unserem Unternehmen um. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Frau Lotte, deren Schützling ich war und die Lehrlinge bei der Firma Strassl wirklich angemessen ausbildete. Sie ermöglichte mir Fachwissen durch Zusehen anzueignen und jede Weiterbildungsveranstaltung zu besuchen, die ich mir wünschte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Bei Haarausfall und Glatze stehen uns wenig Möglichkeiten zur Verfügung. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Mitarbeiter werden von uns selbst ausgebildet und betreuen den Kunden vom Betreten bis zum Verlassen des Geschäfts. Sie tragen damit zum Erfolg bei. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wichtig sind neben dem Können Persönlichkeit und Charakter. Der Umgang mit den Kunden ist uns sehr wichtig, daher prüfen wir unsere Mitarbeiter ein Jahr lang. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Geburt meines Sohnes liegt erst zehn Monate zurück (2005), und derzeit verbringe ich einen fixen Tag im Geschäft. Mir ist wichtig, ausreichend Zeit mit meinem Kind zu verbringen und zu erleben, wie es wächst. Einige geschäftliche Arbeiten erledige ich daher zu Hause. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Einem jungen Menschen rate ich generell, alles mit Humor zu nehmen, auch wenn es noch so tragisch ist. Sich entsprechend auf ein eigenes Unternehmen vorzubereiten finde ich sehr wichtig, auch wenn die Meisterprüfung abgeschafft wurde, bei der Grundlagen dafür vermittelt wurden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel liegt in einer weiteren guten Geschäftsentwicklung, die es auch erlaubt, mir bei Bedarf eine Auszeit zu gönnen und die Zeit mit meinem Kind zu genießen.

✱ Rieger Hannah Mag.

● Zur Person

Beruf: Ökonomin, Marketingleiterin. Funktion: Abteilungsleiterin Kommunikation. Tätig bei: Investkredit Bank AG., 1013 Wien, Renngasse 10. Geboren - Datum, Ort: 12. August 1957, Wien. Hobbies: Nebenjob (Management-Coach) und die Kunst aus Gugging (Art Brut). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Im Vorstand des Vereines „Freunde des Hauses der Künstler in Gugging", Lehrauftrag für Supervision/Coaching an der Universität Wien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ausschlaggebend waren die Bewältigung von persönlichen Krisen und das Erkennen von fachlichen Möglichkeiten, die ich durch meine Ausbildung nicht abgedeckt hatte. Als Kind hatte ich ein bestimmtes Bild von einer emanzipierten Frau. Meine Eltern lebten 20 Jahre lang in England, bevor ich auf die Welt kam, und das hat sie sehr geprägt. Wir hatten ein stets offenes Haus, in dem intellektuelle Werte gepflegt wurden. Aus meiner Erziehung entwickelte sich ein gewisser persönlicher Ehrgeiz, der mich dazu führte, das Wirtschaftsstudium und das Postgraduatestudium am Institut für Höhere Studien zu absolvieren. Nach dem Studium arbeitete ich zuerst als Assistentin an der Universität Wien und trat dann bei Investkredit ein. Seit 1988 besuchte und absolvierte ich langjährige Ausbildungen im Bereich Organisationsberatung, Managementtraining, Gruppendynamik und Supervision, was meiner Haupttätigkeit zugute kam.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, das umzusetzen, was man sich vorgenommen hat. Erfolg ist mit den eigenen Qualitätsansprüchen, und nicht primär mit finanziellen Aspekten, verbunden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In Bezug auf meinen Beruf bin ich erfolgreich, weil ich das, was ich mir vornehme, umsetzen kann. Als Erfolg betrachte ich auch eine Fachpublikation, die ich zusammen mit Claudia Schmied schrieb: Das „Handbuch EU-konformer Förderungen" wurde ein Fachbuchlongseller und erreichte in sechs Jahren fünf Auflagen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Zu Beginn einer beruflichen Entwicklung ist es bestimmt nicht einfach. Meine Diplomarbeit war der Diskriminierung am Arbeitsmarkt gewidmet, dieses Bild entspricht nach wie vor der Realität. Man muß aber auch sagen, daß sich die Situation im Finanzdienstleistungsbereich für Frauen verbessert hat. Außerdem wirke ich in Marketing/Kommunikation, in einer Domäne, die öfters von Frauen besetzt ist. Grundsätzlich hat eine Frau heutzutage keine schlechten Chancen, sich beruflich zu entfalten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich glaube, daß ich in vielen Situationen erfolgreich entschieden habe. Meine Arbeit per se besteht darin, sehr viele unterschiedliche Projekte zum richtigen Zeitpunkt in die Wege zu leiten und somit Weichenstellungen vorzunehmen. Es gibt in meinem Berufsleben daher nicht die eine Schlüsselentscheidung; vielmehr ist es ein kontinuierlicher Prozeß, wobei meine Tätigkeit im wesentlichen darin besteht, Kontinuität und Wandel zu

unterstützen. Im Prinzip ist Erfolg die größte Gefahr für die eigene Entwicklung, daher ist es mir persönlich wichtig, mich selbst und meine Projekte immer wieder in Frage zu stellen und sie darauf zu überprüfen, ob sie überhaupt noch zeitgerecht sind. Man kann auch aus falschen Entscheidungen sehr viel lernen; sie sind mitunter genauso wichtig wie die richtigen. Es ist sehr wichtig, sich ein Umfeld aus Mitarbeitern zu schaffen, die in der Lage sind, einem kritisch gegenüberzutreten, denn Qualität ist etwas, das nur entsteht, wenn man sich selbst immer wieder hinterfragt. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Es ist wichtig, eine durchdachte Mischung zu erreichen, die dem jeweiligen Themenkontext entspricht. Es ist weiters wichtig, kluge Ideen zu finden und imstande zu sein, sie der eigenen Aufgabenstellung anzupassen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, mehrere. Mein Vater ist für mich ein intellektuelles Vorbild. Meine Freundin Claudia Schmied steht für ein großartiges Modell der Zusammenarbeit. Mein großes Vorbild ist die Keynesschülerin Joan Robinson, sie war für mich ein Anspom, Ökonomie zu studieren. Geprägt hat mich auch Waldefried Pechtl, bei dem ich eine meiner zusätzlichen Ausbildungen absolvierte und von dem ich die Wertschätzung für Menschen als Grundhaltung angenommen habe. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfahre ich einerseits durch Kundenbefragungen. So wird die Investkredit als die fachlich kompetenteste Bank Österreichs wahrgenommen und immer wieder mit Preisen für bestimmte Leistungen ausgezeichnet. Anerkennung liegt andererseits in positiven Rückmeldungen von Kunden, Geschäftspartnern, Medien, etc. und schließlich in der Tatsache, daß meine Grundhaltung der Wertschätzung gelebt und weitergetragen wird. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Was mich manchmal erschreckt, ist das generell sehr schlechte Image der Banken, wobei sich die Investkredit im Vergleich zum Branchendurchschnitt eines sehr guten Rufs erfreut. Ich würde gern dazu beitragen, daß sich das Bild der Banken ändert - man betrachte nur die wichtige Vermittlerfunktion, die wir innerhalb der Wirtschaft einnehmen. Ohne Banken wären viele Erfolge für den Wirtschaftsstandort Österreich bzw. Europa nicht möglich. Eine wesentliche Frage ist, wie man sich mit den relevanten Zielgruppen noch besser auseinandersetzen kann, um sie zu erreichen und ihnen individuell noch besser zugeschnittene Konzepte zu bieten, wie man also die Kunden noch besser von dort abholen kann, wo sie sind, um eine so gute Kommunikation aufzubauen, daß sie sich bestätigt fühlen, mit uns zusammenzuarbeiten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wichtig sind mir Selbständigkeit, die Einstellung, sich weiterentwickeln zu wollen und Persönlichkeit. Ich arbeite gern mit interessanten, kompetenten Persönlichkeiten zusammen, die mich fordern und auf die ich stolz sein kann. Ich lege außerdem großen Wert auf ein offenes Klima des Umgangs miteinander. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter, indem ich sie fordere und sie mit attraktiven Aufgaben betraue, die sie selbständig bearbeiten. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als jemand, der sehr engagiert, dynamisch und leidenschaftlich, aber immer für die Sache und für die anderen da ist. Das ist für mich sehr wichtig, und das spüren auch meine Mitarbeiter. Wenn ich mich mit etwas beschäftige, dann konzentriere ich mich voll und ganz und bin präsent. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind eine kleine, feine Expertenorganisation, die ihren Kunden hochkompetente Leistungen anbietet. In unserem speziellen Bereich haben wir uns einen guten Namen gemacht, der mit Qualität, Kompetenz und Partnerschaft verbunden ist. Zu unserem Kundenkreis zählen viele mittlere und große Unternehmen Österreichs. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Indem ich mir bestimmte Freiräume schaffe. Ich versuche mir meine Zeit besser einzuteilen und wenigstens am Morgen für mich selbst Zeit zu haben. Nach dem Aufstehen gehe ich laufen oder lese. Ich habe sehr viel Energie. Kraft schöpfe ich auch aus meinen Freunden und aus der Vielfalt meiner Tätigkeit. Ich halte Phasen des bewußten Wechsels für sehr wichtig, sie enthalten viel Energie und Entwicklungspotentiale. Wichtig sind mir auch Kunst, Begegnung mit Menschen und Reisen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß wissen, was man will, und an seinen Zielen und Zukunftsbildern Tag für Tag arbeiten, indem man sich weiterentwickelt. Wichtig sind persönliche Umstände, Disziplin und Glück. Wichtig ist es seitens der Unternehmen, ein Klima zu schaffen, in dem Talente und Begabungen gefördert werden. Sehr wichtig ist es auch, Alternativen zu haben, damit die persönliche Freiheit nicht gefährdet wird. Man soll das Leben mit einem persönlichen Lebensentwurf bewußt gestalten. Dabei tauchen folgende Fragen auf: Wer will ich sein? Was ist meine berufliche Lebensaufgabe? Wie komme ich dorthin? **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte nur mehr interessante Projekte mit interessanten Menschen durchführen. **Ihr Lebensmotto?** Das Leben im „Hier und Jetzt". Man kann im Leben alles tun, solange man es bewußt und reflektiert tut.

✱ Riemer Kurt Dr.

● Zur Person

Beruf: Mental & Team Coach, promovierter Sozial- und Wirtschaftswissenschafter. Funktion: Inhaber von Mental & Team Coaching & Training Dr. Kurt Riemer. Geboren - Datum, Ort: 18. Juli 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Marion. Kinder: Stefan (1978) und Kathrin (1981). Schöpferische Akte: Erfolgreich in der zweiten Halbzeit (erscheint demnächst). Mitgliedschaften: Lions Club, Funktionen in der Wirtschaftskammer. Hobbies: Familie, Verhaltensforschung, Wandern, Schifahren, Tennis, Reiten, Schwimmen, Eislaufen, Oper, Konzerte, Musik, Theater und Museen, Methoden zum Streßabbau und Lifebalance (Eigenzeit, Beruf und Familie), Hund. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vortragstätigkeit.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meines Studiums trat ich in das Produktionsunternehmen meiner Eltern ein und durchlief die verschiedensten beruflichen Stationen, bis ich als geschäftsführender Gesellschafter mit der Führung des Unternehmens betraut war. Zuletzt verlegte ich aus Kostengründen den Hauptsitz des Unternehmens nach Ungarn. Während dieses Transferprozesses ließ ich mich als Mentaltrainer und in Transaktionsanalyse ausbilden. Seit 1993 halte ich in diesem Bereich Seminare und führe sowohl Einzel- als auch Teamcoachings durch. Mein Mentalcoaching beruht auf wissenschaftlich fundiertem Wissen und erprobten Praktiken, es ist frei von religiösen Tendenzen und spirituellen Moden. Mentalcoaching ist die professionelle Unterstützung zur bewußten und neuen Selbstausrichtung des Gecoachten. Ich arbeite mit einer einzigartigen Kombination aus Transaktionsanalyse und Mentaltraining. Mit dem Mentaltraining gehe ich mehr in den Gefühlsbereich, während die Transaktionsanalyse über sehr gute Erklärungsmodelle verfügt.

Copyrighted material

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, in der Lage zu sein, eine Vision oder ein Ziel zu verwirklichen. Erfolg muß zuerst im Kopf passieren. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als erfolgreich, da ich in meinem Beruf anerkannt bin und weiterempfohlen werde. So erhalte ich auch aus meinem Umfeld diese Wahrnehmung bestätigt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Einsatzfreude. Ich stecke mir Ziele und überlege immer wieder, was für mich eine Herausforderung darstellt. Vor allem betrachte ich die Dinge ganzheitlich, also nicht nur rationell, sondern auch die emotionale und intuitive Seite. Dazu muß man locker sein und darf nicht zu sehr im Tagesstreß stehen. Dann passieren die intuitiven „Zufälle", die oft viel an Zeit sparen, die bei strukturiertem Vorgehen nötig wäre. Ich betrachtete den Aspekt des Lernens immer schon als Hobby und konnte daher mein Lieblingsgebiet zu meinem Beruf machen. Zunächst absolvierte ich die Ausbildung zum diplomierten Mentaltrainer mit einer Schweizer Methode, die aus dem Spitzensport kommt. Als zweiten Schritt ließ ich mich dann als Trainer ausbilden. Erst danach wurde ich emsthaft in meinem neuen Beruf tätig. Meine Ausbildung als Betriebswirt erachte ich auch als wichtigen Bestandteil meiner heutigen Arbeit, da ich die Probleme der zu coachenden Manager selbst erlebt hatte. Ich war mir meiner Verantwortung immer bewußt und wende daher nur ethisch korrekte Methoden an, die ich vor mir selbst auch verantworten kann. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Da meine Eltern nicht in der Lage waren, Lob auszusprechen, konnte ich mir erst meines Erfolges bewußt werden, als ich meine Frau kennenlernte. Ich war zu dieser Zeit gerade 18 Jahre alt, meine heutige Frau 16. Sie verstand es, positive Rückmeldungen zu geben, die mir sehr halfen, mir positive Gefühle bewußt zu machen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich bin der festen Überzeugung, daß für mich beruflich und persönlich sehr vieles einfacher wurde, als ich meine Frau Marion kennenlernte und dadurch Energie und Selbstvertrauen erhielt. Sehr prägend war für mich als zehnjähriges Kind, als mein Großvater starb und ich mir der Tragweite dieses Verlustes bewußt wurde. Er war ein Mensch, der sehr viel arbeitete, jedoch jede freie Minute nützte, um sich mit mir zu befassen. Er gab mir sehr große Werte mit auf meinen Weg, und ich frage mich auch heute noch in gewissen Situationen, wie er bei der Lösung einer Aufgabe vorgehen würde. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Das Schönste ist für mich, wenn meine Klienten sich freuen und zufrieden sind oder mich auch an neue Klienten weiterempfehlen. In der Wirtschaftskammer bilnet man mir immer neue Funktionen an, was natürlich auch ein Zeichen ist, daß man meine Arbeit schätzt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Mentaltraining ist ein freier Beruf, daher gibt es sehr gute, gute und auch sehr „kurzsichtige" Trainer. Die Letztgenannten irritieren unser Image, und daher ist es für Ratsuchende nicht leicht, den passenden Trainer zu finden. Mentaltraining geht von Visionen und Vorstellungen aus, und es werden immer wieder zwar sehr wirksame, jedoch ethisch äußerst bedenkliche Methoden angeboten. Dies ist jedoch auch für mich persönlich immer wieder ein Gefahrenpunkt. Ich schaue mir meine Klienten genau an, ob sie nicht zu jenem Menschenschlag gehören, der - egal zu welchem Preis - nur schnell erfolgreich werden möchte. **Welche sind die Stärken Ihrer Praxis?** Ich verfüge über sehr viel Erfahrung, Kreativität und einen guten Mix an Methoden und gehe auf meine Klienten sehr individuell ein. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mein Verhalten den Mitbewerbern gegenüber ist von Wertschätzung und Anerkennung geprägt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mir ist der Ausgleich zwischen Beruf und Familie sehr wichtig, in welchem ich auch einen sehr wesentlichen Teil meines Erfolges sehe. Meine Familie spielt eine sehr große Rolle, um Rückhalt, Liebe, Wärme und Anerkennung zu bekommen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß sich Ziele überlegen, realisierbare Schritte setzen, den Weg zum Ziel visualisieren und dann konsequent daran arbeiten, um dorthin zu gelangen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, meine Einstellung und Geisteshaltung weiterzugeben und anderen bei der Suche nach Lösungen behilflich zu sein. **Ihr Lebensmotto?** Immer in Bewegung bleiben, sich geistige Flexibilität und Spielraum bewahren, niemals statisch sein. Wenn etwas gerade nicht geht, es eben von der „Maschek-Seite" versuchen - „maschek" heißt auf ungarisch „anders".

✱ Rilk Andreas Ing.

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: HOW TO WIN - Double Your Sales Baurecht, Hermhofer. Rilk OEG., 1230 Wien, Drascheстraße 78-84/42. Geboren - Datum, Ort: 9. März 1964, Wien. Kinder: Christoph (1991). Hobbies: Ausgleichssport - Mountainbiken, Tauchen, Golfen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gesellschafter eines Bäckereiunternehmens.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte von 1978 bis 1983 das Francisco Josephinum (HBLA für Landtechnik) in Wieselburg. Diese Fachrichtung war für einen Wiener etwas ungewöhnlich, entsprach damals jedoch meinen Interessen. Mein Berufsweg verlief sehr abwechslungsreich, und ich konnte in verschiedenen Aufgabenbereichen wertvolle Erfahrungen sammeln. Ich arbeitete als Kundenbetreuer, Verzollungssachbearbeiter, Konstrukteur, Vertriebsleiter, Niederlassungsleiter, Geschäftsführer, Teamleader im Vertrieb und als Servicemanager bei fünf branchenunterschiedlichen Unternehmen in Österreich und der Schweiz. Im Oktober 2004 gründete ich mit zwei Partnern, den Herren Baurecht und Herrnhofer, die HOW TO WIN - Double Your Sales Baurecht, Herrnhofer. Rilk OEG. Seit dieser Zeit arbeite ich als selbständiger Unternehmensberater, Trainer und Coach. Bei der ATMG (Austrian Taskmanagement Group), eine Tochter der WKÖ und GPA, stehe ich Unternehmen als zertifizierter Task-Manager zur Verfügung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die Erfolgsdefinition ist subjektiv und verändert sich im Laufe des Lebens. Für mich steht der Erfolg dann fest, wenn ich selbst mit dem erreichten Ziel zufrieden bin. Meine Erfolge wurden immer im nachhinein finanziell belohnt, dies war jedoch nie meine Triebfeder zur Zielerreichung. **Sehen Sie sich erfolgreich?** Ich fühle mich kompetent und erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine persönlichen Stärken liegen in Umsetzungsfähigkeit, Führungsqualität, hoher sozialer Kompetenz, kooperativem Engagement und heute in der breiten Erfahrung im Management und Verkauf von Investitionsgütern. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich begegne Herausforderungen unternehmerisch denkend und sehe sie als Chancen zur beruflichen, aber auch persönlichen Weiterentwicklung. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich stelle mich immer wieder den

Herausforderungen und bin dabei nicht schlecht gefahren. Allerdings ist es von Vorteil, wenn man seine eigenen Grenzen erkennt und danach handelt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** In der Ausbildungszeit wurde ich im Internat von der Vielfalt meiner Mitschüler und Lehrer beeinflußt und zur Selbständigkeit erzogen. Im Unternehmen HAN-Dataport arbeitete ich sehr lange und intensiv mit dem Chef, Franz Angerer, der mich durch sein Engagement, sein kunden- und marktorientiertes Denken und seine Herzlichkeit maßgeblich prägte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich empfinde dann Anerkennung, wenn meine Leistung erkannt wird, egal von welcher Seite. Es braucht keine speziellen Auszeichnungen. Anerkennung der Kompetenz bzw., persönliche Wertschätzung bereiten mir Freude und erfüllen mich innerlich. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt Unternehmensberater wie Sand am Meer. Darunter sind leider viele Scharlatane, die nur oberflächliches, theoretisches Wissen anbieten. Ich sorge mich um das Image der Branche. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, als erfolgreich und kompetent gesehen zu werden; man kennt mich als geradlinig und gesprächsbereit. Ich versuche immer verschiedene Meinungen und Sichtweisen in Einklang zu bringen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Diese Frage berührt ein schwieriges Thema. Meine Kriterien sind Loyalität, Engagement und eine überzeugende Einstellung zur Tätigkeit. Reines Wissen kann dann rasch vermittelt werden! **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Kernkompetenz liegt im Erkennen, was der Kunde wirklich braucht und dessen kompromißlose Umsetzung. Wir beraten, trainieren, begleiten und helfen mit, Ziele umzusetzen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Im Leben gibt es Phasen unterschiedlicher Prioritätensetzung. Ich versuche ein gesundes Gleichgewicht zu halten, was mir in der Regel auch gelingt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, ein Franchise-System aufzubauen, in dem ich meine Erfahrung beratend weitergeben werde. Wenn mir das gelingt, wird der Pensionsantritt für mich kein Thema sein.

✱ Ringsmuth Ernst Dipl.-Ing.

„Erfolg verbinde ich damit, eine gewisse Lebensqualität zu erreichen."

● Zur Person

Beruf: Ingenieurkonsulent für Bauwesen. Funktion: Inhaber und Geschäftsführer. Tätig bei: Dipl.-Ing. Ernst Ringsmuth - Ingenieurkonsulent für Bauwesen., 1050 Wien, Mittersteig 24/2/3/12. Geboren - Datum, Ort: 13. August 1963, Hadersdorf. Familienstand: Verheiratet mit Carmen. Kinder: Klara (1993) und Paul (1998). Eltern: Leopoldine und Walter. Schöpferische Akte: Diverse Artikel in Fachzeitschriften. Hobbies: Wandern, Familie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß des Gymnasiums in Krems an der Donau absolvierte ich die Höhere Technische Lehranstalt, Fachrichtung Tiefbau, an der ich 1983 maturierte. Ursprünglich wollte ich technischer Zeichner werden, doch ich studierte schließlich die Studienrichtung Konstruktiver Ingenieurbau an der Technischen Universität Wien. Nach dem ersten Studienabschnitt wurde ich neben meinem Studium als freier Mitarbeiter für das Zivilingenieurbüro Dipl.-Ing. Hans Spreitzer tätig, wo ich wichtige berufliche Praxis erwerben konnte. 1995 wechselte ich zur Firma Zemann und schloß auch mein Studium ab. Nach zweieinhalb Arbeitsjahren wechselte ich für kurze Zeit in ein Bauunternehmen für Stahlbauten, war für Herrn Dipl.-Ing. Schmiedhauser und noch ein halbes Jahr für Herrn Dipl.-Ing. Praher tätig, bis ich schließlich den Schritt in die berufliche Selbständigkeit wagte. 1998 begann ich mit den Vorbereitungen für mein eigenes Büro, und 2002 legte ich die Ziviltechnikerprüfung ab. Immer noch werde ich von Kunden aus früheren Dienstverhältnissen konsultiert, die gerne auf meinen Erfahrungsschatz zurückgreifen. Auch freue ich mich über eine ganze Reihe neuer Kontakte. Gemeinsam mit meiner Frau, die für die administrativen Belange zuständig ist, und einigen freien Mitarbeitern bin ich bestrebt, meine Firma kontinuierlich zu erweitern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg verbinde ich damit, eine gewisse Lebensqualität zu erreichen. Auch messe ich dem Arbeitsklima große Bedeutung bei, und ein gesundes Betriebsklima läßt sich oft nur im eigenen Büro verwirklichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Gemäß meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. Ich habe ohne Starthilfe und Kontakte meinen beruflichen Weg angetreten. Es war durchaus mit Mühen verbunden, aus dem Nichts heraus ein Unternehmen zu starten und aufrechtzuerhalten, aber letztendlich doch ein lohnendes Unterfangen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Nicht die Ausbildung alleine, sondern auch der Einsatz bedingt den beruflichen Erfolg. Der Kunde spürt, ob man mit Herz, Hirn und mit ganzer Seele seine Aufgaben erfüllt. Ich verfüge über Improvisationstalent, muß aber vielleicht noch an meinem Zeitmanagement arbeiten. Dafür zeichnen mich Beharrlichkeit und Ausdauer aus. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mir bereiten die täglichen Herausforderungen Spaß. Sie spornen mich zu weiteren Leistungen an und regen mich dazu an, mich fortzubilden. Manchmal ist auch der Austausch mit Kollegen sehr fruchtbar. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich neben dem Studium eine berufliche Tätigkeit aufnahm, fühlte ich mich erfolgreich. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Im Bauwesen ändert sich in der Konstruktionsweise im Laufe der Jahrhunderte wenig. Innovationspotential liegt im Materialmix, im Design und in der Herangehensweise an einzelne Probleme. Denn Originalität bedeutet im technischen Bereich, viele Lösungsoptionen zu erarbeiten, die beste Option herauszufiltern und umzusetzen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In der Baubranche ist man massiv von den Bauherren und dem wirtschaftlichen Druck abhängig. Im Umgang mit Behörden treten meistens viele kleine Probleme auf. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Auch wenn die Mitarbeiter eine große Rolle spielen, kann ich nicht alles delegieren, denn ich trage als Ziviltechniker zu 100 Prozent die Verantwortung. Jedes Unternehmen braucht einen Kopf. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Arbeitseinstellung ist wichtig, auch kommt es darauf an, selbständig zu agieren und seine Arbeit gut verkaufen zu können. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Unsere Mitarbeiter wissen, daß ihre Ambitionen auch belohnt werden. Aber auch ein gutes Betriebsklima spielt eine wichtige Rolle. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich werde als kollegial gesehen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind zwar auf den Bereich Stahlbau spezialisiert, verfügen dennoch über breit gefächerte Kompetenzen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Manche Zivilingenieurbüros sind in ihrer

Copyrighted material

Betriebsgröße zu klein, um große Bauvorhaben durchzuführen, insofern ist Kooperation wichtiger als Konkurrenz. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Diese beiden Bereiche lassen sich für mich gut vereinbaren, da Wohnung und Büro sich in unmittelbarer Nähe befinden. Auch die Schulen meiner Kinder sind nicht weit entfernt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß sehr gut überlegen, in welchem Bereich man einmal arbeiten will - es gibt nichts Schlimmeres, als im falschen Bereich zu „rudern". Man soll Einflüssen von außen nicht immer trauen, sondern lieber auf sich selbst hören. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ohne die Betriebsgröße zu verändern, möchte ich das Unternehmen in eine GmbH umwandeln.

✱ Rinner Hans Ing.

● Zur Person

Beruf: Elektriker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Frigopol Kälteanlagen GmbH., 8523 Frauental, Gamser Straße 21. Geboren - Datum, Ort: 18. März 1963, Semriach. Familienstand: Verheiratet mit Claudia. Kinder: Eva-Maria und Melanie (1992). Eltern: Matthäus und Josefa. Mitgliedschaften: Wirtschaftsbund. Hobbies: Familie. Leute treffen, Schifahren, Bergwandern und Wandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Elektrikerlehre und war von 1982 bis 1985 als Betriebselektriker bei den Peggauer Zementwerken tätig. Berufsbegleitend besuchte ich die Abend-HTL in Graz-Gösting, an der ich 1989 maturierte. 1985 wechselte ich zur Firma Herzog Kälte- und Klimatechnik in Graz, in der ich alle Stationen durchlief. Da mich der Gedanke, mich beruflich selbständig zu machen, sehr reizte, lehnte ich die Möglichkeit einer Beteiligung an diesem Unternehmen ab und gründete Ende 1991 mein eigenes Unternehmen, die Elreha Austria GmbH mit Sitz in Frauental. 1994 gründete ich mit meinem Kollegen Herrn Ing. Johann Herunter die Rinner & Herunter Elektroanlagen GmbH, die wir in Groß St. Florian ansiedelten. Im Jahr 2000 erfolgte ein entscheidender Schritt: ein deutscher Geschäftsfreund gab mir den Tipp, die Firma Frigopol - ein Unternehmen mit langer Tradition - aus der Insolvenzmasse herauszukaufen. Für unser neues Unternehmen Frigopol Kälteanlagen GmbH errichteten wir in Frauental eine neue Betriebsstätte mit 5.000 m2 Produktionsfläche und ca. 1.000 m2 Büro- und Verwaltungsfläche. Nach einer 25wöchigen Bauzeit sind wir seit Oktober 2001 hier ansässig, seit 2002 sind wir auch in Südafrika vertreten, und 2005 errichteten wir schließlich einen zweiten Produktionsstandort in der Slowakei, um den Standort Frauental abzusichern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, gut mit unseren Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern zusammenzuarbeiten und als bedeutender Arbeitgeber in der Region anerkannt zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meines Erachtens waren meine Anpassungsfähigkeit an die verschiedensten Situationen des Lebens, mein Ehrgeiz und mein Durchhaltevermögen die entscheidenden Erfolgsfaktoren. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gibt mehrere Menschen, die mich sehr geprägt haben, z.B. mein Vorgesetzter während der Lehrzeit und Professoren an der Abendschule, und auch von meinem Schwiegervater konnte ich viele wertvolle Erfahrungen mitnehmen, was das Unternehmertum betrifft. Der regelmäßige Gedankenaustausch mit Unternehmerkollegen ist ebenfalls sehr wertvoll. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Zur Zeit ist das zentrale Thema die Verringerung des CO2-Ausstoßes, doch für dieses Problem wurde noch keine Lösung gefunden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Mitarbeiter spielen eine wesentliche Rolle, denn Erfolg kann nur im Miteinander entstehen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für die Auswahl unserer Mitarbeiter sind Personalverantwortliche zuständig. Für mich sind jedoch Geradlinigkeit, Ehrlichkeit, Belastbarkeit und Kritikfähigkeit besonders wichtig, ich bevorzuge Bewerber, die im Leben stehen, mit denen man sich zusammenraufen, etwas bewegen und umsetzen kann. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir beziehen das mittlere Management in die Jahreszielplanung mit ein und führen regelmäßige Reflexionsmeetings ebenso wie viele gemeinsame Aktivitäten durch. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir besetzen in unserer Branche eine Nische und sind daher in der Lage, sehr flexibel und schnell zu agieren. Unsere größte Stärke ist das beträchtliche Produktsortiment, mit dem wir imstande sind, unseren Kunden individuelle Systemlösungen anzubieten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Diese beiden Bereiche lassen sich für mich durch die entsprechende Organisation sehr gut miteinander vereinbaren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wesentlich, den Grundwerten des Lebens und der Menschen wieder mehr Aufmerksamkeit zu schenken. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel war stets, in jeder Hinsicht bleibende Werte zu schaffen.

✱ Ritter Michael Mag. Dr.

● Zur Person

Funktion: Verleger. Tätig bei: Praesens Verlag, Dr. Michael Ritter KEG., 1200 Wien, Ospelgasse 12-14/4/10. Geboren - Datum, Ort: 28. September 1967, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Joanna. Kinder: Jan-Gabriel (2001). Ehrungen: Einmaliges Wissenschaftsstipendium der Stadt Wien, Gewährung eines Förderungsstipendiums durch die Universität Wien für die Dissertation, Verleihung des Theodor-Körner-Preises zur Förderung von Wissenschaft und Kunst. Hobbies: Laufen, Squash, Literatur, Kultur, Theater.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1994 schloß ich das Studium der Germanistik ab und absolvierte von 1994 bis 1998 das Doktoratsstudium. Der Praesens Verlag wurde im Jahr 1989 als Edition Praesens von ao. Univ.-Prof. Peter Ernst gegründet, um Geisteswissenschaftern ein Forum zur Veröffentlichung ihrer Arbeiten zu bieten. Zu Beginn des Jahres 2002 übernahm ich den Verlag und festigte dessen Profil im Bereich der Literatur- und Sprachwissenschaften. Mit Beginn des Jahres 2006 wurde der Verlag von Edition Praesens in Praesens Verlag unbenannt und sein Programm um musik- und

kulturwissenschaftliche Titel erweitert. Das Programm umfaßt derzeit rund 350 Einzeltitel (Stand Frühjahr 2006). Der Praesens Verlag veröffentlicht neben Einzelpublikationen auch Fachzeitschriften und Buchreihen zur Sprach-, Literatur- und Kulturwissenschaft sowie zu wissenschaftsgeschichtlichen Themen. Dabei sind disziplinenübergreifende Ansätze sehr willkommen und werden gefördert. Im Bereich der Literaturwissenschaft gehört unter anderem Wendelin Schmidt-Dengler zu den Stammautoren des Verlages, in der Sprachwissenschaft sind es neben österreichischen Sprachwissenschaftern wie Peter Wiesinger (Wien), Franz Patocka (Wien), Peter Anreiter (Innsbruck) und Heinz-Dieter Pohl (Klagenfurt) auch deutsche Forscher wie Jörg Meier, Albrecht Greule und Arne Ziegler, die ohne Anspruch auf Vollständigkeit erwähnt werden sollen. Der Praesens Verlag verlegt auch eine Reihe von Fachzeitschriften, wie die 1993 gegründeten Mitteilungen der Österreichischen Gesellschaft für Germanistik „Stimulus", die einzige namenkundliche Zeitschrift Österreichs „Österreichische Namenforschung", die Zeitschrift „Klagenfurder Beiträge zur Sprachwissenschaft" und die Zeitschrift der Verbandes Österreichischer Neuphilologen „Moderne Sprache". Als Buchreihen erscheinen unter anderem „Schriften zur diachronen Sprachwissenschaft", die von Maria Hornung herausgegebenen „Beiträge zur Sprachinselforschung", die erste Buchreihe zur Musiktherapie in Österreich „Wiener Beiträge zur Musiktherapie", die von Georg Kremnitz herausgegebene romanistische Reihe „Beihefte zu 'Quo vadis, Romania?'", und seit 2001 die neu begründete Reihe „Praesens StudienBücher", die für Studierende und Lehrende gleichermaßen interessantes Material bieten möchte. So erscheint innerhalb dieser Reihe auch Helmut Birkhans großangelegte „Geschichte der altdeutschen Literatur in 8 Bänden" (begonnen 2002, Abschluß 2005). Neu begründet wurden 2003 auch die Reihen „Praesens TextBibliothek", die eine Plattform für Texteditionen österreichischer Autoren aus allen Jahrhunderten sein möchte, und die „SealsfieldBibliothek".

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, jenen Beruf ausüben zu können, der einem wirklich Freude bereitet. Mit seinem Hobby Geld zu verdienen, erhöht die Lebensqualität um einiges. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wir hatten im letzten Jahr eine fünfzigprozentige Steigerung. Das ist in der heutigen Zeit nicht selbstverständlich und zeigt mir, daß ich auf dem richtigen Weg bin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war die Tatsache, daß ich nie von meinem Ziel abgewichen bin. Ich habe immer darauf geachtet, nie etwas zu tun, womit ich mich nicht identifizieren kann. Ich glaube, wenn man sich selbst treu bleibt, passieren einem auch die richtigen Dinge zur richtigen Zeit. So war es auch bei mir. Mein Vorteil ist auch, daß ich nicht nur Verleger bin, sondern mich durch mein Studium auch mit der Materie meiner Kunden auseinandersetzen kann. Nichts ist wichtiger als der persönliche Kontakt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich stelle mich ihnen, denn jede Herausforderung ist eine Bereicherung. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als mich Univ.-Prof. Peter Ernst 2002 fragte, ob ich den Verlag übernehmen will, weil er die Verlagsarbeit nicht mehr mit seiner Universitätslaufbahn vereinen konnte, sagte ich sofort zu. Das war sicher die richtige Entscheidung. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** In erster Linie ist Authentizität wichtig. Ansonsten würde ich sagen, daß eine gute Mischung aus beiden Faktoren zum Erfolg führt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfahre jeden Tag Anerkennung. Wenn ich morgens meine Mails abrufe und mir Kunden schreiben, wie zufrieden sie sind, ist das für mich schon eine sehr große Anerkennung. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Privatleben ist mir sehr wichtig, deshalb arbeite ich auch von zuhause aus. Ein ausgewogenes Privatleben ist für mich wichtig, um erfolgreich arbeiten zu können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wichtig, sich in Ruhe zu überlegen, wo die persönlichen Stärken und Schwächen liegen. Man muß sich damit auseinandersetzen, was man kann, was man nicht kann und was man noch lernen muß, um dahin zu kommen, wo man hin will. Wenn man das alles herausgefunden hat, sollte man sein Ziel konkretisieren. Manche Menschen sind dann schneller in der Durchführung und manche weniger schnell. Ich finde es nicht notwendig, ein Studium in der kürzestmöglichen Zeit abzuschließen. Jeder sollte sich die Zeit nehmen, die er braucht. Es kann nämlich sein, daß zwischendurch Dinge passieren, die für das spätere Berufsziel sehr wichtig sind. Ebenso sollte man sich nicht aus Angst umorientieren, wenn einmal etwas nicht so schnell oder so gut klappt, wie man sich das vorgestellt hat. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Zunächst möchte ich den Verlag noch weiter ausbauen, und mein nächstes Ziel besteht darin, international tätig zu werden.

✱ Rizzi Ruggiero Savino KommR.

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: R. S. Rizzi Import-Export-Transit., 1060 Wien, Kopernikusgasse 7/2. Geboren - Datum, Ort: 29. Jänner 1943. Familienstand: Verheiratet mit Hedy. Eltern: Giuseppe und Hilda. Besondere Vorfahren: Die Familie RIZZI läßt sich bis in das 15. Jahrhundert zurückverfolgen. Ehrungen: Silberne Ehrenmedaille der Wirtschaftskammer Wien, Kommerzialrat auf Lebenszeit, Cavaliere del Commercio, diverse Auszeichnungen aus dem In- und Ausland. Mitgliedschaften: Gremien der Wirtschaftskammer. Hobbies: Golf, Reiten, Tennis, Schifahren, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Nationaler Delegierter des RUCIP Comité Autriche (Internationales Schiedsgericht), Vizepräsident von Europatat, Vorsitzender des Obst- und Gemüseverbandes der Wirtschaftskammer Österreich, Gremialvorsteher des Landesgremiums Wien des Agrar- und Landesproduktenhandels, Schiedsrichterobmann der Wiener Börse, Fachkundiger Laienrichter im Arbeits- und Sozialgericht Wien, Mitglied des AMA Fachbeirat und Marketing, Mitglied des Beirates der Statistik des Außenhandels.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wollte ursprünglich Architektur studieren, als Erstgeborener und aus traditionellen Gründen wurde ich jedoch darauf vorbereitet, den väterlichen Betrieb einmal zu übernehmen. 1929 hatte mein Vater Giuseppe in Wien das Unternehmen Rizzi gegründet, eine Importfirma für italienische Produkte wie Obst und Gemüse, die er zum Teil selbst in Italien produzierte, verpackte, zu seinen eigenen Handen nach Wien schickte und dort verkaufte. Für diese Verpackungen wurde mein Vater damals schon bei Ausstellungen und Messen mehrfach ausgezeichnet. Ich wurde 1960, nach meiner schulischen Ausbildung, von meinem Vater als Volontär nach Italien und Spanien geschickt, um im Ausland Erfahrung zu sammeln. Nach meiner Rückkehr 1962 machte ich bei

einer Konkurrenzfirma Station, wo ich sämtliche Abteilungen, wie Zollabfertigung und Speditionsabwicklung, durchlief und Kalkulations- und Verkaufspraktiken kennenlernte. 1965 trat ich in die Firma meines Vaters ein, wo ich für den Bereich Verkauf verantwortlich war. 1968 übernahm ich aufgrund der schweren Krankheit meines Vaters die Firma ganz. Der Firmensitz war damals am Wiener Naschmarkt, wir hatten nebenbei noch einige Lagermagazine in diesem Bezirk für jene Waren, die nicht gleich vom damaligen Umschlagplatz, dem Bahnhof Wien-Matzleinsdorf, weg verkauft wurden. 1972 übersiedelten wir auf den Großgrünmarkt in Wien-Inzersdorf. Es war für mich damals eine reine Kalkulationsfrage, eine eigene Halle für Kühl- und Büroräume in Eigentum zu bauen, und diese Investition amortisierte sich nach ungefähr drei Jahren. Das war der Beginn unserer Expansion, die Mitte der achtziger bis in die neunziger Jahre durch die Eröffnung einiger Geschäfte auch im Detailhandel unter dem Namen BESTSELLER vervollständigt wurde. 1985 gründete ich zusätzlich mit drei ausländischen Partnern aus Spanien, Rumänien und Bulgarien Importagenturen. Im Jahr 2000, nach langer gründlicher Überlegung, machte ich den großen Schritt zurück in ein ruhigeres Leben. Ich verkaufte sämtliche Realitäten und Firmenanteile und behielt unter meinem Namen die Import-Exportagentur R. S. Rizzi Import-Export-Transit, mit der ich, nur unterstützt von einer Halbtagsmitarbeiterin, 2.000 Tonnen Ware im Jahr umsetze.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, akzeptiert, respektiert und auch von bedeutenden Persönlichkeiten aus Wirtschaft und Politik anerkannt zu werden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, wenn ich meinen Lebenslauf betrachte, bin ich sehr zufrieden. Ich habe wichtige Anerkennungen erfahren und mir einen guten Namen geschaffen. Meine Aufgaben in der Wirtschaftskammer, meine Geschäfte mit meiner Agentur und vor allem meine gewonnene Freizeit bereiten mir riesigen Spaß. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Talent, Problemen positiv entgegenzutreten und diese zu lösen, mein unermüdlicher Einsatz und Idealismus für das Unternehmen, ebenso meine Konsequenz und meine Handschlagqualität, die mir in der Branche einen guten Ruf einbrachten. Ausschlaggebend waren jedoch auch die Frische, Qualität und Lieferpünktlichkeit meiner Waren aus und in ganz Europa und Übersee. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mein Idealismus hat mich jeden Tag aufs neue motiviert. Unsere Branche verlangt, täglich um drei Uhr früh aufzustehen und oft bis zum späten Abend präsent zu sein. Dafür benötigt man persönlichen Einsatz, aus dem aber auch der wirtschaftliche Erfolg resultieren muß, der beweist, daß man am richtigen Weg ist. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Der große Schritt zurück in den Jahren 1998 bis 2000 war rückblickend betrachtet genau der richtige. Die Kosten sind um das Zigfache gestiegen, die Spannen jedoch gleich geblieben. Auch der Preisdruck der Handelsketten ist enorm. Oft ist weniger mehr, und das habe ich in meinem Fall richtig erkannt. Ich habe nun die Möglichkeit, das Leben zu genießen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater Giuseppe hat mich besonders geprägt und war mir ein großes Vorbild hinsichtlich Korrektheit, Genauigkeit und Verständnis für Zahlen. Der Spruch „In Deinem Sinne weiter" hängt gerahmt in meinem Büro. Diesen verbinde ich mit meinem Vater. Aber auch meine Schul- und Internatszeit im Kollegium Kalksburg hat mich in Konsequenz und teilweise auch in Pedanterie sehr geprägt. Ein gewisser Drill schadet niemandem. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich würde mir wünschen, daß Einkäufer von Handelsketten die Lieferanten wieder mehr als Partner sehen. Die menschliche Komponente ist in unserer Branche leider ins Hintertreffen geraten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter spielen eine wesentliche Rolle im operativen Bereich eines Unternehmens. Ich machte sehr gute, aber leider auch negative Erfahrungen mit ihnen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Man sollte immer persönlich vor Ort sein und als Vorbild dienen. Jedoch hatte ich leider oft das Gefühl, mehr kontrollieren zu müssen als motivieren zu können. Die positive Einstellung, das Beste zu geben, muß jeder Mensch selbst in sich haben. Das kann man vorleben, aber nicht einimpfen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Jahrelange Kompetenz in der Branche, beste Qualität der Waren, Korrektheit im Vertragsabschluß und die persönliche Note meiner Person als Geschäftsführer. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich stehe meinem Mitbewerb offen und ehrlich gegenüber. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich hatte 30 Jahre lang - natürlich auch zum Leidwesen meiner Frau - kaum ein Privatleben, da ich ja wegen des frühen Arbeitsbeginns auch während der Woche abends selten ein gesellschaftliches Leben führen konnte. Heute ist das anders. Ich verbringe mit meiner Frau im Freundeskreis herrliche und entspannte Stunden ohne Streß oder Gedanken an Probleme. Dank der heutigen Technik habe ich mein Büro immer mit dabei. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte niemals versuchen, mit Druck etwas zu verkaufen, sondern den Menschen entgegenkommen und mit offener positiver Einstellung an die Aufgaben herangehen. Wichtig ist, sich seine Fehler einzugestehen und aus ihnen zu lernen. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✱ Robin Thomas

„Ich bin ein loyaler Mensch, der sich für nichts zu schade ist und seine Mitarbeiter auch um Rat fragt."

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Meinrad Wehinger Bau GmbH & Co. KG., 6971 Hard, Alte Straße 41. Geboren - Datum. Ort: 24. September 1970, Höchst. Hobbies: Kommunikation.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Fachschule für Maschinenbau im Jahre 1989 leistete ich den Zivildienst ab und mußte mich aufgrund des Mangels an Arbeitsplätzen beruflich neu orientieren. Da ich bereits einige Jahre als ehrenamtlicher Mitarbeiter in der Jugendarbeit tätig war, erhielt ich das Angebot, diese Tätigkeit hauptberuflich auszuüben. Nachdem ich die Abendmatura berufsbegleitend absolviert hatte, entschied ich mich für ein Studium an der Sozialakademie, ebenfalls berufsbegleitend. Während der Endphase meines Studiums ergab sich für mich jedoch eine interessante neue Herausforderung, indem ich im Unternehmen meines Onkels die Büroleitung übernehmen konnte. Da der damalige Geschäftsführer dieses Unternehmens in den wohlverdienten Ruhestand treten wollte und ich zu der Zeit mein Studium

bereits mit Auszeichnung abgeschlossen hatte, nahm ich das Angebot, seine Stelle zu übernehmen, gerne an, um mich meinem neuen Beruf zuzuwenden. Obwohl ich in dieser Branche keine einschlägige Qualifikation vorweisen konnte, übernahm ich mit viel Freude und Energie im Jahre 2002 die Geschäftsführung der Meinrad Wehinger Bau GmbH. Gemeinsam mit einem engen Mitarbeiter teilte ich mir die Aufgaben auf, sodaß wir uns gegenseitig sehr gut ergänzen. Die Meinrad Wehinger Bau GmbH ist ein reines Tiefbauunternehmen mit dem Schwerpunkt Kabelbau in den Bereichen Telekom, Kabelfernsehen, Gasleitungen, etc., also sämtliche Leitungen und Kanäle, die unter der Erde verlegt werden müssen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich verlasse die Firma jeden Abend mit Zufriedenheit und habe gleichzeitig das Gefühl, daß auch meine Mitarbeiter sich wohl fühlen und gerne zur Arbeit kommen. Unser Unternehmen genießt einen guten Ruf, und unsere Kunden schätzen unsere Arbeit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, denn nicht jeder Mensch kann sich so oft auf so gravierende Veränderungen einstellen. Obwohl ich aus dem sozialen Bereich heraus in eine komplett neue Branche wechselte, ist es mir innerhalb kürzester Zeit gelungen, das Vertrauen meiner Mitarbeiter zu gewinnen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin mir nicht zu schade für die Arbeit am Bau oder im Freien. Diese Einstellung schätzen meine Mitarbeiter und danken es mir wiederum mit ihrem Arbeitseifer und Einsatz. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin bereit zu lernen und gehe offen auf meine Umgebung und Mitmenschen zu, um Veränderungen und Probleme sofort erkennen zu können. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich habe vor allem bei früheren Dienstgebern Aufgaben erhalten, die sich als veraltet herausstellten. Trotzdem ist es mir gelungen, sie neu aufzuarbeiten, um sie wieder interessant zu gestalten. Weiters möchte ich anmerken, daß mir meine Mitarbeiter ihre Anerkennung zum Ausdruck bringen, indem sie öfters mehr Arbeit verrichten, als ich von ihnen verlange. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Eine große, denn wenn sie sich bei der Arbeit nicht bemühen und diese nicht korrekt verrichten, kann ich den Preis gegenüber dem Kunden nicht halten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich suche hauptsächlich Mitarbeiter, die bereits über Erfahrungen in unserem Bereich verfügen. Weiters achte ich auf die körperliche Verfassung und ob sie in unser Team passen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir beschäftigen viele türkische Mitarbeiter, deren religiöse Feiertage anders verteilt sind als bei uns. Ich bin gerne bereit, sie an diesen Tagen von der Arbeit freizustellen, um sie im Gegenzug an unseren Feiertagen für Notdienste einteilen zu können. Weiters trete ich ihnen mit Loyalität und Zuverlässigkeit gegenüber. Sie wissen, daß ich ihnen bei jedem Problem jederzeit gerne behilflich bin. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich bin ein loyaler Mensch, der sich für nichts zu schade ist und seine Mitarbeiter auch um Rat fragt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Da wir ein recht kleines Unternehmen sind, können wir sehr flexibel auf Notfälle, wie Gas- oder Wasserrohrbrüche reagieren und innerhalb kürzester Zeit vor Ort sein. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das ist, vor allem aufgrund meiner 24-Stunden-Bereitschaft, recht schwierig, wobei ich im selben Haus wohne und arbeite. Dadurch kann ich nie komplett abschalten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich wünsche mir, daß wir uns auch in Zukunft behaupten können, um vor allem wirtschaftlich gesund zu bleiben. Die Größe der Firma möchte ich unbedingt beibehalten, da mir diese familiäre Atmosphäre sehr ans Herz gewachsen ist.

✱ Röbl Josef

● Zur Person

Beruf: Hauptschullehrer. Funktion: Direktor. Tätig bei: Hauptschule 7, Wels., 4600 Wels, Porzellangasse 44. Geboren - Datum, Ort: 20. Jänner 1954, Wels. Familienstand: Verheiratet mit Susanne. Kinder: Tanja (1977) und Thomas (1982). Eltern: Josef und Theresia. Schöpferische Akte: Standortbestimmung der Hauptschule 7 Wels im Laufe der letzten 25 Jahre (Diplomarbeit). Hobbies: Haus, Garten, Sport, Bewegung, IT-Technologie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich das Gymnasium, wo ich maturierte. Eigentlich wollte ich Bankbeamter werden, auch dachte ich an eine Tätigkeit bei den ÖBB, wo auch mein Vater arbeitete, doch schließlich entschied ich mich für das Lehramt. Nach Abschluß meiner Ausbildung war ich als Hauptschullehrer in der Welser Porzellangasse tätig, wo ich die Fächer Englisch, Bildnerische Erziehung und Werkerziehung sowie Turnen und Physik unterrichtete. Die notwendigen Prüfungen legte ich parallel zu meiner Tätigkeit ab. Seit 1. Dezember 2003 bin ich nun Direktor der Welser Hauptschule 7.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist die Summe aus sozialem Engagement, ehrenamtlicher Arbeit, meiner Tätigkeit in der Gewerkschaft und den AMS-Maßnahmenpaketen. Auch mein Familienleben, aus dem ich die nötige Kraft schöpfen kann, ist ein Erfolg für mich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, aufgrund der Rückmeldungen aus meinem Umfeld fühle ich mich als erfolgreich bestätigt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren das stufenweise Erlernen des Lehrerberufes in allen Facetten, meine Authentizität und meine Liebe zum Lehrberuf, Ehrgeiz, klare Zielsetzungen und meine Einstellung, Niederlagen als Chancen für Weiterentwicklung und Wachstum zu sehen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich erarbeite gemeinsam mit meinem Team die nötigen Maßnahmen für unsere Arbeit, treffe aber letztlich die Entscheidungen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich bin besonders stolz darauf, trotz Einsprungsmaßnahmen im Jahr 2004 die EDV-Grundausstattung und die Einführung des Informatikunterrichtes durchgesetzt zu haben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Elternhaus prägte mich, weil ich eine besonders geschützte und schöne Kindheit erlebte und Geborgenheit empfand. Auch der Fleiß meines Vaters, der ohne akademische Ausbildung eine hohe Position bei den ÖBB erreichte, beeindruckte und prägte mich. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Persönliche Ansprache sowie Gespräche mit Lehrern und Eltern bestätigen meine Arbeit. Auch die hundertprozentige Zustimmung des Lehrkörpers bei meiner Wahl zum Direktor war für mich eine große Anerkennung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Jugend ist unsere Zukunft. Bei der Bildung den Sparstift anzusetzen, kann fatale Folgen für eine Volkswirtschaft haben. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Gemeinsam entwickeln wir die

nötigen Konzepte, welche die Zeit und die Anforderungen mit sich bringen. Ich treffe die Entscheidungen, in welcher Zeit und in welchem Ausmaß diese Konzepte umgesetzt werden. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere durch Lob und Anerkennung, aber auch durch höchste Transparenz. So habe ich eine E-Mail-Infoline eingerichtet und biete zum Beispiel aktuelle Weiterbildungsmöglichkeiten an, die auch gerne angenommen werden. Ich denke, daß ich ein starker Motivator bin, außerdem bin ich in meinen Fächern als sehr kompetent bekannt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere größte Stärke ist die praxisgerechte Ausbildung. Ich erzähle den Jugendlichen immer wieder, wie es nach der Schule im Beruf aussehen kann und wird - mit Praxisbeispielen und lebhaften Erzählungen. Die Etablierung dieser Schule als Informatikhauptschule im Jahr 2004 bietet eine gute Grundlage für einen Lehrberuf. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein junger Mensch sollte neben einer guten Ausbildung seinen Hausverstand schärfen und immer daran denken, daß lebenslanges Lernen unumgänglich ist und den Inhalt des Berufslebens bilden muß. Wer jung ist, soll vieles ausprobieren und auf den Rat Älterer hören, Für und Wider aber immer gut abwägen. Für wesentlich erachte ich auch, die Gemeinschaft zu pflegen und auch ohne technische Errungenschaften miteinander zu kommunizieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele liegen darin, meine Arbeit weiterhin gut zu machen, zufrieden und in Schwung zu bleiben und immer ein Visionär zu sein. **Ihr Lebensmotto?** Think positive.

✱ Rogl Alexander

● Zur Person

Beruf: Netzwerktechniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: EDV - Betreuung Rogl Alexander., 4240 Freistadt, Stadtbergstraße 14. Geboren - Datum, Ort: 7. Februar 1973, Weitersfelden. Eltern: Leopold und Friederike. Hobbies: Freiwilliger Mitarbeiter als Rettungssanitäter beim Roten Kreuz Freistadt.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Polytechnikum schloß ich 1992 die Ausbildung zum Elektroinstallateur bei der Firma Ransmayr in Linz ab. Dort war ich bis 1997 als Elektriker tätig und wechselte im selben Jahr zur Firma Pachner (Elektroinstallationen) in Freistadt. Schließlich löste ich 2000 das Arbeitsverhältnis, weil ich in einer anderen Branche arbeiten wollte. Ich erkundigte mich beim Arbeitsmarktservice bezüglich einer Umschulung im EDV-Bereich und absolvierte die Ausbildung zum Netzwerktechniker mit Fokus auf das Betriebssystem Windows, die sich über ein halbes Jahr erstreckte. Anschließend versuchte ich zuerst eine Anstellung in diesem Bereich zu finden, doch das gestaltete sich als sehr schwierig, weil der Markt mit HTL-Abgängern und Akademikern gesättigt war. Im Mai 2003 machte ich mich schließlich, trotz der großen Konkurrenz an EDV-Dienstleistungen, selbständig. Mein Angebot umfaßt Netzwerkplanung, Organisation des Einkaufs, Netzwerkaufbau und Betreuung und Neuinstallationen von Computern. Mit Mut zum Risiko und persönlichen Einsatz konnte ich meine Firma mittlerweile im Markt implementieren.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg bedeutet für mich finanzielle Sicherheit und meinen Lebensunterhalt mit meinem Beruf bestreiten zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Wenn ich auf die letzten drei Jahre zurückblicke, kann ich eine kontinuierliche Steigerung feststellen. Natürlich gibt es immer wieder kurze Einbrüche, aber hier lohnt sich Beharrlichkeit, eine positive Einstellung und er Glaube an sich selbst. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Hartnäckigkeit und persönlicher Wille waren ausschlaggebend für meinen Erfolg. Darüber hinaus spielte mein familiäres Umfeld, das immer an mich und meine Selbständigkeit glaubte, eine große Rolle. Insbesondere war für meinen Erfolg persönliches Engagement wichtig, denn nicht nur der Mut zählt bei der Selbständigkeit, sondern auch die Art und Weise, wie man sich in der Arbeit und für die Kunden einsetzt. Sehr wichtig für beruflichen Erfolg und vor allem auch für die tägliche Motivation ist das Setzen von Zielen. Dadurch entwickelt sich schließlich eine Eigendynamik, die das Geschäft vorantreibt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mit einem Satz „Auf und durch." Was zu machen ist, muß einfach getan werden. Die Verantwortung, die ich mit jedem Auftrag übernehme, trage ich, bis der Kundenwunsch optimal erfüllt ist. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Daß ich den Schritt in die Selbständigkeit gewagt habe, verdanke ich vor allem der Unterstützung einiger Personen, insbesondere meiner Tante, die an mein Ziel geglaubt hat. Obwohl die Entscheidung selbst letztendlich nur bei mir gelegen ist; hierbei hat mich keiner beeinflußt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung habe ich vor allem in Form der Kundenzufriedenheit erfahren. Wenn ein Kunde ein zweites Mal anruft, weil er ein Problem hat, und ich durch sein Vertrauen wieder den Auftrag zur Problemlösung bekomme, ist das für mich ein schöner Ausdruck von Wertschätzung. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** In meinem beruflichen Umfeld werde ich als freundlich und zuvorkommend gesehen. Im privaten Kreis und beim Roten Kreuz Freistadt kennt man mich als umgänglichen, geselligen Freund und Kollegen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die besondere Stärke meines Unternehmens ist, daß ich - egal ob es sich um Privatkunden oder Unternehmen handelt - zum Kunden komme und nicht umgekehrt. Das bedeutet, daß der Kunde nicht seinen Computer abbauen und zu mir bringen muß, wie es oft in anderen gleichartigen Firmen der Fall ist. Wenn am Arbeitsplatz jedoch die Bedingungen erschwert sind, baue ich das Gerät selbst ab und nehme es mit. Dieses persönliche und individuelle Kundenservice und das Eingehen auf die Bedürfnisse der Kunden sind somit die Stärken meines Unternehmens. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Es gibt in dieser Branche sehr viele Techniker, bei denen man oft gar nicht weiß, daß sie zur Konkurrenz gehören, weil sie zum Beispiel in der Firma arbeiten und die EDV-Betreuung nebenbei mitmachen. Ich denke mir diesbezüglich „jeder, so gut er kann". Ich mache meine Arbeit selbst so gut ich kann und hoffe damit ein wenig besser zu sein als andere. Mein Hauptaugenmerk liegt auf der Qualität meiner Arbeit, so versuche ich mir gegenüber der Konkurrenz einen Vorteil zu verschaffen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Für mich geht der Job vor. Aber nachdem ich Single bin, habe ich so gesehen kein Problem damit. Wenn ich mir eine berufliche Auszeit gönne, dann schalte ich das Handy aus. Aber grundsätzlich hat meine Firma oberste Priorität. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mein Rat lautet, sich einfach nicht entmutigen zu lassen. **Welche Ziele haben Sie sich**

gesteckt? Meine Ziele bestehen darin, das Geschäft anzukurbeln und mir einen Kundenstamm aufzubauen. Wenn sich jedoch ein Angebot ergeben sollte, womit ich noch glücklicher sein könnte als mit der Selbständigkeit, könnte ich mir auch wieder ein Dienstverhältnis vorstellen. **Ihr Lebensmotto?** Immer für den anderen da sein.

✱ Rosenberger Alois

● Zur Person

Beruf: Raumausstatter, Käser, Biobauer, Fluglehrer, Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Bio-market., 8160 Weiz, Schulgasse 5. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Schöpferische Akte: Fachbeiträge. Mitgliedschaften: Emteverband (ehemals vier Jahre Bundesvorstand), Segelverein. Hobbies: Segel- und Motorfliegen (Pilot), Wandern, Natur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der biomarket - Der Bio-Supermarkt! Bio Market HandelsgmbH (2 Geschäfte in Wien).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule trat ich in den Grundwehrdienst ein, der für mich etwas besonderes darstellte, weil ich neue Menschen kennenlernte und bis zu einem gewissen Grad recht eigenständig handeln durfte. Ich schätzte es, die Erfahrung zu machen, auf andere Rücksicht zu nehmen, was mir jedoch mißfiel, war der Umstand, daß mir Anweisungen erteilt wurden. In der Folge begann ich als Raumausstatter zu arbeiten und trat anschließend in das Großunternehmen Lutz ein, wo ich im Verkauf tätig war und aufgrund meiner Umsatzleistungen zum Abteilungs- und in der Folge zum Etagenleiter im Möbelbereich aufstieg und schließlich wurde ich zum stellvertretenden Geschäftsführer bestellt. Dann kam eine Wende, denn ich stand vor der Entscheidung, gemeinsam mit meiner Frau 1989 eine Landwirtschaft in der Steiermark zu übernehmen, was ich nach einigen schlaflosen Nächten schließlich tat. Die anfänglich geringen Einnahmen - ausschließlich aus Milchlieferungen an Molkereien - erwiesen sich bald als zu gering. Die Erhaltung einer Landwirtschaft kostet Geld. Ich suchte nach Möglichkeiten der Milchverarbeitung und begann mit der Eigenkäseproduktion. Ich wurde in dieser Zeit auf die Berufsschule für Käser in Tirol aufmerksam und erkundigte mich nach neuen Perspektiven. Gemeinsam mit meiner Frau verkaufte ich auf Bauernmärkten unsere Produkte aus dem Eigenbau. Da der Erlös daraus am ersten Tag der Teilnahme an einem Biomarkt die Einnahmen der monatlichen Milchlieferung übertrumpfte, entschieden wir uns, den Eigenbau weiter zu betreiben. Ich konnte es mir leisten, noch einmal den Beruf des Käsers zu erlernen, und wir belieferten in der Folge mehrere steirische Biobauemmärkte. Bald führten wir einen engagierten, biologisch ausgerichteten Landwirtschaftsbetrieb. Ich mußte dann aber lernen, auf die Gesundheit mehr Rücksicht zu nehmen, nachdem ich einen Bandscheibenvorfall erlitten hatte, der mich ein halbes Jahr bremste. Die Schädigung der Wirbelsäule brachte mich dazu, künftig aufrichtiger und bewußter mit mir selbst umzugehen, ein neues Bewußtsein erwachte, und ich nahm das Leben noch mehr in meine eigenen Hände. Ich entdeckte die Liebe zum Segelflugsport und später zum Motorflugsport, nahm Unterricht und der Flugsport half mir, meine Ängste abzubauen und ein neues Selbstbewußtsein aufzubauen. Ich wurde Fluglehrer und unterrichtete viele Flugschüler. Bis 1999 betrieb ich die Landwirtschaft noch aktiv mit - ein kleiner Bioladen in Weiz entstand - und 2001 pachtete meine Schwägerin die Landwirtschaft. Meine Frau und ich erweiterten das Sortiment unseres Bioladens mehr und mehr - bald hatten wir eine Geschäftsfläche von 200 Quadratmeter zur Verfügung. Nach der Stabilisierung unseres Bioladens in Weiz wollte ich etwas ganz anderes machen und arbeitete für einen Großhandel im Außendienst. Ich fand bald ideale Mitstreiter und Partner, mit denen ich die Bio Market Handels GmbH in Wien gründete. Wir bieten in unserem Bio-Supermarkt Bioprodukte auf 500 Quadratmetern Verkaufsfläche an.

biomarket
DER BIO-SUPERMARKT!

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als Biobauer bedeutete Erfolg für mich, etwas eigenes zu schaffen und selbst über meine Zeit und mein Tun bestimmen zu können. Heute geht es mir um innere Zufriedenheit, letztendlich darum, morgens gerne aufzustehen und mich auf den Tag zu freuen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich lernte früh, daß Verkaufen das Vermitteln von Bildern und Geschichten ist, denn damit löst man bei Kunden Begeisterung aus. Schon als Biobauer legte ich Wert auf höchste Produktionsqualität und darauf, die richtigen Vermarktungsstrategien zu finden. Die innere Kraft der Bilder leitete mich stets, nicht nur im Verkauf, sondern auch auf dem Weg zurück in die Gesundung. Hohe Qualitätsmaßstäbe sind für mich nach wie vor das Um und Auf - ich vergesse nicht, daß ich ja selbst auch Konsument bin. Der persönliche Kontakt mit Menschen ist für mich immer zentral gewesen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Die meisten Probleme sind eigentlich gar keine. Analysiert man Probleme genauer, merkt man, daß es sich um ganz gewöhnliche Zustände handelt, die man einfach direkt angehen soll. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es motivierte mich, anders als die anderen zu sein. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind der größte Bioproduktanbieter Österreichs. Wir legen Wert auf fairen Handel. Bioprodukte haben nicht nur einen guten Inhalt, sie schmecken auch gut. Neben Lebensmitteln, die hundertprozentig biologisch erzeugt werden, führen wir Putzmittel und Kosmetikartikel. Regionalität ist für uns ein Prinzip: wir kaufen bei heimischen Betrieben ein, die wir kennen. Unser Fokus richtet sich auch darauf, heimische Arbeitsplätze zu unterstützen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Im Biobereich sind Fachkenntnisse auf dem Arbeitsmarkt nicht verfügbar. Daher muß ich mich mit allen Produkten noch intensiv auseinandersetzen, und die Weiterbildung der Mitarbeiter hat Priorität. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Begeisterung ist unverzichtbar. Man muß sich im Berufsleben immer wieder die Frage stellen, ob man noch Freude an den derzeitigen Aufgaben hat, und wenn nicht, muß man sich für einen Wechsel entscheiden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein Ziel ist der Aufbau der Mitarbeiter. Ich befinde mich jetzt in einer Phase, in der ich das bisher Aufgebaute genieße, möchte aber mittelfristig weitere Filialen eröffnen. **Ihr Lebensmotto?** Dem Tüchtigen gehört das Glück.

✱ Rosenberger Christian

● Zur Person

Beruf: Winzer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Weinbau, Buschenschank, Sekterzeugung - Rosenberger Silvia., 3491 Straß im Straßertale, Weinbergweg 426. Geboren - Datum, Ort: 21. Februar 1967, Rohrendorf bei Krems. Familienstand: Verheiratet mit Silvia. Kinder: Thomas (1999) und Christoph (2004). Eltern: Josef und Helga. Ehrungen: u.a. Goldmedaille bei der internationalen Weinmesse in Ljubliana/Slowenien mit dem Weißburgunder 2002, Goldmedaille bei der internationalen Welschrieslingverkostung in Ungarn mit dem Welschriesling 2002, erster Platz bei der Championverkostung von Kamptal Klassik und dritter Platz beim Kamptaler Weinpreis mit dem Grünen Veltliner Symphonie 2003. Mitgliedschaften: Obmann der Vinothek Straß, Kamptal Klassik. Hobbies: Musik (Flügelhorn), Familie. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gemeinderat.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Weinbauschule. Neben der dreijährigen Ausbildung konnte ich auch die entsprechende Praxis im elterlichen Betrieb erwerben. Weitere fachliche Kenntnisse eignete ich mir in Betrieben in Deutschland an, auch in Südafrika konnte ich drei Monate Praxis sammeln. Nach insgesamt vier Jahren Tätigkeit im Ausland belegte ich an der Weinbauschule Krems einen dreisemestrigen Marketinglehrgang. Ab 1996 arbeitete ich im Betrieb meiner Schwiegereltern mit, den meine Frau und ich im Mai 2000 übernahmen. Im Familienbetrieb werden neun Hektar Weingärten bewirtschaftet. Die verschiedenen Rebsorten stehen auf Urgesteinsboden, der dem Wein eine besondere fruchtige Note verleiht. Im Jahr 2001 vergrößerten wir im Zuge unseres Betriebszubaus auch unseren Buschenschank, den wir am Wochenende betreiben. Ein Verkostungsstüberl, ein Nichtraucherraum und eine Kinderspielecke kamen hinzu, und wir konnten auch Vereinfachungen der Arbeitsabläufe erzielen. Optimal für uns gestaltet sich eine Maschinengemeinschaft. Wir forcieren die Sekt- und Edelbrand-Erzeugung und stellen im Lohnverfahren auch für andere Winzer Sekt her.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Eine zufriedene Familie und das entsprechende Einkommen bedeuten für mich Erfolg. Lebensqualität heißt für mich auch, mir für meine Kinder Zeit nehmen zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, Ich sehe mich als erfolgreich. Unsere Kinder sind gesund, und unser Einkommen ist recht zufriedenstellend. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Entscheidend für meinen Erfolg war, daß während meiner Wanderjahre das Interesse für diesen Beruf geweckt wurde. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war eine wichtige Entscheidung, von zuhause fortzugehen, denn nur so konnte ich das Vorhandene schätzen lernen. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Für mich ist Imitation sicher der falsche Weg. Zum Beispiel gehen wir bei der Sektproduktion unseren eigenen Weg und produzieren die fruchtige Variante, die nicht so kostspielig ist wie der französische Sekt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Beeinflußt wurde ich von der positiven Einstellung meines Vaters. Auch die Familie in Deutschland, die mich wie einen Sohn aufgenommen hat, prägte mich sehr. Der dortige Hausherr ist ein Freund meines Vaters aus der Nachkriegszeit. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Durch mein Engagement in der Musik erhielt ich in meiner Jugendzeit positive Rückmeldungen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Anfangs war die berufliche Selbständigkeit steuerlich sehr belastend, was wir bis heute Gott sei Dank eindämmen konnten. Wichtig für eine erfolgreiche Vermarktung ist die ständige Auseinandersetzung mit Marketingstrategien und die kontinuierliche Betreuung der Kunden. Stammkunden, so wie es früher üblich war, gibt es heute nicht mehr. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wir sind ein reiner Familienbetrieb. Im Buschenschank helfen die Schwiegereltern mit, saisonale Aushilfskräfte werden nach Bedarf eingesetzt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Neben der ausgezeichneten Qualität unserer Produkte spielt sicher die Tatsache, daß wir ein Familienbetrieb sind, eine große Rolle. Auf diese Weise läßt sich der Betrieb in seiner Größe effizient führen und wird von den Kunden gut angenommen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** In Zukunft strebe ich mit meinen Mitbewerbern - insgesamt sind wir 40 Weinbauern aus dem Oberen Kamptal - sogar eine sogar eine Kooperation an, bei der wir eine gemeinsame Vermarktung unserer Produkte beabsichtigen. Dabei schwebt uns auch eine gemeinsam geführte Vinothek vor, welche die ganze Woche über geöffnet hat und die Weine der Region Kamptal in den Vordergrund rückt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mittlerweile haben wir den Betrieb soweit rationalisiert, daß mehr Zeit für unsere Kinder übrig bleibt. Dabei ist mir ganz wichtig, ihnen ein positives Vorbild zu sein und Geborgenheit zu vermitteln. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ständige Weiterbildung ist in diesem Bereich äußerst wichtig. Die Kenntnisse der Branche haben sich in den letzten Jahren sehr gewandelt. Die entsprechenden Maßnahmen werden hauptsächlich den Winter über angeboten. Wir pflegen aber auch den Austausch in Form von Exkursionen zu anderen Winzerbetrieben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte das Leben nicht schwerer nehmen, als es ist, und es nach Möglichkeit genießen. Dabei ist es recht hilfreich, den Blick stets nach vorne zu richten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meinen Kindern vermitteln, worauf es im Leben ankommt. Weiters möchte ich weiterhin regionale Produkte kaufen, um die Wertschöpfung im Land zu lassen und so den fruchtbaren Kreislauf aufrechtzuerhalten. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✱ Rössler Reinhard Dipl.-Ing.

● Zur Person

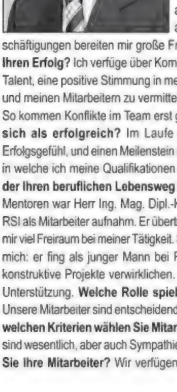
Beruf: Wirtschaftsingenieur Maschinenbau. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: RSI - Rail Services International Austria GmbH., 1100 Wien, Domaniggasse 2. Geboren - Datum, Ort: 4. Februar 1971, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Michaela. Kinder: Fanny (2000) und Hannah (2004). Eltern: Sylvia und Erich. Hobbies: Laufen, Ballsportarten, Schifahren, Radfahren, Reisen, Kulinarik, Freunde.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch von Volksschule und Gymnasium in St. Pölten absolvierte ich bis 1990 die Höhere Technische Bundeslehr- und Versuchsanstalt in St. Pölten, Abteilung Maschinenbau und Betriebstechnik. Von 1990 bis 1998 absolvierte ich das

Copyrighted material

Studium Wirtschaftsingenieurwesen - Maschinenbau an der Technischen Universität Wien und übte neben meinem Studium auch stets verschiedene Tätigkeiten aus. Diese Praxis war sehr bereichernd. So war ich 1991 als Mitarbeiter an der Werkmeisterschule für Elektrotechnik am WIFI Gmünd tätig, wo ich einen Lehrauftrag für Mechanische Technologie wahrnahm. Von 1995 bis 1997 war ich als Erzieher an der Tourismusschule des WIFI St. Pölten beschäftigt, und 1997 erstellte ich eine Datenbank für das Unternehmen Georg Fischer Automobilguß in Herzogenburg. Im September 1998 trat ich als Assistent des Werkstättenleiters in die Wagon-Lits Werkstätte Wien ein und hatte die Leitung des Projekts „Modernisierung Schlafwagen AB33S" inne. Von Jänner 2001 bis Februar 2002 fungierte ich als Werkstättenleiter der Wagon-Lits-Werkstätte Wien und war mit der Umstrukturierung in der internationalen Zweigniederlassung Wien betraut, in Hinblick auf die Gründung der Rail Services International Austria GmbH. Seit März 2002 bekleide ich die Position des Geschäftsführers der Rail Services International Austria GmbH (RSI). Dieses Unternehmen vereint die Gesamtheit der Aktivitäten für die Eisenbahninstandhaltung der Compagnie des Wagons-Lits. Diese Aktivitäten, die sich innerhalb einer internationalen Gruppe entwickelt haben, haben das Entstehen eines neuen Angebots an Design, Engineering, Instandhaltung und Modernisierung von rollendem Eisenbahnmaterial begünstigt. RSI ist ein unabhängiges Unternehmen, das ein globales Angebot vorschlägt und die Gesamtheit oder einen Teil der Planung und der Durchführung der Arbeiten übernimmt.



● **Zum Erfolg**

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hängt für mich nicht mit dem Erreichen einer bestimmten Hierarchiestufe, sondern mit dem Erlangen von persönlicher Zufriedenheit zusammen - sowohl in beruflicher als auch in privater Hinsicht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, gemäß meiner Definition betrachte ich mich als erfolgreich. Ich habe einen Beruf, der mir Spaß macht, und weiß auch meine Familie wirtschaftlich abgesichert. Auch meine Freizeitbeschäftigungen bereiten mir große Freude. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich verfüge über Kommunikationsfähigkeit und auch über das Talent, eine positive Stimmung in meiner beruflichen Umgebung zu schaffen und meinen Mitarbeitern zu vermitteln, daß wir alle an einem Strang ziehen. So kommen Konflikte im Team erst gar nicht auf. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Im Laufe des Studiums erlebte ich das erste Erfolgsgefühl, und einen Meilenstein stellt meine erste berufliche Tätigkeit dar, in welche ich meine Qualifikationen einbringen konnte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Einer meiner Mentoren war Herr Ing. Mag. Dipl.-Kfm. Dr. Helmut Baudisch, der mich bei RSI als Mitarbeiter aufnahm. Er übertrug mir Eigenverantwortung und überließ mir viel Freiraum bei meiner Tätigkeit. Sein beruflicher Werdegang beeindruckte mich: er fing als junger Mann bei RSI an, konnte viel bewegen und viele konstruktive Projekte verwirklichen. Junge Mitarbeiter erfuhren stets große Unterstützung. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Mitarbeiter sind entscheidend für den Erfolg des Unternehmens. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die beruflichen Erfahrungen sind wesentlich, aber auch Sympathie spielt eine große Rolle. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir verfügen über ein internes Prämiensystem, um Ergebnisse und Engagement zu fördern. Ein gutes Arbeitsklima ist wesentlich, um Motivation und Teamgeist zu stärken. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich denke, daß ich als Teamleader und als Koordinator zwischen dem kaufmännischen und dem technischen Bereich betrachtet werde, der die Firma nach außen hin vertritt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** RSI gestaltet, modernisiert und plant die Züge von morgen. Ein europaweites Netzwerk an firmeneigenen Werkstätten gewährleistet einen sehr flexiblen Service, durch die Größe unsere Werkstätten sind wir in der Ersatzteilbeschaffung - auch von exotischen Fahrzeugen - zuverlässig und kompetent. Wir stellen unsere Kunden und den Reisenden in den Mittelpunkt unserer Aufgabe. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Im Bereich des technischen Service ist die ÖBB sogar einer unserer Kunden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Familie hat einen hohen Stellenwert für mich, und ich bemühe mich um eine gute Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben. Es ist mir wichtig, meinen Kindern viel Aufmerksamkeit zukommen zu lassen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wesentlich, Praxis in verschiedenen Bereichen zu sammeln. Ich rate von einer Spezialisierung bzw. einer Fixierung auf ein Gebiet ab, sondern empfehle, umfassende Erfahrungen zu sammeln. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Der weitere Aufbau des Unternehmens RSI ist mein wichtigstes berufliches Anliegen.

✶ Roth Willibald

„Erfolg bedeutet für mich, am Markt zu bestehen und mir einen gewissen Namen zu machen."

● **Zur Person**

Beruf: Tischler. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: DanKüchen Centrum Webling, CWR Handels GmbH., 8054 Graz, Schwarzer Weg 4. Geboren - Datum, Ort: 16. April 1969, Voitsberg. Familienstand: Verheiratet mit Claudia. Kinder: Mattias (1996) und Selina (1999). Eltern: Willibald und Christine. Hobbies: Fußball.

● **Karriere**

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volks- und Hauptschule sowie den Polytechnischen Lehrgang in Voitsberg. Von 1985 bis 1988 absolvierte ich die Tischlerlehre bei der Tischlerei Birnstingl in Voitsberg. Nach Ableistung des Präsenzdienstes wechselte ich 1989 zum Einrichtungshaus KIKA nach Graz, wo ich anfangs als Tischler in der Montage und später - auf eigenen Wunsch - im Verkauf tätig war. Meine fundierte Ausbildung als Tischler und meine umfangreichen Erfahrungen in der Montage konnte ich dabei sehr gut einbringen, sodaß ich als Verkäufer sehr erfolgreich war. Um weitere Erfahrungen zu sammeln, war ich von 2001 bis Anfang 2002 im Küchenstudio Mag. Hans Kadletz in Graz beschäftigt, wo ich für alle Bereiche von Planung über Verkauf bis zur Montage verantwortlich war. Danach war ich ein Jahr lang bei der Firma Magnet Küchenstudio als Verkäufer tätig. Am 21. Dezember 2002 gründete ich mein eigenes Unternehmen, die CWR Handels GmbH, und am 16. Mai 2003 eröffnete ich das DAN Küchenstudio in Graz.

● **Zum Erfolg**

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, am Markt zu bestehen und mir einen gewissen Namen zu machen.

Erfolg liegt auch darin, daß ich mich mit Recht als Geschäftsmann bezeichnen kann und Anerkennung von außen bekomme. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war, daß ich mir die Zeit genommen habe, vor meiner Selbständigkeit umfangreiche Erfahrungen in den verschiedenen Bereichen zu sammeln. Ich absolvierte auch die Unternehmerprüfung, um für alle Belange der Geschäftsführung optimal gerüstet zu sein. Hinzu kommt mein persönliches Engagement. Aber auch meine Mitarbeiter leisten einen ganz wesentlichen Beitrag zum Erfolg dieses Unternehmens. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Herr Krojac, mein Vorgesetzter bei KIKA, war mir ein besonderes Vorbild im Umgang mit Kunden, aber auch mit den ihm unterstellten rund 200 Mitarbeitern. Herr Magnet war mir als erfolgreicher Geschäftsmann ein besonderes Vorbild. Schließlich möchte ich noch einen meiner Arbeitskollegen, Herrn Nezmah, nennen. Er war ein Verkäufer mit Leib und Seele und konnte auf eine Art begeistern und mitreißen, die ihresgleichen sucht. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine ganz wesentliche Rolle bei meinem Erfolg. Wenn meine Mitarbeiter nicht höflich sind, und wenn es ihnen nicht gelingt, erfolgreich zu verkaufen, kann ich auch nicht erfolgreich sein. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Der Umgang mit Menschen, das Auftreten und die Sprachgewandtheit sind für mich die wichtigsten Kriterien bei der Auswahl der Mitarbeiter. Die fachliche Qualifikation steht bei mir nicht im Vordergrund, denn die kann ich meinen Mitarbeitern auch bei internen Schulungen zukommen lassen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Es ist mir ein besonderes Anliegen, meine Mitarbeiter gut zu behandeln. Ich bin sensibilisiert auf den Gemütszustand meiner Mitarbeiter. Es ist mir wichtig, meine Mitarbeiter ständig bei Laune zu halten und auch auf ihre Probleme und Anliegen einzugehen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir haben uns auf ein Produkt spezialisiert und können in unserem Bereich auf fundiertes Fachwissen zurückgreifen. Eine weitere Stärke unseres Unternehmens liegt in der individuellen Planung, die dem Kunden maßgeschneiderte Lösungen ermöglicht. Schließlich achten wir sehr auf eine reibungslose Abwicklung. Dadurch sind unsere Kunden zufrieden, haben Vertrauen in unsere Leistungen und empfehlen uns gerne weiter. Jeder Kunde wird freundlich begrüßt, herzlich aufgenommen und gut beraten. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich respektiere den Mitbewerb und finde es legitim, daß es ihn gibt. In der näheren Umgebung gibt es mehrere Anbieter von Küchen, und das kommt mir sogar zugute, weil der Kunde aus einem umfangreichen Angebot wählen kann. Durch Konzentration auf unsere Stärken können wir unseren Vorsprung beweisen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich trenne Beruf und Privatleben strikt und versuche keine Probleme mit nach Hause zu nehmen. In meiner Familie habe ich großen Rückhalt, und es ist mir wichtig, daß die Atmosphäre zu Hause nicht getrübt ist. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die wirtschaftliche Situation ist nicht sehr gut, und das schafft schlechtere Voraussetzungen für die jungen Menschen, die ins Berufsleben einsteigen. Für besonders wichtig halte ich eine fundierte Berufsausbildung, denn die Lehrlinge von heute sind die Fachkräfte von morgen, die von der Wirtschaft dringend benötigt werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe ein Lebensziel, und zwar ein Haus im Süden zu erwerben, vielleicht auf Mallorca.

✱ Rothmann Franziska

● Zur Person

Beruf: Gastwirtin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Gasthaus „Zur Gemütlichkeit", 2802 Hochwolkersdorf, Dorfstraße 11. Geboren - Datum, Ort: 15. Juli 1951, Wiener Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Helmuth. Kinder: Liane (1970), Silvia (1971) und Helmut (1980). Eltern: Maria und Franz Radinger. Mitgliedschaften: Verein Gemeinsame Region Bucklige Welt. Hobbies: Wandern, Kultur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich kam als älteste Tochter einer Arbeiterfamilie in Wiener Neustadt zur Welt. Meine Mutter war Hausfrau, mein Vater Dachdecker. Aufgrund der Frühpensionierung meines Vaters aus gesundheitlichen Gründen war mein ursprünglicher Wunsch, Kindergärtnerin zu werden, nicht realisierbar. Nach dem Abschluß der Volks- und Hauptschule in Hochwolkersdorf und Wiesmath trat ich eine Stelle als Kindermädchen in Payerbach an. Nach acht Monaten war jedoch mein Heimweh so stark, daß ich als Näherin in die Firma Triumph nach Wiener Neustadt wechselte, wo ich bis zu meiner Eheschließung im Jahr 1971 beschäftigt war. 1973 übernahm ich gemeinsam mit meinem Mann das Gasthaus meiner Schwiegermutter. Ich habe schon als Kind immer sehr gerne gekocht, und heute bin ich Wirtin mit Leib und Seele. Ich bin auch Mutter dreier Kinder, die alle eine höhere Schulbildung genossen haben. Um den ständigen Umbau und Zubau an unserem Gasthaus finanzieren zu können, arbeitete mein Mann zeitweise als Monteur und Kraftfahrer sowie von 1981 bis 1997 als Postzusteller im Ort. Es ist uns gelungen, aus dem ehemals bescheidenen Gasthaus meiner Schwiegermutter ein sehr gut frequentiertes und gemütliches Haus zu machen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Pläne und Visionen umzusetzen und ein Lebenswerk zu erschaffen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe Tag und Nacht für meinen Erfolg gearbeitet. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Meiner Meinung nach ist es für eine Frau im Gastgewerbe nicht schwieriger als für einen Mann. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde von den Menschen im Ort sehr geschätzt, und meine Arbeit wird von allen Seiten anerkannt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In unserem Gewerbe sind vor allem Freundlichkeit und Verläßlichkeit wichtige Kriterien. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind ein Familienbetrieb mit sehr vielen Stammkunden. Wir verwöhnen unsere Gäste mit ausgezeichneter Hausmannskost aus der Buckligen Welt und bieten saisonale Gerichte aus der Region an. Österreichische Qualitätsweine von aufstrebenden Winzern runden unser Angebot ab - und das alles zu moderaten Preisen. Wir haben von ursprünglich vier Tischen auf 170 Plätze aufgestockt und organisieren viele Feierlichkeiten und Veranstaltungen, da wir mittlerweile der einzige Wirt im Ort sind. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir haben einen sehr guten Kontakt zu den umliegenden Wirten, und es gibt kein Konkurrenzdenken. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beruf und Privatleben gehen nahtlos

ineinander über. Im Gastgewerbe darf man die Arbeitsstunden nicht zählen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bin Wirtin mit Leib und Seele und hole mir immer wieder gerne neue Anregungen. Meine Sammlung an Kochbüchern hat inzwischen schon die Ausmaße einer Bibliothek erreicht. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wir haben unser Gasthaus zu einem sehr beliebten und gut frequentierten Haus aufgebaut, und es ist mir sehr wichtig, daß unsere Nachfolger in diesem Sinne weiterarbeiten und unseren Stil beibehalten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Hauptziel nach vielen Jahren körperlich sehr anstrengender Arbeit ist, gesund in die Pension zu gehen und die Früchte der Arbeit genießen zu können. Sollte keines unserer Kinder das Gasthaus übernehmen wollen, so ist es mir ein großes Anliegen, daß es gut und erfolgreich weitergeführt wird, damit die Gäste weiterhin gerne kommen und sich wohl fühlen. Unser Gasthaus ist ein Kommunikationszentrum im Ort, wo sich alle gerne treffen - und so soll es auch bleiben. Wichtig wäre mir, daß auch der Nachfolger die Produkte aus der Region vermarktet.

✱ Rothmund Wolfgang

● Zur Person

Funktion: Bezirksschulinspektor. Tätig bei: Landesschulrat für Vorarlberg., 6900 Bregenz, Bahnhofstraße 10. Geboren - Datum, Ort: 8. Juli 1955, Dornbirn. Kinder: Simon (1983), Eva-Maria (1985) und Julia (1988). Eltern: Fridolin und Reinhilde. Schöpferische Akte: Zahlreiche fachspezifische Zeitungsartikel. Ehrungen: Bundesehrenzeichen der Republik Österreich für die Tätigkeit in der Albanienhilfe. Mitgliedschaften: ÖVP, Stellvertretender Bundesobmann der Christlichen Lehrerschaft Österreichs. Hobbies: Motorrad fahren, LKW fahren. Sonstige Tätigkeiten: Koordinator der Albanienhilfe des Landes Vorarlberg, Geschäftsführer der Freundschaftsgesellschaft Vorarlberg-Albanien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß der Pädagogischen Akademie im Jahre 1977 trat ich eine Anstellung als Lehrer an der Hauptschule Lech an. Nach neun Jahren Tätigkeit in Lech wechselte ich 1986 an die Hauptschule Götzis, Expositur Koblach. Neben meinem Hauptberuf als Lehrer wurde ich 1986 zum Obmann des Christlichen Lehrervereins und 1990 zum Vorsitzenden der Personalvertretung für Pflichtschullehrer gewählt. Eine weitere wichtige Station meines Lebens war die Übernahme der Koordinationsfunktion für die Vorarlberger Albanienhilfe im Jahre 1992. Obwohl ich immer schon ein zufriedener Mensch war, ließ mich die erschreckende Armut, die ich in Albanien erlebte, ein noch zufriedenerer Bürger werden. Seither sehe ich viele sogenannte Probleme in unserem Land etwas gelassener. Es haben sich in der vergangenen Zeit viele Vorarlberger der Albanienhilfe angeschlossen, und wir können mit Stolz verlautbaren, daß wir im Frühling 2006 den 100. LKW mit Hilfsgütern nach Albanien schicken werden. Nachdem in Koblach eine eigene Hauptschule errichtet worden war, wechselte ich als Lehrer in meinen Heimatort. Gleichzeitig übernahm ich den Vorsitz der Pflichtschullehrergewerkschaft in Vorarlberg. Es folgten daraufhin einige anstrengende Jahre in der Spitzenpolitik, in der ich die Vorarlberger Pflichtschullehrer österreichweit vertrat. Als mein Wunsch nach einer neuen Herausforderung stärker wurde, bewarb ich mich 2003 um die damals ausgeschriebene Stelle als Bezirksschulinspektor in Bregenz. Als die frühere Inspektorin in den Vorruhestand ging, übernahm ich im März 2004 ihr Amt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als Erfolg werte ich, eine gewisse Lebenszufriedenheit zu erlangen. Erfolg läßt sich für mich nicht in Vermögen messen, sondern vielmehr in dem, was man im Leben erreicht und bewegt hat. Erfolg bedeutet für mich die Kombination aus jenen Möglichkeiten, die einem vom Elternhaus oder der Erziehung mitgegeben werden, und dem eigenen Willen, etwas zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Rückblickend erachte ich mich durchaus als erfolgreich. Ich hatte immer Freude daran, Kinder und Jugendliche zu unterrichten, aber es war auch von Anfang an mein Ziel, zumindest Hauptschuldirektor zu werden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Fleiß und meine gerade Linie, der ich all die Jahre treu blieb, waren für meine heutige Position maßgeblich. Ich übte meinen Beruf immer mit höchstem Einsatz aus und befaßte mich auch mit Angelegenheiten, vor denen sich andere scheuen. Ich bin ein ehrlicher Mensch, der sagt, was er denkt, der auch die Kraft besitzt, hinter seiner Meinung zu stehen, und den wenig erschüttern kann. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Während meiner Aktivität in der Gewerkschaft stand Herr Hermann Hämmerle stets hinter mir wie ein Fels in der Brandung. Auch wenn es sehr schwierig war, glaubte er an mich und stärkte mir den Rücken. Weitere prägende Personen waren die ehemaligen Landtagspräsidenten Siegfried Gasser und Manfred Dörler, die mir in der Politik - vor allem im Jahr 2001, als sich finanzielle Kürzungen für die Lehrerschaft ankündigten - zur Seite standen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Da Schulen keine Unternehmen, sondern Institutionen sind, kann ich nur von mir und meinen Stärken sprechen. Ich bin ein Mensch, der sehr gut zuhören kann, und aufgrund meiner Lebenserfahrung, die ich bisher sammeln konnte, habe ich gelernt, daß die meisten Probleme auf zwischenmenschliche Konflikte zurückzuführen sind. Ich fungiere oftmals als Schlichter, indem ich versuche, den persönlichen Hintergrund zu erörtern. Wichtig ist für mich auch die persönliche Reflexionsfähigkeit der einzelnen Personen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich besuche derzeit einen Kurs zum Thema Schulmanagement, für den ich ungefähr 18 Tage im Jahr aufwende. Ansonsten gibt es für meine Position leider keine Weiterbildungsangebote, doch ich lese sehr viel und besuche einschlägige Veranstaltungen, um mich persönlich weiterzubilden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig ist der Wille, in seinem Leben etwas zu erreichen, nicht nur des Geldverdienens wegen, sondern um eine Tätigkeit ausüben zu können, an der man Freude verspürt. Der Beruf nimmt einen enormen Teil des Lebens ein, und man kann diesem nur glücklich und zufrieden nachgehen, wenn man seine tägliche Arbeit gerne ausübt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Da ich in gewisser Weise ein ausgesprochener Gerechtigkeitsfanatiker bin, ist es mir ein Anliegen, daß in meinem Zuständigkeitsbereich jeder gleich behandelt wird. Und weil ich dies auch von meinem Vorgesetzten erwarte, befolge ich diesen Grundsatz selbstverständlich auch selbst. Ich werde meine Meinung immer vertreten und dazu stehen, doch ich vermeide es, Debatten in der Öffentlichkeit auszuschlachten, wenn dadurch ein anderer sein Gesicht verlieren könnte. Neue berufliche Ziele habe ich derzeit keine, aber man weiß nie, welche Ideen man noch hat.

✱ Rott Peter

● Zur Person

Beruf: Gärtner. Funktion: Gesellschafter und Mitinhaber. Tätig bei: Blumen Rott OEG., 1230 Wien, Erlaerstraße 64. Geboren - Datum, Ort: 16. April 1968, Wien. Eltern: Gertrude und Franz. Ehrungen: Tischtennismeister der Wiener Gruppe 12 (1993), Meister 2005/06 Gruppe 4. Mitgliedschaften: Tischtennisverein Wohnpark Alt Erlaa. Hobbies: Fischen, Kartenspiel, Tischtennis, Fußball, Oldtimer. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Blumengeschäft am Südwestfriedhof Wien und in der Gumpendorfer Straße 80.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule besuchte ich die dreijährige Gartenbauschule in Langenlois und absolvierte die Lehre zum Gärtner in der Firma Vavara in Bisamberg. 1985 schloß ich meine Ausbildung ab und stieg in den 1965 von meinem Vater gegründeten Gärtnereibetrieb mit Blumengeschäft ein. Das Geschäft befand sich von Anfang an am Südwestfriedhof Wien. Ab 1985 bauten wir einen neuen Betrieb und ein zweites Blumengeschäft in der Erlaaer Straße. Mein um sechs Jahre jüngerer Bruder arbeitete später ebenfalls in der Gärtnerei. Nachdem mein Vater im Jahr 2000 in Pension gegangen war, gründeten mein Bruder Franz, gelernter Florist, und ich die Blumen Rott OEG. Unsere Firma ist eine Gärtnerei mit Grabbetreuung des Südwestfriedhofs, Atzgersdorf und Hetzendorf. Wir betreiben eine Eigenproduktion für Schnittblumen und Aussetzware im Frühjahr, wobei wir ein großes Sortiment anbieten. Für Winter und Frühjahr stehen uns Glashäuser zur Verfügung, und für den Sommer züchten wir verschiedene Schnittstauden am Grund, die wir in unseren Geschäften verkaufen. Wir beschäftigen drei Floristen, die Floristin am Südwestfriedhof ist die Lebensgefährtin meines Bruders, und in der Erlaaer Straße arbeitet meine Schwester Renate. Zusätzlich zu unserem derzeitigen Lehrmädchen sollen demnächst noch zwei weitere Gärtnerlehrlinge beschäftigt werden. Zu unserem Kundenkreis zählen große Blumengeschäfte und natürlich Privatkunden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mein Erfolg ist die Tatsache, daß ich genau das erreicht habe, was ich schon in meiner Jugend wollte. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin sehr stolz auf unseren Betrieb und fühle mich erfolgreich, weil es uns gelingt, den Familienbetrieb erfolgreich weiterzuführen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Qualität unserer Pflanzen ist sehr hoch, was gegenüber der Ware teilweise ausländischer Zulieferer hervorsticht. Die Kunst unserer Floristen, die wunderschöne Sträuße produzieren, trägt sehr viel zu unserem Erfolg bei. Dadurch bekamen wir die Zusammenarbeit mit dem Bestattungsmarkt Rochusmarkt, wo unsere Kränze exklusiv verkauft werden, die weit und breit als die schönsten gelten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater war mit Leib und Seele Gärtner und gab die Liebe zu diesem Beruf an mich weiter. Er war stets mein Vorbild. Mein Lehrherr, Herr Vavara, vermittelte mir ebenfalls sehr viele Kenntnisse, vor allem im Bereich der Edelpelargonien, die seine Firma damals bis nach Amerika verkaufte. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Arbeit mit lebenden Pflanzen bedingt natürlich ein tägliches Engagement rund um die Uhr. Zwischendurch finde ich aber schon Zeit für mein Privatleben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein junger Mensch sollte am Beginn seiner Berufslaufbahn aus allen Fehlern lernen und sein Ziel trotz möglicher Rückschläge nicht aus den Augen verlieren. Ein guter Handwerker wird immer gefragt sein, aber natürlich ist auch ein Studium sinnvoll, wenn die Voraussetzungen dafür vorhanden sind. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** An eine Vergrößerung unseres Betriebes denke ich derzeit nicht, aber ich werde eine Garage für unsere Firmenfahrzeuge und meine drei Oldtimer bauen. **Ihr Lebensmotto?** Optimistisch, aber realistisch bleiben.

✱ Rotter Eduard

● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Bewässerungsanlagen Eduard Rotter., 1130 Wien, Anton-Langer-Gasse 10. Geboren - Datum, Ort: 8. März 1964, Wien. Hobbies: Tauchen, Hund, Garten, Schwammerlsuchen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der dreijährigen Lehre zum Großhandelskaufmann übte ich viele unterschiedliche Jobs als Kellner, Mitarbeiter einer Baufirma und Chauffeur aus und arbeitete schließlich 20 Jahre in der Firma Heidemann Beregnungen in Wien Margareten. 2000 gründete ich meine eigene Firma für automatische Bewässerungsanlagen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, ohne Kopfzerbrechen meine Rechnungen und die Gehälter meiner Mitarbeiter bezahlen zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Bis jetzt sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich arbeite 12 bis 15 Stunden am Tag. Wenn ich Anlagen montiere, bin ich äußerst penibel. Ich bin sehr hartnäckig und biete meinen Kunden höchste Qualität: Das Beste für den Garten ist mir gerade gut genug. Ehrlichkeit ist ein weiterer wichtiger Faktor meines Erfolges. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Von Herrn Tscherfinger konnte ich im technischen Bereich sehr viel lernen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich freue mich über jede Anlage, die in Betrieb geht. Wenn Kunden nach der Fertigstellung zufrieden sind und die Rechnung pünktlich zahlen, freue ich mich. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Installateure und Gärtnereien bieten mittlerweile zusätzlich zu ihrem Geschäft Bewässerungsanlagen an, haben aber geringe Erfahrung in der speziellen Anlagetechnik und den anderen Feinheiten des Wassers. Wenn man bedenkt, daß eine Anlage rund 3.000 bis 5.000 Euro kostet, ist das eine Investition, die man nur bei einem Fachmann tätigen soll. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Im Sommer beschäftige ich zusätzlich zu meinem fixen Angestellten je nach Bedarf zusätzliche Mitarbeiter. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege größten Wert auf

gut durchgeführte Arbeit. Jeder Garten ist anders und hat seine eigene Beschaffenheit, das ist zu berücksichtigen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Mit meinem fixen Mitarbeiter bin ich freundschaftlich verbunden. Kürzlich lud ich ihn zu einem Tauchurlaub ein. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Langjährige Erfahrung in der Planung und Errichtung von ca. 3.000 automatischen Bewässerungsanlagen in Österreich und im Ausland macht uns zu einem verläßlichen, kompetenten Partner. Fachgerechter Einbau und hochwertige Komponenten garantieren ein rasche, saubere Durchführung. Wir passen Anlagen an die natürlichen Bedingungen des jeweiligen Gartens an. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Von März bis November investiere ich besonders viel Zeit in meinen Beruf, nicht immer zur Freude meiner Familie. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Die Technik entwickelt sich laufend weiter. Ich bilde mich nicht nur auf Fachschulungen, sondern auch über das Internet weiter. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Fleiß und Ehrlichkeit sind ganz wichtige Faktoren des Erfolges. Man kann alles lernen, was einen interessiert - wenn man sich dafür engagiert. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte nicht expandieren, sondern meine Nische weiterhin so gut wie möglich bedienen. Je mehr Mitarbeiter man beschäftigt, desto mehr andere Arbeit fällt an. Ich liebe die technischen Details meiner Arbeit und installiere Anlagen gern persönlich.

✶ Rotter Marion

● Zur Person

Beruf: Einzelhandelskauffrau. Funktion: Key Account Managerin. Tätig bei: Software Spectrum GmbH., 1140 Wien, Einfahrtstraße 26/8. Geboren - Datum, Ort: 27. September 1967, Villingen/ Deutschland. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Peter. Eltern: Rita und Peter Staiger. Ehrungen: Auszeichnung der Abschlußprüfung vor der Wirtschaftskammer Deutschland „Preis und Lob". Mitgliedschaften: Open BC, Netzwerk Plattform. Hobbies: Reisen, Asien und asiatische Kulturen, Feng Shui, Buddhismus, Essen, Kochen, Kultur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Deutsche Vermögensberatung, Finanzdienstleistung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der kaufmännischen Berufsfachhochschule in Villingen 1987 begann ich die Ausbildung zur Einzelhandelskauffrau bei C&A Mode in Villingen und arbeitete ab 1990 im Bereich Einkauf .1991 lernte ich meinen Mann kennen und übersiedelte nach Wien. Beruflich wechselte ich konzernintern in die österreichische Zentralverwaltung; zunächst in die Buchhaltung. Dort fühlte ich mich jedoch nicht besonders wohl, und da für mich damals ohnehin die Familiengründung in Vordergrund stand, ließ ich mich in die Telefonzentrale versetzen. Erst durch das Scheitern meiner Ehe entdeckte ich für mich die berufliche Karriere. Den ersten wirklichen Schritt in diese Richtung setzte ich 1995 bei der Spedition Schier, Otten & Co GmbH als Assistentin der Verkaufsleitung. Ich war dort auch teilweise mit dem Aufbau und der Organisation der IT-Infrastruktur beschäftigt und fand so meine Liebe zur EDV. Es folgte mein Wechsel zur Bull AG PC Division im Jahr 1997 und im Herbst des selben Jahres zur Microsoft AG, wo ich bis 2001 den Practice Manager assistierte und dann in den Verkauf wechselte. Nach einem kurzen Sidestep in die Selbständigkeit bzw. den Vertrieb für eine britische Softwarefirma, wo ich viel Erfahrung sammeln konnte, wechselte ich 2003 in die Hewlett Packard Wien GmbH. Seit Februar 2005 bin ich nun durch einen ehemaligen Geschäftspartner als Key Account Managerin für Midmarket und Corporate, in der Software Spectrum GmbH, einem der weltweit größten Anbieter in Bereich Softwarelizenzen und Software-Assetmanagement, tätig. Wir bieten ein Dienstleistungsprodukt, das es ermöglicht, die Inventur im Softwaresektor zu optimieren.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, etwas zu tun, das mir Freude macht, und von meiner Tätigkeit überzeugt zu sein. Der Beruf soll immer auch Berufung sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, meine Tätigkeit macht mir viel Spaß, ich bin zufrieden, und der Kontostand stimmt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war meine Fähigkeit, eine Entscheidung zwischen Familie und Karriere zu treffen. Ich glaube, es ist sehr schwierig, beides zu schaffen. Ausschlaggebend war für mich auch die Selbstdisziplin, die ich mir auferlegt hatte. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mit viel Selbstbewußtsein. Man darf sich, gerade als Frau in einer Männerdomäne, nicht einschüchtern lassen. Neuen Herausforderungen muß man optimistisch und mit Kampfgeist entgegentreten, frei nach dem Motto: „Laß dich nicht unterkriegen!" **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich das erste Mal bei Microsoft an einem Company-Meeting teilnahm, hatte ich plötzlich das Gefühl: „Jetzt hast du es geschafft. Du bist beim Branchenleader!" **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich meine beruflichen Stärken erkannte und in den Verkauf wechselte, traf ich eine erfolgreiche Entscheidung. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Man braucht von jedem ein bißchen. An gewisse Regeln sollte man sich halten, jedoch muß man Individualität entwickeln. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Andreas Ebert der mich bei Microsoft GmbH sehr gefördert hat und mir half, mir meiner Stärken bewußt zu werden, prägte mich sehr. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfahre ich täglich durch positives Feedback meiner Kunden, die sich von mir gut beraten fühlen und es mir auch sagen. Ich freue mich auch über Anerkennung von meinem Chef und meinen Kollegen. Das baut auf. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Fluktuation ist in unserer Branche leider sehr stark, und somit ist der Kunde oft mit neuen Beratern konfrontiert. Ich glaube das irritiert den Kunden und das trübt das gute Verhältnis und somit den Umsatz. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Auf Menschen, die mich nicht gut kennen, wirke ich manchmal arrogant, überheblich und blasiert. Für meinen Freundeskreis jedoch bin ich erster Ansprechpartner in Sachen beruflicher und menschlicher Problemlösungen und oft auch Vorbild. Man hat mir schon öfter gesagt daß ich eine atypische Frau wäre, denn Frauen wären bekannt dafür, rund um ein Problem zu reden, während ich hingegen es zu lösen versuche. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Software Spectrum ist eines der führenden Unternehmen des Softwarehandels. Wir liefern neben tausenden Produkten der Top-Hersteller bestes Service, das dem Kunden beim globalen Erfassen, Managen und Sichern seiner Technologie hilft, wobei unsere eigene Lösung für das Software-Assetmanagement ein USP darstellt. Die Firma agiert sehr flexibel und konnte sich trotz einer Fusion mit einem großen Konzern (Level 3) ihre Eigenständigkeit erhalten. Das

Unternehmen kann sich die besten Leute am Markt holen, da es die besten Konditionen anbietet und sehr fair agiert. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich bin mit meinem Mitbewerb täglich konfrontiert. Man trifft einander auf Events oder Messen, und ich habe ein sehr freundschaftliches, kollegiales Verhältnis mit den Marktbegleitern. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe das große Glück, daß mein Lebenspartner ebenfalls Workaholic ist und wir einander nicht einschränken. Dafür genießen wir die Wochenenden gemeinsam und reisen viel. Unsere Interessen sind fast ident. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Leider viel zu wenig. Ich plane auf privater Ebene im nächsten Jahr diverse weiterführende Kurse. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es gibt kein schnelles Geld. Man muß beharrlich an seinem Erfolg arbeiten und immer bei der Wahrheit bleiben. Kurzfristiger Erfolg durch falsche Angaben wird meist zum Bumerang. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es wird in den nächsten Jahren eventuell noch einen Wechsel geben, da ich die nächste Karrierestufe erreichen möchte. Salesmanager mit Eigenverantwortung für ein kleines bis mittleren Team zu werden, ist mein Ziel. Meine Qualitäten in der Mitarbeiterführung konnte ich bisher noch nicht ausleben. **Ihr Lebensmotto?** Das Leben ist so gefährlich, daß es bis jetzt niemand überlebt hat. Darum soll man jeden Tag nützen, öfter einmal etwas riskieren und das Beste daraus machen!

✱ Rumetshofer Silvia

● Zur Person

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Grafikstudio Contura, Silvia Rumetshofer., 4360 Grein, Jubiläumstraße 26. Geboren - Datum, Ort: 18. September 1972, Grein. Familienstand: Verheiratet mit Franz. Kinder: Carolina (1996) und Cornelia (1998). Eltern: Aloisia und Johann. Mitgliedschaften: Verein der Greiner Wirtschaft, Gemeinderätin, Junge Wirtschaft im Bezirk Perg. Hobbies: Laufen, Reisen, Schifahren, Familie, Gartengestaltung, Lesen, Klavierspielen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs mit sieben Schwestern auf. Nach der Grundschule besuchte ich von 1986 bis 1988 das BORG in Perg und begann anschließend die Lehre zur Bürokauffrau in einem Aschbacher Betrieb. Nach Abschluß meiner Ausbildung 1992 wechselte ich in einen Betrieb nach Amstetten. In dieser Zeit bekam ich Kontakt zu Werbeagenturen und erkannte, daß eine freiberufliche Tätigkeit meine Zukunft sein würde. Nach einigen Stationen und zusätzlicher berufsbegleitender Ausbildung an der Fachakademie für Marketing und Management am WIFI Linz eröffnete ich 2001 mein eigenes Grafikstudio in meinem Wohnhaus in Grein. Ideenfindung und Konzeption von Werbekonzepten, Veranstaltungsmanagement wie die Organisation von Firmenfeiern zählen heute zu meinen Aufgabengebieten. Auch Grafikdesign wie Corporate Design, die Gestaltung von Prospekten, Inseraten, Mailings und Internetauftritten mit Layout und Programmierung sind ein fester Bestandteil meiner Arbeit geworden.

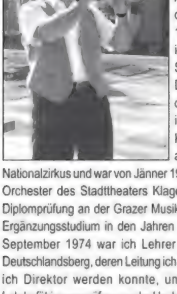
● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, rückblickend ein zufriedenes und gutes Gefühl zu haben, zu wissen, daß man seine Sache gut macht, ein gutes Gewissen zu haben und auch finanziell zu profitieren. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. Besonders freut es mich, daß Erstkonzeptionierungen oft ohne Korrekturen vom Kunden angenommen werden und gleich zur Umsetzung gelangen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ganz sicher wurde ich durch meine Kindheit geprägt, denn mit sieben Schwestern mußte ich früh lernen, mich durchzusetzen. Mein Elternhaus und meine Familie sind mir die größten Kraftquellen. Zudem prägten mich mein Fleiß, mein Bestreben, mich fortzubilden und die Erkenntnis, daß die Grafik mein wirklicher Traumberuf ist. Bin ich von einer Sache begeistert, vertrete ich sie mit großem Engagement und treibe sie voran. So wurde mir unter anderem der Aufbau der Jungen Wirtschaft des Bezirkes Perg anvertraut. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich kann mich gut in andere Personen hineinversetzen, verstehe und akzeptiere deren Meinung. Dank optimalem Zeitmanagement organisiere ich mein Grafikstudio, meine Tätigkeiten in der Gemeinde und in der Jungen Wirtschaft sowie meine Familie und den Haushalt. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich denke, daß man als Fachfrau in der Wirtschaft zuerst mehr Kompetenzprüfungen unterzogen wird, ist aber einmal ein gewisser Ruf erreicht, gibt es keine Berührungsängste mehr. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist eine Voraussetzung in meinem Beruf, weil ich auf Änderungen schnell reagieren muß und dabei außergewöhnliche Lösungen suche und umsetze. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erhalte Anerkennung von Kunden, aus der Familie und meinem Umfeld in meinen verschiedenen nebenberuflichen Tätigkeiten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Derzeit arbeite ich vorwiegend in Netzwerken und ziehe bei verschiedenen Projekten Partner hinzu. So ergeben sich wertvolle Synergien. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Contura sieht sich als budgetschonende Alternative zur eigenen Marketingabteilung eines Unternehmens. Ob Grafikdesign wie Corporate Design, Inserate, Prospekte und Kataloge, Direct Marketing wie Mailingaktionen oder Kundenbindungsprogramme über Verkaufsförderung wie Promotion-Konzepte, Messekonzepte, aber auch perfekte Internetauftritte, Layout, Programmierung und Aktualisierung: das alles wird von uns professionell durchgeführt. Der direkte Kundenkontakt und die Ideenfindung liegen bei mir, so gehen wertvolle Kommunikationsthemen nicht durch Übertragung an Dritte verloren. Vor allem die schnelle Umsetzung und Lieferung der gewünschten Produkte ließen mein Unternehmen rasch wachsen und brachte mir zahlreiche Weiterempfehlungen bzw. Neukunden ein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, das Studio auszubauen bzw. die Organisation und Produktion mehr zu delegieren, um noch mehr Zeit für Kunden und Akquise zu haben. Gerade habe ich mit dem Klavierspielen begonnen, ich möchte außerdem wieder mehr Reisen mit meinem Mann unternehmen, wobei wir insbesondere Italien lieben, und die Sprache noch besser lernen. Mit meiner Familie alt zu werden, ist ein immerwährender Wunsch und somit zugleich Ziel. **Ihr Lebensmotto?** Nie aufhören zu lernen, neugierig sein und sich immer weiterentwickeln.

✱ Rupp Josef Prof. Mag.

● Zur Person

Beruf: Musiklehrer. Funktion: Direktor. Tätig bei: Musikschule Deutschlandsberg., 8530 Deutschlandsberg, Hollenegger Straße 19. Geboren - Datum, Ort: 15. September 1945, Preding. Kinder: Dagmar (1972), Gernot (1974) und Sigrid (1979). Eltern: Rosina und Josef. Ehrungen: Ehrenring der Marktgemeinde Preding, Verdienstkreuz in Silber mit Brillant des Blasmusikverbandes Steiermark (2004). Mitgliedschaften: Musikvereine, Sportverein. Hobbies: Radfahren, Wandern, Reisen, Autofahren.



● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Kfz-Elektriker und war bis 1967 in diesem Beruf tätig. 1965 begann ich nebenbei mit dem außerordentlichen Studium an der Akademie für Musik und Darstellende Kunst, das ich 1968 als ordentlicher Hörer weiterführte. 1969 hatte ich bereits das erste Arrangement im Kurorchester Bad Gastein sowie aushilfsweise auch beim Österreichischen Nationalzirkus und war von Jänner 1970 bis August 1974 erster Trompeter im Orchester des Stadttheaters Klagenfurt. Im Oktober 1974 legte ich die Diplomprüfung an der Grazer Musikhochschule ab und erhielt nach einem Ergänzungsstudium in den Jahren 1983/84 den Titel Magister artium. Ab September 1974 war ich Lehrer an der Städtischen Musikschule in Deutschlandsberg, deren Leitung ich am 1. Dezember 1992 übernahm. Damit ich Direktor werden konnte, unterzog ich mich im Jahr 1992 der Lehrbefähigungsprüfung an der Hochschule für Musik und Darstellende Kunst. Weitere wichtige Stationen waren: Kapellmeister der Bergkapelle Steyeregg bei Wies von Oktober 1974 bis Jänner 1981 und von 1986 bis 2005, Kapellmeister der Marktmusikkapelle Preding von 1975 bis 2000, 1987 erfolgte die Gründung der Big Band West, von 1976 bis 1978 absolvierte ich den Lehrgang für Blasorchesterleiter an der Hochschule für Musik und Darstellende Kunst, von 1978 bis 1993 war ich Bezirksjugendreferent des Blasmusikverbandes Deutschlandsberg, von Februar 1993 bis Jänner 1994 Bezirkskapellmeister-Stellvertreter und von Jänner 1994 bis 2005 Bezirkskapellmeister des Blasmusikverbandes Deutschlandsberg. Von Juli 1999 bis 2004 war ich Direktoriums-Mitglied der Landesmusikdirektion für Steiermark, und im April 2001 erhielt ich den Berufstitel Professor durch Bundespräsident Dr. Thomas Klestil verliehen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist ein gutes Gefühl. Der Erfolg bei mir ist immer von selbst gekommen. Als mich mein Lehrer in der Kfz-Werkstätte sah, sagte er: „Rupp üb' ein bißchen mehr, und du mußt dich nicht mehr dreckig machen." Das war 1967 für mich das Signal, daß ich mein Talent zu wenig nutzte. Und als ich das erstemal Theaterluft schnupperte, war das Ziel für meinen weiteren Berufsweg klar. Es ist schön, daß ich diesen Erfolg erleben durfte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Gehorsamkeit, Fleiß und die Liebe zur Musik. Ich kaufte mir mit der ersten Lehrlingsentschädigung die erste Trompete. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gibt einige Menschen, die mein Leben geprägt haben. So z.B. mein Großvater, der Solo-Hornist in der Kaiserlichen Armee war, weiters mein Vater, mein Professor Hans Baldauf und Präsident Erich Marckhl, der mein Talent erkannte und mich förderte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Pädagogik in meinem Lehrerstand ist so fortgeschritten und gut, daß es von dieser Seite kein Problem gibt. Ein Problem ist es aber, daß sehr viele Kinder Interesse an der Musikschule haben und wir zu wenig geförderte Stunden anbieten können. Ich kann wirklich guten Schülern keine Einzelstunden geben, obwohl sie sie brauchen würden, da keine Förderungsmittel vorhanden sind. Dabei ist immer ein Kompromiß notwendig, der aber nicht immer gerecht ist. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, daß man als Musikschulprofessor schon eine besondere Stellung hat, weil sich durch die Kulturarbeit viele Kontakte ergeben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Zum Glück haben wir das finnische Modell, das heißt, ich bin mit meinem Beraterteam in den Entscheidungen autark, mache den Vorschlag an die Stadtgemeinde, und seitens des Landes wird dann überprüft, ob die Qualifikationen gegeben sind. Alle Bewerber müssen ein Hearing absolvieren, vorspielen und sich künstlerisch und pädagogisch präsentieren. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken sind unter anderem auch an verschiedenen Wettbewerben meßbar. So haben wir derzeit drei Preisträger auf dem Klavier. Erreicht wurden diese Leistungen durch unsere hervorragende Klavierlehrerin und Pädagogin aus Japan. Außerdem sind wir seit 1999/2000 die einzige öffentliche Musikschule mit Tanz. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein junger Mensch sollte möglichst alle Bildungseinrichtungen nützen, denn durch Bildung erhält man einen größeren Weitblick. Und egal, wann man damit beginnt, zum Lernen ist es nie zu spät. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte noch einmal ein Haus bauen und mir die Pension mit vielen interessanten Reisen verschönern. **Ihr Lebensmotto?** Korrektheit, Toleranz und Liebe.

✱ Ruttnig Elisabeth

● Zur Person

Beruf: Masseurin, Heilmasseurin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Massage Elisabeth Ruttnig., 3370 Ybbs, Kirchengasse 10. Geboren - Datum, Ort: 22. März 1960. Kinder: David (1998). Eltern: Herta und Hermann. Mitgliedschaften: Österreichischer Verein für St. Bernhards-Hunde, Fußballverein ASK Ybbs. Hobbies: Hunde, Lesen, Bogenschießen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Hundeschule Ysperta, Lehramtstätigkeit.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule wollte ich ursprünglich die Sozialakademie besuchen, entschloß mich dann aber dazu, von 1979 bis 1980 auf der Pflegestation eines Wiener Seniorenheimes ein Vorpraktikum zu absolvieren. Ich hatte das Glück, daß ich von den Physiotherapeuten und den Ergotherapeuten sehr viel lernen konnte. Diese Erfahrung war schließlich für meinen weiteren beruflichen Weg

richtungweisend. 1980 schloß ich die Ausbildung zur Heilmasseurin und zur Heilbademeisterin ab und wurde in dieser Funktion 1981 für den Kurbetrieb Wien Oberlaa tätig. Im selben Jahr legte ich erfolgreich die Prüfung für Bindegewebemassage, Bewegungsübungen und Unterwassermassage ab. 1983 wechselte ich ins physikalisch-medizinische Institut Dr. Wlk und absolvierte die Ausbildung zur Fußreflexzonenmasseurin. 1984 legte ich die Prüfung zur manuellen Segmenttherapie ab und machte mich beruflich selbständig. Ich gründete das Unternehmen Massage Ruttnig in Persenbeug und legte 1995 die Befähigungs-, Ausbilder- und Unternehmerprüfung für Masseure ab. 1996 wechselte ich den Standort meines Unternehmens nach Ybbs, und im selben Jahr meldete ich mein Gewerbe für Massage, 1997 das für den Handel, und 2001 das für Fußpflege an. 2004 legte ich die Abschlußprüfung zur Heilmasseurin ab und erhielt damit die Berechtigung zur freiberuflichen Berufsausübung des Heilmasseurs gemäß dem MMHmG, dem Medizinischen Masseur- und Heilmasseurgesetz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, einen gewählten Weg einzuschlagen, und später die Bestätigung zu erhalten, mich für den richtigen Weg entschieden zu haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich mußte einige Rückschläge hinnehmen, aber letzten Endes konnte ich durch meine Entschlossenheit und meine Konsequenz wichtige Ziele erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein langer Atem und der Glaube an mich selbst waren wohl die wichtigsten Faktoren, um Erfolg zu erzielen. Aber auch eine seriöse Haltung der Medizin gegenüber war wesentlich. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich hatte nie das Problem, als Frau in beruflicher Hinsicht nicht anerkannt zu werden. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich habe den Eindruck, effiziente Arbeit zu leisten, wenn ich die Schmerzen meiner Patienten beseitigen kann, wobei die Ursachen derselben nicht außer acht gelassen werden. Aus diesen vielen einzelnen Erfolgen, der Anerkennung seitens meiner Patienten und dem positiven Feedback resultiert das Bewußtsein, erfolgreich tätig zu sein. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Trennung von meinem Mann war eine Entscheidung, die mir erst ermöglichte, neue persönliche Horizonte zu erreichen. Daraufhin entschied ich mich für eine neue Ausbildung, die sich letzten Endes auch wirtschaftlich als erfolgreich herausstellte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mich hat vor allem die Einstellung meiner Eltern geprägt, daß man sehr viel erreichen kann, wenn man wirklich will. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Patient steht vor einem riesigen Angebot und muß für sich herausfinden, welche Behandlung die beste für ihn darstellt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Von manchen Kollegen werde ich neidisch betrachtet. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter sind für meinen Erfolg von großer Bedeutung. Ich verlange nichts von ihnen, das ich nicht selbst erledigen würde. Auch gewähre ich ihnen ein Mitspracherecht im Unternehmen, weshalb unser Betriebsklima ausgesprochen gut ist. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In erster Linie zählt für mich, daß ein Bewerber Interesse am Beruf sowie Engagement zeigt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ein gutes Betriebsklima und das Angebot verschiedener Fortbildungsmöglichkeiten fördern die Motivation meiner Mitarbeiter. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Hohe fachliche Kompetenz und Flexibilität gehören zu den wesentlichsten Stärken meines Unternehmens. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Grenze zwischen diesen beiden Bereichen ist fließend. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich würde etwa eine Woche hierfür veranschlagen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate dazu, den eigenen Weg zu finden und diesen auch konsequent zu verfolgen.

✱ Sacher Erwin

● Zur Person

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Leykam Buchhandels GmbH., 8057 Graz, Ankerstraße 4. Geboren - Datum, Ort: 31. März 1947, Ybbsitz. Mitgliedschaften: Mitglied des Präsidialrates des Österreichischen Handelsverbandes, Obmann des Vereins „Die Stempfergasse im Herzen der City", Mitglied des Beirates der Handelsmarketinggesellschaft der Stadt Graz, Vorstandsmitglied der Werbegemeinschaft der Kaufleute in Bruck/Mur. Hobbies: Schifahren, Motorradfahren (Harley-Davidson), Weiterbildung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte eine vierjährige technische Ausbildung im Bereich Maschinenbau und anschließend eine zweijährige Ausbildung zum technischen Zeichner. Von 1968 bis 1969 war ich bei der Firma SUWE in Wien als technischer Zeichner beschäftigt. Da ich es vorzog, bei meiner Arbeit mit Menschen zu tun zu haben, beendete ich 1969 meine Tätigkeit als Techniker und ging in den Verkauf zur Firma Sport Klepp in Wien. Der Handel sollte sich bald als mein Metier erweisen. Bereits 1973 wurde ich Einkäufer bei der Firma Stiefelkönig in Graz. Als Zentraleinkäufer im Sportbereich war ich in sämtlichen Filialen, angefangen von Graz, über Leoben, Kapfenberg, Liezen bis zur Shopping-City in Wien und darüber hinaus für die Expansion des Unternehmens in dieser Sparte verantwortlich und sorgte dafür, daß die neu eingeführte Sparte Sport sich innerhalb der Firma Stiefelkönig etablieren konnte. 1998 wurde ich als Einkaufsleiter für den gesamten Schuheinkauf im Unternehmen übernommen. In dieser Zeit konnte ich zahlreiche internationale Kontakte, vor allem nach Spanien, Italien und Portugal, knüpfen. 1990 wechselte ich zur Einkaufsgenossenschaft Ringschuh als damals größte Einkaufsgenossenschaft im Schuhhandelsbereich Österreichs mit rund 400 Geschäften und etwa 250 Mitgliedsbetrieben. Anfangs bekleidete ich die Position des Marketingleiters, doch bereits nach einem halben Jahr wurde ich zum Vorstandsdirektor in dem damals einen Jahresumsatz von rund 2,8 Milliarden Schilling umfassenden Unternehmen berufen. Die Filialisten im Schuhbereich wie Reno, Stiefelkönig, Humanic, Deichmann oder andere expandierten in jener Zeit sehr stark, und diese Expansion brachte den Klein- und Mittelstand immer mehr unter Druck. Die Ringschuh-Genossenschaft wurde dadurch stark geschwächt, es gelang mir aber - und darauf bin ich sehr stolz -, eine Kooperation mit dem deutschen Salamander-Bund einzuleiten und damit den erfolgreichen Fortbestand mit abzusichern. 1997 wurde ich gefragt, ob ich an der Gründung einer Verbundgruppe mit genossenschaftsähnlichen Strukturen für den Buchhandel zur Verfügung stehen würde. Die Unternehmungen Styria Medien AG, Leykam Medien AG, Österreichischer Bundesverlag, Wiener Domverlag und Tyrolia in Innsbruck trugen sich in der Absicht, eine eigene Gesellschaft mit der Aufgabe zu schaffen, über Mengenpoolung bessere Konditionen im Einkaufsbereich

zu bekommen. Ich nahm die Herausforderung an, erstellte eine Konzeption, und es wurde die Buch & Media GmbH mit rund 50 Mitgliedern gegründet. Mit einem Schlag war unsere Einkaufskomponente wesentlich besser situiert als die des Mitbewerbs, und wir konnten auch weitere freie Buchhändler als Mitglieder der Buch & Media GmbH gewinnen. 2001 verlagerten wir aus strategischen Gründen den Firmensitz von Graz nach Wien. Ich trat in der Folge hier in Graz die Geschäftsführung der Leykam Buchhandels GmbH, der größten an der Leykam Medien AG beteiligten Gesellschaft mit mittlerweile 13 Standorten in der Steiermark, an. Der Leykam Buchhandel ist die Nummer eins in der Steiermark, und auch im nächsten Jahr ist die Eröffnung von Buchhandlungen an weiteren Standorten in der Steiermark geplant. Seit 1993 bin ich Mitglied des Präsidialrates des Österreichischen Handelsverbandes. Zudem wirke ich in verschiedenen weiteren wichtigen Wirtschaftsgremien mit.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich die Bestätigung, meine Vorhaben oder noch besser, meine Ziele erreicht zu haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Vor etwa 15 Jahren habe ich mir einen Würfel gebastelt, der bis heute auf meinem Schreibtisch steht. Er trägt Aufschriften wie „Vorbereitung ist 90 Prozent des Erfolges", „Der Sieger muß nicht immer der Chef sein", „Management heißt Menschen fördern und nicht Dinge anordnen" und „Immer den ganzen Menschen sehen". All diese Dinge haben für mich sehr viel mit Erfolg zu tun. Eine meiner Devisen lautet, über den eigenen Tellerrand schauen und nicht in Betriebsblindheit zu verfallen. Daher habe ich immer daran gearbeitet, mich persönlich weiterzuentwickeln und Management-Seminare bei Gustav Käser sowie WIFI-Kurse zu verschiedenen Themen besucht. Vergleiche herstellen, von außen gesehen werden und sich anpassen sind weitere wesentliche Faktoren, die zu meinem Erfolg beigetragen haben. Ich achte sehr auf meine Gesundheit, halte mich fit und gehe alljährlich zum Gesundheitscheck. Wenn etwas erledigt wurde, dann ist es vom Tisch und wird nicht jahrelang immer wieder hervorgeholt. Ich bin an allen Dingen interessiert, beobachte und lerne dabei. Als kontaktfreudiger Mensch bin ich immer auf die Menschen zugegangen und verstehe es, Leute mit gleichen Interessen zusammenzubringen. Freude an meiner Arbeit und Konsequenz waren schließlich auch Faktoren, die mit ausschlaggebend für meinen Erfolg waren. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Herr Manfred Herzl sen., Begründer und langjähriger Eigentümer der Stiefelkönig-Gruppe, war mir ein besonderes Vorbild. Als Visionär hatte er die Fähigkeit, seine Visionen auch umzusetzen. Er besaß Gespür und Verhandlungsgeschick, und man schaute zu ihm auf. Auf sein Wort war Verlaß. In der Konsequenz der Umsetzung war Herr Herzl unerreicht. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Erfolg beflügelt und hat auch eine soziale Komponente. Ich vermittle meinen Mitarbeitern, daß wir alles daran setzen müssen, erfolgreich zu sein, damit alle im Unternehmen einen sicheren Job haben. Wenn wir am Jahresende einen Erfolg aufweisen können, freuen wir uns gemeinsam darüber. Meine Tür steht den Mitarbeitern immer offen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Unternehmen zeichnet sich besonders durch Beratung, Service, ein ausgeprägtes Sortiment und die freundliche Betreuung der Kunden aus. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beruf und Privatleben halte ich strikt getrennt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß in allen Lebenslagen versuchen, ehrlich und offen zu sein, sich in dieser globalisierten Welt Strategien zurechtlegen und die Latte möglichst hoch legen. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✱ Sadek Ismail Mag.

● Zur Person

Beruf: Banker. Funktion: Generaldirektor. Tätig bei: American Express Bank Ltd., 1015 Wien Kärntner Straße 21-23. Geboren - Datum, Ort: 4. April 1952, Kairo. Familienstand: Verheiratet mit Doris. Kinder: Faika (1982), Ibrahim (1983), Faiza (1988), Philipp (1991) und Felix (1994). Eltern: Fouad und Faika. Besondere Vorfahren: Mutter Faika (Schwester des letzten Königs von Ägypten), Großvater (König von Ägypten). Mitgliedschaften: Rotary-Club, Amerikani-sche Handelskammer, Österreichisch-Arabische Gesellschaft. Hobbies: Musik, Sport, Reisen, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Bank- und Compliance-Vorlesungen für Wirtschaftslehrer.

● Karriere

Weiche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meinem Wirtschaftsstudium in Wien, das ich 1980 abschloß, arbeitete ich zunächst als persönlicher Dolmetscher für Deutsch, gelegentlich auch Englisch und Französisch des Ägyptischen Präsidenten Anwar El Sadat. Das war eine sehr schwierige Zeit, und es freute mich keineswegs, mich täglich mehrmals in den Nachrichten zu sehen. Ich verließ in der Folge den Staatsdienst auch aus finanziellen Gründen - meine Frau und ich erwarteten unser erstes Kind - und begann bei Swiss Air zu arbeiten. 1981 wechselte ich als Verkaufsdirektor zu SEKEM, einer pharmazeutischen Firma. Diese verließ ich nach einem Jahr aus organisatorischen Gründen, weil ich dazu täglich durch drei ägyptische Bundesländer bzw. durch die Wüste fahren mußte, was einfach zu aufwendig war. Ich wechselte also zur Egyptian American Bank, wo ich in der Marketing-Abteilung arbeitete, weil mir der Kontakt zu Menschen immer wichtig war. Im Jahr 1985 kam es zu einer Reihe von schwerwiegenden Problemen. Beide Eltern starben, ich hatte Streit mit der Regierung, und meine Frau und ich ließen uns scheiden. Diese Situation führte auch zu akuten gesundheitlichen Problemen. Mein Arzt riet mir, mich in einer gesünderen Umgebung als Kairo niederzulassen, und so zog ich nach Wien. Ich begann damals an meiner Dissertation zu schreiben, doch währenddessen ging mir das Geld aus, so daß ich Arbeit suchen mußte, die ich schließlich bei der American Express Bank fand. Ich war zunächst für Private Banking zuständig, wobei mir meine arabische Muttersprache natürlich zugute kam. Seit 1989 bin ich österreichischer Staatsbürger. 1992 übernahm ich die Correspondent Banking-Abteilung, und seit 1997 leite ich die österreichische Filiale der American Express Bank. Die Währungsumstellung auf den Euro bedeutete auch eine große Umstellung für die Bank, so daß sie sich an ihren verschiedenen Standorten auf verschiedene Geschäfte spezialisieren mußte, in Österreich war dies der Bereich des Correspondent Banking, in dem wir sehr erfolgreich sind. Wir betreuen von Wien aus 19 Länder in Zentral- und Osteuropa sowie Zentralasien, was ein Zeichen für die besondere Wertschätzung des Standortes Wien seitens der Geschäftsführung der Bank ist.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist das Erreichen von Zielen, vor allem aber auch von unerwarteten Dingen, denn was man erwartet, ist gewissermaßen selbstverständlich. Erfolg ist eigentlich nicht nur ein Augenblick,

vielmehr mißt er sich an einer längeren Zeitspanne. Ausschlaggebend ist auch, daß man warten und mit Mißerfolgen umgehen kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich glaube schon. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich hatte es vor allem zu Beginn meines Berufslebens nicht leicht, und das hatte auf meinen weiteren Werdegang sicher positive Auswirkungen. Es gibt keinen idealen Beruf, es gibt kein problemloses Leben, alles hat seinen Preis, aber dort, wo ich gelitten habe, versuchte ich stets, dieses Leiden von meinen Mitarbeitern fernzuhalten, was von diesen auch honoriert wurde: wir haben weltweit die höchste Mitarbeiterzufriedenheit. Ich trachte danach, die bisherigen Erfahrungen nicht zu vergessen und für den gegenwärtigen Zustand dankbar zu bleiben. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Im Grunde genommen empfand ich mich immer schon als erfolgreich. Auch bei bescheideneren Tätigkeiten gab ich stets mein Bestes. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein jetziger Chef, Herr Cagninelli, ist Italiener, leitet die American Express Bank von New York aus und kommt regelmäßig nach Österreich. Wer ihn als Vorgesetzten hatte, ist für das Leben gewappnet. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Mein Chef sagte immer: „Gratuliere. Du hast einen Job!" - das ist schon sehr viel. Es ist durchaus nicht üblich, daß ein Land für mehrere Länder zuständig ist. Die Tatsache, daß wir von Österreich aus so viele Länder mitbetreuen, ist auch eine klare Anerkennung unserer Arbeit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es wird sich zeigen, wer am Ende dieses Geschäft noch betreiben kann, denn die Wirtschaftlichkeit im Bereich des Correspondent Banking geht zurück. Wir arbeiten antizyklisch: wenn es der Wirtschaft allgemein schlecht geht, verdienen wir gut, wenn es ihr gut geht, könnten wir mehr tun, aber dann gibt es keinen Bedarf. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Flexibilität und Kundennähe. Wir heißen zwar American Express, aber nur sieben Prozent des Unternehmens gehören Amerikanern, der Rest ist international aufgeteilt, und diese Multikulturalität ist eine wesentliche Stärke. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir respektieren sie und halten mit. Ich erwähne keine Namen von Konkurrenten, kenne sie jedoch, treffe sie selten und muß sie beachten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Dafür habe ich noch kein Rezept gefunden. Ohne meine wunderbare Frau Doris, die mich immer unterstützte, hätte ich das nie geschafft. Ich versuche, die beiden Bereiche so gut wie möglich zu vereinbaren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Sich trauen und sich gut vorbereiten. Wenn man gut vorbereitet ist, dann kann man auch überzeugen. Sich trauen, ehrlich zu sein, innovativ zu sein, nur dieses ermöglicht die notwendige Nachhaltigkeit, plus ein gewisses Maß an Flexibilität und Mobilität. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, in Österreich zu bleiben. Es zieht mich nichts nach London oder New York. Wenn ich noch eine Stufe der Karriereleiter erklimmen sollte, dann möchte ich dies von Wien aus tun können, diese Position nach Wien bringen und somit Wien weiter aufwerten.

✱ Saik Friedrich

● Zur Person

Beruf: Handschuhmachermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Saik Handschuhe, Lederhandschuherzeugung - Modewarenhandel., 2700 Wiener Neustadt, Neunkirchner Straße 2 (im Rathaus). Geboren - Datum, Ort: 10. Mai 1945, Wiener Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Hermine. Mitgliedschaften: Hubertusrunde, Bürgercorps. Hobbies: Rechnungsoffizier des privaten uniformierten Bürgercorps, Klassische Musik, Garten, Jagd.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Volks- und Hauptschule in Wiener Neustadt absolvierte ich einen einjährigen Lehrkurs und anschließend eine Lehre zum Handschuhmacher in Wien. Im Jahr 1963 legte ich die Gesellenprüfung und 1970 die Meisterprüfung ab. Aufgrund der Schließung des Betriebs, in dem ich meine Lehre absolviert hatte, wechselte ich in ein anderes Unternehmen im 15. Bezirk in Wien. 1975 übernahm ich unser jahrhundertealtes Familienunternehmen, das 1752 gegründet wurde, und führe es seither mit wechselndem Erfolg. Meine Schwester ist ebenfalls seit ihrem 14. Lebensjahr im Geschäft tätig, und auch meine Mutter half nach der Übernahme noch bis zu ihrem 75. Lebensjahr mit.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat für mich keinerlei Bedeutung in materieller Hinsicht, sondern hängt mit dem Wissen und Können einer Person zusammen. Ich beneide beispielsweise jemanden, der den Jakobsweg gegangen ist. Das ist für mich eine bewundernswerte Leistung und ein großartiger Erfolg. Erfolg bedeutet für mich auch, ein neues Handschuhmodell zu entwerfen, das mir selbst gefällt, auch wenn ich vielleicht noch kein Stück davon verkauft habe. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als erfolgreich in ideeller Hinsicht. Die Handschuherzeugung ist ein Idealismus von mir und nicht unbedingt von wirtschaftlichem Erfolg gekrönt. Unser Hauptverkaufsartikel ist Miederware. Der Handschuhverkauf alleine kann das wirtschaftliche Überleben leider nicht sichern. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Für uns sind Originalität und Spezialanfertigungen der einzig gangbare Weg zu einem gewissen Erfolg. Wir können nicht mit der Masse mitschwimmen. Die Diskonter bieten heute Lederhandschuhe aus China an, mit denen wir preislich nie mithalten könnten. Uns kostet allein schon das Leder doppelt soviel. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Problematische an unserem Beruf ist, daß die Handschuhmacherei leider keinerlei Zukunft mehr hat. Es gibt schon jahrzehntelang keine Lehrlinge mehr. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärke unseres Unternehmens ist der Familienzusammenhalt. Meine Gattin arbeitet auch im Betrieb mit. Wir sind alle sehr begeistert und enthusiastisch bei der Sache, was auch den Kunden vermittelt wird. Meine Damen sind sehr geduldig, und wir sind alle immer bemüht, besondere Kundenwünsche zu erfüllen. Auch das wird von unseren Kunden sehr geschätzt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde der nächsten Generation raten, auf eine gute kaufmännische und technische Schulausbildung Wert zu legen und anschließend eine Lehre zu absolvieren. Mit gründlichen zusätzlichen PC- und Internet-Kenntnissen scheint mir eine solide berufliche Basis geschaffen zu sein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe eigentlich keine großen Ziele mehr, möchte jedoch gerne noch einige Jahre gemeinsam mit meiner Frau und meiner Schwester das Geschäft weiterführen. Für meine Produktion, die ich immer schon Monate vor dem jeweils nächsten Winter fertigstelle, beziehe ich heute kleinere Mengen von Lederware aus Neapel und kaufe meine Velours- und Futterpelze direkt. Das italienische Leder, das in der Vergangenheit nicht sehr hochwertig war, übertrifft heute in Qualität und Preis die Rohware aus England, die nur in großen Mengen abgegeben wird. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✱ Salesny Clemens

● Zur Person

Beruf: Musiker. Funktion: Unternehmer. Tätig bei: Clemens Salesny Saxophonist und Komponist., 1050 Wien, Siebenbrunnengasse 24/17. Geboren - Datum, Ort: 15. Mai 1980, Scheibbs. Eltern: Georg und Christine. Schöpferische Akte: Clemens Salesny/Clemens Wenger: Die wilden Jahre (JazzWerkstatt Records, 2005); Clemens Salesny/Bumi Fian Quintett: Always Blue (Alessa Records, 2004); Max Nagl: Quartier du Faisan (Hat Hut Records, 2005); Flip Philipp - Ed Partyka Dectet: Something Wrong With You? (FF Records, 2005); Various Artists: JazzWerkstatt Wien 2005 (JazzWerkstatt Records, 2005); Nouvelle Cuisine: Mozart Revisited (Quinton, 2004); Paul Zauner Ensemble feat. Eddie Henderson: Association (Alessa Records, 2004); Sharp Eleven: Austrian Saxophone Orchestra (PG Records, 2004); Flip Philipp: Bad Follows Good (Homebase, 2003): Various Artists: Jazz bei Ralf (JBR-Records, 2003); Dirt Stream: Inside The Musical Clock (3504 Productions, 2003); Nouvelle Cuisine: Live At Porgy & Bess (Extraplatte, 2002). Ehrungen: 2001 Hans Koller Preis - New York Stipendium; 2002 Austrian Young Lions Jazz Wettbewerb 2. Platz; 2005 3. Platz für die beste CD bei Concerto (für Clemens Salesny/Bumi Fian Quintett: Always Blue). Hobbies: Musik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorstandsmitglied der JazzWerkstatt.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach zweijährigem Blockflötenunterricht erlernte ich ab 1988 bei Leopold Dollfuß, dem örtlichen Blasmusikkapellmeister in Texing in Niederösterreich, Saxophon. 1991 bekam ich einen neuen Lehrer an der Musikschule Mank, Andreas Gruber, der mich zunächst die klassische Ausrichtung des Instruments lehrte. Das bekannte Musikhaus Schagerl in Mank organisierte in jenem Jahr ein Jazzkonzert, dessen Besuch mich darin bestärkte, mich dem Jazz zuzuwenden. Dieser Entschluß wurde auch von meinem Lehrer unterstützt. 1994 nahm mich Roman Punz unter seine Fittiche, der damals in Wien am Konservatorium Jazz studierte und mir seine Erfahrungen eins zu eins weitergab. Nebenbei begann ich, Klavier und Klarinette zu erlernen und besuchte nebenher Jazzseminare in Scheibbs, unter anderem bei Christian Maurer. Nach der Matura 1998 leistete ich meinen Präsenzdienst bei der Militärmusikkapelle Niederösterreich ab und ging gleichzeitig in Wien an die Universität für Musik und darstellende Kunst, wo ich von 1998 bis 2005 das Studium der Popularmusik/Saxophon bei Klaus Dickbauer und Wolfgang Puschnig absolvierte. Im März 2005 schloß ich mein Studium mit der Diplom- sowie Lehrbefähigungsprüfung ab. Heute unterrichte ich Privatschüler, nehme verschiedene Engagements in Richtung moderner Jazz mit freier Improvisation an und spiele unter anderem in der Big Band Novelle Cuisine. Eigene Bandprojekte verfolge ich seit 1994, und 2004 gründete ich mit fünf Kollegen die JazzWerkstatt, die 2005 erstmals ein Jazzfestival im WUK in Wien organisierte. Dieses Festival dauerte über einen Monat und bot 2.500 Besuchern bei freiem Eintritt Jazzbands und Interpreten aus dem In- und Ausland. Dieses Festival wird 2006 wiederholt und ist auch für die nächsten Jahre geplant. Die JazzWerkstatt organisiert auch kleinere Projekte, etwa im Wiener Jazzlokal Porgy & Bess, und veröffentlicht CDs unter eigenem Label.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich werte es als Erfolg, daß ich mein Hobby zum Beruf machen konnte, dadurch nationale und internationale Bekanntheit erlangt habe und auch davon leben kann. Weiters ist mir wichtig, daß ich durch die Öffentlichkeit, die ich bereits erreicht habe, meine Musik auch anderen zugänglich machen kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe für mein Alter schon viel erreicht, sehe mich jedoch noch lange nicht am Ende angelangt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Begeisterung und Liebe für die Musik war das bedeutendste Kriterium. Dazu kam die Unterstützung seitens meiner Eltern, die meinen Berufswunsch des Profimusikers guthießen, obwohl sie selbst weniger musikalisch sind. Mein Talent, einen eigenen erkennbaren Stil zu entwickeln, der einen auch in einer Big Band eigenständig macht, meine Beharrlichkeit, mein Ziel in einer als brotlos geltenden Branche zu erreichen, und auch eine gewisse Portion Mut waren ebenso ausschlaggebend. Organisationstalent, Lernwille und Kommunikationsfähigkeit waren weitere Erfolgsfaktoren. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Gerade bei Jazz ist das eine gute Frage. Denn an der Universität und an den Hochschulen wird sehr viel Imitation gelehrt. Man verfügt zwar dadurch über einen guten Zugang zur Basis, hört jedoch bei vielen Musikern immer dasselbe heraus. Um erfolgreich zu sein, ist es wichtig, Originalität zu entwickeln. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Die bekannten Saxophonisten Klaus Dickbauer und Wolfgang Puschnig, die ihren eigenen unverkennbaren Stil haben, haben mich gelehrt, wie wichtig dieser Umstand ist. Hans Koller, den ich leider nie persönlich kennenlernen durfte, ist mein großes Vorbild in bezug auf Originalität und ständige künstlerische Weiterentwicklung. Koller sagte einmal: „Wer so spielt wie vor 30 Jahren, spielt um 30 Jahre schlechter." **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Preise, die ich mit meiner Musik gewonnen habe, und das große Interesse bei unseren Veranstaltungen sind eine wichtige Form der Anerkennung. Es kommen nicht nur eingefleischte Jazzer, sondern wir konnten auch sehr viele Menschen ansprechen, die zuvor mit dieser Musik noch nicht in Kontakt gekommen sind. **Welche sind Ihre Stärken?** Ich bin sehr authentisch, selbstbewußt und eigenständig, aber auch anpassungsfähig und dadurch auch in Ensembles integrierbar. Ich spiele viele verschiedene Instrumente wie Alt-, Sopran-, Sopranino- und Tenorsaxophon, Baßklarinette und Klarinette und bin dadurch auch vielseitig einsetzbar. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte weiterhin meine Projekte wie die JazzWerkstatt realisieren können, meine Ziele erfolgreich verfolgen und meinen Bekanntheitsgrad national und international steigern.

✱ Sallaberger Karl Ing.

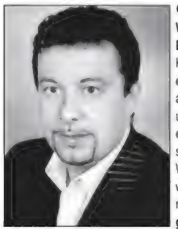
● Zur Person

Funktion: Direktor im Vertrieb. Tätig bei: Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft., 4910 Ried im Innkreis, Griesgasse 10. Geboren - Datum, Ort: 26. September 1972, Ried im Innkreis. Familienstand: Verheiratet mit Bianca. Kinder: Julian (1999). Eltern: Auguste und Karl. Hobbies: Politik, Tanzen, Modellbau, Jagd. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Bezirksobmann und Landesvorstand der Jungen Volkspartei, Landesobmannstellvertreter, Gemeinderat.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte im Anschluß an die Volksschule das Gymnasium und danach die Höhere Landwirtschaftliche Bundeslehranstalt in St. Florian bei Linz, die ich 1992 mit

der Matura abschloß. Nach dem Bundesheer war ich ab dem Sommer 1993 für die Zürich Versicherung tätig, da mein Vater kurz zuvor in dieses Unternehmen eingetreten war. Mich interessierte diese Tätigkeit sehr, und ich sah hier eine erfolgreiche Zukunft für mich. Seither arbeiten mein Vater und ich als Team erfolgreich zusammen, und ich bin äußerst zufrieden mit der Geschäftsentwicklung. Diese Form der Kooperation ermöglicht uns eine gute Spezialisierung auf bestimmte Versicherungszweige.



✶ Samide Christian Mag.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, zufriedene Kunden zu haben. Erfolg bedeutet aber ebenso, sich die Zeit für persönliche oder auch private Dinge nehmen zu können und über ein Einkommen zu verfügen, das einem ein angenehmes Auskommen sichert. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Was in meinem Leben bisher passiert ist, war zweifellos richtig, deshalb sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Zielorientierung und Konsequenz waren wesentliche Erfolgsfaktoren. Ich setze mir sehr konkrete Ziele, sowohl kurzfristig als auch langfristig. Man muß sich ein Ziel gesteckt haben, um überhaupt einen Weg finden zu können, doch muß dieser Weg immer auch veränderbar bleiben, um nicht an Flexibilität zu verlieren. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Der Erfolg, den ich anstrebe, liegt noch in der Zukunft, aber ich bin zweifellos auf dem richtigen Weg dorthin. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater hat meinen beruflichen Lebensweg wesentlich geprägt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Man erhält in unserer Branche unmittelbar Rückmeldungen darüber, wie erfolgreich oder anerkannt man ist. Durch den Erfolg stellt sich natürlich ein bestimmter Status in der Gesellschaft ein, der als Anerkennung für die eigene Leistung zu werten ist. Für meine persönliche Motivation ist aber viel wichtiger, ob ich etwas bewirken und meine Ideen umsetzen und somit zu so mancher positiver Veränderung auf dieser Welt beitragen kann. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich kann auf das Vertrauen meiner Familie zählen, ich bin eine zentrale Figur im Büro und werde von den Personen, die mit mir zu tun haben, respektiert. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wichtig sind für mich eine solide Ausbildung, Freundlichkeit sowie gutes und professionelles Auftreten. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch den Erfolg, den wir gemeinsam erreichen, und der auch angemessen honoriert wird. Im Büro gibt es keine Hierarchien, sondern jeder Mitarbeiter hat seinen eigenverantwortlichen Tätigkeitsbereich. Ich denke, unser gutes Arbeitsklima sorgt dafür, daß unser Team auch Spaß an der Arbeit hat. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche gelingt nicht immer ganz zufriedenstellend, und ich bräuchte sicherlich mehr Zeit für meine Familie als mir oft zur Verfügung steht. Da ich glücklicherweise ein Frühaufsteher bin, kann ich aber sehr effizient arbeiten, da ich meist schon zwischen sechs und sieben Uhr früh im Büro bin und dann ungestört vieles erledigen kann. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Das Thema Fortbildung begleitet mein Leben. Neben der permanenten Weiterbildung - die Lektüre fachspezifischer Literatur, der Besuch von Vorträgen etc. - absolviere ich alle ein bis zwei Jahre eine ausgedehnte Weiterbildung, die dem Beruf dient. Auch mein Team beschäftigt sich stets mit Weiterbildung, zur Zeit führen wir im Büro gerade einen internen Englischkurs mit einem eigenen Trainer, einem Native Speaker, durch. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Erweiterung des Teams und die Fortbildung dieser neuen Mitarbeiter sind mir zentrale Anliegen. Mehr Zeit für meine Familie zu finden ist auch ein ganz wichtiges Ziel. **Ihr Lebensmotto?** Im Leben etwas bewirken.

> „In der heutigen Zeit werden Menschen allzu oft an Äußerlichkeiten gemessen."

● Zur Person

Beruf: Manager. Funktion: Sales Manager. Tätig bei: Symantec Austria GmbH., 1010 Wien, Wipplingerstraße 34. Geboren - Datum, Ort: 3. Jänner 1964, Wien. Eltern: Maria. Hobbies: Wandern, Bergsteigen, Klassische Konzerte, Laufen, Radfahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seminar- und Vortragstätigkeiten an Universitäten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich entschied mich zunächst für eine technische Ausbildung und besuchte die HTL, Fachrichtung Elektrotechnik, in der Wiener Schellinggasse. Zum Aufbau eines zweiten Standbeins absolvierte ich ein Studium an der Wirtschaftsuniversität Wien. Mein Berufseinstieg erfolgte bei einem Personalberatungsunternehmen. Später wechselte ich zu IBM, wo ich bei einem Trainee-Programm unterschiedliche Stationen durchlief. Nach erster Verkaufserfahrung konnte ich zwei Jahre lang als Vertriebsleiter erfolgreich den Vertrieb des SKNU-Marktes mitgestalten und das Umsatzvolumen erhöhen. Danach wurde ich vom Unternehmen EMC angesprochen, um Pionierarbeit für den direkten Vertrieb in Österreich zu leisten, und ich konnte binnen zwei Jahren gemeinsam mit einem Team die Zielvorgaben erreichen. Schließlich wurde ich von der Firma Symantec GmbH rekrutiert, um den Bekanntheitsgrad der Veritas-Produktpalette in Österreich zu erhöhen. Seit dreieinhalb Jahren bin ich als Sales Manager der Symantec GmbH dafür verantwortlich, in größeren und mittleren Unternehmen die Datensicherheit und Datenverfügbarkeit auf Softwarebasis sicherzustellen. Symantec beschäftigt weltweit 14.000 Mitarbeiter und ist bei einem Jahresumsatzvolumen von fünf Milliarden Dollar das viertgrößte Softwareunternehmen nach Microsoft, SAP und Oracle.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg verknüpfe ich mit hoher Entscheidungsfähigkeit. Dabei zählt, rasch Entscheidungen treffen zu können und sich zugleich dem Diskurs zu stellen, nicht vor unangenehmen Situationen zu fliehen und stets bereit zu sein, seinen Partnern im Umfeld ein unmittelbares Feedback zu geben. Erfolg läßt sich nicht immer an Zahlen festmachen. Man muß sich ein Ziel stecken und soll es nicht auf Kosten anderer, sondern gemeinsam mit anderen erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich gehe mitunter den Weg des größeren Widerstandes, der nach außen hin nicht immer als der erfolgreichere gilt. Am Ende des Tages kann ich jedoch sagen, daß ich meine Ziele erreicht habe und daher glücklich bin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Als kommunikativer Mensch schätze ich es, im Team zu arbeiten. Eine meiner Stärken ist die Genauigkeit in der Auswahl von Mitarbeitern: Teamfähigkeit und ein hoher Grad an Übereinstimmung der

einzelnen Persönlichkeitsstrukturen mit der Unternehmenskultur waren für unseren Erfolg wesentlich. Viele Mitarbeiter sind den beruflichen Weg mit mir gegangen und selbst sehr erfolgreich geworden. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich suche zuerst nach Ursachen und erwarte diese Herangehensweise auch von meinen Mitarbeitern. Ein Team kann Optionen zur Lösung anbieten, und dabei begleite ich gerne als Coach. Entscheidungen treffe ich nicht immer spontan, sondern finde nach kurzem Loslassen ideale Lösungen. Dabei achte ich auf die Balance zwischen meinem Bauchgefühl und der Ratio. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Jugendkaplan, der damalige Dompfarrer von St. Stefan, der von der Kirche strafversetzt wurde, beeindruckte mich ausnehmend. Weil er seiner Zeit zehn Jahre voraus war und sich treu blieb, landete er auf dem Abstellgleis. Später holten ihn die Kirchenhöchsten mit offenen Armen zurück. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Im Miteinander erwarte ich mir Direktheit, Offenheit und Vertrauenswürdigkeit. Letztendlich ist für den Erfolg des Einzelnen entscheidend, ob seine beruflichen und persönlichen Interessen im Einklang miteinander stehen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Symantec bietet seinen Kunden höchste Datensicherheit bei Einsatz eines geringen Sets an Tools und Instrumenten. Im Zentrum des Interesses steht das Datenmanagement für den Kunden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Der Privatbereich wird mir immer wichtiger. Das Leben mit meiner Frau bietet mir emotionale Stärke und Rückhalt. Auch wenn es als Manager schwierig und daher ein Luxus ist, einfach abzuschalten und nicht ständig erreichbar zu sein, schätze ich die Trennung beider Bereiche. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** In der heutigen Zeit werden Menschen allzu oft an Äußerlichkeiten gemessen. Auf lange Sicht trägt einen jedoch der menschliche, emotionale Erfolg, der im Gleichklang mit dem privaten, persönlichen und beruflichen Erfolg steht. Daher ist die Frage sinnvoll, wo man in zehn Jahren stehen will. Man soll auf seine innere Stimme hören, die einen letztendlich auf den richtigen Weg führt. Diesen soll man im Idealfall konsequent gehen, und eine fundierte Ausbildung stellt dabei das nötige Rüstzeug dar, um Erfolg zu erlangen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Im Sinne des Schaffens eines geistig-kreativen Freiraumes ist die Balance zwischen privatem und beruflichem Leben eines meiner wesentlichen Ziele. In den nächsten zehn Jahren kann ich mir gut vorstellen, meine Erfahrung in eine Geschäftsführerposition einzubringen. Erfolg ist für mich keine Frage von Macht, Einfluß und Größe, sondern steht vorrangig mit dem Erreichen von Zielen im Zusammenhang.

✱ Samt Peter

● Zur Person

Beruf: Techniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Technisches Büro für Lichttechnik Peter Samt., 8071 Gössendorf, Anton-Hubmann-Platz 1. Geboren - Datum, Ort: 14. Juni 1957, Graz. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Dagmar Honis. Kinder: Markus (1983) und Patrick (1988). Eltern: Ingeborg und Konrad. Hobbies: Schifahren, Radfahren, Schwimmen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gemeinderat Gössendorf, Akademie für Licht und Akustik (gegründet 2005) in Graz-Eggenberg, Seminartätigkeit ebenda, Seminarvorträge bei Gemeinden im Zuge von EU-Projekten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich eine Lehre zum Technischen Zeichner bei der Firma Steyr-Daimler-Puch, die ich 1975 abschloß. Anschließend leistete ich den Präsenzdienst ab. Meine ausgezeichnete Lehrausbildung diente als Basis für den Besuch der BULME, die ich neben meiner Tätigkeit als Konstrukteur bei Steyr-Daimler-Puch und den zahlreichen Überstunden, die ich in der Firma leistete, absolvierte. 1981 wechselte ich zur Firma Bosch, die in Graz durch die Firma Koch vertreten wurde, und übernahm dort den technischen Vertrieb der Industrieausrüstung. Die Hauptarbeit dabei war, wie sich in den Jahren bis 1985 immer mehr herauskristallisierte, die komplette Planungsarbeit bis zur Industrieautomation, wobei ganze Fertigungsstraßen zu planen waren. Die Firma Bosch unterstützte ihre Mitarbeiter durch verschiedene Fortbildungsmaßnahmen, zum Beispiel im Bereich Verkauf, und ich nützte diese Möglichkeit der Höherqualifizierung. 1985 wurde der Zweig Industrieausrüstung privatisiert. Ich verließ die Firma Koch und wurde Mitgesellschafter des neu gegründeten Unternehmens Berndl GmbH, das ganze Fertigungsanlagen plante, baute und vertrieb. Ich übernahm die Vertriebsleitung für die gesamte Steiermark. 1989 wurde dieses Unternehmen durch Umtriebe des Geschäftsführers an den Rande des Ruins gebracht. Ich hatte allerdings die Vorzeichen richtig erkannt, das Unternehmen bereits 1988 verlassen und eine Handelsagentur gegründet. Interessant war die Reaktion von Bosch. Das Unternehmen Berndl GmbH wurde von einer anderen Firma aufgekauft, und der Generalvertrieb der Bosch-Produktion fiel wieder zurück an die Firma Koch, die in der Folge den Vertrieb für das gesamte Bundesgebiet übernahm. Ich wurde als selbständiger Vertriebspartner der Firma Koch tätig. 1996 gründete ich ein Technisches Büro für Elektrotechnik. Bereits seit 1981 hatte ich als Teil meines Vertriebes den Bereich Beleuchtungstechnik im Programm, und im Laufe der Zeit - vor allem ab 1988 - entwickelte sich dieser Bereich zunehmend zu einem bedeutenden Geschäftszweig meines Unternehmens. Heute stellen lichttechnische Lösungen einen Großteil unserer Aufträge dar. Seit 2003 habe ich zwei Mitarbeiter aufgenommen, und im Dezember 2005 bezogen wir die Büroräumlichkeiten am Anton-Hubmann-Platz in Gössendorf. Mit unserer Auftragslage, die dank unserer Kompetenz und unserer Nischenposition sehr gut ist, bin ich sehr zufrieden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, in der Lage zu sein, sowohl beruflich als auch privat vernünftige Grundwerte aufzustellen - also sagen zu können, daß ich mit mir und meiner Umwelt leben kann. Nur wenn ich privat in vernünftigen Gewässern schwimme, kann ich auch beruflich erfolgreich sein. Geld zu scheffeln ist für mich nicht der Inbegriff des Erfolges und somit nicht mein vorrangiges Ziel. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der Grundstein für meinen Erfolg war das Glück, zur richtigen Zeit die richtigen Leute zu treffen, die mir jenes Wissen vermittelten, auf das ich selbst weiter aufbauen konnte. Auch hatte ich das Glück, zur richtigen Zeit überlegt die richtigen Entscheidungen zu treffen. Hinzu kommt meine Halsstarrigkeit. Ich sage mir, daß man schon einmal umfallen kann - aber man darf nicht liegen bleiben. Ich verfolge konsequent meine Ziele, die ich mir gesteckt habe, und war Zeit meines Lebens bereit, mir das für meine Entwicklung erforderliche Wissen selbst anzueignen. Ich lebe in dem Bewußtsein, daß das Lernen nie aufhört. Offenheit und Flexibilität sind weitere Eigenschaften, die für meinen

Erfolg ausschlaggebend waren. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich bin grundsätzlich ein optimistischer Mensch und empfand mich daher nie als erfolglos. Selbst jedes negative Erlebnis birgt in sich positive Aspekte und damit die Möglichkeit, Erfahrungen zu sammeln, um künftig die richtigen Entscheidungen zu treffen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind DIE Spezialisten in Sachen Beleuchtungstechnik. Eine besondere Stärke unseres Unternehmens ist die Planung von Straßenbeleuchtung, wo wir heute mit Gemeinden in ganz Österreich zusammenarbeiten. Wir haben auch ein neuartiges Tunnelmeßgerät für Lichtmessungen entwickelt und sind derzeit dabei, den Prototypen zu bauen. Dieses Gerät wird das Meßverfahren bei Lichtmessungen in Tunneln wesentlich vereinfachen und beschleunigen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich gehöre einer Generation an, die ganz andere Grundvoraussetzungen hatte als die heutige Jugend. Die Zugänge, die wir damals hatten, kann man nicht mit dem vergleichen, was heute stattfindet. Doch der Wille, etwas zu erreichen, ist sicher ausschlaggebend für den Erfolg. Früher habe ich die Auffassung vertreten, daß man das, was man begonnen hat, auch zu Ende bringen soll. Heute sehe ich diesen Aspekt differenzierter. Für viel wichtiger halte ich mittlerweile die Entscheidung für die richtige Ausbildung. Dabei möchte ich den Appell an die Eltern richten, den Jugendlichen die Freiheit zu geben, sich für jenen Beruf zu entscheiden, der ihren Fähigkeiten entspricht. Auf jeden Fall wird eine gute Ausbildung in Zukunft immer wichtiger, denn wir leben in einem Zeitalter der Arbeitsverknappung und entwickeln uns hin zu einer Elitegesellschaft. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe das Ziel, das Unternehmen wirtschaftlich erfolgreich weiterzuführen und unser Spezialgebiet weiter auszubauen und zu verbessern. Ich habe zwei junge Mitarbeiter, die ich aufbauen möchte, und wenn ich einmal in den Ruhestand trete, möchte ich ein gesundes Unternehmen übergeben können. Mein persönliches Ziel ist es, vernünftig leben zu können.

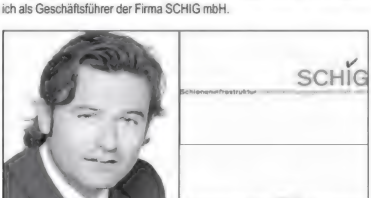
✶ Santer Martin Mag.

● Zur Person

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: SCHIG mbH - Schieneninfrastruktur-Dienstleistungsgesellschaft mbH., 1120 Wien, Vivenotgasse 10. Geboren - Datum, Ort: 6. November 1969, Klagenfurt. Schöpferische Akte: Tatbestandsmodalitäten der fahrlässigen Krida (Diplomarbeit bei Professor Schick), Institut für Strafrecht, Universität Graz, 1997. Hobbies: Sport, andere Kulturen und Lebensweisen erkunden, Entspannung am See oder Meer. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Aufsichtsrat bei der ÖBB-Personenverkehr AG (August 2004 bis August 2005).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Neusprachlichen Gymnasium in Klagenfurt absolvierte ich das Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Graz. Nach der Sponsion zum Magister der Rechtswissenschaften im Dezember 1997 absolvierte ich von Jänner bis September 1998 die Gerichtspraxis im Oberlandesgericht Sprengel Graz (Arbeits- und Sozialgericht, BG für Zivilrechtssachen, LG Klagenfurt). Wertvolle Berufserfahrungen erwarb ich von Oktober 1998 bis Mai 2000 im Bereich Recht und Personal bei der Firma Sigusam Heilmittel Vertriebs GmbH. Später wechselte ich in den Bereich Marketing, Organisation, Recht und Changemanagement der ÖBB, wo ich nach einiger Zeit zum Leiter-Stellvertreter des Bereichs Personenverkehr-Beteiligungen ernannt wurde. Von Juli 2003 bis März 2005 arbeitete ich als Referent im Bereich Seil- und Schienenbahnen im Kabinett von Herrn Hubert Gorbach, Vizekanzler und Bundesminister für Verkehr, Innovation und Technologie. Seit April 2005 agiere ich als Geschäftsführer der Firma SCHIG mbH.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ebnen Erfahrung, Know-how und eine gewisse Persönlichkeitsstruktur den Weg zum beruflichen Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Erfolg wird als das Erreichen eines definierten oder allgemein als erstrebenswert anerkannten Ziels verstanden, und das, was ich mir bis jetzt vorgenommen habe, habe ich erreicht. Meine derzeitige Position ist auf fünf Jahre befristet, und insofern kann ich nicht in eine sichere Zukunft blicken und mich auf meinen Lorbeeren ausruhen. Dennoch bin ich bemüht, weiterhin das Beste zu tun, um mich beruflich weiterzuentwickeln und die übernommene Aufgabe zu erfüllen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausbildung, Persönlichkeitsstruktur und das Glück, zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zu sein. Ich kommuniziere gerne und bin ein offener Mensch. Schon während der Studienzeit war ich beruflich tätig, um meinen Lebensunterhalt zu bestreiten. Bei meinen Nebenjobs lernte ich die unterschiedlichsten Menschen kennen, was mich lehrte, mit verschiedensten Charakteren umzugehen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als Referent im Kabinett des Vizekanzlers und Bundesministers für Verkehr, Innovation und Technologie war ich besonders gefordert und arbeitete dementsprechend viel. Nach einiger Zeit erkannte ich, daß mich mein Einsatz persönlich stärkte und mir Selbstvertrauen gab. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Einer meiner ehemaligen Vorgesetzten hat mich insofern beeindruckt, als er zu jedem einzelnen Mitarbeiter stand. Er bewies soziale Kompetenz und verstand es hervorragend, verborgenes Potential zu erkennen. Er war ein wichtiger Mentor für mich, von dem ich wertvolle Rückmeldungen erhielt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In meinem beruflichen Umfeld wurden und werden meine Bemühungen ausreichend wertgeschätzt, auch wenn mir klar ist, daß man nicht nur Freunde haben kann. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lasse meinen Leitern bei der Auswahl weitgehend freie Hand. Als Letztentscheidender richtet sich dann mein Augenmerk auf die Persönlichkeitsstruktur der einzelnen Kandidaten. Teamfähigkeit und Offenheit sind jedenfalls zentral. Oft entscheidet es sich in den ersten Momenten eines Gesprächs, ob jemand in das Unternehmen paßt oder nicht. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Eine Mischung aus Belohnungen und vor allem persönlichen Gesprächen wirkt sich positiv auf die Motivation aus. Angemessenes Lob und konstruktive, direkte Kritik lassen den einzelnen wissen, woran er ist. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?**

Kompetenz, Leistungstransparenz und ein schlagkräftiges Team. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Persönliche Zufriedenheit trägt stark dazu bei, berufliche Erfolgserlebnisse zu erfahren. Es ist wichtig, authentisch zu bleiben und die richtige Einstellung zum Leben zu haben. **Ihr Lebensmotto?** Carpe diem!

✱ Sarata-Rajer Birgit

● Zur Person

Beruf: Opernsängerin, Eventmanagerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Birgit Sarata, Eventmanagerin., Eltern: Kurt Georg und Hedy Kreidmayer. Ehrungen: Ehrenkreuz für Kunst und Wissenschaft der Republik Österreich, Goldenes Ehrenzeichen für Verdienste um das Land Niederösterreich, Goldenes Ehrenzeichen für Verdienste um das Land Wien, Euro Globe Trophy (Verdienste um das Vereinte Europa), Dekret der Republik als Sonderbotschafterin für Tourismus, Preis der Menschlichkeit des Jahres 2004 (Wien), Ehrennadel der Wirtschaftskammer für Kulturbetriebe. Hobbies: Lesen historischer Bücher. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Honorar-Vizekonsulin der Republik Senegal für Wien, Niederösterreich, Burgenland, Steiermark und Oberösterreich.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Schon mit vier Jahren wollte ich Sängerin werden, da ich damals schon gerne nachsang, was ich im Radio hörte. Mit sechs Jahren erhielt ich zu Weihnachten meinen ersten Flügel und damit auch Klavierunterricht. Ich wuchs aus familiären Gründen bei meiner Großmutter auf, die sehr darauf achtete, daß ich auch regelmäßig übte. Ich bin ihr heute sehr dankbar dafür, daß sie auch während meiner Trotzphase mit zehn bis zwölf Jahren nicht locker ließ. Ich besuchte die Privatschule der Ursulinerinnen und wurde dort jedes Mal, wenn es ums Singen ging, eingeteilt. Mit 13 wollte ich Gesang studieren, doch riet mir mein Musiklehrer in der Stimmbruchphase davon ab. Mit 16 Jahren meldete ich mich selbst im Konservatorium der Stadt Wien, das gleich neben der Schule war, an. Der Direktor war sowohl von meinem Willen als auch von meiner Stimme so sehr beeindruckt, daß er mich tatsächlich zur Aufnahmsprüfung zuließ. Nach drei Probemonaten bestand ich dann mit einem Schubert-Lied die reguläre Aufnahme. Neben der Ausbildung im Konservatorium besuchte ich aber weiterhin die Schule bis zur Matura. Ich hatte jedenfalls nur den Wunsch im Kopf, so schnell wie möglich fertig zu werden, um raschest auf die Bühne zu kommen. Ich kam in der Folge zur Kammersängerin Esther Rethy, die für mich zu einem ganz großen Vorbild wurde. Sie war eine Grande Dame des Gesangs, die von Bruno Walter entdeckt worden war und von Knappertsbusch bis Karajan unter allen großen Dirigenten sang. Ihr verdanke ich, daß ich an die Akademie kam, wo ich eine umfassende musikalische Ausbildung erhielt, was ich für sehr wichtig halte. In meiner Ausbildungszeit begegnete ich übrigens auch schon dem jetzigen Direktor der Wiener Staatsoper, der auch ein sehr talentierter Sänger war. Ich begann sehr jung im Chor der Volksoper mitzusingen, wo ich sehr viel Erfahrung sammeln und auch etwas Taschengeld verdienen konnte. Ich nutzte dabei jede Gelegenheit, etwas zu lernen, indem ich sehr viel bei der Bühne „spionierte". Ich wollte eigentlich für die Opernklasse inskribieren, doch wollte man mich dort aus Altersgründen noch warten lassen, so wurde ich schon gleich nach meinem ersten Vorsingen in Salzburg als erste Sängerin engagiert. Ich hatte in der Folge eine ganze Reihe von Sensationserfolgen in den verschiedensten Opernrollen. Ich inskribierte jedoch nebenbei nochmals im Konservatorium, um Lied und Oratorium zu studieren. Ich hatte übrigens niemals Stimmbänderprobleme, weil ich eine so gute und ausführliche Ausbildung genossen und dadurch eine entsprechende Technik hatte. Ich studierte bei Prof. Skrivanek, der sehr streng war, wofür ich ihm aber heute sehr dankbar bin. Ich ging dann nach Deutschland, wo ich meinen ersten Mann kennenlernte, der sehr vermögend war und mich umsorgte. Da ich dann lange Auslandsösterreicherin war, bin ich in meiner Heimat, im Unterschied zum Ausland, gar nicht so sehr als Sängerin bekannt. 1981 wurde meine Ehe geschieden, zu einer Zeit, da ich gleichzeitig an fünf Theatern Verträge zu erfüllen hatte. Alles in allem war es eine sehr schöne Zeit, in der ich auch wirklich frei von allen Sorgen war. Als ich meinen zweiten Mann, Generalkonsul KR Kurt Konrad Rajer heiratete, wollte ich diese Ehe nicht aufs Spiel setzen und mich von der Bühne zurückziehen, um mich mehr auf Konzerte zu konzentrieren. Allerdings erhielt ich dann auch zahllose Engagements, bis ich 1993 zum ersten Mal das Angebot erhielt, auf einem Schiff zu singen. Diese Karriere dauerte dann etwa fünf Jahre, während der ich jeweils als Stargast auf deutschen Schiffen auftrat (insbesondere etwa 40 Mal auf der MS Europa, dem besten Schiff der Welt). Nach dem Tod meines Mannes 1998 zog ich mich zurück und wollte eigentlich nur mehr in Wien leben. Ich übernahm zunächst die Firma meines Mannes. Sobald ich meine Arbeit dort abgeschlossen hatte, suchte ich nach einer Alternative. Es war dann die Idee eines Freundes, mich beim Wiener Rathaus für die Koordination touristischer Aktivitäten zu bewerben. Meine Vorschläge schlugen dort sofort ein, und ich habe hier vollkommen freie Hand bei der Organisation der Events, die mir anvertraut werden. Dabei achte ich auch immer darauf, daß alle Künstler, die ich engagiere, entsprechend honoriert werden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist etwas, das sicher jeder Mensch anders einschätzt. Für mich bedeutet Erfolg die Bestätigung, daß ich recht gehabt habe. Allerdings bin ich mir auch durchaus bewußt, daß Erfolg sehr kurzlebig ist, am nächsten Tag kann er wieder vergessen sein. Für einen erfolgreichen Menschen ist es auch immer sehr wichtig, daß er den Erfolg halten kann. Erfolgreich zu sein heißt aber auch, andere Menschen glücklich zu machen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In dem soeben erwähnten Sinne ganz sicher. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend ist zunächst einmal, daß man sein Handwerk beherrscht. Dabei muß man in der Anfangsphase speziell darauf achten, keine Stufen zu überspringen, die einem in der Folge dann fehlen könnten. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erfolgreich war ich, als ich in Salzburg anfing. Damals hatte ich hymnische Kritiken über die ganze Seite, und so wußte ich, daß ich erfolgreich war. Allerdings bedeutete so ein Erfolg auch, daß man ihn sich immer wieder neu verdienen muß, den hat man nie ein für alle Mal! **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war eine richtige Entscheidung, daß ich nach dem Tod meines Mannes meine Sängerinnenkarriere beendete. Mir erscheint nichts so peinlich, wie wenn es von jemandem heißt: „Mein Gott, der (oder die) singt noch immer!" **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ganz sicher meine Gesangsprofessoren, wenn auch unbewußt. Allerdings sehe ich in ihnen keine Vorbilder in dem Sinne, meine Karriere verdanke ich ausschließlich mir selbst. **Welche**

Anerkennung haben Sie erfahren? Früher war es natürlich vor allem die Anerkennung durch das Publikum, und jetzt spüre ich die Anerkennung durch die Künstler, die mit meiner Arbeit zufrieden und dafür dankbar sind. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein großes Problem in der Kunst ist oft, daß man nicht weiß, wann man aufhören soll. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als „die Diva". Man gesteht mir aber auch einen guten Sinn für Humor sowie große Herzlichkeit zu. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Jetzt habe ich keine Konkurrenz mehr. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe überhaupt kein Privatleben. Mein Beruf ist mein Privatleben. Ich lebe damit sehr gut. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein junger Mensch soll viel und so früh wie möglich seine Ausbildung forcieren. Es ist ja viel mühseliger, als Erwachsener noch etwas zu lernen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte gesund bleiben, das ist mein Hauptziel. **Ihr Lebensmotto?** Es gibt nichts Schlechtes, worin nicht auch etwas Gutes liegt.

✱ Sautter Armin

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Armin Sautter jun. GmbH., 6900 Bregenz, Römerstraße 13. Geboren - Datum, Ort: 27. März 1974, Innsbruck. Eltern: Dr. Armin und Veronika. Besondere Vorfahren: Großvater KommR. Josef Sautter, Firmengründer Sautter & Co. Mitgliedschaften: Obmann der Bregenzer Stadtmusik. Hobbies: Mountainbiken, Wandern, Schifahren, Musik, Kultur, Motorradfahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Inhaber der Armin Sautter Handelsagentur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich 1995 die Handelsakademie Karl Schönherr in Innsbruck mit Matura abgeschlossen hatte, wagte ich den berühmten Sprung ins kalte Wasser und übernahm eine Stelle im Vertrieb der Firma Ricoh Austria in Salzburg. Da ich schon während der Schulzeit diverse Praktika in den Bereichen Verkauf, Detailgeschäft, Rechnungswesen, Verwaltung, Lager und Versand absolviert hatte und somit viele Erfahrungen mitbringen konnte, umfaßte mein Aufgabengebiet die Kundenbetreuung, Einschulung plazierter Systeme, Reklamationsbearbeitung und After Sales Service. Weiters besuchte ich während dieser Tätigkeit laufend Trainings im Bereich Verkauf und Rhetorik und fungierte als Vertriebsrepräsentant für analoge und digitale Vervielfältigungssysteme in Salzburg und Tirol. Im Jahre 1996 entschied ich mich, auf Anraten meiner Eltern, in meine Heimat Tirol zurückzukehren, um in den elterlichen Betrieb, der Firma Sautter Tirol und Vorarlberg, einzusteigen. Nach kurzer Zeit führte mich der Weg in die Vorarlberger Filiale des Unternehmens. Hier führte ich anfangs die Büromaschinenabteilung und gründete später ein neues Büromöbelhandelskonzept. Meine Hauptaufgaben lagen jedoch immer im Vertrieb und Verkauf, auch war ich Ansprechpartner für Kunden und Lieferanten. Die spätere Funktion war sehr stark von Tätigkeiten der Personalführung und Betriebsorganisation geprägt, die hervorgerufen wurden, da ich später für die Vernetzung der einzelnen Filialen sowohl in technischer als auch sozialer Hinsicht - das „Zusammenwachsen" der Personen - zuständig war. Nachdem mein Vater überraschend das gesamte Unternehmen in Tirol verkauft hatte, war es für mich an der Zeit, mich neu zu orientieren. Obwohl ich mich damals im Jahr 2003 gegen die Selbständigkeit entschied und einen Fachhochschullehrgang für internationale Unternehmensführung in Dornbirn begann, baute ich mir nach kurzer Zeit einen eigenen Möbelhandel auf. Ich gründete im selben Jahr die Armin Sautter Handelsagentur und entschloß mich beinahe zeitgleich, sehr eng mit dem Unternehmen der Handelsagentin Frau Alice Machné zu arbeiten, indem ich die dort anfallenden Vertriebstätigkeiten aufnahm. Als nur ein Jahr später die Schließung des Betriebs meines Vaters in Vorarlberg erfolgte, stand ich erneut vor dem Scheideweg, das zerrüttete Unternehmen zu übernehmen oder einen anderen Weg einzuschlagen. Ich entschloß mich, die väterliche Firma neu aufzubauen, und bin heute froh, diese Wahl getroffen zu haben.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Durch die Vielfalt des Begriffs Erfolg ist dieser nur sehr schwer zu deuten. Erfolg heißt jedoch konkret, gesetzte Ziele zu erreichen. Beim Versuch der Definition sollte weiters das Sprichwort vom Glück des Tüchtigen nicht außer acht gelassen werden. Wenn beispielsweise ein Vertreter an einem Tag 20 Kundengespräche führt, ist die Chance höher, ein erfolgreiches Geschäft abzuschließen, als wenn er nur zwei Gespräche pro Tag führt. Wichtig ist natürlich auch, daß das jeweilige Gegenüber auch auf einen erfolgreichen Abschluß eines Geschäftes bedacht ist. Ansonsten passiert es, daß es „nur beim Reden" bleibt. Für mich persönlich liegt deshalb der Schluß nahe, sich ein verläßliches Umfeld zu suchen, das nicht nur am Reden interessiert ist, sondern auch am Handeln. Ich sehe den Erfolg wie gesagt im Erreichen der gesetzten Ziele, die meist erkämpft werden müssen. Es ist wichtig, diese strikt zu verfolgen und auch über Jahre hinweg nicht aufzugeben bzw. aus den Augen zu verlieren. In meiner beruflichen Laufbahn war es nötig, viele Umwege einzuschlagen, die mich im Moment scheinbar in so manche Sackgasse führten, jedoch zeigte sich auf lange Sicht, daß die Grundrichtung immer dieselbe blieb. Ich habe trotz dieser Umwege an meinen Zielen festgehalten und sie nicht aus den Augen gelassen. Ich bin auch ein wenig stolz, daß ich mir selbst nie untreu geworden bin, indem ich mich z. B. nicht anderen Verhaltensmustern angepaßt habe, die ich nicht für richtig erachte. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe Spaß an meiner Tätigkeit und begegne neuen Herausforderungen mit Freude. Während der beruflichen Umbruchsphasen habe ich nicht aufgegeben, obwohl es persönlich sehr schwer für mich war. Ich hatte Glück und konnte meine gesteckten Ziele verwirklichen. Meine damaligen Probleme wurden im nachhinein zu einer wichtigen Lebenserfahrung. Da ich mir auch selbst nicht untreu wurde, erachte ich mich unter diesem Aspekt als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich versuche, egal ob privat oder beruflich, klare Entscheidungen zu treffen, ohne daß ich sie lange vor mir herschiebe. Diese Einstellung ist mir vor allem im Berufsleben sehr zugute gekommen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** In meiner Geschäftspartnerin Frau Alice Machné sehe ich eine der wichtigsten Personen auf meinem beruflichen Lebensweg. Sie ist einerseits eine klassische Geschäftsfrau und andererseits eine sehr großzügige Persönlichkeit, die hinter ihren Entscheidungen steht. Erfolg hat viele Väter, und man muß dem anderen vertrauen können, um nicht unterzugehen. In meiner Mentorin habe ich jemanden gefunden, dem ich vertrauen kann und der mir zur Seite steht. **Welche**

Anerkennung haben Sie erfahren? Obwohl Alice Machné und ich sehr eng zusammenarbeiten, haben wir uns immer sehr gut verstanden, was ich als Anerkennung werte. Ich freue mich, wenn ein Kunde meine Arbeit lobt, doch im Lob eines Vorbildes sehe ich die wahre Anerkennung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mir treu bleiben.

✱ Schachermair Franz

● Zur Person

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Bau- und Möbeltischlerei Franz Schachermair., 4981 Ort im Innkreis, Hart 67. Geboren - Datum, Ort: 21. Februar 1958, Grieskirchen. Familienstand: Verheiratet mit Franziska. Kinder: Tanja (1979) und Christoph (1986). Eltern: Hildegard und Franz. Mitgliedschaften: Musikkapelle Ort im Innkreis, Freiwillige Feuerwehr Traxlham. Hobbies: Garten, Musik (seit dem 15. Lebensjahr aktiver Musiker), Feuerwehr. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gemeinderat, Obmann des Wirtschaftsbundes, Bezirkslehrlingswart, Juror bei Lehrlingswettbewerben.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die achtjährige Volksschule in Taiskirchen und danach die Polytechnische Schule. Im Anschluß daran absolvierte ich von 1973 bis 1976 die Lehre zum Tischler in Taiskirchen. Mich faszinierte schon während der Schulzeit der Beruf des Tischlers und der Umgang mit dem Werkstoff Holz, deshalb war ich schon ab meinem zwölften Lebensjahr jeweils in den Sommerferien in einer Tischlerei als Aushilfe beschäftigt. Von Oktober 1977 bis Mai 1978 war ich beim Bundesheer. Drei Tage nach dem Abrüsten lernte ich meine heutige Frau kennen, was ich als wichtigen Punkt auf meinem Lebensweg betrachte. Ich arbeitete nach dem Bundesheer noch einige Monate in meinem ehemaligen Lehrbetrieb, bis ich im Oktober 1978 im Betrieb eines Onkels meiner Frau als Tischler eingestellt wurde. Dies war aus persönlichen Gründen eine gute Lösung, da der Vater meiner Frau überraschend verstorben war und wir uns gemeinsam um den landwirtschaftlichen Betrieb der Schwiegermutter zu kümmern hatten. So hatten wir in den darauffolgenden Jahren sowohl beruflich als auch privat einiges zu tun. 1983 entschloß ich mich, die Meisterprüfung abzulegen, da es mein Ziel war, einen eigenen Betrieb zu eröffnen. Im März 1990 setzte ich den Wunsch zur Selbständigkeit, auch auf Anraten eines Kollegen und mit guter Unterstützung durch die Gemeinde Reichersberg, in die Tat um und begann mit dem Anbau der Werkstätte an mein Privathaus. Seit mittlerweile 15 Jahren arbeiten meine Frau und ich nun in unserem eigenen Betrieb, und ich habe in ihr eine große Unterstützung, wo auch immer ich sie brauche.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, alles an meinem Haus mit eigenen Händen erschaffen zu haben. Ich habe zuerst das Haus meiner Schwiegermutter neu gebaut und dann einige Jahre später noch ein zweites für meine eigene Familie. Ebenso errichtete ich meinen Betrieb. Als ich begann, hatte ich kein Gebäude, keine Maschinen bzw. Werkzeuge und keinen einzigen Kunden. Heute habe ich ein großzügiges Firmengebäude, einen guten Kundenstock und eine zufriedenstellende Auftragslage. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe in meinem Leben sehr viele Dinge bewältigt und trotz einiger Rückschläge nie aufgegeben. Letzten Endes schaffte ich es immer wieder, den Dingen eine positive Wendung zu geben, und deshalb betrachte ich mich als erfolgreich. Sehr wichtig ist mir die Harmonie in der Familie. Sie ist für mich in Wirklichkeit der wichtigste Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich ließ mich nie unterkriegen und suchte immer wieder nach Wegen, um bestimmte Problemstellungen zu lösen. Ich habe viel gearbeitet, damit der Betrieb heute in dieser Form da steht, doch ich habe es nie bereut, mich selbständig gemacht zu haben. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich machte mich im Frühjahr 1990 selbständig und begann zu diesem Zeitpunkt mit dem Bau der Firmenhalle. Schon im Herbst desselben Jahres hatte ich die ersten Aufträge in der Tasche und 1991 stellte ich meinen ersten Lehrling ein. Als ich sah, daß der Betrieb floriert, empfand ich mich als erfolgreich. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als hilfsbereiter, engagierter Mensch, der nicht nur über eine Situation schimpft wenn er mit ihr unzufrieden ist, sondern sich selbst engagiert, um zu deren Lösung beizutragen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich arbeite mit einigen anderen Tischlereibetrieben aus dem Innviertel optimal zusammen, wobei diese Betriebe eher für große Anfertigungsmengen zuständig sind und ich dann zum Einsatz komme, wenn etwas Ungewöhnliches oder Spezielles in Sonderanfertigung gewünscht ist. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau und ich arbeiten sehr eng zusammen, und das funktioniert optimal. So gesehen gelingt es uns sehr gut, Beruf und Privatleben zu vereinbaren, obwohl natürlich der Beruf oft zuviel Zeit in Anspruch nimmt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Selbständig machen sollte sich nur, wer vorab ausreichend Erfahrung gesammelt und sich einen entsprechenden finanziellen Polster geschaffen hat. Außerdem würde ich aus meiner persönlichen Erfahrung heraus niemandem raten, die Meisterprüfung nebenberuflich zu machen, da dann sowohl im Beruf selbst als auch bei der Vorbereitung auf die Prüfung oft die Konzentration fehlt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Im Moment ist die Auftragslage des Betriebes absolut zufriedenstellend; wir haben sogar mehr Arbeit, als wir selbst erledigen können. Ich will diesen Status quo aufrechterhalten. Mein Sohn hat ebenfalls - mit großer Liebe zum Handwerk und großem Erfolg - die Tischlerlehre absolviert. Er war während seiner gesamten Lehrzeit im Spitzenfeld der Landes- und Bundeslehrlingswettbewerbe. Sein Ziel ist es, den Betrieb weiterzuführen, und damit erfüllt er mir einen großen Herzenswunsch. **Ihr Lebensmotto?** Ohne Fleiß kein Preis!

✱ Schaden Brigitte Mag.

● Zur Person

Beruf: Beraterin, Coach. Funktion: Vorstandsvorsitzende. Tätig bei: prna Projekt Management Austria., 1090 Wien, Palais Schlick, Türkenstraße 25/2/21. Geboren - Datum, Ort: 9. Juli 1956, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Mag. Viktor Koroschitz. Eltern: Gerda und Herbert. Besondere Vorfahren: Dr. Karl Wolff, Vizepräsident des Verfassungs- und Verwaltungsgerichtshofes; Dr. Karl Zelinka, Zoologe, Univ.-Prof. Czernowitz; Dr. Andreas Zelinka, Bürgermeister von Wien von 1861 bis 1868. Schöpferische Akte: Diverse Publikationen und Präsentationen. Mitgliedschaften: International Project Management Association. Hobbies: Kunst, Kultur, Reisen, Lesen, Kochen, Fußball. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: BSConsulting, Beratung & systemisches Coaching.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1974 entschied ich mich für ein Studium der Versicherungsmathematik an der TU Wien. Mich reizte vor allem das große Spektrum dieser Ausbildung, das von Mathematik und EDV über Handelsrecht und Volkswirtschaftslehre bis hin zu Betriebswirtschaftslehre reicht. Diese Vielseitigkeit war mir immer sehr wichtig und letztlich auch die Grundlage für meine heutige Tätigkeit im Projektmanagement. Nach Abschluß dieses Studiums im Jahr 1980 studierte ich Betriebsinformatik an der Universität Wien. Während dieser Zeit arbeitete ich nebenbei in der Informatikabteilung der Ersten Österreichischen Sparkasse, später war ich bei Die Erste Vermögensanlage und Beteiligungen Gesellschaft m.b.H. für die EDV-Organisation verantwortlich. 1983 wechselte ich zu Zeiss Österreich, wo ich ein Jahr später zur EDV-Leiterin bestellt wurde. Im Dezember 1984 schloß ich auch das Betriebsinformatikstudium erfolgreich ab. In den folgenden Jahren war ich für zahlreiche, interessante EDV-Projekte bei Zeiss verantwortlich und betreute die Auslandsbüros in Moskau, Warschau, Prag und Budapest. 1992 kam ich als Projektmanagerin zur EA Generali AG, in weiterer Folge war ich für die Weiterentwicklung des Projektmanagements im Haus zuständig. In dieser Funktion war ich auf der Suche nach einer Organisation, die mich bei dieser Aufgabe unterstützen kann. Ich stieß auf pma Projekt Management Austria - ein Verein zur Förderung des Berufsbildes Projektmanager, mit dem ich seit dieser Zeit in unterschiedlichen Rollen verbunden bin: Zuerst Kundin, ließ ich mich 1996 zertifizieren, war danach als Contollerin tätig und übernahm schließlich die Geschäftsführung. Seit 2003 bin ich Vorstandsvorsitzende der pma und seit 2005 Vizepräsidentin der Dachorganisation IPMA. Neben diesen Tätigkeiten für die pma war ich aber auch noch anderweitig aktiv. So war ich von 1999 bis 2001 für Aufbau und Leitung des Projektmanagement Competence Center der Libro AG verantwortlich und Leiterin der Personalentwicklung, der Organisationsentwicklung und des Projektportfoliomanagements von lion.cc. Im Jahr 2001 gründete ich in Kooperation mit einigen Partnern die Beraterfirma BSConsulting für Training und systemisches Coaching. Hier kann ich meine eigenen Ideen und Vorstellungen umsetzen und bin nur meinen Kunden und mir verantwortlich. Auch die Erfahrungen aus meinen bisherigen Tätigkeiten kommen in dieser Firma wunderbar zum Tragen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die Freiheit zu haben, das zu tun, was ich möchte. Mein Tun und Handeln soll für andere Menschen hilfreich und unterstützend sein. Das gilt für Beruf und Privatleben gleichermaßen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich mich als Person betrachte: Ja. Aus gesellschaftlicher Sichtweise kann ich die Frage nur schwer beantworten. Während meines Studiums und der ersten Berufsjahre hatte ich den Ehrgeiz zu beweisen, daß ich als Frau in diesem Beruf genauso erfolgreich sein kann wie ein Mann. Diese Werte und Status haben sich mit zunehmendem Alter gewandelt. Heute gehe ich auch auf Menschen viel offener und unvoreingenommener zu. Ausschlaggebend ist allein die Frage, ob dieser Mensch sympathisch und interessant ist - und nicht, ob er der Portier oder der Generaldirektor einer Firma ist. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß die Wurzeln schon in der Familie liegen. Mein Großvater war Universitätsprofessor und Vizepräsident des Verfassungsgerichtshofes und beherrschte 18 Sprachen in Wort und Schrift. Mein Onkel war Universitätsprofessor an der TU und Präsident des Hauptverbandes der Sozialversicherung. Die Schwester meiner Großmutter war eine der ersten Frauen in Österreich, die Chemie studiert hat. In meiner Familie gab es also zahlreiche bemerkenswerte Karrieren und Erfolgsgeschichten. Das war für mich sicher auch ein großer Ansporn. **Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags?** In Phasen, in denen man 24 Stunden am Tag, sieben Tage in der Woche erreichbar ist, stellt es schon eine Herausforderung dar, Zeiten zu finden, während derer man eben nicht erreichbar ist. Ich habe mir inzwischen angewöhnt, mein Handy abends auszuschalten. Man braucht einfach Ruhe- und Entspannungsphasen, um für die Aufgaben des nächsten Tages gerüstet zu sein. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich persönlich hatte und habe keine Probleme. Das verdanke ich aber nur dem Umstand, daß ich mich gegen eine herkömmliche Familie mit Kindern und für die Karriere entschieden habe. Beides zur gleichen Zeit ist meiner Meinung nach unvereinbar. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wenn ich eine Firma oder Abteilung verließ, um mich neuen Projekten zu widmen, und meine Kollegen und Vorgesetzten bedauerten mein Ausscheiden, so war das immer eine sehr schöne Anerkennung meiner Person und meiner geleisteten Arbeit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Leider nehmen immer noch viel zu wenige Firmen die professionelle Unterstützung eines Projektmanagers in Anspruch. Es gibt zahlreiche Studien, die belegen, warum Projekte scheitern. Diese Fehler wären also ganz einfach zu verhindern, dennoch werden sie gemacht. Das ist ein Phänomen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lasse meine Mitarbeiter bis zu drei Bewerber auswählen, die ihrer Meinung nach für die Stelle am besten geeignet sind. Aus diesem Kreis der engsten Kandidaten treffe ich dann die Entscheidung. Die wichtigsten Kriterien dabei sind Intelligenz und Eigenständigkeit, außerdem muß die Chemie stimmen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich halte nichts davon. Mitarbeiter zu motivieren. Jeder muß von sich selbst aus motiviert sein. Meine Aufgabe ist es, die Menschen dort einzusetzen, wo sie ihre Fähigkeiten am besten einbringen können. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Es gibt bei pma und IPMA einen erprobten Projektmanagement-Standard, nach dem die einzelnen Länder zertifizieren. Unsere Mitglieder kommen von Universitäten, aus der Wirtschaft und der öffentlichen Verwaltung. Für sie und für am Projektmanagement Interessierte stellen wir eine Plattform zum Erfahrungsaustausch und zur Weiterbildung dar. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das klappt sehr gut, da mein Lebensgefährte von Anfang an wußte, daß ich keine typische Hausfrau bin, sondern sehr stark für und mit meinem Beruf lebe. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Keinen, denn auch Ratschläge sind Schläge. Ich kann aus meinem Leben erzählen und diese Erfahrungen als einen möglichen Weg zur Diskussion stellen. Jeder muß selbst herausfinden, was er möchte und wo seine Stärken und Schwächen liegen. Und davon soll man sich nicht abbringen lassen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe mir niemals Ziele gesteckt, sondern Chancen gesehen und sie ergriffen. Das werde ich so beibehalten. **Ihr Lebensmotto?** Aus Steinen, die „mann" ihr in den Weg legt, kann „frau" auch etwas Schönes bauen.

✱ Schaden Günter

● Zur Person

Beruf: Informatiker. Funktion: Prokurist. Tätig bei: HF Data Datenverarbeitungsgesellschaft mbH., 1141 Wien, Matznergasse 17. Geboren - Datum, Ort: 26. Mai 1971, Wien. Kinder: Lea (1997) und Dina (1999). Hobbies: Lesen (Stephen King, Fachliteratur, Science Fiction), Fitneß, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte bis 1990 das Neusprachliche Gymnasium Sacre Coeur in Preßbaum. Danach leistete ich den Präsenzdienst ab. Von 1991 bis 1992 studierte ich Hüttenwesen an der Montanuniversität Leoben mit den Schwerpunkten Darstellende Geometrie, Mechanik und Mathematik. Von 1992 bis 1997 studierte ich Informatik und Datenbanktechnik an der Technischen Universität Wien mit den Schwerpunkten Programmierung, Projektplanung, Teamarbeit, Mathematik, Internetanwendungen und Expertensysteme. Im Rahmen meiner Ausbildung konzentrierte ich mich bald auf die Planung und Erstellung von Softwarepaketen für Internetserver und absolvierte ein Praktikum am Institut für Artificial Intelligence und Kybernetik an der Universität Wien. Von 1996 bis 1999 erwarb ich Berufserfahrung im Bereich Netzwerkbetreuung/Softwareentwicklung bei der HF Data Datenverarbeitung GmbH, einem Unternehmen der Compass-Verlagsgruppe, und von 1999 bis 2002 war ich als Projektleiter in den Bereichen Softwareentwicklung, Großkunden und Support tätig. Seit 2003 leite ich die IT Compass Gruppe, wobei mein Aufgabengebiet Projektmanagement, Großkunden und Support umfaßt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich bin ehrgeizig und perfektionistisch, was meine eigene Arbeit angeht. Was das berufliche Fortkommen betrifft, ergibt sich Erfolg von selbst. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich betrachte mich aufgrund der Ergebnisse meiner Arbeit als erfolgreich. Ein Quentchen Glück gehört aber bestimmt immer dazu. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich verlange von niemandem mehr als von mir selbst. Hartnäckigkeit und ein sozialer Umgang mit anderen sind bestimmt mit ausschlaggebend für meinen Erfolg. Verkaufstalent und soziale Kompetenz sind in meiner Position ebenfalls wichtige Faktoren. Ich bin in dieses Unternehmen zu einem frühen Zeitpunkt eingestiegen, als vieles noch in der Anfangsphase war, aber meine Arbeit macht mir heute noch Spaß. Die Arbeit am Computer hat auch eine künstlerische Komponente, denn ich kann vieles frei und bildhaft gestalten. Dabei lasse ich mich auf einen kreativen Prozeß ein. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich habe mir meinen Weg selbst ausgesucht und kann nicht behaupten, daß mich dabei jemand geleitet hat. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich sehe den Mitbewerb sachlich und ziehe durchaus den Hut vor technisch versierten Kollegen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das ist eine Frage der Einteilung. Als Frühaufsteher bin ich schon morgens im Büro, obwohl die Anfahrt eine Stunde dauert. In meiner freien Zeit bemühe ich mich, Momente zu finden, in denen ich geistig wirklich abschalten kann. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich lese laufend Fachliteratur und nehme an Seminaren zu speziellen Themen teil. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man darf keine Angst davor haben, Fehler zu machen. Man muß auch mit dem Scheitern positiv umgehen und daraus lernen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir befinden uns derzeit in einer Entwicklungsphase, die viel Neues mit sich bringen wird. Wir entwickeln immer mehr Prototypen, mit denen wir direkt zu unseren Kunden gehen, und daraus ergeben sich maßgeschneiderte Kundenlösungen. Wir sind ein kleines, flexibles Unternehmen, und diese Wendigkeit möchten wir uns bewahren. Als Anbieter von Commerce-Datenbanken für die Republik Österreich nahmen wir in diesem Fachbereich eine Vorreiterrolle ein, die uns für viele europäische Firmen in unsere Branche attraktiv macht.

✱ Schaden Heinz Dr.

● Zur Person

Beruf: Politikwissenschaftler. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Stadt Salzburg., 5020 Salzburg, Schloß Mirabell. Geboren - Datum, Ort: 29. April 1954, Graz. Besondere Vorfahren: Großvater Wedemeier (Sinologe in Leipzig). Hobbies: Fernreisen, Mountainbiken, Bewegung, Kilimandscharo, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Schon als Student liebte ich Salzburg wegen seiner besonderen Lebensqualität. 1976 dachte ich natürlich nicht im Entferntesten daran, einmal Bürgermeister dieser Stadt zu sein. Ich studierte an der Universität Salzburg Wirtschaftsgeschichte, Kunstgeschichte, Politikwissenschaft und Publizistik und promovierte 1981. Nach einer Tätigkeit am Institut für Geschichte der Universität Salzburg und dem Zivildienst bei der Bewährungshilfe Salzburg studierte ich postgradual an der Internationalen Diplomatischen Akademie Wien und belegte die Bereiche Diplomatie, Internationale Organisation und Wirtschaft. 1985 schloß ich diese Ausbildung mit Diplom ab. Direkt danach wurde ich Kabinettschef des Staatssekretärs für Wohnbaufragen im Bautenministerium und war ab 1987 bei der AK Salzburg als Leiter der Medienabteilung für die Bereiche Presse, Bibliothek, Kultur und Frauenpolitik zuständig. Ich war immer schon politisch tätig, als Studentenvertreter in Salzburg, als Hörervertreter an der Akademie und in ähnlichen Positionen. Anfang 1993 sollte ich in den Nationalrat einziehen, aber die SPÖ war dabei, in Salzburg die Gemeinderatswahl zu verlieren und schickte mich im letzten Moment ins Rennen. Es reichte nicht für den Bürgermeister, aber zum Vizebürgermeister. 1999 wurde ich schließlich zum Bürgermeister der Stadt Salzburg gewählt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich bin kein übertrieben ehrgeiziger Mensch, wollte aber schon immer etwas nicht Alltägliches tun. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin zwar froh, daß ich Bürgermeister wurde, denke aber nicht darüber nach, ob ich erfolgreich bin. Einiges konnte in all den Jahren im Amt schon erreichen, ich bin daher nicht unzufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe immer ein bißchen mehr gearbeitet als der Durchschnitt. Auch Kommunikationsfähigkeit ist für meinen

Erfolg sehr wichtig. Als Student finanzierte ich mein Studium als Reiseleiter und merkte, wie wichtig es ist, mit Menschen zu reden. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bleibe immer ruhig und bereite mich gut vor. Außerdem achte ich darauf, daß ich ausgeschlafen bin und halte mich mit Mountainbiken körperlich und mental fit. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Spätestens mit dem Studium. Ich studierte schnell und erhielt ein Begabtenstipendium. Ich wußte, daß es gut läuft, wenn ich mich anstrenge. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Die Leute wollen in der Politik und besonders in der Kommunalpolitik, wo man den Bürgern sehr nah ist, keine Kopien. Sie spüren genau, ob man authentisch ist oder nur angelerntes Wissen weitergibt. Man darf in der Politik keine Rolle spielen, ich bleibe daher immer ich selbst. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Im Sinne eines Mentors gab es niemanden, es gab nur Wegbegleiter. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die schönste Anerkennung ist für mich, daß sich die Bürger freuen, wenn sie mich sehen und mir positiv begegnen. Natürlich hat jeder Politiker auch seine Kritiker, aber die meisten sind mir gegenüber positiv eingestellt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Hauptproblem sind vor allem die Finanzen, die den Handlungsspielraum der Kommunen stark einschränken. Ich gehe nicht davon aus, daß ich eines Tages eine stabile finanzielle Grundlage vorfinde. Ein Sparpaket an das andere zu reihen, ist nicht wirklich förderlich. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Von den Bürgern erfahre ich positive Resonanz, mein unmittelbares Umfeld wird mich wohl ähnlich sehen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Im Büro ist es sehr wichtig, daß es auch zwischenmenschlich funktioniert, insgesamt beschäftigt die Stadt Salzburg rund 3.000 Mitarbeiter. Da arbeitet man natürlich nicht mit jedem einzelnen zusammen, aber es ist entscheidend, daß die Zusammenarbeit mit den Schlüsselpositionen auf Vertrauen basiert. Was Mitarbeiter am wenigsten brauchen, ist Unentschlossenheit an der Führungsspitze. In der politischen Ebene ist die Kommunikation noch wichtiger als in der Wirtschaft, weil man Mehrheiten oder Kompromisse finden muß. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich schaue mir viele Mitarbeiter an, um ein Gefühl zu bekommen, ob der Bewerber den Anforderungen entspricht. Das oft zitierte „Bauchgefühl" kann dabei sehr hilfreich sein, obwohl man sich manchmal auch da irrt. Qualifikation und Werdegang sind mir wichtig, aber das Gefühl ist wesentlicher. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Da muß ich mich immer wieder an die eigene Nase nehmen und meine Ungeduld zügeln. Natürlich spreche ich Lob und Kritik aus - das Wichtigste ist auch in diesem Bereich die Kommunikation. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Es gab eine deutliche Veränderung vom Vize- zum Bürgermeister. Dieser Eindruck war fast körperlich zu spüren und hat sich in den drei Jahren noch einmal verdichtet. Das ist auch gut so. Ich gestalte einen unkomplizierten Umgang mit den Mitarbeitern. Merke ich, daß es nicht so geht, wie ich will, revidiere ich auch meine Position. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Salzburg hat viele Stärken, wir haben neben Wien den international höchsten Bekanntheitsgrad, oft einen höheren als Österreich. Im englischsprachigen Raum verwechseln die Leute Austria und Australia, aber Salzburg ist unverwechselbar. Dinge, wie Mozart und Musik werden damit verbunden. Das genieße ich sehr. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Als Single muß ich keine große Rücksicht nehmen, denn die Freizeit reduziert sich inzwischen meist auf den Sonntagvormittag. Ich muß aufpassen, daß ich Freundschaften und familiäre Beziehungen - auch zu meiner Tochter - nicht zu sehr vernachlässige. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Es gibt keine Fortbildungsseminare für Bürgermeister. Ich muß mich laufend informieren und lesen. Kompetenz ist auf allen Ebenen gefragt. Ich muß in allen Bereichen, mit denen ich zu tun habe, Grundwissen haben. Das reicht von den Festspielen, wo ich die Qualität einer Aufführung beurteilen soll, bis hin zur Stadtreinigung. Da muß man sehr neugierig sein und sich immer wieder schlau machen. Ich gehe gern an die Universität, halte Vorträge und rede mit den Leuten. Dabei erhalte ich viel Input. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll das machen, woran man Spaß hat, aber keine halben Sachen. Zusammengefaßt lautet mein Rat, den Spaß an der Sache ernst zu nehmen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe jetzt noch kein Fernziel. Ich möchte die nächste Wahl wieder gewinnen, die Periode würde somit bis 2009 dauern. Das wären dann 20 Jahre Politik, und ich weiß nicht, ob es mich danach noch einmal reizt, etwas Neues zu machen.

✱ Schäffer Franz

● Zur Person

Beruf: Trafikant, Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Tabak-Trafik Franz Schäffer., 4600 Wels, Oberfeldstraße 95. Geboren - Datum, Ort: 5. Juni 1939, Hurky/Tschechien. Familienstand: Verheiratet mit Margit. Kinder: Verena (1973). Eltern: Karl und Hildegard. Hobbies: Firma, Zimmergewehrschießen.

● Karriere

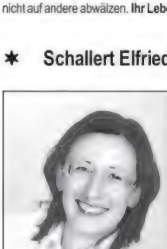
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs in Deutschland auf und erlernte nach Abschluß der Handelsschule den Beruf des Wohnungswirts in einer Wohnbaugenossenschaft. Dort arbeitete ich zwölfeinhalb Jahre als Kassier und war neben dieser Tätigkeit auch für die Verwaltung des Zins- und Tilgungsdienstes für 2.500 Mietwohnungen zuständig. Außerdem fuhr ich regelmäßig in die Schweiz, um dort Kreditkonditionen zu verhandeln. Als ich meinen Onkel in Eggenburg in Niederösterreich besuchte, lernte ich meine zukünftige Frau kennen. Da sie im gehobenen österreichischen Bundesdienst tätig war, zog ich nach Österreich. Ich begann in Linz bei einer Versicherung mit einem - im Vergleich zu meiner vorigen Tätigkeit als Abteilungsleiter - sehr mageren Gehalt. Schließlich wechselte ich ins Büro einer Strickerei in Wels, wo ich zehn Jahre lang tätig war. Bevor dieser Betrieb schloß, machte ich mich als Trafikant selbständig. Anfangs durfte ich nur Zeitungen verkaufen und häufte dadurch einen Schuldenberg an. Schließlich suchte ich mir einen neuen Standort in einer neuerrichteten Wohnsiedlung, wo ich aus einem Kiosk mit 2,8 m² Innenfläche heraus verkaufte. Nach sechseinhalb Jahren konnte ich einen größeren Container aufbauen. 1995 bezog ich mein heutiges Geschäftslokal bei einem Einkaufszentrum, und seitdem ging es rasant aufwärts. In meiner Trafik führe ich alle im EU-Raum erhältlichen Tabakwaren sowie Zeitungen und Zeitschriften, auch in kroatischer und türkischer Sprache, und zudem verfüge ich über eine Lottoannahmestelle.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet sehr viel für mich. Ich habe bei Null angefangen und mir etwas aufgebaut. Daher kann ich von mir sagen, erfolgreich zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Um erfolgreich zu werden, benötigt man zweierlei: eine gute Ausbildung und

den Willen, etwas zu bewirken. Auch steht hinter jedem erfolgreichen Mann eine kluge Frau. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Als emotionaler Mensch ärgere ich mich zwar zuerst über ein Problem, doch dann gehe ich es von der rationalen Seite an und suche nach einer möglichen Lösung. Es kam für mich nie in Frage, bei einer Herausforderung das Handtuch zu werfen. Mein Erfolgsrezept im Umgang mit meiner Kundschaft ist, jeden Kunden so zu bedienen, wie ich als Kunde selbst gerne bedient werden möchte. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** In unserem Metier muß man Originalität zeigen und einen Weg finden, mit dem man sich von anderen unterscheidet. Ich gelte als Original. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich muß den Eindruck haben, daß meine Mitarbeiter gut mit Kunden umgehen können. Wir haben keine Mitarbeiterfluktuation, da wir ausschließlich langjährige Mitarbeiterinnen beschäftigen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Es ist wichtig, den Mitarbeitern zu vermitteln, daß sie für den Betrieb wichtig sind. So fühlen sie sich dem Betrieb zugehörig und machen ihre Arbeit gern. Wer immer auf die Uhr schaut, ob bald Feierabend ist, macht keinen großen Umsatz. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Beruf ist mein Hobby, ich fühle mich bei meiner beruflichen Tätigkeit sehr wohl. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß von der Arbeit, die man macht, überzeugt sein. Jeder macht Fehler, und besonders als Chef muß man dazu stehen, muß die Konsequenzen alleine tragen und darf seine Schuld nicht auf andere abwälzen. **Ihr Lebensmotto?** Stillstand bedeutet Rückschritt.

✱ Schallert Elfriede Mag.



● Zur Person

Beruf: Gesundheits- und Organisationspsychologin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Die Schallert, Organisationspsychologie-Gesundheitspsychologie., 1070 Wien, Bernhardgasse 16/13. Geboren - Datum, Ort: 28. April 1966, Bregenz. Eltern: Edeltraud und Wilfried. Hobbies: Laufen, Lesen, Architektur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich in Innsbruck Psychologie und arbeitete nebenbei als klinische Psychologin. Dann machte ich einen radikalen Schnitt, übersiedelte nach Wien und wechselte in die Werbebranche mit Spezialisierung auf Pharmawerbung. Meine Aufgaben waren der Kundenkontakt und Marketing für pharmazeutische Produkte - ein Bereich, den ich in der Agentur von der Pike auf erlernen mußte. Es war also eine völlige Neuorientierung in meinem Berufsleben. Neben der Werbung absolvierte ich eine dreijährige Ausbildung in Organisations- und Personalentwicklung und Lehrgänge für Training und Coaching. Mit diesem Wissen wechselte ich dann als Trainerin/Coach in die Unternehmensberatung. Der nächste logische Schritt war für mich, auch Auslandserfahrung in einem Unternehmen zu sammeln, und ich ging nach Deutschland. Dort landete ich durch Zufall wieder bei einem Pharmaunternehmen, wo ich die Leitung der Organisations- und Personalentwicklung innehatte. Schließlich kehrte ich nach Wien zurück und wagte 1998 den Sprung in die Selbständigkeit. Ich habe mich auf zwei große Bereiche spezialisiert. Ich biete Einzelberatungen mit Schwerpunkt Gesundheitspsychologie, also die Unterstützung und Begleitung von Menschen, die sich im Leben neu orientieren wollen. Die Gesundheitspsychologie beschäftigt sich mit der Gesunderhaltung und nicht mit der Therapie von bereits psychisch erkrankten Menschen. Der größere Teil meiner Arbeit ist dem zweiten Fokus gewidmet, der Organisationspsychologie. Hier werden Fragen und Probleme aus dem Organisationsalltag von Firmen und Institutionen gemeinsam mit Teams und Führungskräften analysiert, um anschließend maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln. Ich unterstütze Manager und Mitarbeiter dabei, ihre Ressourcen zu erkennen und zu nutzen. In klein- und mittelständischen Strukturen arbeite ich alleine, bei größeren Firmen und Konzernen kooperiere ich im Netzwerk „Interfution" mit erfahrenen Beratern aus den Bereichen Marketing und Human Ressources.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich meine beruflichen Pläne und Ziele in die Tat umsetzen kann, sehe ich das als Erfolg. Ich muß meine unternehmerische Unabhängigkeit, meine Visionen und Fähigkeiten auch in einem Markt umsetzen können. Gelingt mir das, bin ich erfolgreich. Ich decke zwar nur eine kleine Nische eines weiten Feldes ab, das aber mit sehr gutem Erfolg. Ich akquiriere mittlerweile nicht mehr aktiv Kunden, sondern lebe vom Empfehlungsgeschäft. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Disziplin, Ausdauer, enorme Belastbarkeit, eine Portion Kreativität und der ausgeprägte Wunsch nach Unabhängigkeit und Freiheit als selbständige Unternehmerin. Nicht zu vergessen die zahlreichen Aus- und Fortbildungen, die ich in den letzten 15 Jahren absolviert habe. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In nächster Zukunft verfolge ich meinen Kurs der bedarfsgerechten Begleitung von Einzelpersonen und Teams im Rahmen von Coachingprozessen konzentriert weiter. Derzeit bin ich rund 150 Tage im Jahr unterwegs, das ist auf Dauer nicht zielführend, da es sehr viel Zeit und Energie kostet. Daher wollen wir Räumlichkeiten schaffen, wo die Kunden aus den Unternehmen zu Interfution kommen und nicht wie bisher umgekehrt. **Ihr Lebensmotto?** Für die Workshop-Arbeit lautet das Motto: The Show must go on! Mein persönliches Motto, das mich auch ein bißchen charakterisiert, heißt: Quer denken, gerade handeln.

✱ Schandl Josef KommR.

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Schajo Erzeugung von Reinigungsmittel & Parfumeriewaren., 7041 Wulkaprodersdorf, Feldgasse 8. Geboren - Datum, Ort: 25. März 1954. Familienstand: Verheiratet mit Christel. Eltern: Paula und Josef. Mitgliedschaften: Präsidiumsmitglied des Sozialdemokratischen Wirtschaftsverbandes Burgenland, Ausschußmitglied in verschiedenen fachspezifischen Gremien der Burgenländischen Wirtschaftskammer. Hobbies: Fußball, Nordic Walking.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Gas-, Wasser- und Heizungsinstallateur. Nach der Beendigung der Lehre arbeitete ich noch fünf

Jahre in meinem Beruf. Anschließend machte ich meine kaufmännische Ausbildung in einem Heimwerkerzentrum. Hier war ich die Jahre tätig. Mir unterstand die gesamte Sanitärabteilung. Natürlich war ich auch in den anderen Abteilungen tätig. Meine chemische Ausbildung machte ich dann anschließend in der Firma Isosport. Nebenbei absolvierte ich die Ausbildung im Bereich Reinigungstechnik und Kosmetika bei der Firma Kornfeld in Forchtenstein. Im Jahre 1985 kaufte ich der Firma Kornfeld die Sparte Reinigungsmittel und machte mich selbständig. Am Anfang belieferte ich sehr viele öffentliche Institutionen, durch den Preisdruck der großen Chemiekonzerne war es in der Folge aber immer schwieriger, in dieser Sparte erfolgreich zu sein. Daher habe ich Jahre 1989 begonnen, Wirkstoffe für die Kosmetikindustrie zu erzeugen. Damals ist es mir gelungen, die verschiedenen burgenländischen Thermalwässer auf ihre Wirkstoffe hin zu erforschen. Am besten geeignet für unsere Produkte stellte sich das Wasser der Thermalquelle Stegersbach heraus. Mit der eingetragenen Marke NOVISAN haben wir derzeit eine breite Palette von Kosmetikprodukten am Markt, die natürlich auf dermatologische Faktoren und Sicherheit geprüft ist. Die Rezepturen sind von mir entwickelt. Die Produktion ist ausgelagert und wird als Lohnfertigung bei einer Partnerfirma getätigt. Die Produkte meiner Firma werden bereits zu 90 Prozent exportiert, der Schwerpunkt im Export ist Osteuropa. Derzeit beschäftige ich mich mit deroligomeren Proanthocyanidinen, die in Weintraubenkernextrakten enthalten sind. Die ersten Tests sind vielversprechend, und ich werde im kommenden Jahr auf dieser Basis eine neue Produktlinie auf den Markt bringen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Der Erfolg bringt mir die Motivation für die nächsten Projekte. Wenn ich ein Problem angehe, muß ich bereits den Erfolg am Ende der Arbeit sehen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Durch meine Erziehung habe ich die Fähigkeit erlangt, geradlinig und ehrlich meine Tätigkeiten auszuüben. Ich bin auch ein Mensch, der aus allen Dingen mehr herausholen will. Die Arbeit macht mir immer Spaß. **Wie begegnen Sie Herausforderungen der beruflichen Alltags?** Bei gewissen Problemen, bei denen ich mit meinem Wissen nicht weiterkomme, wende ich mich an Personen, die mir bei der Lösung behilflich sein können. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich arbeite sehr viel mit großen Firmen zusammen und werde sicherlich als ehrlicher Mensch mit Handschlagqualität gesehen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärken liegen sicherlich in der Innovation im Hinblick auf neue Produkte. Natürlich ist es notwendig, gleichbleibende Qualität zu einem fairen Preis zu liefern. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre berufliche Fortbildung?** Ich verwende sehr viel Zeit für meine Fortbildung. Mindestens einen Tag pro Woche bin im Sinne der beruflichen Fortbildung unterwegs. Sei es, daß ich mit Chemikern gemeinsame Probleme erörtere, sei es, daß ich mir Vorschläge zur Verbesserung der Produktion überlege. Ich bin ein sehr wißbegieriger Mensch. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Im kommenden Jahr habe ich vor, mit der neuen Produktlinie TRIVITAL in den direkten Vertrieb zu gehen. Ich werde damit zum ersten Mal nicht nur Wirkstoffe produzieren, sondern auch fertige Kosmetikprodukte auf den Markt bringen.

✱ Schano Stefan

● Zur Person

Beruf: Hotelkaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Crêpe Café GmbR., 4600 Wels, Pfarrgasse 3. Geboren - Datum, Ort: 27. Oktober 1982, Haag am Hausruck. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Isabell Nemes. Eltern: Gabriele und Andreas. Hobbies: Motocross, Sport, Laufen, Fitneß.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Schihauptschule Windischgarsten und absolvierte anschließend die dreijährige Tourismusschule in Bad Ischl. Nach Abschluß dieser Ausbildung arbeitete ich eine Wintersaison in der Schweiz. Die Tätigkeit war ziemlich anstrengend, eine Siebentagewoche mit zehn Stunden täglicher Arbeitszeit, doch ich konnte viele Erfahrungen sammeln. In der Sommersaison war ich im Hotel Sauter in Zermatt tätig, bereits in einer Sechstagewoche, und in der nächsten Wintersaison arbeitete ich als Chef de Rang in einem Hotel in Lech am Arlberg. Im folgenden Sommer erhielt ich eine Anstellung in einem Catering-Unternehmen in Gmunden, wo ich bis zu dessen Konkurs beschäftigt war. Nachdem ich in weiterer Folge den Zivildienst abgeleistet hatte, war ich ein Jahr in der Schubertstube tätig, einem Pizzarestaurant in Wels, das von der Mutter meiner Freundin Isabell Nemes geführt wird. In weiterer Folge beschlossen meine Freundin und ich, den Schritt in die berufliche Selbständigkeit zu wagen. Wir wollten unbedingt etwas Neues machen und übernahmen daher ein in Konkurs gegangenes Kaffeehaus, wo wir uns auf süße und pikante Crêpes spezialisierten. Dieses Konzept wird von unseren Gästen sehr gut angenommen.

> „Ich halte es für wichtig, sich einen Beruf zu suchen, der seiner Begabung entspricht."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Freude am Beruf und ein harmonisches Familienleben zu haben. Ich bin aber kein Workaholic, sondern brauche immer einen freien Tag pro Woche. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Moment schon, ja. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend war neben den Erfahrungen, die ich bei meinen Saisontätigkeiten gesammelt habe, auch meine Erziehung. Zudem legte ich stets Ehrgeiz, Willensstärke und Konsequenz an den Tag. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Große Probleme haben sich uns bisher noch nicht in den Weg gestellt, und kleine Probleme versuche ich zu lösen. Das Erfolgsgefühl ist sicherlich im Laufe der Zeit gewachsen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich halte Originalität für besser, man muß sich in seinem Tun auf jeden Fall von der Masse abheben. Auch in der Begegnung mit Menschen sollte man authentisch bleiben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Freundin Isabell Nemes hat mich wohl am meisten geprägt. Ohne sie hätte ich mich wohl nicht mit 23 Jahren selbständig gemacht. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, man sieht mich doch als erfolgreich, ein wenig als beneidenswert, und als guten Freund. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir waren bereits auf der Suche nach Teilzeitkräften, und auf unsere Anzeige hin haben sich 30 Bewerber gemeldet, doch die Richtigen haben wir nicht gefunden. Wir erwarten uns Zuverlässigkeit und Fleiß, auch sollten unsere Mitarbeiter neben Erfahrung in der Gastronomie über ein adrettes Auftreten und Lernwillen verfügen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter auf jeden Fall durch Lob, und eventuell durch eine Lohnerhöhung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärke ist, daß wir mit unserem Lokal in Wels einzigartig sind. Zudem liegt unser Café sehr zentral, und wir sind ein eingespieltes Team. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine

Copyrighted material

Freundin und ich arbeiten gemeinsam im Lokal, doch für unser Privatleben bleibt uns nicht viel Zeit. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Für Weiterbildung habe ich momentan nicht viel Zeit. In Zukunft möchte ich ein Kommunikationstraining und einen Rhetorikkurs absolvieren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich halte es für wichtig, sich einen Beruf zu suchen, der seiner Begabung entspricht. Man muß wissen, ob man für einen technischen Beruf oder eher für einen Dienstleistungsberuf geeignet ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir möchten das Lokal noch längere Zeit gemeinsam mit Erfolg führen. Der Ausbau des Lokals und die Modernisierung der sanitären Anlagen sind konkrete Ziele, auch soll das Nachmittagsgeschäft etwas belebt werden. **Ihr Lebensmotto?** Sag niemals nie!

✱ Scharf Alexander

„Egal welchen Beruf man wählt, man sollte immer freundlich und wertschätzend mit seinen Mitmenschen umgehen."

● Zur Person

Beruf: Koch. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Nestec Logistics Scharf OEG., 4470 Enns, Dr.-Karl-Renner-Straße 35. Geboren - Datum, Ort: 15. Jänner 1970, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid. Kinder: Anne-Christin (1999). Eltern: Franz und Elfriede. Mitgliedschaften: Motorsportclub MSV Enns. Hobbies: Aquaristik, Garten, Tiere, Literatur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Redaktionstätigkeit im EDV-Bereich.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Kochlehre im Hotel Schillerpark in Linz. In meinem erlernten Beruf bildete ich mich stets weiter, so absolvierte ich die Ausbildung zum Diätkoch und war auch in führenden Positionen tätig. Mit der Zeit stieg mein Interesse für die EDV-Branche, und ich wechselte in weiterer Folge von der Gastronomie in die EDV-Branche, wo ich als EDV-Betreuer, Redakteur und Marketingleiter des Unternehmens GFi Software Österreich - Alexander Scharf tätig war. Im Jahr 2000 gründete ich gemeinsam mit meinem Bruder Harald Scharf die Firma NESTEC Logistics Scharf OEG mit Sitz in Enns. NESTEC ist aus dem Zusammenschluß von BRICKS Internet Security Solutions (BRICKS ISS) meines Bruders und GFi Software Österreich hervorgegangen, mit dem Ziel, den Handel mit Security- und Messagingsoftware mit dem Know-how der Internet Security-Dienstleistungen zu verknüpfen und so eine ausgewogene Synergie zu schaffen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als Erfolg werte ich, wenn sich meine Vorhaben einfacher verwirklichen lassen als ursprünglich geplant. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, da wir einen Kundenstock von über 1.200 Kunden aufgebaut haben und in einigen Bereichen Marktführer sind, kann ich mich als erfolgreich bezeichnen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Genauigkeit und Konsequenz - alle guten Eigenschaften, die man dem Sternzeichen Steinbock nachsagt, waren wesentlich. Die Zusammenarbeit mit meinem Bruder - wir ergänzen uns sehr gut - sehe ich als weitere große Stärke. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich halte Originalität für wichtiger. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Als Kind wollte ich Schriftsteller werden, mein Vorbild war damals der von Peter Wyngarde gespielte Schriftsteller Jason King in „Department S". Auch Stanislaw Lem hat mich mein Leben lang mit seinen skurrilen Geschichten fasziniert und sicherlich meine Kreativität gefördert. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Tatsache, daß unsere vielen Stammkunden ihre Wartungsverträge verlängern und uns gerne weiterempfehlen, sehe ich als große Anerkennung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die nötigen Deutschkenntnisse, gute Umgangsformen und Höflichkeit, Ehrlichkeit und die Bereitschaft, sich einzubringen, setze ich voraus. Alles andere kann man bei uns erlernen, wir fördern gerne die berufliche Entwicklung unserer Mitarbeiter. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind hauptsächlich ein sogenannter Nischen-Distributor, spezialisiert auf Security-Lösungen für die IT-Landschaft, sowie Lieferant für Zubehör rund um das EDV-Netzwerk. Zudem haben wir ein eigenes Firewall- und VPN-Produkt entwickelt, das seit Sommer 2005 auch als Appliance vom internationalen, renommierten AV-Hersteller BitDefender vertrieben wird. Unser Portfolio wird laufend ergänzt, und die Produkte werden vor einer Aufnahme in den Vertrieb natürlich durch unser Testlabor auf Praxistauglichkeit getestet. Gemeinsam mit dem Hersteller erarbeiten wir dann ein Händler-Partner-Programm, welches den österreichischen Gegebenheiten angepaßt ist und für alle Seiten Nutzen bringt. Unsere Kunden sind vorwiegend Klein- und Mittelstandsunternehmen, und wir betreuen ein großes Händlernetz, aber auch Ministerien zählen zu unserem Kundenstock und werden von uns direkt betreut, ebenso wie eine große Möbelhandelskette. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Viele Unternehmen, auch von der Konkurrenz, kaufen bei uns ein. Nur bei schlechter Zahlungsmoral sehe ich die Partnerschaft getrübt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich trenne zwischen Kopf- und Körperarbeit. Nach der Arbeit entspanne ich bei meinen Hobbies, das sind vor allem die Aquaristik und meine Tiere. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Fortbildung ist unbedingt notwendig und in diesem Beruf auch Grundvoraussetzung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Egal welchen Beruf man wählt, man sollte immer freundlich und wertschätzend mit seinen Mitmenschen umgehen. Auch halte ich es für wichtig, Lernbereitschaft an den Tag zu legen, denn dann wird sich Erfolg einstellen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mich im Unternehmen wieder mehr für die kaufmännischen und kreativen Anteile freispielen, und in privater Hinsicht mehr Zeit mit der Familie verbringen und mich verstärkt meinen Hobbys widmen.

✱ Scharinger Ronald

● Zur Person

Beruf: Kaufmännischer Angestellter. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Lesezirkel Scharinger, Zeitschriftenverleih., 4600 Wels, Vogelweiderstraße 3a. Geboren - Datum, Ort: 30. November 1957, Wels. Familienstand: Verheiratet mit Dorothea. Kinder: Cornelia (1982) und Brigitta (1985). Eltern: Rudolf und Rosa. Hobbies: Motorradtouren, Reisen mit dem Wohnmobil, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich die Handelsschule. Im Anschluß an meine Ausbildung kam ich 1975 zum Lesezirkel in Wels, der 1955 gegründet worden

Copyrighted material

war. Dort absolvierte ich sämtliche Stationen des Unternehmens und konnte mir dadurch wertvolles Know-how aneignen. Weil die Besitzer keinen direkten Nachfolger hatten und ich immer schon den Wunsch gehegt hatte, mich einmal beruflich selbständig zu machen, nahm ich die Herausforderung an, den Betrieb zu übernehmen. 1991 pachtete ich ihn zunächst, im Jahr 2000 erwarb ich ihn schließlich käuflich. Im April 2005 übersiedelten wir in unsere neue Niederlassung in der Vogelweiderstraße in Wels. Dort betreuen wir - meine Frau, meine Tochter Brigitta, meine Mitarbeiter und ich - unsere Kunden.

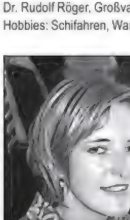
● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mir Ziele zu stecken und sie umzusetzen. Auch werte ich es als Erfolg, Risikobereitschaft einzugehen, erwirtschaftete Gewinne wieder investieren zu können und den Betrieb auf dem aktuellen Stand der Dinge zu halten. Daraus entsteht jene Zufriedenheit, aus der man wieder neue Kraft für seine Arbeit schöpfen kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, wir haben langjährige und zufriedene Kunden, unser Geschäft floriert trotz der starken Entwicklung im Bereich der elektronischen Medien. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wesentliche Faktoren sind der Fleiß unserer Familie, das nötige Know-how, über das wir verfügen, die Handschlagqualität und der freundliche Umgang mit unseren Kunden - auch wenn diese oft Unmögliches verlangen, wir können eben „zaubern". **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Im beruflichen Bereich hatte ich keine Vorbilder. Der Antrieb, mein Unternehmen zu führen, kam aus eigener Kraft. Es war mir immer wichtig, eigenständig und unabhängig zu bleiben. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Von unseren Kunden wird uns Anerkennung für unsere Arbeit gezollt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich bin stolz darauf, daß ich von langjährigen Mitarbeitern unterstützt werde. So sind Frau Waltraud Haslinger und Herr Josef Zanzerl neben Frau Silvia Wakolbinger schon lange im Team. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Im direkten Kundenkontakt ist meine Handschlagqualität bekannt. Ob bei Reklamationen oder ausgefallenen Kundenwünschen, mein Team und ich sind stets für die Anliegen der Kunden da. Auch reagieren wir schnell auf Kundenwünsche. Ich sehe es zudem als Stärke, als Familienbetrieb zu agieren. Ich bin sehr froh, daß unsere Tochter Brigitta sich stark in den Betrieb eingebracht hat und fleißig mitarbeitet, so sehen wir die Zukunft des Unternehmens sehr positiv. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche nach Feierabend abzuschalten und widme mich dann meinen Hobbies, zum Beispiel dem Motorradfahren und dem Sport. Mit meiner Frau unternehme ich immer öfter Reisen mit unserem Wohnmobil. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Meines Erachtens ist es wesentlich, eine gute Ausbildung zu absolvieren, es wird in Zukunft voraussichtlich von Nutzen sein, ein solides Handwerk oder einen technischen Berufe zu erlernen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte unseren Betrieb weiterhin gut führen und auf Veränderungen rasch reagieren. All die Aufbaujahre haben meine Frau und mich viel Freizeit gekostet, und jetzt möchten wir die Früchte unserer Arbeit ernten und mehr Muße genießen. **Ihr Lebensmotto?** Arbeite, strebe, aber lebe!

✱ Scharmer-Rungaldier Rosemarie Mag.

● Zur Person

Beruf: Juristin. Funktion: Beraterin der Geschäftsführung. Tätig bei: Druckerei Scharmer GmbH & Co KG., 8330 Feldbach, Europastraße 42. Geboren - Datum, Ort: 23. Juli 1975, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Peter. Eltern: OSR Norbert und Elisabeth Rungaldier. Besondere Vorfahren: Dr. Rudolf Röger, Großvater mütterlicherseits: Landesgerichtspräsident. Hobbies: Schifahren, Wandern, Reisen.



● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volks- und die Hauptschule in Riegersburg und absolvierte anschließend das Bundesoberstufenrealgymnasium im Spezialzweig Informatik in Feldbach, wo ich 1993 maturierte. Von 1993 bis 2001 studierte ich Rechtswissenschaften an der Karl-Franzens-Universität in Graz. Auslandserfahrungen sammelte ich als Volontärin an der Außenhandelsstelle der Österreichischen Wirtschaftskammer in Washington D.C. und im Rahmen eines Auslandsstudienaufenthalts an der Università degli Studi Siena in Italien. Während des Studiums scheute ich nicht davor zurück, verschiedene Tätigkeiten auszuüben, um verschiedene Berufssparten und Menschen kennenzulernen. Nach dem Studium war ich bis 2002 als Rechtspraktikantin beim Oberlandesgericht in Graz beschäftigt. Im Herbst 2002 trat ich in das Unternehmen Scharmer GmbH & Co KG ein, wo ich für die Bereiche Marketing, Kundenbetreuung, Projektleitung und Förderwesen verantwortlich bin. Die Druckerei Scharmer wurde im Jahr 1892 als Buchdruckerei Faber gegründet und ging 1920 in den Familienbesitz der Familie Scharmer über. Heute unterhält die Druckerei Standorte in Feldbach, Altenmarkt, Jennersdorf und Hartberg. 2004 wurde das Betriebsgebäude hier am Stammsitz in Feldbach neu errichtet, wobei ich die Bauaufsicht inne hatte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn die Kunden und Mitarbeiter zufrieden sind und wenn ich mich weiterentwickle sehe ich das als persönlichen Erfolg an. Auch ein harmonisches Privatleben zählt mit zum Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich grundsätzlich schon als erfolgreich **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wir sind hier ein gut eingespieltes Team und haben eine gute Gesprächsbasis, was sehr zu meinem Erfolg beiträgt. Mein Mann, Herr Peter Scharmer jun., der den Betrieb in Altenmarkt leitet, und ich haben ein sehr partnerschaftliches Verhältnis, er hat mich immer unterstützt. Als Juristin betrat ich mit meiner Tätigkeit hier im Unternehmen natürlich Neuland, doch habe ich mir durch großes Interesse und Fleiß umfangreiche Kompetenzen erarbeitet. Meine Schwiegereltern setzen großes Vertrauen in mich und lassen mir bei meinen Entscheidungen weitgehend freie Hand. All dies sind Faktoren, die zu meinem persönlichen Erfolg beigetragen haben. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich versuche mir anfangs einen breiten Überblick zu verschaffen und erstelle dann ein Konzept. Im Grunde bewahre ich Ruhe und verhindere damit, daß alles drunter und drüber geht. Schließlich erledige ich Aufgaben

in der Reihenfolge ihrer Dringlichkeit. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Es gab in meinem Leben immer wieder Stationen des Erfolges. Das begann schon mit der Matura und setzte sich bei der erfolgreichen Absolvierung des Studiums fort. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als erfolgreich sehe ich vor allem meine Entscheidung an, in das Unternehmen Scharmer einzutreten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Großvater, Herr Dr. Rudolf Röger, war mir ein großes Vorbild. Ich schätzte an ihm seine ruhige und ausgewogene Art. Er war sehr belesen, gab aber nie damit an, sondern trat als sehr bescheidener Mensch in Erscheinung. Besonders geprägt hat mich auch mein Mann, indem er bei all meinen Entscheidungen immer hinter mir gestanden ist. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Branche steht unter sehr großem Preisdruck, da sich immer wieder Mitbewerber allein durch günstigere Preise durchsetzen wollen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, man sieht mich als einen Menschen, der weiß, wo es lang geht, von dem man aber auch fast alles haben kann. Für meine Familie würde ich alles tun. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter sind eine sehr wesentliche Komponente im Unternehmen. Ohne gute Mitarbeiter helfen die besten Maschinen nicht. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wichtig sind für mich der persönliche Eindruck und Umgangsformen. Natürlich müssen auch die fachlichen Qualifikationen vorhanden sein. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich pflege einen sehr guten Kontakt zu den Mitarbeitern. Unsere Mitarbeiter werden jederzeit unterstützt, wenn sie sich weiterbilden wollen, und es ist mir wichtig, ein offenes Ohr für ihre Probleme zu haben. Wenn ich meinen Mitarbeitern entgegenkomme, werden auch sie für mich da sein, wenn ich einmal etwas von ihnen brauche. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir legen großen Wert auf Zuverlässigkeit, Qualität und Termintreue und gehen gern auf individuelle Kundenwünsche ein. Die gute Betreuung unserer Kunden ist bei uns großgeschrieben. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir bieten unseren Kunden besondere Qualität und ein sehr gutes Service und heben uns dadurch vom Mitbewerb ab. Daher sind wir nicht darauf angewiesen, jedes Geschäft um jeden Preis zu machen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Sicher ist es manchmal etwas problematisch, da mein Mann und ich voll im Unternehmen engagiert sind. Doch wir nehmen uns bewußt Auszeiten. Außerdem ist es ein Vorteil, wenn man jemanden hat, mit dem man auch über berufliche Sorgen sprechen kann. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Zielstrebig und motiviert auf Aufgaben zuzugehen, stolz zu sein auf das, was man geleistet hat und Respekt zu haben vor dem, was andere zuvor geleistet haben, das lege ich den jungen Menschen ans Herz. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte weiterhin gestaltend am Unternehmen mitwirken und den wirtschaftlichen Erfolg mitbestimmen. Privat denken mein Mann und ich über Nachwuchs nach.

✱ Schasching Karl

● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Coiffeur Schasching., 4060 Leonding, Mayrhansenstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 9. Juli 1967, Linz. Eltern: Violanta und Karl. Hobbies: Sport, Schifahren, Tennis, Shiatsu, Laufen, Spinning, Radfahren, Fitneß, Wandern, Schwammerlsuchen, Tauchen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Basisausbildung zum Friseur an der IFS-Lothar-Meininghaus Werkschule für Friseure in Forchheim, Deutschland, die in dieser Branche als die Topadresse gilt. Schon in jungen Jahren wußte ich, daß ich eines Tages den Friseurbetrieb meiner Familie, der von meinem Großvater Karl Schasching gegründet worden war, übernehmen und weiterführen werde. Neben meinem Talent für den Beruf des Friseurs zeigte ich auch Motivation und Engagement. So nahm ich schon bald erfolgreich an Wettbewerben der Innung im Preisfrisieren teil, trat schon in meinem dritten Lehrjahr im Bewerb der bereits ausgelernten Friseure sehr erfolgreich an, wurde z.B. dreimal Landesmeister der Friseure und errang auch auf Bundesebene etliche Preise. Dieses Engagement brachte dem Namen Schasching in der Szene einen guten Ruf ein. In den kommenden Jahren konnte ich bei interessanten Stationen viel lernen, beispielsweise arbeitete ich bei der Gruppa l'Ultima in Wien, bei Schwarzkopf und bei Wella in Wien und London. In Wien hatte ich die Möglichkeit, während meiner Ausbildung bei den besten Adressen der Stadt jeweils für einige Zeit zu „schnuppern". Mit 18 Jahren legte ich dann meine Gesellenprüfung ab und leistete im Anschluß daran den Präsenzdienst ab. Bereits mit 20 Jahren hielt ich meinen Meisterbrief in Händen und war somit jüngster Friseurmeister Österreichs. Neben den Erfolgen in meinem Beruf war ich auch im Tennis sehr erfolgreich, spielte sogar in der Landesliga. Bis zur Geschäftsübernahme 1992 waren wesentliche Stationen meiner Karriere berufliche Aufenthalte in Florida, Kapstadt, Arizona, Rom und zuletzt auch London, wo ich jeweils in Topsalons tätig war. Seit Anfang der neunziger Jahre führe ich nun die Friseurbetriebe meiner Familie, besaß kurze Zeit auch ein In-Lokal und habe augenblicklich auch Pläne für meine berufliche Zukunft, die über eine Karriere im Unternehmen hinausgehen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich ganz persönlich, auch nach einer beruflich wie privat äußerst schwierigen Zeit geschafft zu haben, daß sich alle Dinge wieder zum Positiven wenden. Ich habe mir die Achtung meiner Kollegen erworben und bin auch stolz darauf, nach einer Niederlage nicht das Handtuch geworfen, sondern einen Neubeginn gewagt zu haben. Als Erfolg werte ich auch, mich nicht mit finanziellen Sorgen belasten zu müssen und dadurch frei für neue Aufgaben und Pläne zu sein. Erfolg bedeutet für mich letztlich, tun zu können, was ich möchte. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Jetzt im Moment fühle ich mich eher bedingt erfolgreich, doch das wird sich bald wieder ändern. Erfolg ist doch nichts anderes als ein ständiges Auf und Ab. Um Erfolg zu haben, ist es nötig, Geld zu verdienen, und das ist in dieser Zeit gerade im Friseurgewerbe nicht ganz einfach. Um seine Ziele zu erreichen, muß man in seiner Arbeit Topqualität liefern. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Redegewandtheit und mein Geschick im Umgang mit Menschen ist sicher ein wesentlicher Faktor. Ich hatte nie Scheu davor, öffentliche Ämter zu bekleiden und mitzugestalten. Teils durch meinen Beruf, teils durch mein Wesen bedingt, verfüge ich über eine gute Menschenkenntnis, die es mir erlaubt, sehr schnell zu erkennen, was für mein Gegenüber das richtige ist und wie es zu behandeln ist. Ich bin kein

statisch veranlagter Mensch, sondern vermag veränderte Lebensabschnitte immer wieder neu zu definieren. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Vor etwa acht Jahren ergab sich die Gelegenheit für ein zweites berufliches Standbein, die ich beim Schopf ergriff. Es ist zwar keine unkomplizierte Branche, doch eine sehr spannende. Es sind viele Kontakte dafür nötig, was mit persönlich sehr entgegen kommt. Daß ich diesen Schritt getan habe, war eine erfolgreiche Entscheidung, die mein Leben sehr verändern wird. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Als Friseur erzielt man durch Originalität Erfolge, wobei es hier die Kunst ist, den Trends der Saison seine eigene Note zu geben. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In meinem Beruf habe ich erfolgreich an vielen Bewerben teilgenommen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Leute gehen heute weniger oft zum Friseur als noch vor 15 Jahren, was für unsere Branche eine große Herausforderung darstellt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als aktiver und vielseitig interessierter Mensch. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter sind mein Erfolg. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir bilden kontinuierlich Lehrlinge aus, und die besten unserer Lehrlinge bleiben nach Abschluß der Lehrzeit im Betrieb. Wenn wir darüber hinaus eine neue Mitarbeiterin einstellen, ist uns wichtig, daß diese bereits über einen fixen Kundenstock verfügt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Die Zusammenarbeit mit meinen Mitarbeitern funktioniert sehr gut, es gibt hier keine großen Probleme. Eine Strategie der Motivation, wenn man so sagen möchte, sind unsere regelmäßigen Geschäftsbesprechungen, bei denen ich positives Feedback für meine Mitarbeiter ausspreche. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Für das Team unserer Salons werden regelmäßig Seminare angeboten - und natürlich schließe ich mich selbst nicht davon aus, obwohl ich schon vieles durch meine intensive Zeit des Preisfrisierens für mich verwirklicht habe und kaum noch Neues entdecken kann. Mit einem großen Teil meiner Energie bin ich schon in der Umsetzung meines zweiten Standbeines. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte frei von finanziellen Sorgen ein unabhängiges Leben führen, das es mir erlaubt, jene Dinge zu tun, die mir Spaß machen. **Ihr Lebensmotto?** Das oberste Prinzip ist, gesund zu bleiben.

✱ Schattowits Walter

● Zur Person

Beruf: Gründungsberater. Funktion: Gründungsberater. Tätig bei: INiTS Universitäres Gründerservice Wien GmbH., 1030 Wien, Rudolf Sallinger Platz 1. Geboren - Datum, Ort: 7. März 1949, Lutzmannsburg. Familienstand: Verheiratet mit Regina. Kinder: Cornelia (1973) und Evelyn (1975). Eltern: Franziska und Johann. Hobbies: Haus, Garten, Familie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte vier Jahre die Mittelschule in Mattersburg und absolvierte danach eine kaufmännische Ausbildung bei Farben Pfeifer in Wien sowie zahlreiche EDV-Kurse und Managementseminare. Nach zehn Jahren wechselte ich als Operator in das pharmazeutische Großhandelsunternehmen Herba Apotheker AG. Nach dem Erwerb weiterer EDV-Kenntnisse wechselte ich in den Bereich Organisationsprogrammierung. Eine Aufgabe war die Umstellung der Buchhaltungsabteilung mit 70 Mitarbeitern auf Online-Betrieb, wobei ich ein neues IBM-Software-Buchhaltungspaket einsetzte. Meine kaufmännische Vorbildung kam mir in der Projektleitung zugute, denn über eine solche verfügte damals keiner im EDV-Team. 1978, im Zuge einer Reorganisation, wurde ich zum Leiter aller Konzernrechenzentren bestellt. Es gab viele Änderungen zu bewältigen. Eine wesentliche Neuheit war die Installation weiterer Rechenzentren in Graz, Linz, Innsbruck und Klagenfurt. 1987 erhielt ich die Prokura und war direkt dem Vorstand unterstellt. Mit Pharmazent wurde Österreichs erstes Ausweichrechenzentrum geschaffen, das anderen Firmen Services im Katastrophenfall anbot. Zerwürfnisse mit einem Mitglied des Vorstands führten zu meinem Wechsel zu IBM, wo ich zwei Jahre im Bereich Ausweichrechenzentrum, Facility Management, Outsourcing und Informationsdienstleistungen arbeitete. Der neue Vorstand der Herba AG holte mich aber nach zwei Jahren wieder zurück, und ab dann war ich als EDV-Leiter tätig und wurde in der Folge zusätzlich zum Geschäftsführer der Herba-Tochter Sanodat Informatik GmbH bestellt. Schließlich wurde die Herba AG vom deutschen Konzern GEHE gekauft. Im Dezember 2002 verließ ich das Unternehmen und war drei Monate stellvertretender Geschäftsführer eines IT-Dienstleistungsbetriebs. Aus wirtschaftlichen Gründen konnte mich diese IT-Firma nicht weiterbeschäftigen, und so trat ich schließlich im Oktober 2003 in die INiTS Universitäres Gründerservice Wien GmbH ein. Hier baute ich den kompletten EDV-Bereich auf. Als Unternehmens-Gründungsberater kann ich an spannenden, abwechslungsreichen Projekten teilnehmen. Ich schätze das angenehme Betriebsklima sehr, das hier vorherrscht. INiTS wurde als Gründerservice von der Universität Wien und der TU Wien gemeinsam mit dem Zentrum für Innovation und Technologie der Stadt Wien (ZIT) im Rahmen des AplusB-Programms (Academia plus Business) des Bundesministeriums für Verkehr, Innovation und Technologie gegründet. Vier Gründungsberater beraten und begleiten in unterschiedlichen Fachbereichen die Gründungswilligen von der Idee bis zur Unternehmensgründung und darüber hinaus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Im Beruf liegt Erfolg dann vor, wenn man eine Aufgabe bewältigt hat und danach ein Gefühl der Befriedigung verspürt. Im privaten Bereich ist mein Erfolg meine 34 Jahre dauernde Ehe, wobei ich zwei Töchter und auch schon drei Enkelkinder habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend waren mein starker Lernwille, hoher Einsatz, meine Fähigkeit, mich selbst gut zu organisieren und meine Einstellung, voll hinter meinen Aufgaben zu stehen. Man darf sich nicht treiben lassen, sondern muß durchhalten. Die Materie der EDV fand ich immer sehr spannend. In diesem Bereich gab es besonders viele Änderungen, die mich fesselten. Eine meiner Stärken liegt in der Organisation und im Strukturieren von Abläufen. Bei INiTS muß man Generalist sein. Es gibt durch unser hervorragendes Netzwerk von Spezialisten Kooperationspartner, die mir weiterhelfen, falls ich einmal eine Frage nicht beantworten kann. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Die Projektleitung bei Herba war, wie auch die Einräumung der ersten leitenden Position als Leiter der Rechenzentren, ein Highlight. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ein Mix aus beiden Faktoren ist meiner Meinung nach erfolgversprechend. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Früher empfand ich das Erreichen von Positionen wie der Prokura oder einer Geschäftsführertätigkeit ebenso als Anerkennung wie ein gutes Gehalt, entsprechende Prämien für besondere Einsätze und lobende Worte des

Vorstandes. Heute ist der Fortschritt eines Projektes primäre Anerkennung für mich. **Nach welchen Kriterien wählten Sie Mitarbeiter aus?** Zuverlässigkeit, Termintreue, Kommunikations- und Teamfähigkeit sind Hauptkriterien. Ein Team formt sich im Laufe der Jahre. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich bevorzugte stets eine soziale Einstellung hinsichtlich des Umgangs mit Mitarbeitern, bin ein Freund der Weitergabe von Informationen und schätze einen gepflegten Umgang. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Am Beginn meiner Berufstätigkeit war es nicht einfach, mein Familienleben mit meinem Beruf zu vereinbaren. Ich mußte anfangs fast Tag und Nacht arbeiten. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich habe in meinem Leben eine Unzahl von Seminaren und Kursen besucht, denn ohne laufende Fortbildung geht es einfach nicht. Gerade als EDV-Spezialist ist man auf hohes Fachwissen angewiesen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Nur mit Einsatz, der über 40 Stunden in der Woche hinausgeht, und permanenter Weiterbildung, auch in der Freizeit, kann man heute etwas erreichen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe nun bald 45 Jahre Arbeitsleben hinter mir und werde in den nächsten Jahren in Pension gehen. Ich bin dabei, Alterszeitzeit zu beantragen, weil ich mein Dienstverhältnis langsam ausklingen lassen möchte.

✱ Schebesta Eduard Ing.

● Zur Person

Beruf: Wirtschaftsingenieur. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: HCS GmbH., 3033 Altlengbach, Maiss 48. Geboren - Datum, Ort: 17. September 1964, Tulln. Familienstand: Verheiratet mit Cordula, geb. Strauss. Kinder: Monty (2000). Eltern: Rudolf und Maria. Schöpferische Akte: Diverse Artikel in Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: Vizepräsident des Verbandes der Medizinsoftwarehersteller (ÖMS). Hobbies: Motorsport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der CTN Community Telecommunication Network GmbH, Datendienste.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Grundschule bei den Schulbrüdern in Strebersdorf in Wien absolvierte ich die HTL in Hollabrunn. Unser Abteilungsvorstand Prof. Wagner kam aus der Industrie und drängte uns schon als Schüler, uns EDV-Systeme anzuschaffen - mein erster Rechner von Sharp hatte damals 1 KB. Darauf lernte ich zu programmieren. Ich erwarb dann 1983 meinen ersten Portable Computer mit 32 KB, was für den weiteren Verlauf meiner Karriere und der Entwicklung eigener Lösungen von wesentlicher Bedeutung sein sollte. Schon während der Schulzeit investierte ich sehr viel Zeit und auch Geld in diesen Bereich. Nach der Matura trat ich als Entwickler von wissenschaftlicher Software in ein Unternehmen ein, das labormedizinische Geräte verkaufte. Mit 20 Jahren gründete ich gemeinsam mit einem Partner mein erstes Unternehmen SP-Systems, die spätere MCW-GmbH. Wir stellten das erste österreichische Arzt-Ordinationsprogramm auf PC-Basis her. Damals gab es in Österreich 30 Ärzte mit Computern, und wir waren Pioniere auf diesem Gebiet. Nach sieben Jahren verkaufte ich meinen 50-Prozent-Anteil an meinen Partner und verkaufte ab 1992 Bankensoftware für das Ostgeschäft der Creditanstalt. Dies war dann auch der wesentliche Impuls für meine heutigen Aktivitäten. Ich hatte dadurch das Bankennetzwerk SWIFT kennengelernt, das mich zu einem System im Dienst der Medizin inspirierte. 1995 konstruierte ich dann das entsprechende europaweite Netz für den Austausch von medizinischen Daten. Über 6.000 medizinische Institutionen verwenden nun diese Technologie zur Kommunikation medizinischer Daten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg, heißt mit dem Erreichten zufrieden sein. Es ist eine Befriedigung zu sehen, daß die Kunden im täglichen Umgang mit den Produkten zufrieden sind. Ein wesentliches Erfolgsmoment ist auch die Innovationskraft, die das Unternehmen vom Mitbewerb abhebt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Zufrieden bin ich mit mir und meinen Leistungen nie: Im Verhältnis zu meinen Vorbildern empfinde ich mich immer als etwas zu langsam bei der Umsetzung der Ziele, aber bis zum jetzigen Zeitpunkt habe ich durchaus schon einiges erreicht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war es, eine neue Idee zu entwickeln und den Markt richtig einzuschätzen. Wesentlich war dabei auch mein Durchhaltevermögen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mit Gelassenheit und der Überzeugung, daß es kein unlösbares Problem gibt, wenn man einmal von unbeeinflußbaren externen Faktoren oder einer etwaigen Krankheit absieht. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Manchmal wird einem ja die Frage gestellt, was man anders machen würde, wenn man etwas nochmals entscheiden könnte. Ich möchte eigentlich sagen, daß ich nichts anders machen würde und eigentlich alle wesentlichen Entscheidungen erfolgreich waren. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Innovation ist fraglos ganz wesentlich für den Erfolg, wobei es natürlich auch Gegenbeispiele wie etwa die japanische Wirtschaft gibt, die zuweilen auch nach dem Prinzip „kopiere und verbessere" agiert. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Unser Abteilungsvorstand an der HTL, Prof. Alfred Paul Wagner, gab mir ganz wesentliche Impulse. Seither gab es eigentlich niemanden, der mich entscheidend geprägt hätte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Anerkennung, als Pionier und Spezialist geachtet zu werden, ist für mich eine Form der Anerkennung. Die schönste Anerkennung aber ist das Lob der Kunden, die mit unserem Produkt zufrieden sind, und die Tatsache, daß unsere Mitarbeiter das Unternehmen auch in schwierigen Situationen aus Überzeugung mittragen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Finanzierung des Gesundheitswesens. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, als ruhig und zielstrebig, wohl auch als kompetent. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie spielen eine ganz entscheidende Rolle. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ganz wesentlich ist der Wille zur Leistung, in zweiter Linie die fachliche wie auch soziale Kompetenz, und schließlich zählt für mich, daß der neue Mitarbeiter in das bestehende Team paßt. **Wie motivieren Sie Ihre**

Mitarbeiter? Ich motiviere eigentlich durch Erfolg: man muß die Mitarbeiter erfolgreich machen und ihnen Perspektiven geben, dann sind sie motiviert. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken sind Innovation, Motivation, Verläßlichkeit und die Stabilität unseres Produktes. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Es gibt eigentlich nur einen Mitbewerber, und das ist ein großer österreichischer Telekomanbieter, dieser ist träge, langsam und unzuverlässig - lauter Dinge, die uns helfen. Wir haben da eigentlich kein Problem. Darüber hinaus sind wir natürlich fair am Markt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Viel zu arbeiten heißt nicht unbedingt, viele Stunden zu arbeiten. Ich halte mir schon Raum für die Familie frei, denn schließlich gibt sie mir ja auch viel Kraft. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Gerade in unserem sehr dynamischen Bereich ist permanente Fortbildung unumgänglich, wobei sie sich nicht auf die klassische Form der Seminare beschränkt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Einem jungen Menschen würde ich raten, seine Ziele in kleinen Schritten zu verfolgen und beharrlich zu sein.

✱ Scheichl Helmut Dipl.-Kfm.

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Tätig bei: Intex Handels-gmbH., 4600 Wels, Kaplanstraße11. Geboren - Datum, Ort: 28. Juli 1941, Wels. Familienstand: Verheiratet mit Gerhild. Kinder: Doris (1967) und Dieter (1968). Eltern: Josef und Maria. Hobbies: Radfahren, Tennis.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich mußte mir mein Studium selbst finanzieren. Nach dem Abschluß begann ich in der Chemie Linz AG und arbeitete mich im Einkauf bis zum Abteilungsleiter hoch und wurde später Geschäftsführer der Konzerntochter Merx, die - wie die Voest-Alpine Intertrading - mit allem möglichen handelte. Die Konzernmutter Chemie Linz AG hatte 15 Milliarden Schilling Umsatz, während wir 80 Milliarden umsetzten und 250 Millionen Schilling Gewinn machten. Die Warentermingeschäfte waren verpönt, und es wurde schließlich ein politischer Skandal daraus gedreht. Über Nacht wurde ich freigesetzt und stand ohne Arbeit da. Mein Vorteil war, daß ich in allen Einkaufsabteilungen gearbeitet und mir umfangreiches Fachwissen angeeignet hatte. Also machte ich mich 1986 selbständig. Ich begann das Zementmonopol in Österreich zu brechen. Der Weltmarktpreis im Einkauf waren 300 Schilling pro Tonne, verkauft wurde er in Österreich um 1.300 Schilling - bei fünf Millionen Jahrestonnenbedarf. Die Zementfabriken hatten ein Quasimonopol und versuchten natürlich, meine Arbeit zu bekämpfen. Mittlerweile importiere ich 150.000 Tonnen Zement der Marke „Donauzement" nach Österreich. Mein Unternehmen fuhr hohe Gewinne ein, und ich kaufte sogar 300 Eisenbahnwaggons zum Transport. Natürlich braucht man eine gewisse Härte und Stehvermögen, man muß das Risiko einschätzen können. Es war eine Gratwanderung, bei der man abstürzen konnte. Der Düngemittelverkauf war auch eine Art Kartell in Österreich, und ich begann als erster, aus dem Osten Düngemittel zu importieren, etwa 90.000 Tonnen im Jahr. Schließlich begann ich auch, Pflanzenschutzmittel zu importieren, obwohl es auch da ein Monopol gab. Das hat vor allem den Bauern genutzt. Ein Mittel, das in Deutschland für 50 Schilling verkauft wurde, verkaufte die Chemie Linz für 350 Schilling. Dadurch waren die Bauern in Österreich nicht konkurrenzfähig. Mittlerweile füllen wir Düngemittel und Pflanzenschutzmittel in Kleinpackungen ab und vertreiben diese über Baumarktketten. Ein Erfolgsrezept ist, daß wir nur als Dritte arbeiten. Wir sind Anbieter für Firmen, die bereits auf dem Markt sind. Ich bin eigentlich seit fünf Jahren in Pension, bin aber in der Firma noch immer als Produktentwickler tätig. Meine Stärke ist mein Organisationstalent. Ich bearbeite immer 50 bis 100 Ideen parallel, und zwar ohne Computer. Meine Gattin und meine Kinder arbeiten im Unternehmen mit.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Das wichtigste waren Ausdauer und die Konsequenz, etwas durchzuziehen. Ich ließ mich nie entmutigen. Außerdem habe ich Handschlagqualität. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt sehr viele Nachahmer, die Unwahrheiten verbreiten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Gute Mitarbeiter zu finden, ist sehr schwierig. Ein guter Mann fährt mit der Idee davon, mit einem schlechten Mann ist einem nicht geholfen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Im Prinzip gar nicht. Ich bin als Einzelkind aufgewachsen und wurde selbst nie gelobt. Ich glaube, man muß sich selbst alles erarbeiten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll nicht mit dem angeben, was man kann - wer unten bleibt, kann nicht herunterfallen. Man soll also bei dem bleiben, was man kann. Eine Firma mit einem Partner zu gründen, ist meines Erachtens keine gute Idee. Denn jeder arbeitet anders. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bin in Pension und habe keine großen Ziele mehr, denn ich habe das meiste von dem, was ich mir vorgenommen habe, erreicht. Ich verbringe heute lieber Zeit auf meinem Bauernhof mit meinen drei Eseln, meiner Katze und meinen Hunden.

✱ Scheipner Erwin Georg Dr.

„Wenn ich etwas anfange und erfolgreich abschließen kann, bedeutet das für mich Erfolg."

● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Wirtschaftstreuhänder Dr. Erwin G. Scheipner, beeideter Wirtschaftsprüfer und Steuerberater., 8330 Feldbach, Bismarckstraße 14. Geboren - Datum, Ort: 25. Dezember 1958, Feldbach. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Kinder: Erwin (1992), Lukas (1994) und Paul (2000). Eltern: Erwin und Anita. Mitgliedschaften: Lions Club. Hobbies: Laufen, Golf, Schifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Unternehmensberatungsgesellschaft, Aufsichtsrat in Südoststeirischer Sparkasse.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Handelsakademie in Feldbach, wo ich 1978 maturierte. Nach Ableistung des Präsenzdienstes studierte ich Jus an der Karl-Franzens-Universität Graz, weil ich in diesem Studium eine ideale Ergänzung zur wirtschaftlichen Ausbildung an der Handelsakademie sah. 1983 promovierte ich zum Doktor der Rechtswissenschaften. Nach dem Gerichtsjahr trat ich im Jänner 1985 in die Süd-Ost-Treuhand AG, einer großen Steuerberatungskanzlei mit rund 200

Dienstnehmern, ein und war dort mehrere Jahre zunächst als Revisionsassistent in der Wirtschaftsprüfung und nach Absolvierung der Steuerberaterprüfung im Jahr 1989 als Steuerberater beschäftigt. 1991 kehrte ich zurück nach Feldbach, wo ich bis zum Jahr 2002 gemeinsam mit meinem Partner, Herrn Dr. Tischendorf, die Kanzlei Tischendorf & Scheipner OEG betrieb. Als Herr Dr. Tischendorf 2002 in Pension ging, erwarb ich seine Anteile und führte die Kanzlei anfangs als Einzelunternehmen fort, seit 2006 in der Rechtsform einer GmbH. 1997 absolvierte ich die Prüfung zum Buchprüfer, die dem heutigen Wirtschaftsprüfer entspricht. Als begeisterter Feldbacher freue ich mich, in meiner Heimatstadt berufliche und private Interessen sehr gut verbinden zu können.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich etwas anfange und erfolgreich abschließen kann, bedeutet das für mich Erfolg. Das bezieht sich sowohl auf berufliche als auch auf private Ziele. Im privaten Bereich reichen mir schon bescheidene Leistungen wie beispielsweise die Umsetzung des Vorhabens, die Garage endlich aufzuräumen, um ein Erfolgsgefühl zu erlangen. Im beruflichen Bereich sind die Anforderungen schon etwas höher, hier empfinde ich Erfolg, wenn ich Klienten bei der Lösung ihrer Probleme - sei es im Bereich Abgabenrecht, Finanzierung, Umstrukturierung, Gesellschaftsgründung und anderes - entsprechend unterstützen und gut beraten kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im wesentlichen sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Konsequenz, Beharrlichkeit, meine gute Ausbildung, eine schöne Kindheit, mein heutiges Umfeld und eine gehörige Portion Glück waren für meinen Erfolg ausschlaggebend. Ein weiterer wesentlicher Faktor meines Erfolges besteht in der fachlichen und menschlichen Qualität meiner Mitarbeiter. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Zunächst versuche ich, den Sachverhalt zu verstehen oder das Problem zu erkennen, und dann erarbeite ich oft gemeinsam mit meinen Mitarbeitern einen Lösungsweg, den wir dann in die Realität umsetzen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Immer wenn ich ein Ziele erreicht hatte, wie beispielsweise mit der Ablegung der Matura, meiner Promotion zum Doktor der Rechtswissenschaft, der Steuerberaterprüfung oder der Buchprüferprüfung, war ich mit dem Erreichten sehr zufrieden, aber erstmals wirklich mit Freude wurde mir mein Erfolg bewußt , als ich mit meinem damals etwa einjährigen Sohn durch den Rohbau unseres Hauses ging. Damals empfand ich - pathetisch gesagt - ein großes Glücksgefühl und Zufriedenheit. Ein weiterer Moment, in dem ich mich als erfolgreich empfand, war, als mir ein Wahlonkel und Freund meines damals schon verstorbenen Vaters brieflich mitteilte, daß er mit großer Freude meinen Namen am Türschild der Kanzlei gelesen hätte und wie stolz mein Vater wohl darüber gewesen wäre. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter sind mein größtes Kapital. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Im Vorstellungsgespräch versuche ich, wie wohl jeder Arbeitgeber, eine Gesamteindruck von der Person zu erlangen. Natürlich müssen die Ausbildung und der beruflichen Werdegang dem Anforderungsprofil entsprechen, aber darüber hinaus stelle ich in erster Linie Mitarbeiter ein, die mir sympathisch sind und von denen ich mir vorstellen kann, daß sie gut ins Team passen. In weiterer Folge sind für erfolgreiches Arbeiten in meinem Unternehmen Loyalität, Leistungswille und Freude an der Arbeit erforderlich. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich achte sehr darauf, daß Mitarbeiter ihren Stärken entsprechend eingesetzt werden und in ihrem Bereich selbständig und eigenverantwortlich arbeiten können. Darüber hinaus kommen die Mitarbeiter in den Genuß zahlreicher Sozialleistungen, sie bekommen beispielsweise Essensbons und können gratis ein Fitneßstudio besuchen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Der persönliche Kontakt zum Klienten, unsere gute Ausbildung, in die wir viel Zeit und Geld investieren, die Erreichbarkeit, sowohl meine Mitarbeiter als auch ich stehen unseren Klienten kurzfristig für Beratung zur Verfügung, und die Tatsache, daß uns die Beratung der Klienten Spaß macht. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarung von Beruf und Privatleben gelingt mir sehr gut. Ich achte darauf, daß mir die Arbeit genügend Zeit für meine Familie und meine Bedürfnisse läßt. Dies gelingt umso leichter, als die Lebensqualität hier bei uns am Land zum Glück sehr hoch ist. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Bevor man eine Entscheidung trifft, sollte man sich intensiv damit beschäftigen, was man wirklich machen will. Dies gilt aber nicht nur für berufliche Entscheidungen, sondern auch für private, wie zum Beispiel die Partnerwahl. Hat man sich schließlich für ein Ziel entschieden, soll man es mit aller Kraft und Konsequenz verfolgen. **Ihr Lebensmotto?** Was ich anfange, führe ich zu Ende, und: Zufriedenheit mit dem Erreichten.

✱ Schenk Otto

● Zur Person

Beruf: Bühnenkünstler. Geboren - Datum, Ort: 12. Juni 1930, Wien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich arbeitete als Schauspieler am Wiener Volkstheater und am Theater in der Josefstadt. Ab 1953 erfolgten Schauspielinszenierungen an Wiener Kellertheatern als Regisseur, 1957 gab ich mein Debüt als Opernregisseur am Salzburger Landestheater mit Mozarts Zauberflöte. 1962 folgte die Inszenierung von Alban Bergs „Lulu" an der Wiener Staatsoper, wo ich ab 1966 dann als ständiger Regisseur arbeite. Weitere Produktionen waren Gottfried von Einems „Dantons Tod", die „Zauberflöte" bei den Salzburger Festspielen und 1970 die umjubelte „Fidelio"-Inszenierung unter der musikalischen Leitung von Karl Böhm an der Metropolitan Opera in New York. Auch an anderen führenden Opernhäusern wie der Mailänder Scala und der Covent Garden Opera in London gelangen mir zahlreiche erfolgreiche Inszenierungen. In Deutschland und der Schweiz arbeitete ich unter anderem an den Opernhäusern in München, Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Zürich und Stuttgart. Als Regisseur und Schauspieler war ich auch am Wiener Burgtheater sowie bei den Salzburger Festspielen tätig. 1976 inszenierte ich einige Shakespeare-Dramen sowie Stücke von Nestroy. Darüber hinaus gab und gebe ich zahlreiche Lesungen.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Wahrhaftigkeit. Ich habe immer das gemacht, was ich konnte - oder zumindest zu können hoffte. Ich verschwendete nicht einen Gedanken daran, ob dies meinen langfristigen Erfolg fördern würde. Ich habe immer nur versucht, das, was ich gerade mache, möglichst gut zu machen. Ein Bekannter hat mir geraten, nach Deutschland zu gehen, weil dort der Markt der großen Bühnen darauf warten würde, erobert zu werden. Ich blieb jedoch in Österreich und habe Wien erobert, weil mir das

damals als richtig und logisch erschien. Dann erst wechselte ich ins Ausland. Im Laufe der Zeit flog mir der Erfolg irgendwie zu. Ich habe auch lange Zeit in New York verbracht und mich dort sehr heimisch gefühlt. Es ist eine kosmopolitische Metropole mit so vielen verschiedenen Kulturen und Menschentypen, in der es keine „Ausländer" gibt. Ich habe mich dort ebenso zuhause gefühlt wie in Wien, bin auch so aufgenommen worden und hatte wunderbare Erlebnisse. Ich hasse jedoch diese vom Amerikanischen verherrlichte Einstellung „Was ich will, das kann ich!". Nehmen Sie zum Beispiel die Situation, wenn ein Schauspieler gefragt wird, ob er reiten könne. Die meisten antworten „Na ja, also...ein wenig, aber nächste Woche, nächste Woche kann ich reiten!" Das halte ich für falsch. Meine Antwort in so einer Situation wäre „Nein, ich kann nicht reiten, ich werde auch nächste Woche nicht reiten können, und ich will auch nicht reiten können!" Ich war immer sehr kokett in den Dingen, die ich nicht kann. Freunde und Mentoren halte ich ebenfalls wichtig für den Erfolg. Ich habe mich immer auf das Urteil von Freunden verlassen, nie auf das von Kritikern. Ich habe mich auch nie angebiedert, es ist mir ein Greuel, mit Menschen aus taktischen Motiven zu sprechen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die schönste Anerkennung ist natürlich die des Puiblikums. Das Publikum hat ein feines Gespür für wirklich große Dinge. Viele große Genies sind zu Lebzeiten von Fachleuten teilweise sogar in den finanziellen Ruin gedrängt worden. Langfristig hat sich die finanzielle Kraft des Publikums jedoch durchgesetzt. Das Publikum hat recht!

✱ Schenz Richard KommR. Senator h.c., Dipl.Ing. Dr.

● Zur Person

Beruf: Regierungsbeauftragter für den Kapitalmarkt des Bundesministeriums für Finanzen, Vizepräsident der österreichischen Wirtschaftskammer. Funktion: Vizepräsident. Tätig bei: Wirtschaftskammer Österreich., 1045 Wien, Wiedner Hauptstraße 63. Geboren - Datum, Ort: 25. Januar 1940. Familienstand: Verheiratet mit Lore. Kinder: Viola und Rupert. Schöpferische Akte: Wissenschaftliche Arbeiten an der Technischen Universität, Fachartikel. Ehrungen: Kommerzialrat, Ehrensenator der Technischen Universität Wien, Großes Silbernes Ehrenzeichen mit Stern für Verdienste um die Republik Österreich, Goldenes Komturkreuz für Verdienste um das Land Niederösterreich. Mitgliedschaften: Mitglied des Präsidiums der Industriellenvereinigung. Hobbies: Tennis, Schifahren, Segeln, Reisen, Klavierspielen, Gärtnerei.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? In meiner Entwicklung spielte mein Elternhaus eine wesentliche Rolle. Mein Vater, ein selbständiger Schilderhersteller, war sehr pflichtbewußt und so lernte ich den Zusammenhang zwischen Leistung und Erfolg kennen. Leistung ist zwar kein hinreichendes, wohl aber ein notwendiges Kriterium für Erfolg. Zusätzlich braucht man auch das Glück, zur rechten Zeit am richtigen Ort zu sein. Nach der HTL-Matura 1959 (Elektrotechnik) absolvierte ich das Studium der technischen Physik an der Technischen Universität Wien und verfaßte meine Diplomarbeit auf dem Gebiet der Kernphysik im Reaktorzentrum Seibersdorf. Von 1965 bis 1967 war ich als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Ludwig Boltzmann-Institut für Festkörper in Wien tätig und graduierte 1967 zum Doktor (Dissertation auf dem Gebiet der Tiefentemperatur und Festkörperphysik). 1968 war ich als Assistent an der Technischen Universität Wien tätig, 1969 erfolgte mein Eintritt in die OMV AG, wo ich zunächst in der technischen Computerabteilung beschäftigt war. Ein wesentlicher Schritt erfolgte 1971 mit dem Wechsel in die Produktionsplanung und Raffinerieerweiterung. Diese „Spinne im Netz"-Funktion (zwischen Einkauf, Raffinerie und Vertrieb) tat meiner Karriere sehr gut. 1979 wurde ich Leiter der OMV-Produktionsplanung, 1985 zum Direktor und 1988 zum Vorstandsmitglied für den Bereich Erdölverarbeitung und Petrochemie ernannt (damals hatte ich das Glück, zur rechten Zeit am richtigen Platz zu sein, da mein Vorgänger, der kaum viel älter als ich war, ausschied). Ab 1989, nach Einführung der divisonalen Strukturierung, war ich zuständig für Rohstoff-Supply, Raffinerie, Vertrieb, Petrochemie, Kunststoffe, Forschung und Engineering; 1990 wurde ich stellvertretender Vorstandsvorsitzender und stellvertretender Generaldirektor. 1992 erfolgte die Ernennung zuerst zum interimistischen und ab September 1992 zum definitiven Vorstandsvorsitzenden und Generaldirektor. Zu diesem Zeitpunkt war ich aufgrund meiner Leistungen bereits ein Kandidat und hatte wieder das Glück, zur rechten Zeit am rechten Platz zu sein. Mit Ende 2001 schied ich als Generaldirektor bzw. Vorstandsvorsitzender aus der OMV aus, hatte aber noch einen einjährigen Konsulentenvertrag mit dem Unternehmen, da viele Seiten wollten, daß ich weiterhin zur Verfügung stehe. Parallel dazu wurde ich dem Bundesministerium für Finanzen von Boston Consulting als Regierungsbeauftragter für den Kapitalmarkt vorgeschlagen. Diese Position trat ich 2002 an, hatte sie einige Zeit neben meiner Tätigkeit als Vizepräsident der Wirtschaftskammer und Konsulent inne und übe sie bis dato aus. Ich habe einen ausgezeichneten Mitarbeiter und eine Sekretärin, erfülle diese Funktion also mit einer sehr kleinen Gruppe. In der Zwischenzeit ist es mir gelungen, einige Verbesserungen für den Kapitalmarkt zu erzielen. Aufgrund meiner langjährigen Erfahrung am Öl- und Gasmarkt und meiner Fähigkeit, vieles in relativ kurzer Zeit zu erlernen, ergeben sich in meiner heutigen Tätigkeit gute Synergieeffekte, die ich zu nutzen weiß. Es gelang uns nach einem Zwischenbericht im Oktober, dem Finanzminister einen Aktionsplan zu präsentieren, der Vorschläge vorsieht, um den Kapitalmarkt zu beleben. Meiner Überzeugung nach werden wir einen solchen, wie auch eine starke regionale Börse brauchen. Ich bin ein absoluter Gegner der Meinung, daß sich die Wiener Börse an die Frankfurter Börse anhängen soll, da die Unternehmerstruktur in Österreich in erster Linie KMUs umfaßt, die ausgezeichnete Voraussetzungen haben, an die Börse zu gehen. Sie sind allerdings nicht dazu geeignet, an ausländischen Börsen zu notieren; das ist erstens zu teuer, zweitens ist die Hemmschwelle zu groß und drittens fallen sie auf den ausländischen Märkten unter die Wahrnehmungsgrenze. In Österreich kennt man die Unternehmen, während in Deutschland bis vor kurzem abgesehen von Branchenkennern nicht einmal die OMV ein Begriff war. Es freut mich daher sehr, daß einige Firmen und Investoren zurück nach Wien kommen, weil sie erkennen, daß die Wiener Börse solide arbeitet. Ein wesentlicher Punkt unseres Maßnahmenkatalogs konnte bereits verwirklicht werden: Anfang Oktober verabschiedeten wir unter Einbindung einer sehr breiten Öffentlichkeit den Corporate Gouvernement Codex, der große Zustimmung findet. Seit 2001 bin ich als Vizepräsident der Österreichischen Wirtschaftskammer (Spitzenkandidat der Industrieliste der Industriellenkammer) zuständig für Finanzen und aufgrund meiner internationalen Kontakte für die Außenwirtschaft. Meine Tätigkeit bereitet mir große Freude und meine Zusammenarbeit mit Wirtschaftskammerpräsident Dr. Leitl ist eine sehr gute, obwohl wir fachlich nicht immer eine so gute Basis hatten wie heute.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Während der private Erfolg für mich früher völlig nebensächlich war, hat sich meine Definition von Erfolg heute dahingehend verlagert, daß ich auch erfolgreich bin, wenn ich innere Zufriedenheit finde und mich wohlfühle. Früher maß ich Erfolg an Finanzkennzahlen und daran, was ich erreichen und akquirieren konnte. In dieser Hinsicht war mein Abgang von beruflichem Erfolg gekrönt, da ich die OMV gemeinsam mit guten Mitarbeitern und Vorstandskollegen aus einer sehr tiefen Krise an die Spitze führen konnte. Dieser Erfolg machte mir den Abschied leichter. Ich war leidenschaftlicher OMV-Mann und bin es heute noch; ich bin aber ohne Traurigkeit ausgeschieden, da es mir gelang, mich mental so auf meinen Abgang vorzubereiten, daß ich das Kapitel OMV schließen konnte, um es nie wieder zu öffnen. Ich verfolge selbstverständlich Medienberichte, würde aber niemals anrufen und fragen, was es Neues gibt: im Gegenteil! Wenn mir ein Insider etwas über die OMV erzählen will, bitte ich ihn, das Thema zu wechseln. Ich habe heute keine „Bad Feelings" und nehme zur Kenntnis, daß jetzt ein neuer Vorstand das Unternehmen leitet, der naturgemäß eine andere Sicht der Dinge hat – wobei ich stolz darauf bin, daß die Strategie, die wir vor acht Jahren erarbeitet haben, heute noch die selbe ist und die Grundlage für den heutigen Erfolg des Unternehmens darstellt. Wir machten die OMV finanzstark, durch die Finanzstärke kann sie sich Akquisitionen leisten, für die zuvor die Zeit ganz einfach noch nicht reif war; also kann ich sagen, daß unsere Strategielinie nach wie vor verfolgt wird. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Eine meiner wichtigsten Stärken liegt darin, daß ich das Wesentliche vom Unwesentlichen unterscheiden kann und daher nach rascher Analyse weiß, was zu tun ist und was warten kann. Dabei ist ein klarer Kopf unabdingbar. Ich kann bewußt jede Emotion radikal ausschalten. 1993 beispielsweise, als es der OMV wirtschaftlich sehr schlecht ging, wollte man mir plötzlich die Schuld geben und gewisse politische Kräfte versuchten permanent, mich in die Wüste zu schicken. Ich war damals unter anderem von manchen Journalisten enttäuscht, die mit den Wölfen heulten, anstatt die Wahrheit zu sagen – daß ich es nämlich nach einem halben Jahr in meinem neuen Amt unmöglich hätte schaffen können, ein Schlachtschiff wie die OMV zu ruinieren. Ein befreundeter Wirtschaftsjournalist des ORF prophezeite mir damals, daß ich diese Kampagne nicht „überleben" würde und riet mir, angetan mit „schußsicherer Weste" irgendwie zu schauen, da durchzukommen. Ich entdeckte zu dieser Zeit eine Eigenschaft, die ich zuvor an mir nicht gekannt hatte, weil ich noch niemals in einer so schwierigen Situation gewesen war: je ärger es wurde, je schlimmer und bösartiger die Angriffe auf mich einschlugen, desto ruhiger, überlegter und selbstsicherer wurde ich. Ich sehe immer das Gute im Menschen und muß von den schlechten Eigenschaften meines Gegenübers erst einmal überzeugt werden, wobei ich sehr feine Sensoren habe. Ich gehe sehr offen und positiv auf meine Menschen zu und habe auch meine Mitarbeiter stets sehr kollegial geführt, den Chef habe ich immer nur dann hervorgekehrt, wenn ich merkte, daß ich Gefahr laufe, ausgenutzt zu werden. Ich würde einen Menschen niemals angreifen, wenn er gutgläubig etwas vertritt, von dem ich selbst weiß, daß es falsch ist, weil ich mich nach dem Motto halte, daß der Ton die Musik macht. Auch habe ich Widersprüche meiner Mitarbeiter zugelassen und sogar gewünscht, weil mir völlig bewußt war, daß ein (langjähriger) Vorstand eines gewissen Korrektivs bedarf und absolut nichts davon hat, sich mit „Ja-Sagern" zu umgeben. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich gebe der Originalität den Vorzug, bin jedoch ein Gegner von Revolutionen. Ich habe schon in meiner Jugend, während der Schule, im Studium und schließlich im Berufsleben eine gute Portion Selbstsicherheit gewonnen, und klare Vorstellungen dessen, was ich will. Allerdings versuche ich diese Ziele auf dem evolutionären Weg zu erreichen. Nachahmen und Imitieren ist nicht meine Sache, ich bin aber auch kein Mensch, der schreit: „Jetzt komme ich, jetzt wird alles anders!", niemand, der die Leute verunsichert, indem er bestehende Strukturen zerstört. Es ist nach meinem Dafürhalten Blödsinn zu glauben, daß nur aus Schutt und Asche Neues entstehen kann, Manager dieser Art sind für mich ein Greuel, das sage ich ganz offen. Wenn ich von A nach B kommen möchte, muß ich mir dafür Zeit nehmen und alles daran legen, die Menschen in meinem Umfeld und deren Emotionen nicht zu zerstören. Nichts ist jemals eingefroren oder einzementiert, daher kann man mit langsamen Umstrukturierungen alles erreichen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich freue mich natürlich über hausinterne Anerkennung, die sich in der Tatsache ausdrückt, daß Grundlagen geschaffen wurden, auf die gut aufgebaut werden kann. Oft kommt sie auch von außen; von Leuten, die mir bescheinigen, daß ich keinen schlechten Job gemacht habe. Natürlich wird so manche Frucht meines Erfolges von anderen geerntet, Neid liegt mir jedoch völlig fern. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In einem Gespräch möchte ich herausfinden, ob der Mensch, der mir gegenübersitzt, in der Lage ist, sachlich zu denken, weil ich mit Chaoten nicht zusammenarbeiten will. Ein zweites wesentliches Kriterium ist Loyalität (wobei Parteipolitik nie eine Rolle gespielt hat, sofern die Mitarbeiter bereit waren, sie um acht Uhr früh beim Portier abzugeben, um sie sich am Abend wieder abzuholen, da sie in einer Firma nichts verloren hat). Kompetenz und Klugheit sind mir ebenso wichtig wie Teamfähigkeit. In meinem Stab von zehn Mitarbeitern war ich einer unter gleichen, sofern ich nicht mit der Tatsache konfrontiert wurde, daß meine Kollegialität ausgenützt wird. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Erfolg bedeutet letztlich, mich wohlzufühlen und rundherum zufrieden zu sein. Was ich in meiner Berufslaufbahn immer vermißte, war die Ordnung im privaten Bereich. Ich habe viele Hobbys, einige Sammlungen und unzählige Bücher, die allerdings irgendwie untergegangen sind. Die Ordnung hatte ich bestenfalls im Beruf, aber nicht einmal da in jener Form, die ich mir gewünscht hätte – weil ganz einfach die Zeit fehlte. Heute fokussiere ich mich zumindest gedanklich mehr auf die Ordnung meiner privaten Dinge, seien es nun interessante Fotos, die ich im Laufe meines Berufslebens erhielt, meine Jagdtrophäen, oder Kontakte mit Freunden und die Beantwortung von Briefen, für die ich früher keine Zeit hatte, etc. Ich habe aufgrund meiner vielfältigen Funktionen nach wie vor sehr ausgefüllte Arbeitstage und arbeite fast so viel wie früher, aber ich habe weniger Ärger und das herrliche Gefühl, meine Tätigkeit nicht ausüben zu müssen. Wenn es bei der OMV ein unerledigtes Problem gab, mußte ich alles hintanstellen und mich sofort auf die Lösung konzentrieren, egal zu welcher Uhrzeit, egal an welchem Wochentag und egal, ob es privat etwas Wichtigeres gab. Heute steht mein Privatleben eher im Vordergrund, oder anders ausgedrückt: ich bin nach wie vor ein sehr pflichtbewußter Mensch, aber das Verhältnis zwischen Beruf und Privatleben ist ein ausgewogeneres als früher. Probleme beruflicher Natur können heute im Zweifelsfall einen Tag warten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es ist mir wichtig, die Kammerreform durchzuziehen, die wir, obwohl sie mit schmerzlichen Einschnitten verbunden sein wird, sozial verträglich umsetzen werden. Mir persönlich liegt am Herzen, daß die Wirtschaftskammer schlank und effizient wird und Doppelgleisigkeiten vermieden werden. Die Mitgliedschaft für Unternehmungen soll billig werden und unsere guten Unternehmen sollen im Land gehalten werden. Vor allem müssen wir uns um die KMUs kümmern und sie vor allem dahingehend fördern, daß sie über die Grenzen hinausgehen und Exporteure werden.

Copyrighted material

✱ Scherpke Gernot Dipl.-Ing. Dr.

● Zur Person

Beruf: Staatlich befugter und beeideter Ingenieurkonsulent, allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger für Bauphysik. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Bauphysik DI Dr. Gernot Scherpke., 1150 Wien, Mariahilfer Straße 205. Geboren - Datum, Ort: 20. August 1968, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Xiao Rong. Kinder: Simon (1999). Eltern: Paula und Helmut. Schöpferische Akte: Zirka 30 Artikel in Fachpublikationen. Hobbies: Fußball, Bauphysik, gesellige Veranstaltungen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der AHS-Matura 1986 absolvierte ich das Studium der Technischen Physik an der Johannes Kepler Universität Linz. 1992 verfaßte ich meine Diplomarbeit am Atominstitut der Österreichischen Universitäten in Wien über Feuchtigkeitseindringung und -verteilung in porösen Baustoffen und schloß mein Studium 1993 ab. Ab 1994 widmete ich mich diversen Auftragsforschungen und begann das Doktoratsstudium an der Technischen Universität Wien, das ich 1999 mit der Promotion abschloß. Parallel dazu war ich als Universitätsassistent am Institut für Baustofflehre, Bauphysik und Brandschutz an der TU Wien tätig. Bereits ab 1995 wirkte ich auch bei Projekten für das Zivilingenieurbüro DDr. Elmer Bölcskey mit. 1998 legte ich die Ziviltechnikerprüfung ab, und 1999 erlangte ich die Befugnis als Ingenieurkonsulent für das Fachgebiet Technische Physik. Ich gründete 1999 die Firma DDr. Bölcskey & Dr. Scherpke Ziviltechniker für Bauwesen und Technische Physik KEG, in der ich als geschäftsführender Gesellschafter für den Bereich Technische Physik verantwortlich war. 2000 erfolgte die Gründung einer Niederlassung in Linz. 2002 wurde ich in die Liste der allgemein beeideten und gerichtlich zertifizierten Sachverständigen für das Fachgebiet Bauphysik eingetragen. 2004 wandelte ich mein Büro in die Einzelfirma Bauphysik - DI Dr. Gernot Scherpke um. Der Hauptsitz befindet sich in Wien, weiters gibt es eine Niederlassung in Linz. Ich wickle bauphysikalische Projekte in diversen Größenordnungen ab, beispielsweise im Krankenhausbau und im Rahmen anderer Großbauvorhaben. Derzeit beschäftige ich mich unter anderem mit der Sanierung der Justizanstalt Wiener Neustadt, einem Projekt der Telekom, der Fachhochschule Wieselburg, mit diversen Wohnungs- und Geschäftsbauten, etc. Ich nehme bei Bauvorhaben auch Schallmessungen vor und erstelle Prognosen hinsichtlich des Lärmaufkommens.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg verbinde ich damit, meine Zielsetzungen zumindest annähernd zu erreichen und eigene Projekte in einer Art umzusetzen, daß sich die künftigen Benutzer eines Gebäudes wohl fühlen. Wenn ich ein Ziel erreicht habe, stellt sich innere Zufriedenheit ein. Manchmal ist die Leistung, die ich erbringe, für den Laien nicht so leicht nachvollziehbar, daher ist es für mich ein sehr großer Erfolg, wenn meine Leistung anerkannt wird und man mir Wertschätzung entgegenbringt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich seit rund fünf Jahren erfolgreich, weil ich meine beruflichen Ziele umsetzen konnte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg sind mein umfassendes Fachwissen, das ich mir im Zuge einer akademischen Ausbildung aneignete, soziale Intelligenz und Generalistentum. Ein stabiler Familienhintergrund ist ebenfalls ein wesentlicher Erfolgsfaktor. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Prägend ist für mich die Zusammenarbeit mit meinem Kollegen und Freund DDr. Elmer Bölcskey. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wir leben in einer kapitalistischen Welt, in der Geld der Hauptanerkennungsfaktor ist. „I don't take awards, but money", meinte einmal ein berühmter Schauspieler zu der Frage nach der Anerkennung seines Tuns. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Generell werden technische Leistungen in unserer Gesellschaft zu wenig gewürdigt. Viele technische Errungenschaften werden als selbstverständlich hingenommen. Viele ahnen nicht, wieviel Arbeit dahinter steckt. Juristische, wirtschaftliche und medizinische Berufe erstellen für die Gesellschaft scheinbar besser sichtbare Leistungen und erfahren dadurch mehr Anerkennung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** In den Bereichen Bauphysik, Lärm- und Schallschutz verfüge ich über hohe Fachkompetenz und die nötigen Werkzeuge, um Messungen einwandfrei durchzuführen. Die Stärken meines Unternehmens sind rasche Erledigung von Aufträgen und die Tatsache, daß ich zusätzliche Fachinformationen „mitliefere". **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Die Konkurrenz ist nicht sehr groß, aber es gibt sie, und jeder arbeitet halt für sich. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Zeit, die ich für den Beruf brauche, nehme ich mir, und die restliche Zeit verbringe ich mit der Familie. In der Startphase meines Unternehmens lag der Schwerpunkt natürlich besonders auf meinem Berufsleben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Durch den vorherrschenden Leistungsdruck auch in der Ausbildung wird jungen Menschen so manches erschwert. Einem Studenten würde ich jedenfalls ein Leben im Studentenheim mit dem dortigen geselligen Umfeld anraten, weil man viele Kontakte knüpfen und ein breites Spektrum an Weltanschauungen kennenlernen kann. Vernetztes Denken in jeder Hinsicht ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor, und wer im stillen Kämmerchen studiert, lernt einfach zu wenig für ein späteres effizientes Weiterkommen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mein Unternehmen weiterhin so erfolgreich führen und trotz Expansionsplänen etwas mehr Zeit für mich gewinnen.

✱ Scheugl Johannes

● Zur Person

Beruf: Staatlich geprüfter Hotelbetriebswirt. Funktion: Eigentümer und Geschäftsführer. Tätig bei: Landhaus „anno 1920", Johann und Heidemarie Scheugl OEG., 3492 Etsdorf/Grafenegg, Untere Marktstraße 1. Geboren - Datum, Ort: 8. November 1957, Langenlois. Familienstand: Verheiratet mit Heidemarie Luise. Hobbies: Segeln, Tauchen, Weltreisen und Kochen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich stamme aus ärmlichen Verhältnissen. Nach der Grundschule erlernte ich den Beruf des Kochs und Restaurantfachmanns im Hotel Kamptalerhof in Gars am Kamp,

wobei der Pächter auch das Stiftsrestaurant in Göttweig betrieb und seine Eltern das Hotel Althof in Retz führten. In den vier Jahren Lehrzeit pendelte ich zwischen diesen drei Betrieben. Es war keine leichte Zeit, und ich durchlief sämtliche Stationen eines gastronomischen Betriebes. Aufgrund meiner Eigeninitiative landete ich anschließend im Zillertal als Jungkoch. Meine nächste Station war Deutschland, wo ich als Stationszahlkellner in einem Spezialitätenrestaurant eine gute Anstellung fand. Schließlich kam ich in Nordrhein-Westfalen an, wo ich meine Frau kennenlernte, die ebenfalls in der Gastronomie tätig war. Ich war dann in einem der größten Hotels Deutschlands, dem Canadian Pacific Plaza in Frankfurt, dem heutigen Maritim Hotel, tätig, und kochte danach in der Gourmetstube Nouvelle Cuisine, ein Großteil der Speisen wurde direkt am Tisch des Gastes zubereitet. Ich brachte es bis zum ersten Chef de Rang. Nach zwei Jahren suchte ich eine neue Herausforderung, die ich als Chef-Sommelier in den Hilton-Hotels Zürich und Basel fand. Meine Frau begleitete mich. In weiterer Folge absolvierte ich das Studium der Hotelbetriebswirtschaft in Berlin, das ich mir selbst finanzierte, wobei ich erstmals gemeinsam mit meiner Frau im selben Betrieb arbeitete. Meinen Abschluß erhielt ich mit der Prüfung zum staatlich geprüften Hotelbetriebswirt. Als nächstes gingen wir sechs Monate nach Australien, wo ich allerdings keine Arbeitsgenehmigung erhielt. Wieder zurück wurde ich als Einkäufer in einem Crest-Hotel, einer Hotelgruppe in Hannover, eingestellt, wo ich auch für die Ausbildung der Lehrlinge zuständig war. Nach zweieinhalb Jahren begann ich in Wien als Hoteleinkäufer der Imperial Hotels, wo ich die Häuser Imperial, Bristol, Palais Ferstl, Goldener Hirsch (Salzburg) und Europa Tyrol (Innsbruck) zu verantworten hatte. Im Jahr 1989 wechselte ich als Central Purchasing-Manager zu einer Hotelgruppe, wo ich letztendlich 14 Hotels als Zentraleinkäufer und Schulungsleiter zu betreuen hatte. Nach vier Jahren übersiedelte ich nach Usedom, einer Insel in der ehemaligen DDR, wo ich als Verwaltungsleiter im Hotel der IFA-Gruppe eingesetzt wurde. Hier hatte ich als einziger Nicht-DDR-stämmiger einige Schwierigkeiten zu überwinden. Nach einem Jahr erreichte mich der Ruf der Heimat wieder, und ich wurde Leiter vom Rogner Feriendorf Sonnleitn, einem 800-Betten-Betrieb, während meine Frau als Empfangschefin fungierte. Hier entstand erstmals der Gedanke an Selbständigkeit, die im Jahr 1998 schlußendlich in meiner Heimat Verwirklichung fand, indem ich das Objekt erwerben konnte, wo wir heute unseren Landgasthof „anno 1920" führen. Anno 1920 wurde erstmals in diesem Haus die Gastronomie erwähnt. Ich habe eine Vorliebe für Kamptalweine und konnte mich in vielen Sparten der gehobenen und auch regionalen Gastronomie etablieren.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meine Neugier und mein lebenslanges Streben nach neuen, höheren Herausforderungen. Es war mir immer ein Bedürfnis, zu lernen und mich abzuheben, mich besonders anzustrengen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Neben meiner lieben Frau ist dieses Anwesen hier meine zweite große Liebe. Wir konnten es in mühevoller Kleinarbeit zu unserem Kleinod restaurieren. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich bin hier als absolut geradliniger Mensch bekannt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Eine ganz wesentliche - ich habe inzwischen eine hervorragende Mannschaft, mit der ich auch ein erfolgreiches Catering und Partyservice betreibe. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Lernbereitschaft ist die wichtigste Voraussetzung. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Mit meiner Euphorie und meinem fundierten Fachwissen. Wir besuchen außerdem gemeinsam Lokale der gehobenen Gastronomie. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Meine Mitarbeiter gehen bei mir durch eine harte Schule, die sie später als Lebensgrundlage zu schätzen wissen. Ich habe eben ein großes Glasgewächshaus aufgebaut, in dem ich viele Kräuterraritäten - teilweise aus der Arche Noah - selbst ziehen kann. Meine Frau ist sehr kreativ und entwickelt immer wieder neue Themen, die von den Gästen sehr geschätzt werden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Engagement im Beruf ist enorm, sodaß nur der einzige freie Tag in der Woche für Privates und Persönliches genützt werden kann. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich vermisse bei der Jugend die mittel- und langfristigen Ziele und das Erkennen der Pflichten. Über ihre Rechte wissen sie alle sehr wohl Bescheid. Ich habe derzeit ein Lehrmädchen, das eine rühmliche Ausnahme darstellt, und versuche, ihr eine Stütze zu sein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe lange nach einem Platz gesucht, an dem es sich lohnt, mit meiner Familie seßhaft zu werden. Nun möchte ich hier weiterhin meine Kenntnisse zum Einsatz bringen.

✱ Scheutz Wilhelm

● Zur Person

Beruf: Büromaschinenmechanikermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: A4 Schreibwaren, Büroartikel, Computerzubehör, Kopieren-Drucken, Grafik Wilhelm Scheutz., 4822 Bad Goisern, Untere Marktstraße 18. Geboren - Datum, Ort: 6. Oktober 1955, Bad Goisern. Familienstand: Verheiratet mit Anna. Kinder: Marion (1980) und Bernhard (1985). Eltern: Wilhelm und Magdalena. Hobbies: Bergsteigen, Armbrustschießen, Mountainbiken, Schifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Herausgeber der Zeitung „Goisern live".

„Jungunternehmern rate ich, sich eine Nische zu suchen, die von keinem Diskonter abgedeckt wird."

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich lernte den Beruf des Büromaschinenmechanikers und war lange für die Firma Rex-Rotary Kleinoffset-Maschinen im Außendienst im Raum Salzburg tätig. 1977 legte ich die Meisterprüfung ab und war in der Folge 20 Jahre im Salzkammergut-Konsum, heute noch als eigenständiger Betrieb geführt wird, im Büro und in der Werbeabteilung tätig. In der Folge machte ich mich mit einem Copyshop und dem Handel mit Computern samt Zubehör sowie Büroartikeln für Firmen selbständig. Diesen Schritt habe ich nie bereut, im Gegenteil, ich hätte mich zehn Jahre früher selbständig machen sollen.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe mir mit dem Kopiercenter einen guten Namen gemacht, weil ich mehr kann als andere, da ich als Grafiker denke. Ich nehme mir mehr Zeit für die Kunden und kann ihnen Lösungen für ihre Probleme anbieten. Bei mir gibt es einfach mehr Service als beim Mitbewerb, so biete ich farbechte Kopien, die vor allem von Künstlern, die ihre Bilder für Archivzwecke bei mir kopieren, geschätzt werden. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich gehe eher zögernd an Herausforderungen heran und sollte wohl spontaner sein. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich fühlte mich schon vor meiner Selbständigkeit erfolgreich, denn wir kreierten im Konsum Dinge, die sehr

Copyrighted material

originell waren. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Direktor Ebele, mein Vorgesetzter im Konsum, ist ein sehr gescheiter Mensch. Er hat mir gezeigt, wie man mit Lieferanten umgeht und nahm mich oft zu Veranstaltungen mit. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Meine Anerkennung liegt darin, daß Kunden sogar aus der nächsten größeren Stadt Bad Ischl in mein Geschäft kommen, von Zeit zu Zeit kleine Geschenke vorbeibringen und mich für meinen guten Service loben. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Probleme sehe ich nur im PC-Handel. Da steht man stark unter Preisdruck. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wenn der zweite PC-Händler im Ort ein Flugblatt verschickt, habe ich in drei Tagen auch schon eines und versuche ihn geringfügig im Preis zu schlagen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben. Als Selbständiger habe ich nicht viel Zeit für ein Privatleben, denn ich arbeite mindestens 80 Stunden, von sechs Uhr früh mit einer Stunde Mittagspause bis halb zehn am Abend. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Es gibt zu wenige Fortbildungsangebote in der Region. Die nächsten besseren Kurse finden in Gmunden oder Vöcklabruck statt, wobei die Fahrzeit pro Strecke eine Stunde beträgt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jeder Mensch muß seinen eigenen Weg finden. Jungunternehmern rate ich, sich eine Nische zu suchen, die von keinem Diskonter abgedeckt wird. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele liegen darin, eine Filiale in Bad Ischl oder Bad Aussee zu eröffnen und das Stammgeschäft in Bad Goisern zu vergrößern.

✱ Schieder Manuela

● Zur Person

Beruf: Friseurmeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: LaVita Frisur, Kosmetik, Wellness, Schieder Manuela., 8212 Pischelsdorf 445. Geboren - Datum, Ort: 28. Juli 1974, llz. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Gernot Kulmer. Eltern: Maria und Emmerich. Hobbies: Laufen, Radfahren, Snowborden, Gesangsausbildung, Querflöte, Ziehharmonika. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Aerobic-Instructor.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volks- und Hauptschule in Großsteinbach und anschließend ein Jahr lang die Haushaltungsschule in Übersbach. Eigentlich wollte ich schon immer einen kreativen Beruf ergreifen, dachte jedoch anfangs eher an die Bereiche Zeichnen und Werbetechnik. Eher zufällig kam es dazu, daß ich in einem Frisiersalon schnupperte, und überraschenderweise gefiel mir das sehr gut, sodaß ich von 1989 bis 1992 beim Friseur Meier in Fürstenfeld meine Friseurlehre absolvierte. Ein Jahr nach meinem Lehrabschluß wechselte ich zum Friseur Harlekin in Pischelsdorf. Ursprünglich hatte ich den Wunsch, in meinem Heimatort Kroisbach einen eigenen Frisiersalon zu eröffnen, doch als mir dort eines Tages schließlich ein Lokal angeboten wurde, stellte sich heraus, daß das Angebot nicht lukrativ genug für mich war, und ich lehnte ab. Inzwischen hatte ich mich jedoch schon längere Zeit mit dem Gedanken der Selbständigkeit auseinandergesetzt, und so hielt ich weiterhin Augen und Ohren offen, um ein geeignetes Lokal zu finden. Im Jahr 2000 stieß ich schließlich auf dieses Geschäftslokal, gab meine Tätigkeit beim Friseur Harlekin auf und eröffnete den Salon LaVita mit meinen ersten beiden Mitarbeiterinnen. Mittlerweile beschäftige ich bereits sieben Mitarbeiter und habe zahlreiche Stammkunden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich am Wochenende unterwegs bin und die Leute auf mich zukommen und sich bei mir bedanken, weil sie sich so wohl mit ihrer neuen Frisur fühlen, dann bedeutet das für mich Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich schon als erfolgreich, denn ich habe sehr viele Stammkunden, die seit vielen Jahren zu mir kommen, und das ist auch ein Zeichen dafür, daß die Leute mit mir zufrieden sind. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mir ist es total wichtig, daß die Firma transparent ist, daß es keine strengen Hierarchien gibt und daß jedes Glied in der Kette unserer Mitarbeiter gleich wichtig ist. Die Kunden spüren das und schätzen die angenehme Atmosphäre unseres Salons. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Am liebsten ist es mir, wenn ich nicht ständig von Herausforderungen überrascht werde, aber ich kann sehr wohl die Initiative ergreifen. So veranstalten wir zum Beispiel auf meine Anregung hin demnächst ein Event im Eingangsbereich unseres Geschäftshauses unter Beteiligung der anderen Geschäftsinhaber im Haus - mit Gastronomie, Mode und Sport. Damit sollen Kunden die Gelegenheit haben, eine unterhaltsame Zeit zu verbringen und gleichzeitig die Attraktivität unseres Hauses gesteigert werden. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Nein, diesen Eindruck habe ich überhaupt nicht, vor allem nicht in meiner Branche. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich meinen Kredit abbezahlt hatte und bereits nach einem Jahr schuldenfrei war, hatte ich schon das Gefühl, erfolgreich zu sein. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es ist schwer, das selbst zu beurteilen, aber ich sehe die Entscheidung für einige Mitarbeiter als erfolgreich an und natürlich überhaupt meine Entscheidung, mich mit diesem Betrieb selbständig zu machen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, das war mein Vater. Er war stets mein Vorbild und eine besondere Bezugsperson. Wir waren uns sehr ähnlich und haben uns sehr gut verstanden. Mein Vater war sehr engagiert, in verschiedenen Vereinen tätig, vorurteilslos und bei den Menschen sehr beliebt. Besonders seinen Umgang mit Menschen habe ich mir zum Vorbild genommen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meine Familie und meine Freunde sind stolz auf mich und freuen sich über meinen Erfolg. Natürlich gibt es auch Neider, die jede Gelegenheit zum Anlaß nehmen wollen, um einen Kritikpunkt an mir zu entdecken. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** 90 Prozent dessen, was unsere Firma repräsentiert, ist das Werk unserer Mitarbeiter. Draußen steht zwar mein Name, aber das Image unseres Salons entsteht durch gute Leistungen und den besonderen Einsatz meiner Mitarbeiter. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Besonders wichtig sind für mich Umgangsformen, also Grüßen, Bitten, Danken und vor allem auch Engagement und Interesse für die Tätigkeit. Bei ausgelernten Bewerbern achte ich natürlich auch auf die entsprechende Qualifikation und die Offenheit im Umgang mit den Kunden. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir machen einige Dinge privat gemeinsam, es gibt Betriebsausflüge, eine gemeinsame Weihnachtsfeier und regelmäßige Betriebsbesprechungen, wo die Mitarbeiter anstehende Probleme ansprechen können. Ich lege auch Wert darauf, daß Mitarbeiter selbständig Themen erarbeiten und bei Besprechungen darüber referieren, zum Beispiel über Pflege und Kosmetik, Typologie und andere Themen. So können alle Beteiligten durch unterschiedliche Perspektiven lernen. **Welchen Rat möchten Sie an die**

nächste Generation weitergeben? Für besonders wichtig halte ich es, daß man selbst die Entscheidung für den Beruf trifft, der einem liegt und den man gerne macht und sich dabei nicht von anderen Personen, auch nicht von Eltern, beeinflussen läßt. Denn nur dann kann man sein ganzes Herzblut in den Beruf legen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich wünsche mir, daß meine Mitarbeiter mir treu bleiben und das Geschäft weiterhin floriert. Ich habe mir zum Ziel gesteckt, hier ein wenig abkömmlicher zu werden, damit der Fortbestand des Geschäftes gewährleistet ist, wenn ich eines Tages meinen Kinderwunsch verwirkliche.

✱ Schiefermayer Christopher

● Zur Person

Beruf: Speditionskaufmann. Funktion: Niederlassungsleiter. Tätig bei: DHL Express (Austria) GmbH., 4600 Wels, Böhmerwaldstraße 18. Geboren - Datum, Ort: 7. Dezember 1966, Linz. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Angelika. Eltern: Christine und Heinz. Ehrungen: Staatsmeister im Mehrkampf, 2004. Mitgliedschaften: ASC Wels. Hobbies: Zehnkampf, Lesen, Tiere.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volksschule und anschließend die Sporthauptschule und wechselte danach an die HAK in Linz. Nach zwei Jahren begann ich eine Lehre zum Speditionskaufmann bei der Spedition Schneckenreither. Dort entwickelte ich meine Leidenschaft für diesen Beruf und war voll motiviert und voller Lernbereitschaft. Ich wurde 1991 von der Firma Nedloyd, einer Spedition, die gerade in Österreich gestartet hatte, abgeworben und entwickelte zunächst spezielle EDV-Programme für die österreichischen Niederlassungen. Diese Position hatte ich einige Jahre inne. Die Firma Nedloyd wurde 1999 an die Firma Danzas verkauft, und ich wechselte zusätzlich als Controller und EDV-Entwickler in dieses neue Unternehmen. Wir übersiedelten nach einigen Zwischenschritten nach Wels, und das Unternehmen heißt heute DHL Express Austria. Ich bin nun seit 2005 Niederlassungsleiter und verzeichnete in diesem Jahr das beste Betriebsergebnis in der Firmengeschichte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich halte es wie im Sport: Wenn gemeinsam gesteckte Ziele erreicht werden, die Mannschaft sich wohl fühlt und man Spaß am Erreichten hat, ist das Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich kann auf eine reiche Schaffensperiode zurückblicken, bin zufrieden und habe eine klare Zukunftsperspektive. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es war für mich wichtig, immer realistische Ziele gehabt zu haben. Durchhaltevermögen, Hartnäckigkeit, Lernbereitschaft und Pioniergeist, meine Ehrlichkeit und der Wille, mehr zu erreichen, zählen ebenso wie Disziplin und Selbstkontrolle zu meinen Tugenden. Meine Fähigkeit, Wertigkeiten und die Schnelle des Wachstums immer realistisch einzuschätzen, sehe ich auch als Erfolgsfaktor. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Prämien, Anerkennungsschreiben, ich bewahre sie gerne auf, persönliche Ansprache und schließlich der positive Betriebserfolg bestätigen mich in meinem tun. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Als weltweites Unternehmen verfolgt DHL eine Unternehmenspolitik, die die Einstellung von Mitarbeitern unabhängig von ihrem Geschlecht, ihrer Nationalität, ihrer Religion oder Glaubensrichtung unterstützt. Ferner setzen wir uns unabhängig vom Geschlecht unserer Mitarbeiter für das Prinzip der gleichen Arbeit von gleichem Wert ein. DHL unterstützt die fortlaufende Weiterentwicklung aller seiner Mitarbeiter durch Investitionen in Schulungen und in das Arbeitsumfeld. Neue Stellenangebote werden ständig verfügbar gemacht, um unseren Mitarbeitern auch innerhalb des Unternehmens Mobilität zu ermöglichen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich habe einen eigenen Aufnahmetest entwickelt, der zur Anwendung kommt. Jeder einzelne Mitarbeiter trägt zum Erfolg unseres Unternehmens bei, deshalb fördern wir persönliche Verantwortung, Einsatz und Kooperation - und zwar sowohl zum Vorteil unseres Unternehmens, als auch zum Vorteil unserer Kunden. Unsere Mitarbeiter haben dank der Möglichkeiten, die wir als weltweit tätiges Unternehmen bieten können, jederzeit die die Chance, neue Fertigkeiten zu erlernen und sich weiterzuentwickeln. Sie können innerhalb des Unternehmens ihre Stelle wechseln und sich sowohl auf nationaler als auch internationaler Ebene neuen Herausforderungen stellen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch Lob, Anerkennung und Empathie. Es gibt bei uns keine Klassifizierung nach Positionen, und das Einbinden der Mitarbeiter in wichtige Entscheidungen ist bei uns Tagesordnung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Mit seinem internationalen Netzwerk, das weltweit über 220 Länder und Regionen miteinander verbindet, kann DHL seinen Kunden schnelle, verläßliche, und kosteneffektive Expreßzustellung, Transport und Logistiklösungen bieten. DHL kann eine phänomenale Wachstumsrate vorweisen. Grund dafür ist das Engagement unseres kreativen, talentierten und vielfältig zusammengesetzten Mitarbeiterstabs. Unsere Mitarbeiter setzen sich mit Leidenschaft für ihre Arbeit und den Service, den sie unseren Kunden bieten, ein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Der Erfolgsdruck kommt von außen und von innen. Wichtig ist es, Ausgewogenheit zu finden und Spaß an der Arbeit zu entwickeln. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte das Firmenziel, weltweit der größte Logistiker zu werden, mittragen. Private Ziele bestehen darin, mein Haus fertigzustellen und mehr Freizeit mit meiner Partnerin zu verbringen. Die letzten Jahre habe ich viel in Aufbauarbeit gesteckt, und das ging sehr zu Lasten der Freizeit. **Ihr Lebensmotto?** Nach vorne schauen!

✱ Schilhan Michael

● Zur Person

Beruf: Regisseur, akademisch geprüfter Kulturmanager. Funktion: Geschäftsführender Intendant. Tätig bei: Next Liberty Jugendtheater GmbH., 8010 Graz, Kaiser-Josef-Platz 10. Geboren - Datum, Ort: 5. Februar 1964, Judenburg. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Alexia Redl. Kinder: Julia (1992) und Martina (1995). Eltern: Walter und Elisabeth. Hobbies: Natur: Wandern, Sport; Musikhören, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorträge für Manager: „Zurechtfinden in chaotischen Zuständen" (unentgeltlich).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte von 1985 bis 1989 meine Theaterausbildung in Salzburg und spielte längere Zeit als Schauspieler, stellte aber fest, daß ich über ein bestimmtes Level nicht hinauskam. Also hörte ich mit der Schauspielerei auf und ging ein Jahr lang in

die Privatwirtschaft. Nach einiger Zeit vermißte ich allerdings die Theaterluft. Ich kehrte zurück zum Theater und ging ans GITIS-Institut, die größte staatliche Schauspiel- und Regieschule in Moskau. Damals stellte ich fest, daß ich besser inszenieren konnte als schauspielern. Daß ich als Regisseur besser aufgehoben bin, merkte ich, als meine Arbeit zunehmend gefragt war und ich immer wieder weiterempfohlen wurde. Ich erhielt Einladungen zu verschiedenen Theaterfestivals, 1995 eine Einladung der Tokyo Voice Academy nach Osaka, Hiroshima und Nagoya. 1998 erhielt ich beim europäischen Wettbewerb für Regie und Bühnenbild des Wagner Forums Graz den Publikumspreis und den Förderungspreis und gelangte in der Folge in die Opernszene. Die Barockopern „Armida" und „L'Isola Disabitata" von Joseph Haydn inszenierte ich beim internationalen Haydn Festival in Eisenstadt. Einen Großteil meiner rund 40 Inszenierungen widmete ich Uraufführungen von jungen österreichischen Dramatikern wie Georg Timber-Trattnig, Robert Wolf u. a. 2001 führte ich Regie bei einem der größten Opernprojekte im niederösterreichischen Raum, der Oper Sytyagraha von Grammy- und Golden Globe-Preisträger Philip Glass, in der Ausstattung von Hermann Nitsch. Seit 2001 bin ich künstlerischer Leiter des zweitgrößten Jugendtheaters Österreichs, Next Liberty, 2004 wurde ich geschäftsführender Intendant des Hauses. Bei den Haydntagen 2005 in Eisenstadt inszenierte ich gemeinsam mit Adam Fischer die Haydnoper „L'anima del filosofo". Ich lebe stets in dem Bewußtsein, daß das, was ich habe, mein Glück, hier am Theater zu sein, ein kurzes Glück sein kann.

„Erfolg bedeutet für mich, Produktionen zu machen, die Kindern gefallen."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Produktionen zu machen, die Kindern gefallen und wo Kinder etwas mitnehmen können, Eindrücke, vielleicht eine neue Erkenntnis. Wenn ich sie lachen sehe oder vielleicht auch weinen, ist das für mich Erfolg. Ob ich bei einem großen Projekt, wie beispielsweise der Oper Satyagraha, Regie führe, oder ob ich ein Stück für kleine Kinder mache, beide Arbeiten sind für mich vollkommen gleichwertig. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Was die Regie anlangt, so war es meine Phantasie. Ich bringe mich, meine Ideen und meine Visionen ein. In meinem Job braucht man Kommunikationsfähigkeit nach allen Richtungen, nicht nur zum Publikum und zu den Mitarbeitern. Einen Intendanten davon zu überzeugen, Zeit zu investieren, extra zur Vorstellung anzureisen, und zu erreichen, daß ihm ein Stück auch noch gefällt, ist nicht einfach. Mein Prinzip lautet: „be true". Wenn ich mit Adam Fischer bei den Haydn-Festspielen eine Oper mache, begegne ich ihm mit dem gleichen Respekt wie auch anderen Menschen. Wir haben 62.000 Zuschauer, das sind dreimal so viele wie im Liebenauer Stadion Platz finden, aber mir ist jeder einzelne wichtig. Wenn zum Beispiel eine Mutter anruft und sagt, ihr Kind hat den Schal verloren, dann suche ich ihn selbst. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wir sind in der Kunst in einem Bereich, von man sagt, ohne geht es ja auch. Daher ringt die Kunst ständig um gesellschaftliche Akzeptanz. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Personalauswahl ist bei mir unorthodox. Ich hatte beispielsweise eine Bewerberin, Claudia, die mir eine Bewerbung mit einer Clownnase schickte. Aus einer Laune heraus bestellte ich sie her. Claudia ist studierte Germanistin. Sie fragte mich, welchen Job ich für sie hätte - und ich schickte sie in die Hölle. Als Kostümassistentin für das Kindermusical hatte sie vielfältige Aufgaben: nachmessen, Kleider ändern, organisieren, wer wann wo sein muß. Ich sagte, schauen wir uns einmal an, ob du beim Theater bleiben kannst. Sie hat die Struktur, in die sie hineingeworfen wurde, wo sie nicht einmal die Begriffe kannte, die extremen Bedingungen - man muß mit dem ganzen Haus, also mit rund 600 Mitarbeitern, mit den Stabstellen, den technischen Kommunikatoren kommunizieren - überlebt. Sie ist eben ein Theatermensch. Heute macht sie Pressearbeit, Marketing und Dramaturgie. Verläßlichkeit und Kompetenz sind mir wichtig. Nicht nur die Schauspieler, auch die Techniker müssen außerdem einen guten Draht zu Kindern haben. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir haben eine flache Hierarchie. Bei uns gibt es keinen Unterschied zwischen Bühnentechnikern und Schauspielern. Die Fähigkeit, jeden nach seinen Fähigkeiten optimal einzusetzen, hat sich aus meiner eigenen Biografie entwickelt. Ich arbeite nicht mit Druck, sondern mit Erkenntnis. Wenn jemand ein Requisit vergessen hat, ist es sinnlos, herumzubrüllen, denn den eigenen Fehler spürt man an sich selbst, es reicht, zu sagen, das nächste Mal soll das nicht mehr vorkommen. Ob jemand mit einem lachenden oder traurigen Gesicht hereinkommt, liegt an mir. Ich habe ein Unternehmenskonzept und mache es auch meinen Mitarbeitern klar. Denn wenn man eine Reise macht, muß man die Route kennen. So identifizieren sich meine Mitarbeiter mit der Arbeit. Nehmen wir zum Beispiel einen Fischverkäufer, er steht um vier Uhr auf, muß ins kalte Wasser greifen, stinkt ständig nach Fisch und ist um fünf Uhr schon vollkommen verschmutzt - aber er hat Freude an seiner Arbeit, hat den Fisch selbst gezüchtet, in seinem eigenen Teich gefangen, und genau das überträgt sich auf den Kunden. Von diesen Menschen kann man viel lernen. Auch mir passieren Fehler. Einmal hatte ich an einem Tag drei verschiedene Vorstellungen in der Steiermark ausgemacht. Die Techniker mußten im ganzen Land herumhetzen. Das war mein Fehler, ich habe aber nicht gesagt, ich bin der Chef, ich darf das machen, sondern zog den Schluß daraus, daß es besser ist, wenn jemand anderer die Disposition übernimmt, damit das nicht mehr passiert. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Next Liberty gibt Linien vor, weil wir Strukturen aufgebrochen und Flexibilität in das System gebracht haben. Wir arbeiten mit professionellen Künstlern, die gerne für Kinder spielen. Wir hinterfragen unsere Tätigkeit tagtäglich. Wir halten mit Informationen nicht hinterm Berg, sagen beispielsweise zum Opernhaus oder Schauspielhaus, wir haben das probiert, das ist gut gegangen, wollt ihr das nicht auch einmal andenken? **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ab und zu durch eine Tür gehen, auf der steht: Eintritt verboten! Denn diese Türen sind oft interessante. Soziale Verantwortung übernehmen, einen Traum aufgeben, wenn es notwendig ist, vielleicht im Tausch gegen einen anderen.

✱ Schiller Jeannine

● Zur Person

Beruf: Fotomodell. Funktion: Public Relations-Expertin für Charity. Tätig bei: Wiener Hilfswerk., Familienstand: Verheiratet mit KommR. Friedrich. Ehrungen: Preis für Menschlichkeit als Botschafterin für Kinder in Not. Mitgliedschaften: Wiener Krebshilfe, Kinder in Not. Hobbies: Mode, Sport, Fußball, Theater, Kunst und Kultur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich war ein hübsches, junges Mädchen. Wenn mir meine Mutter die Erlaubnis gegeben hätte, wäre es mir in meiner Jugend möglich gewesen, als Fotomodell in den USA Fuß zu fassen. Angebote gab es jedenfalls. Von meinem 18. bis zu meinem

Copyrighted material

25. Lebensjahr war ich verheiratet, und während meiner ersten Schwangerschaft sprach mich ein Filmproduzent an, um mich für einen Film zu engagieren. Erst nach der Trennung war die Zeit reif, als Fotomodell zu arbeiten und mich in kleinen Filmrollen zu bewähren. Mein sprachlicher Ausdruck fiel immer auf, viele glaubten, ich hätte eine Sprachausbildung genossen. Ich konnte gut von meinem Verdienst als Model leben. Mein zweiter Mann führte in Spitzenzeiten 75 Kindermodengeschäfte und wurde durch seine Funktion als Präsident des Mode-Clubs öffentlich bekannt. Da ich ihm bei Events, wie beispielsweise Modepreisvergaben an berühmte Designer wie Joop oder Missoni, zur Seite stand, kam auch ich in das gesellschaftliche Rampenlicht. Ich betreute Prominente und die heimische Presse und wurde durch diese Tätigkeit im Bereich Public Relations bald professionell wurde. Ich stellte - nicht immer zu meiner Freude - fest, daß meine Auftritte im Fernsehen zu einer sensationell hohen Einschaltquote führten, weil ich zu einer Projektionsfläche des Publikums wurde. Ich polarisiere stark, und dieser Umstand ist mir bewußt. Ich führte weiters jahrelang drei eigene Kindermodegeschäfte, bis ich mich eines Tages entschloß, für die Clini-Clowns zu arbeiten. Ich setzte mich acht Jahre lang für das Wohl kranker Kinder ein und bin seit vier Jahren Botschafterin für Kinder in Not beim Hilfswerk Austria. Ich wurde außerdem in den Vorstand der Wiener Krebshilfe gewählt. Für die Anliegen Krebsbetroffener arbeite ich unentgeltlich von zu Hause aus, monatlich Spesen von 1.000 Euro fallen meinem Mann für meine ehrenamtliche Aufgabe an, die ich mit Begeisterung ausübe. Somit kann ich sagen, daß ich für meinen Einsatz sogar die Kosten trage, was mir aber nichts ausmacht. Immer wieder engagiere ich mich für Charity-Abende, wobei es mir darum geht, die Bevölkerung für soziale Anliegen zu sensibilisieren und Spenden für Menschen in Not zu empfangen und entsprechend weiterzuleiten. Die Organisation von Modeschauen und die Einladung von Prominenten sind Bestandteil meiner ehrenamtlichen Tätigkeit. Sponsoring ist ein Geben und Nehmen. Ich achte darauf, daß Sponsoren in Form von hochkarätigen Events eine angemessene Gegenleistung für eingesetzte Mittel erhalten. Auch wenn die Presse mir nicht immer wohlgesinnt ist, engagiere ich mich sehr gerne und nach besten Kräften für soziale Themen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg verbinde ich damit, eine gewisse Stellung zu erreichen und für meinen Einsatz anerkannt zu werden. Ein Dankeschön für meine Leistungen ist für mich das schönste Kompliment. Es wäre gelogen, wenn ich nicht zugeben würde, daß ich die schönen Dinge des Lebens mag, doch bezieht sich meine Erfolgsdefinition nicht auf Materielles. Menschliche Anerkennung zählt für mich sehr viel. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe erreicht, was ich mir vorgenommen habe, auch wenn ich nicht allen Chancen folgen konnte. Da ich meine Kindheit in vielen Pensionaten verbrachte, war ich ein als Kind einer wohlhabenden Mutter zwar ein reiches, andererseits aber sehr armes, lieblos behandeltes und dadurch früh auf sich gestelltes Kind, das bald Vorstellungen von einem guten Leben entwickelte. Möglicherweise war ich schon als Kind etwas anders als die anderen. Ich habe als Mutter meinen Kindern alle Liebe und Fürsorge zukommen lassen. Ich lernte auch, daß man schlicht und einfach nicht jedem gefallen kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In meinen Auftritten zugunsten der Wohltätigkeitsarbeit verhalte ich mich ehrlich, vertrauenswürdig und authentisch. Es liegt mir nicht daran, mich besser oder schlechter hinzustellen, als ich es bin. Bestimmt strahle ich eine Sicherheit aus, die andere aufhorchen läßt. Will ich im Sponsoring etwas erreichen, drücke ich mich offen und geradlinig aus - ich verfälsche Inhalte nicht. Ich bin keine Bettlerin, wenn ich Mittel auftreibe, sondern achte darauf, im Gegenzug etwas Entsprechendes anzubieten. Dabei investiere ich vorab mit höchster Sorgfalt und allergrößter Seriosität in Projekte. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Vielleicht sind meine Impulsivität und Ehrlichkeit nicht immer ein Vorteil, und das bringt ein gewisses Risiko mit sich, das ich aber eingehe, auch wenn ich mich dadurch manchmal am Abgrund bewege. Ich bin sehr sensibel und löse schwierige Probleme durchaus alleine. Eine übermenschlich starke Frau bin ich sicher nicht, auch wenn manche das meinen. Ich habe Neid kennengelernt und mußte als Projektionsfläche viel einstecken. Dennoch versuche ich, gut mit damit umzugehen und ich lasse mir meine innere Lebendigkeit und wache Neugierde nicht nehmen. Manchmal fühle ich mich in der Gesellschaft junger Menschen wohler, weil es um lebendige, aktuelle Inhalte geht, nicht um Golf oder Krankheit. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Das Vorurteil von der „blonden Tussi" ist mir nicht unbekannt, solche Abwertungen hört man ja oft. Modische Frauen mit Flair und einem eigenen Stil, die sich auch gerne zeigen, haben es immer noch schwer. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Natürlich ziehe ich Grenzen. Zu Hause bin ich keine „Femme fatale", da bin ich mitunter auch im legeren Look und ungeschminkt anzutreffen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich habe zu jung geheiratet und meine Ausbildung kam zu kurz. Einem jungen Menschen würde ich raten, Wert auf eine gute Ausbildung zu legen und in jedem Fall Sprachkenntnisse zu erwerben. Er möge einen Weg gehen, der ihm erlaubt, seine Kreativität so einzusetzen, daß seine wirtschaftliche Existenz gesichert ist. In meinem Leben war mir meine erste Schwiegermutter eine wichtige Stütze, weil sie mir half, meine Scheu zu überwinden. Selbstsicherheit ist einfach ein wichtiger Faktor des Erfolges. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe sehr viel für Wohltätigkeitsevents getan. Ich möchte nicht mehr tausende Karten selbst verkaufen, um Mittel zur Finanzierung von Events vor der Projektdurchführung zu haben. Ich werde weiterhin aktiv sein, doch ist mir daran gelegen, das Budget vorab zur Verfügung gestellt zu bekommen. Meine Mutter ist an Krebs verstorben und mein Bruder erkrankte daran, deshalb engagiere ich mich sehr stark für die Krebshilfe. Manchmal enttäuscht es mich aber zu sehen, welch geringen Stellenwert die Stadtgemeinde Wien den Anliegen der Krebshilfe einräumt.

✱ Schiller Jürgen Dr.

● Zur Person

Beruf: Richter. Funktion: Präsident. Tätig bei: Landesgericht für Zivilrechtssachen Graz., 8010 Graz, Marburger Kai 49. Geboren - Datum, Ort: 9. November 1941, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Helga. Kinder: Mag. Karin (1967) und Dr. Georg (1969). Eltern: Rudolf und Berta. Schöpferische Akte: Kommentar zum Liegenschaftsbewertungsgesetz, in: Kommentar zur Exekutionsordnung, Orac, 2000; Liegenschaftsbewertungen in Ungarn, der Slowakei und Tschechien, Neuer Wissenschaftlicher Verlag, 2004; zahlreiche Fachartikel auf dem Gebiet der Liegenschaftsbewertung. Ehrungen: Großes Silbernes Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik Österreich, Großes Ehrenzeichen des Landes Steiermark. Mitgliedschaften: Rotary Club Graz-Schloßberg. Hobbies: Radfahren, Schifahren, Golf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Mittelschulabschluß am Stiftsgymnasium in St. Paul im Lavanttal studierte ich ab 1959 Rechtswissenschaften an der Karl-Franzens-Universität in Graz und konnte mein Studium 1964 mit Promotion zum Dr. juris abschließen. Kurz stand für mich die Überlegung im Raum, die Diplomatenakademie zu absolvieren, doch damals hatte ich bereits meine Frau kennengelernt, und diese Tatsache verstärkte mein Bestreben, ins Berufsleben einzutreten. Im Laufe des Gerichtsjahres entwickelte sich mein besonderes Interesse für den Richterberuf, und ich bewarb mich um die Aufnahme in den richterlichen Vorbereitungsdienst. 1967 legte ich am Oberlandesgericht Graz die Richteramtsprüfung ab. 1968 wurde ich zum Richter für den Sprengel des Oberlandesgerichtes Graz ernannt und in der Folge als Richter beim Bundesministerium für Justiz sowie bei mehreren Gerichtshöfen und Bezirksgerichten eingesetzt. 1972 wurde ich Richter beim Bezirksgericht Weiz. Ich hatte das Glück, daß ich in den Zivilbereich des Gerichtes, den ich anstrebte, eintreten konnte und wurde 1972 zum Stellvertreter des Vorsitzenden des Arbeitsgerichtes Graz und des Einigungsamtes Graz ernannt. 1977 erfolgte meine Dienstzuteilung zum Präsidenten des Oberlandesgerichtes Graz und 1978 wurde ich Präsidialsekretär des Oberlandesgerichtes. Ich sehe die Justizverwaltung als eine Tätigkeit an, die die Gerichtsbarkeit entsprechend in der Struktur mitgestalten kann. 1979 wurde ich zum Richter des Oberlandesgerichtes Graz ernannt und 1991 schließlich zum Senatspräsidenten des Oberlandesgerichtes Graz. Seit 1. April 1996 bin ich Präsident des Landesgerichtes für Zivilrechtssachen Graz. Lange Jahre war ich Vizepräsident der österreichischen Richtervereinigung, wirkte in der Verwaltung im Personalbereich mit und war schließlich Leiter der Innenrevision, dies alles neben meiner Tätigkeit als Richter. Seit 25 Jahren bin ich außerberuflich in der Aus- und Fortbildung der allgemein beeideten gerichtlichen Sachverständigen tätig. Auch arbeite ich bei internationalen Projekten des Center of Legal Competence, Wien, im Bereich Liegenschaftsbewertung mit.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg tritt für mich ein, wenn ich mir Ziele stecke, diese Ziele erreiche und erkenne, daß ich mit dem, was ich erreicht habe, auch etwas Positives bewirkt habe. Nach außen bedeutet Erfolg, daß ich in meinem Bestreben und mit dem, was ich erreiche, akzeptiert und respektiert werde. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich schon als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Im Vordergrund standen für mich Interesse, aber auch Visionen, zum Beispiel die Vision, im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten Veränderungen zu bewirken. Schließlich hatte ich ganz konkrete Ziele, die ich beharrlich verfolgte. Im Zuge meiner Tätigkeit im Personalbereich war es beispielsweise mein Ziel, die Entscheidung über die Aufnahme von Anwärtern für das Richteramt, die zu den Obliegenheiten des Oberlandesgerichtes zählt, die sogenannte Übernahme, zu optimieren beziehungsweise zu objektivieren. Weiters strebte ich eine Verbesserung der Ausbildung zum Richteramt an, Ziele, die ich auch erfolgreich umsetzen konnte. Niederlagen kann ich rasch überwinden, indem ich mir neue Ziele setze. Um die Stelle als Präsident habe ich mich zweimal erfolglos beworben, doch es war kein Grund für mich, dieses Ziel aufzugeben. Ausschlaggebend für meinen Erfolg war auch das Verständnis meiner Frau, die mir immer als Ruhepol zur Seite gestanden ist. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich stelle mich Herausforderungen sehr gerne. Neben meinem Beruf habe ich mich laufend verschiedenen Herausforderungen gestellt. Eine davon war eine Verbesserung der Ausbildung von Sachverständigen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Immer wenn ich eine weitere Stufe auf meiner Karriereleiter erklommen hatte, empfand ich mich als erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine Entscheidung, Rechtswissenschaften zu studieren und später jene, den Richterberuf zu wählen, sehe ich im nachhinein als Basis meines Erfolges. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ein Vizepräsident des Hauses, Herr Dr. Frühwirth, war mir ein väterlicher Freund. Er hatte einen guten Zugang zu Menschen und war mir in seiner Art und seiner Konsequenz ein besonderes Vorbild. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ein Ausdruck der Anerkennung ist es, daß meine Mitarbeiter es bedauern, daß ich schon bald in den Ruhestand treten werde. Auch offizielle Ehrungen sehe ich als Zeichen der Anerkennung an. Ganz besonders freut mich die Anerkennung derer, die von meinem Tun und Handeln direkt betroffen sind. **Nach welchen Kriterien sollten Richter ausgewählt werden?** Die richterliche Tätigkeit ist sehr vielfältig. Die wichtigsten Kriterien für den Richterberuf sind entsprechende Gesetzestreue, soziale Kompetenz, eine gewisse Hilfsbereitschaft sowie die positive Absolvierung eines psychologischen Eignungstests. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Delegieren in Form der Übertragung von Verantwortung sehe ich als sehr gutes Mittel zur Motivation an. Weiters halte ich es für wichtig, für besondere Leistungen entsprechende Anerkennung zu zollen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wenn auch das Privatleben manchmal zu kurz kommt, gelingt mir diese Vereinbarung im wesentlichen doch recht gut. Meine Frau und ich haben das Glück, daß unsere beiden Kinder glücklich verheiratet sind und es nicht erforderlich ist, uns hier verstärkt einzubringen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Pflichtbewußtsein, Strebsamkeit und eine gewisse Leidensfähigkeit sind Eigenschaften, die ich für unerläßlich halte, um zu Erfolg zu gelangen. Mein Rat geht auch an die ältere Generation, es den Jungen zu erleichtern, ihren Weg zu gehen, ihnen ein Beispiel zu geben und ihnen Vorbild zu sein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wenn ich nächstes Jahr in den Ruhestand trete, werde ich meine Konsulententätigkeit in der von mir mitbegründeten Akademie zur Ausbildung von Sachverständigen speziell für Liegenschaftsbewertungen, die in Österreich einzigartig ist, noch weiter ausdehnen. Im Rahmen des Center of Legal Competence, dessen Hauptaufgabe die rechtliche Beratung der neuen EU-Beitrittsstaaten ist, hoffe ich, weiter an verschiedenen Projekten mitwirken zu können. **Ihr Lebensmotto?** Carpe diem.

✱ Schillinger Gunter Dipl.-Betriebswirt

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: BlastCom GmbH., 1030 Wien, Strohgasse 16. Geboren - Datum, Ort: 5. Juni 1973, Konstanz. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Marina Rossi. Eltern: Christiana und Rolf. Mitgliedschaften: Deutscher Sprengverband, Sprengverein in Bayern, Verband der Sprengbefugten Österreichs, EFEE, ISEE. Hobbies: Golf, Fitneß, fachspezifische Netzwerke.

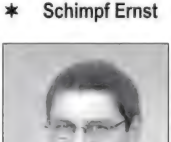
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte als Grundstudium zunächst den Studienlehrgang Rohstoffe, Bergbau und Gastechnik an der Technischen Fachhochschule Bochum. Ab 1997 studierte ich IBWL in Lippstadt und Bad Nauheim, da ich mich auch im kaufmännischen Bereich weiterbilden wollte. Ich beendete dieses Studium 2000 mit dem Diplom. Von 2002 bis 2005 absolvierte ich nebenberuflich mein MBA-Studium an der University of Lincoln (UK). Gemeinsam mit einem Studienkollegen gründete ich 1999 eine technische Unternehmensberatung, die sich vor allem an Unternehmen im Bereich der Rohstoffgewinnung richtet. Betriebe in dieser Branche weisen eine eher konservative Prägung auf. Durch Kontakte des Netzwerkes meines Vaters, der als Unternehmer in dieser Branche jahrelange Erfahrung hat, konnten mein Partner und ich im Stil eines Arbeitskreises mit Experten auf Netzwerkbasis kooperieren. Mit praktischen Erfahrungen aus dieser Art der Beratungsarbeit setzte ich mich im Rahmen meiner Diplomarbeit auseinander. 2000 begann ich schließlich bei einem Unternehmen des Mobile-Business-Bereichs in München zu arbeiten, wobei dieses Unternehmen bald von der Siemens AG übernommen wurde, wo ich die nächsten Jahre in den Bereichen Strategie und E-Business Berufserfahrung erwarb. 2003 entschloß ich mich, in den elterlichen Betrieb, die Blast Com GmbH, die von meinem Vater 1980 als Schillinger GmbH gegründet wurde, einzusteigen und übernahm 2004 die Geschäftsführung der Niederlassung in Wien. Der Schwerpunkt des Unternehmens liegt unter anderem auf den Bereichen Laservermessung von Oberflächenprofilen, Erschütterungs- und Schalldruckmessung. Wir führen außerdem Beratungsprojekte mit dem Fokus auf Umweltschutz und Ökonomie in der Sprengtechnik durch und kooperieren mit Firmen in Slowenien, Kroatien und Ungarn.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolge verbinde ich damit, meine persönlichen Vorhaben zu verwirklichen. Dabei geht es mir hauptsächlich darum, Aufgaben durchzuführen, die mir Spaß machen, Anerkennung für mein Engagement zu erhalten und existentiell gesichert leben zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich auf die letzten Berufsjahre zurückblicke, sehe ich mich schon als erfolgreich, auch wenn ich noch nicht alles erreicht habe, was ich mir vorgenommen habe; aber ich habe ja noch Ziele vor Augen. Ich erkenne noch großes wirtschaftliches Potential in meiner Branche und habe einige Innovationsgedanken. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe in den letzten Jahren als Angestellter wie als Unternehmer meine persönlichen Bedürfnisse zugunsten der betrieblichen Erfordernisse zurückgestellt. Die Führung eines Betriebes erfordert hohen Anpassungswillen. Die wirtschaftliche Situation hat sich in den letzten Jahren rasant und einschneidend geändert, deshalb konnten Entscheidungen nicht auf die lange Bank geschoben werden. Es ist für mich außerdem unvorstellbar, in einem Betrieb zu arbeiten, wo man mit seinen Kollegen nicht gut auskommt, und schließlich muß mir meine Arbeit Spaß machen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gab immer wieder Einzelsituationen, in denen ich sehr erfolgreich entschied. Ganz besonders freute ich mich über hohe Budgetgelder für eine Potentialanalyse innerhalb der Siemens AG. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater leitete mich als Unternehmer in meinen Berufsanfängen, insbesondere unmittelbar nach der Matura. Ich kooperierte mit ihm in einem späteren Projekt. In den Betrieben, wo ich beschäftigt war, suchte ich stets die Diskussion und war immer für Weiterbildung offen, was sich als förderlich erwies. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich bin heute in einer konservativen Branche tätig, wo man für innovative Ideen grundsätzlich wenig Anerkennung erhält. Wenn ich Verbesserungen in Abläufen und Prozessen rechnerisch nachvollziehen kann, empfinde ich das als Anerkennung. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Im Rahmen guter Teamarbeit kann man sich optimal ergänzen und gemeinsam Erfolge erzielen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Fachkompetenz und Wandlungsfähigkeit sind das wichtigste. Mit den meisten Mitarbeitern, die wir aufnehmen, hatten wir schon im Vorfeld der Rekrutierung beruflichen Kontakt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir fallen in der Branche insbesondere durch unserer Innovationskraft auf und werden in ganz Österreich von Partnerfirmen fachlich sehr geschätzt. Wir bereiten uns auf Projekte sehr genau vor und verzeichnen eine hohe Trefferquote bei unseren Fachdiagnosen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Manchmal hat man weniger Zeit für Privates, dann bleibt wieder mehr Zeit dafür - das ist ein Wechselspiel. Ich habe gelernt, mir bewußt Zeit für gewisse Vorhaben zu nehmen. In meinen Berufsanfängen arbeitete ich manchmal bis zu 18 Stunden am Tag, doch pendeln sich im Laufe des Berufslebens vernünftige Arbeitszeiten ein. Aus persönlichen Gründen konzentriere ich mich heute stärker auf mein Zeitmanagement. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Eine hohe Weiterbildungsbereitschaft ist in unserer Branche unentbehrlich. In der Technik ist es ein Muß, die neuesten internationalen Entwicklungen zu kennen. Insofern stecken wir viel Budget in die Weiterbildung und konzentrieren uns dabei auf internationale Wettbewerbsfähigkeit. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Auch wenn Ausbildungen immer teurer werden, sind sie die Basis für ein erfolgreiches Berufsleben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Eines unserer Ziele ist der Ausbau der Ostgeschäfte. In unmittelbarer Zukunft werde ich gemeinsam mit einem Partner Vorlesungen im Großraum München halten, worauf ich mich schon freue.

✱ Schimpf Ernst



● Zur Person

Beruf: Gewerblicher Vermögensberater. Funktion: Teammanager. Tätig bei: AWD - Beratungszentrum Mistelbach., 2130 Mistelbach, Hauptplatz 16. Geboren - Datum, Ort: 6. August 1966. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid. Kinder: Daniel, Vanessa, Florian und Thomas. Eltern: Herta und Johann. Hobbies: Fußball, Garten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich komme aus eher einfachen Verhältnissen, war aber schon in der Schule sehr zielstrebig und ehrgeizig. Ich wollte dann in Salzburg eine Lehre zum Koch/Kellner absolvieren, was sich aber rasch als falscher Weg für mich herausstellte. Zurück im Weinviertel begann ich eine Lehre im Lebensmittelgroßhandel und arbeitete mich dort bereits im zweiten

Lehrjahr zum verantwortlichen Einkäufer des Betriebes hoch - und das im Alter von knapp 16 Jahren. Nachdem ich den Präsenzdienst absolviert hatte, wechselte ich aus Einkommensgründen zum Lebensmitteldiskonter Hofer. Dort war ich mit 19 Jahren der jüngste Filialleiter des Unternehmens und außerdem für die Mitarbeiterausbildung in rund 20 neu eröffneten Filialen verantwortlich. Nach über sechs Jahren bei Hofer wechselte ich zur Firma Interspar, da dort die Aufstiegschancen besser waren. Dort war ich mit 26 Jahren der jüngste Geschäftsführer, den es in der Geschichte von Interspar je gegeben hat. Neben meiner Geschäftsführertätigkeit in Wien leitete ich zusätzlich noch zwei Filialen in Bruck an der Leitha und in Wiener Neustadt. Diese Karriere war natürlich nicht mit einer 40-Stunden-Woche machbar. Ich arbeitete zu dieser Zeit wöchentlich zwischen 80 und 100 Stunden, spielte dafür beim Einkommen aber auch in der oberen Liga. Schließlich erreichte ich einen Punkt, an dem der Wunsch nach beruflicher Veränderung immer stärker wurde. Ich suchte also nach einer Branche, in der ich bis ans Ende des Berufslebens Freude und Erfüllung finden würde. Durch Zufall entstand dann der Kontakt zum Finanzoptimierer AWD, und nach reiflicher Überlegung entschied ich mich Anfang 2001 für eine Karriere im Finanzberatungswesen. Auch bei AWD legte ich einen Blitzaufstieg zum Teamleiter beziehungsweise später zum Leiter einer eigenen Repräsentanz hin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Beruflicher Erfolg ist ein wesentlicher Bestandteil meines Lebens und bedeutet mir sehr viel. Ich lege mir meine persönliche Meßlatte auch immer recht hoch. Wenn ich mein Ziel dann erreiche, ist das Erfolgsgefühl um so schöner. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin sehr ehrgeizig und setze mir ein neues Ziel, sobald ich ein anderes erreicht habe. Ich bin auch jetzt bei AWD trotz meiner steilen Karriere noch lange nicht zufrieden. Mein nächstes Ziel ist es, innerhalb der nächsten fünf Jahre drei weitere Büros im Weinviertel zu haben und an die 100 Mitarbeiter als Direktor zu führen. **Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ein wesentlicher Teil meiner Tätigkeit ist die Führung von Mitarbeitern. Das Top-Management bei AWD wird intern einer speziellen Ausbildung und Persönlichkeitsanalyse unterzogen. Hier lernen wir den richtigen Umgang mit den Mitarbeitern, die ja alle auf selbständiger Basis tätig sind. Das ist eine andere Herausforderung, als einen Angestellten zu führen. Natürlich kommt es im beruflichen Alltag auch manchmal zu Rückschlägen. Aber selbst in solchen Situationen gehe ich analytisch an das Problem heran und definiere das Ziel eben neu. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich auf meine bisherige Laufbahn zurückblicke, habe ich immer die richtigen Entscheidungen getroffen. Ich konnte bei jeder Tätigkeit etwas für das weitere Leben lernen und damit Schritt für Schritt auf der Karriereleiter nach oben klettern. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Wir haben bei AWD seit über 15 Jahren ein bewährtes System, das tadellos funktioniert. Daran herumzudoktern wäre falsch. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir besprechen mit jedem Mitarbeiter seine persönlichen Ziele und Karrierevorstellungen. Während seiner Tätigkeit stehe ich ihm bei der Umsetzung laufend mit Gesprächen unterstützend zur Seite. Außerdem werden die Mitarbeiter permanent geschult, besuchen Seminare und Fortbildungskurse. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Wir haben im Beratungszentrum Mistelbach ein sehr freundschaftliches Verhältnis untereinander. Wir arbeiten gemeinsam an der Realisierung von Umsatzzielen und unterstützen uns in vielen Belangen. Natürlich gibt es auch etliche Aktivitäten wie Sommerfeste oder Weihnachtsfeiern, zu denen nicht nur die Kollegen selbst, sondern auch deren Familien eingeladen sind. Wir sind eine große Familie, und ich bin so etwas wie das Familienoberhaupt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir arbeiten als Finanzdienstleister mit allen nationalen und internationalen Vertriebspartnern zusammen. Durch diese Unabhängigkeit können wir dem Kunden Produkte anbieten, die speziell auf seinen persönlichen Bedarf ausgerichtet sind. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe meine Gattin Ingrid zur Profi-Wirtschaftsberaterin ausgebildet, und sie ist seit über zwei Jahren ebenfalls für unser Unternehmen tätig. Sie ist eine große Unterstützung für mich, da sie mir viele administrative Arbeiten im Hintergrund abnimmt. Wir haben auch zwei Kinder, die gerade in der Pubertät sind, und da kann es manchmal schon stressig werden. Aber es läßt sich alles einteilen und planen. Wenn es mir gelingt, den beruflichen Erfolg und ein glückliches Familienleben unter einen Hut zu bringen, verläuft mein Leben in den richtigen Bahnen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Unabhängig von der Branche muß jeder Erfolgswillige in seinem Bereich mehr leisten als andere, mehr Engagement und mehr Einsatz zeigen als die Masse.

✶ Schina Kurt

● Zur Person

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gasthaus zur Kriegerheimstätte, Inhaber Kurt Schina., 1220 Wien-Hirschstetten, Quadenstraße 56. Geboren - Datum, Ort: 5. Jänner 1959, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Theresia. Kinder: Markus (1994). Hobbies: Kochen, Radfahren, Fußball.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich schloß 1975 meine Ausbildung zum Koch ab und übte anschließend, bis 1997, meinen erlernten Beruf in verschiedenen Restaurants aus. So konnte ich wichtige Erfahrungen sammeln und schuf die Voraussetzung, um später den elterlichen Betrieb weiterzuführen. 1997 übernahm ich schließlich den Betrieb, das Gasthaus zur Kriegerheimstätte (im Volksmund auch gerne „Schina" genannt), das 1921 von August Schina gegründet worden war. Seither entwickelte ich das Gasthaus, das einen wichtigen Treffpunkt für die Hirschstettner Bevölkerung darstellt, erfolgreich weiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat für mich mit Zufriedenheit zu tun: Zufriedenheit der Gäste mit dem Gebotenen, Zufriedenheit der Mitarbeiter mit ihrem Arbeitsplatz und der eigenen Zufriedenheit als Bestätigung seiner Leistung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Die positive Resonanz der Gäste bestätigt mich in meinem Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Unser Traditionsbetrieb erfreut sich vieler Stammkunden. Erfolgsgaranten sind die gute Küche, der freundliche Service und die angenehme Atmosphäre. Ich übe meinen Beruf mit großer Freude und Leidenschaft aus, stehe selbst in der Küche und werde von einem hervorragenden Mitarbeiterteam unterstützt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es waren letztlich erfolgreiche Entscheidungen,

den Beruf des Kochs zu erlernen und den elterlichen Betrieb weiterzuführen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Unsere Stammkunden begrüßen die Originalität und die Kreativität, was die Zubereitung der Speisen betrifft. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater gab mir die Liebe zum Beruf mit auf den Weg und prägte mich sowohl in fachlicher als auch in menschlicher Hinsicht. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die positiven Rückmeldungen aus meinem Umfeld freuen mich sehr und ermuntern mich, engagiert weiterzumachen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wenn man auf Qualität Wert legt, muß auch das Personal entsprechend entlohnt werden. Die hohen Lohnnebenkosten belasten jedoch die Branche, auch sollten Investitionen meiner Meinung nach besser gefördert werden. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde als lockerer und geselliger Typ gesehen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter sind verläßlich, pünktlich und freundlich, sie legen eine selbständige Arbeitsweise und hohe Einsatzfreude an den Tag. Neue Mitarbeiter müssen zu diesem Team passen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir sind ein Familienbetrieb und sorgen für ein angenehmes Betriebsklima. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir bieten traditionelle Wiener Küche und sorgen mit speziellen Angebotswochen für Abwechslung auf der Speisekarte. Ich bilde selbst Lehrlinge aus, lege großen Wert auf kundenfreundliches Personal und ein angenehmes Ambiente, in dem sich der Gast wohl fühlt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es stehen einige Renovierungen und Ausbauten an. Ich möchte unser Traditionsgasthaus jedenfalls derart weiterentwickeln, daß ich einen gesunden und einwandfreien Betrieb der nächsten Generation übergeben kann.

✱ Schindler Hanns

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: MH Direkt e-commerce + fulfillment services., 6923 Lauterach, Reitschulstraße 7. Geboren - Datum, Ort: 23. August 1941, Zürich. Familienstand: Verheiratet mit Monika, geb. Greiter. Kinder: Philipp (1977), Oliver (1979), Dominic (1981) und Katharina (1987). Eltern: Dr. Fritz. Besondere Vorfahren: Friedrich Wilhelm Schindler (1856 bis 1920). Gründer der Elektrowerke Jenny & Schindler (später Vorarlberger Kraftwerke GmbH), Gründer der Firma Elektra (später Elektra Bregenz), wurde 1893 auf der Weltausstellung in Chicago die Goldmedaille für die erste vollelektrifizierte Küche der Welt verliehen. Hobbies: Sport, Schifahren, Tennis, Golf, Wasserski.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich die Gewerbeschule für Elektrotechnik absolviert hatte, holte ich an einer Privatschule in der Schweiz im Jahre 1963 die Matura nach, um an der Eidgenössischen Technischen Hochschule (ETH) in Zürich Elektrotechnik zu studieren. Nach dem erfolgreichen Abschluß des Studiums absolvierte ich zusätzlich den Studiengang Betriebswirtschaft, den ich ebenfalls erfolgreich abschloß. Ich startete meine berufliche Karriere beim Computerkonzern IBM Österreich, bei dem ich schließlich 20 Jahre beschäftigt war. Anfangs war ich vier Jahre in Kärnten tätig, bis ich als Geschäftsstellenleiter einer anderen Abteilung nach Bregenz wechselte. Dort war ich hauptsächlich als Systemberater im Verkauf tätig, bis ich zum Manager für Westösterreich berufen wurde. Noch während meiner Tätigkeit bei IBM erwarb ich im Jahre 1991 mein heutiges Firmengebäude inklusive der Firma Ritter Modeversand in Bregenz mitsamt ihren zehn Filialen in Vorarlberg, Innsbruck und Linz. Ich gab meine Managerstelle bei IBM auf und war gemeinsam mit meiner Frau in jenem Modeversand tätig. Im Jahre 1996 entschieden wir uns, den Modeversand Ritter an die Schäfer-Gruppe zu verkaufen, und gründeten ein Dienstleistungsunternehmen für Versandhäuser. Heute bedienen wir Versandhäuser mit der kompletten Logistik, von der Bestellannahme über die Kommissionierung und den Versand bis hin zur Fakturierung. Seit einem Jahr sind wir nebenbei auch im Bereich des Direktmarketings tätig, wo wir im wesentlichen die Abwicklung der Werbung für die Industrie in Angriff nehmen. Dies bedeutet, daß wir beispielsweise Mailings versenden oder die Reaktionen der Kunden am Markt erfassen. Wir sind von unserem Sitz in Lauterach aus in beinahe allen europäischen Ländern tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die grundlegendsten Aspekte des Erfolges sind, über das Mittelmaß hinauskommen zu wollen und persönliche Befriedigung zu erlangen. Erfolg ist das Ziel der Bestrebungen unzähliger Menschen, etwas zu schaffen, zu erreichen, oder einfach weiterzukommen. Erfolg hat viele Triebfedern, mir persönlich ist der private Erfolg bedeutender, da er die Basis für den beruflichen Erfolg schafft. Die Familie stellt den zentralen Punkt meines Wirkens dar. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe in meinem Leben alle meine mir gesetzten Ziele erreicht und erachte mich aus diesem Grund rückblickend als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, mein Wille, etwas zu erreichen, und meine erstklassige Ausbildung führten mich zu meiner heutigen Position. Ich zeigte stets großen Ehrgeiz und Fleiß und verzichtete oft auf Feierabende und Wochenenden. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich möchte hier gerne auf ein Sprichwort zurückgreifen, das mein Vater gerne anführte: „Man sollte immer dem Löwen in die Augen schauen und ihn nicht im Rücken wissen." Dieser Leitsatz begleitet mich in meinem beruflichen wie auch privaten Leben. In meiner Familie und in der regelmäßigen Ausübung von Sport finde ich den passenden Ausgleich zum Geschäftsleben. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die wesentlichsten Entscheidungen meiner Laufbahn führe ich auf Zufälle zurück. Mein Leben verlief bis heute nicht so, wie ich es ursprünglich geplant hatte. Ich wollte immer schon ein eigenes Unternehmen leiten, daß ich allerdings diesen Weg eingeschlagen habe, erachte ich als Zufall. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Diese Person ist zweifellos meine Frau Monika, die mich stets begleitet und mir den Rücken stärkt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich suche nicht die öffentliche Bestätigung, für mich liegt Anerkennung im persönlichen Bereich. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir bestechen durch unsere Größe und unser Know-how. Da meine Frau und ich unser Unternehmen zugleich aber auch sehr persönlich führen, ist es uns möglich, sehr kundenorientiert zu handeln. Wir sind in dieser Branche das einzige Unternehmen, das mit einem derart großen Sprachangebot aufwarten kann. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Es bestehen zwar Betriebe, die im selben Metier tätig sind, doch aufgrund der Größe und des hohen Bekanntheitsgrades unseres Unternehmens in ganz Europa erachten wir diese nicht als Mitbewerber.

Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Meines Erachtens sind Fleiß und kontinuierliche Entwicklung die Triebfedern eines jeden Erfolges. Durch die stetige Erweiterung der EU sehe ich im Erwerb von Fremdsprachen die Zukunft, da sich der Markt künftig nicht ausschließlich auf den deutschsprachigen Raum beschränken wird. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Obwohl mein ältester Sohn die Firma eines Tages übernehmen wird, möchte ich mich noch lange nicht zur Ruhe setzen, sondern hoffe, daß ich noch länger aktiv im Unternehmen bleiben kann.

✱ Schinko Waltraud

● Zur Person

Beruf: Hauptschullehrerin. Funktion: Direktorin. Tätig bei: Hauptschule I Haid., 4053 Haid, Schulstraße 5-7. Geboren - Datum, Ort: 21. März 1949, Ansfelden. Kinder: Alexander (1973) und Gregor (1978). Eltern: Magdalena und Jakob. Mitgliedschaften: Vorstandsmitglied des Vereines BABSI, Frauenberatungs- und Servicestelle Traun/Freistadt. Hobbies: Lesen, Theater, Musik, Politik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gründungsmitglied des Vereines „VIF" (Verein für Frauenkultur), Nicaraguakomitee; Gründungsmitglied des Vereines „Wider das Vergessen"; Deutschunterricht für Flüchtlinge in der Gemeinde.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Geboren wurde ich 1949 in Ansfelden bei Linz, meine Eltern waren Flüchtlinge (Donauschwaben) und kamen durch die Kriegswirren ins Auffanglager nach Haid bei Linz. Meine Schwester verstarb noch während des Krieges, mein Bruder 1955, wahrscheinlich an den Spätfolgen des Krieges. Die Konzentration lag somit voll auf mir, ich wurde sehr streng erzogen, mein Vater hatte große Pläne mit mir und wollte mir eine gute Ausbildung ermöglichen und hielt mich zum lebenslangen Lernen an, was mich bis heute stark prägt. Ich war eine ausgezeichnete Schülerin, besuchte die Grundschule in Haid und wechselte anschließend an das musisch-pädagogische Gymnasium nach Linz. Nach der Matura wollte ich Lehrerin werden und entschied mich daher für die Pädagogische Akademie. Meiner ersten Stelle als Volksschullehrerin - ich lernte an der Akademie meinen Mann kennen - folgte schon 1971 die Berufung an die Hauptschule Haid I. Während meiner Karenzzeit absolvierte ich die Prüfung zur Hauptschullehrerin und trat später wieder in die Hauptschule ein, die ich nun seit zwei Jahren leite.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, mich selbst in mir zu finden, mir treu zu bleiben und ohne Fremdbestimmung zu leben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, im Sinne meiner Definition fühle ich mich erfolgreich, da nie etwas auf Kosten anderer entstanden ist. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Menschen waren mir immer wichtig und ich habe immer Kontakt zu anderen gesucht, vielleicht auch, weil ich meine Geschwister verloren hatte. Auch bin ich nie stehen geblieben, sondern habe mich immer weiterentwickelt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich bin rückblickend froh darüber, daß ich meinem Vater seinen Wunsch erfüllt hatte, eine gute Ausbildung zu absolvieren und einen angesehenen Beruf zu ergreifen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfahre ich aus der Kollegenschaft. Kürzlich hat die Bezirksschulinspektorin gefragt, welche Anliegen oder Probleme ich an meiner Schule hätte, und nachdem ich verneinte, meinte sie, Bei Ihnen gibt es ja nie Probleme irgendeiner Art." Das bestätigt mich in meinem Tun. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als Kollegin auf partnerschaftlicher Basis. Wir leben in unserer Schule ein geglücktes Nebeneinander und unterstützen einander in vielen Bereichen des schulischen Alltags und darüber hinaus. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Einem jungen Menschen rate ich, Toleranz zu üben und seinen Mitmenschen zuzuhören. Wenn wir alle humanistische Werte leben, geht es uns allen gut. Ich habe, frei nach Konrad Adenauer, stets nach dem Leitsatz „Was hindert mich daran, morgen eine andere Einstellung zu haben" gelebt, der mich vor frühzeitiger Betriebsblindheit schützt. Mein ältester Sohn wurde auch Hauptschullehrer und arbeitet derzeit beim Streetwork. Mein jüngerer Sohn hat die Ausbildung zum Tourismuskaufmann absolviert und arbeitet bei einem Reiseveranstalter. Wenn meine Kinder meinen Rat gesucht haben, habe ich gemeinsam mit ihnen die Themen stets ausdiskutiert. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Nach meiner Pensionierung im Jahr 2008 möchte ich mich meinen zahlreichen anderen Interessen widmen und vielleicht noch ein Studium beginnen. Durch meine Mediatorenausbildung kam ich wieder auf den Geschmack, mich im psychologischen Bereich weiterzubilden. Ich möchte noch viel von den Menschen und über die Menschen erfahren. **Ihr Lebensmotto?** Liebe die Menschen.

✱ Schlederer Margit Mag. Dr.

● Zur Person

Beruf: Qualitätsmanagerin. Funktion: Leiterin Qualitätsmanagement. Tätig bei: ASFINAG AG., 1010 Wien, Rotenturmstraße 5-9. Geboren - Datum, Ort: 4. Oktober 1958, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Thomas. Kinder: Stefan und Florian. Eltern: Luise und Ernst. Hobbies: Kinder, Sport, Lesen, Malen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte Chemie an der Universität Wien und begann danach für das Unternehmen Schering als Entwicklungsleiterin im Labor zu arbeiten. Allerdings wurde mir in den ersten Jahren meiner Tätigkeit bewußt, daß dies nicht meine eigentliche Bestimmung sein würde. Ich interessierte mich damals schon sehr stark für den Bereich Qualitätsmanagement. Einige Jahre später nahm ich ein Angebot der Firma Immuno an, den Bereich Qualitätsmanagement aufzubauen. Diese Zeit war für mich sehr spannend und erfahrungsreich. Als das Unternehmen vom US-Konzern Baxter übernommen wurde, übernahm ich das Improvement Management, ein Bereich, in dem ich noch teamorientierter agierte, um Prozesse zu vernetzen und zu verbessern. Diese Tätigkeit machte mir besonders viel Freude. Nach insgesamt 15 Jahren in der Pharmaindustrie

wechselte ich 2005 die Branche, um neue Perspektiven kennenzulernen. Ich übernahm Aufbau und Leitung des Qualitätsmanagements und im weiteren Sinne auch das Improvement Managements der ASFINAG.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet Freude und Spaß an meiner Tätigkeit zu haben und damit im Sinne des Unternehmens, für das ich arbeite, etwas Positives zu erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meiner Familie gebührt in dieser Hinsicht großer Dank, aber auch meine Vorgesetzten haben meine Talente erkannt und gefördert. Wesentlich war dabei auch, ein gutes Team aufzubauen, hinter diesen Mitarbeitern zu stehen und sie auch zu fördern. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich persönlich hatte keine Schwierigkeiten, mich in männerdominierten Branchen zu behaupten, allerdings hat es eine Frau mit Familie immer schwer, da sie eine Doppelrolle zu erfüllen hat. Sie will ihren Job hundertprozentig erfüllen und bleibt für das Wohlbefinden und die Betreuung der Familie immer der erste Ansprechpartner. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Natürlich orientiert man sich an Vorbildern und Lösungsansätzen, dies darf aber auf keinen Fall Authentizität und Kreativität ersetzen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Einer meiner Chefs innerhalb der Firma Baxter war und ist für mich bis heute ein positives Sinnbild einer Führungskraft, denn er kann den Mitarbeitern zuhören und richtungsweisende Ratschläge geben. Diese Fähigkeit ist der erste und wirkliche Schlüssel zur Mitarbeiterführung. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die erfuhr ich sowohl durch meine Teammitarbeiter, die mir besonders wichtig sind, aber auch seitens der Unternehmensleitung erhielt ich immer wieder Anerkennung für meine Arbeit. Die Anerkennung von meiner Familie, besonders von meinen Kindern ist mir eine große Freude. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich sehe keine ungelösten Probleme, jedoch jede Menge Verbesserungsmöglichkeiten.. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, insgesamt als positiver und zielorientierter Mitmensch gesehen zu werden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen für mich eine ganz wesentliche Rolle, weil ich daran glaube, daß ein gutes Team um etliches besser und effektiver arbeitet als Einzelpersonen. Ich möchte mit einem guten, motivierten Team ein schlankes, lebbares Qualitätsmanagement aufbauen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Mann hat großen Anteil daran, daß diese Verbindung funktioniert, aber auch meine selbständigen Kinder tragen sehr dazu bei. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Derzeit verwende ich sehr viel Zeit für Fortbildung, da ich diesen Konzern und dessen Besonderheiten erst kennenlernen muß. Ich glaube aber, daß es sehr wichtig ist, in jeder Phase einer Laufbahn weiterzulernen **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ganz wichtig ist die Freude an der Arbeit, wenn sie fehlt, sollte man sich einen anderen Beruf suchen oder das Unternehmen wechseln. Die Ausbildung sollte zunächst sehr umfassend und erst in weiterer Folge speziell sein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Vision ist, den Konzern zu einem prozeßorientierten, modernen und qualitätsbewußten Unternehmen zu machen. Es ist Konzernziel, ein innovatives und immer mehr kundenorientiertes Unternehmen zu werden, dazu hoffe ich einen wesentlichen Beitrag leisten zu können. **Ihr Lebensmotto?** Positiv denken.

✱ Schlee Thomas Daniel Dr.

● Zur Person

Beruf: Komponist. Funktion: Intendant. Tätig bei: Carinthischer Sommer., 1060 Wien, Gumpendorferstraße 76. Geboren - Datum, Ort: 26. Oktober 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Claire. Kinder: Marie-Astrid (1990) und Lorenz (1997). Eltern: Margarethe und Alfred. Besondere Vorfahren: Vater Alfred Schlee (1901 bis 1999) war ein bedeutender Musikverleger und langjähriger Leiter des Wiener Musikverlages Universal Edition. Schöpferische Akte: Kompositionen: Werke für Orchester, Ensembles, Vokal- und Instrumentalmusik, kleiner Auszug: Symphonie Nr. 1, op. 51 (2000/01); Orchesterspiele, op. 45 (1997/98); Sonata da Camera, op. 42 (1996/97); Licht, Farbe, Schatten, op. 38 (1995/96); Aurora, op. 32 (1992/93), Ricercar, op. 31 (1990/92); ... und mit einer Stimme rufen, op. 20 (1987), Moments amicaux, op. 50 (2000); und ich sah, Oratorium op. 55. Publikationen, kleiner Auszug: Ohne die Sterne leuchten die Monde nicht, in: Festschrift 20 Jahre Brucknerhaus, Linz 1994; Eine verlorene Tochter? - Religion und Musik am Ende des 20. Jahrhunderts, in: Autonomie und Verantwortung, hrsg. von Karl Lehmann und Hans Maier, Regensburg 1996; Olivier Messiaen. La Cité Céleste - Das himmlische Jerusalem. Über Leben und Werk des französischen Komponisten. Text des Katalogteils und Herausgabe (zusammen mit Dietrich Kämper), Köln 1998; Zelter hatte doch recht - Parerga zur großen Terz, in: Beethoven, Goethe und Europa, Almanach zum Internationalen Beethovenfest Bonn 1999, hrsg. von Thomas Daniel Schlee, Laaber 1999; Artikel über Georges Auric, in: MGG, Personenteil, Band 1, Kassel 2000, 1190ff; Ordnung und Freiheit, Almanach zum Internationalen Beethovenfest Bonn 2000, hrsg. von Thomas Daniel Schlee, Laaber 2000; Les solitudes de Jean Français, in: Actes du Colloque International Jean Français, Fondation Singer-Polignac, Paris 2001. Außerdem zahlreiche Artikel und Rezensionen (Österreichische Musikzeitschrift, Österreichisches Orgelforum, L'Orgue, etc.), Programmhefttexte (Wiener Konzerthaus, Salzburger Landestheater, Brucknerhaus Linz, Internationale Beethovenfeste Bonn) und CD-Booklets. Ehrungen: Förderungspreis für Musik der Stadt Wien (1982), Prix du Concours International de Saint-Remy-de-Provence (1982), Erster Preis beim Kompositionswettbewerb der Berliner Liedertafel (1983), Preisträger des Kompositionswettbewerbes der Stadt Erding (1985), Preisträger des Messiaen-Wettbewerbes Bologna (1989), Emennung zum Chevalier des Arts et Lettres (1990), Verleihung der Joaquin Rodrigo-Medaille (1997), Kulturpreis für Musik des Landes Oberösterreich (1998), Kirchenmusikpreis der Stadt Neuss (2002), Förderungspreis für Musik des österreichischen Bundeskanzleramtes (2003), Officier des Arts et Lettres (2005).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Theresianum in Wien, das mir bis heute als eine wunderbare Schule in Erinnerung geblieben ist. Von 1970 bis 1976 nahm ich meinen ersten Orgelunterricht bei Friedrich Lessky, und von 1976 bis 1983 absolvierte ich das Orgelstudium bei Michael Radulescu sowie Harmonielehre und Kontrapunkt bei Erich Romanovsky an der Hochschule für Musik in Wien. Von 1976 bis 1984 absolvierte ich das Studium der Musikwissenschaft und Kunstgeschichte

an der Universität Wien, wo ich zum Dr. phil. promovierte. Während meines Studiums war ich 1977/78 Hörer der Kompositionsklasse von Olivier Messiaen am Pariser Konservatorium (Conservatoire National Supérieur de Musique et de Danse de Paris) und war Privatschüler von Jean Langlais in Paris. Ich absolvierte von 1982 bis 1985 das Kompositionsstudium bei Francis Burt in Wien und war von 1986 bis 1989 als Musikdramaturg am Salzburger Landestheater tätig. Von 1988 bis 1990 nahm ich Lehraufträge an der Wiener Musikhochschule und am Musikwissenschaftlichen Institut der Universität Salzburg wahr. Ich fungierte von 1990 bis 1998 als Musikdirektor des Brucknerhauses in Linz und als künstlerischer Leiter des Internationalen Brucknerfestes. Von 1995 bis 2001 war ich Projektleiter des internationalen, Olivier Messiaen gewidmeten Projektes La Cité Céleste (Ausstellung, Konzerte, Symposia und Kompositionswettbewerb über Olivier Messiaen) der Guardini Stiftung Berlin, der ich von 1998 bis 2001 als Präsident vorstand. Seither bin ich Mitglied des Präsidiums und des Musikbeirates, von 1999 bis 2003 war ich Stellvertreter des Intendanten der Internationalen Beethovenfeste Bonn, und seit 2004 bekleide ich das Amt des Intendanten des Festivals Carinthischer Sommer.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit meiner Arbeit etwas erreicht zu haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Von Zeit zu Zeit, wobei mein Erfolg nicht nur wirtschaftlich zu messen ist. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wesentlich war die inhaltliche, künstlerische Überzeugung, gepaart mit Unnachgiebigkeit. Natürlich spielt meine Erfahrung im Musikmanagement, die ich im Laufe der Jahre gesammelt habe, ebenso eine wichtige Rolle. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** In unserem Bereich sollten sich beide Elemente miteinander vereinbaren lassen, und beide Wege können zum Erfolg führen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die beruflichen Funktionen, die ich in der Vergangenheit innehatte, stellen eine große Anerkennung meiner Arbeit dar, ebenso die Auszeichnungen, Preise und Ehrungen, die ich im In- und Ausland erhalten habe. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Veränderung des kulturellen Bewußtseins der Menschen ist ein sehr großes Problem. Kulturelle Werte und Leistungen, die lange Jahre nicht angetastet wurden, werden jetzt in Frage gestellt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Das Verhältnis zu meinen Mitarbeitern ist von großem gegenseitigen Respekt getragen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter bringen hohe Eigenmotivation und Eigeninitiative mit, die mich jeden Tag von neuem überrascht. Ansonsten muß man durch die eigene Liebe zur Sache als Vorbild wirken. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die jahrzehntelange Erfolgsgeschichte des Festivals Carinthischer Sommer hat seinen halbprivaten Charakter bis dato nicht verändert. Dadurch wird die Nähe zum Publikum gewährleistet und verstärkt. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Das Konkurrenzproblem stellt sich für dieses Festival nicht, da unser Publikum uns über die Jahre treu bleibt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Für mich greifen diese beiden Bereiche ineinander. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Die Weiterbildung ergibt sich für mich als Künstler aus der täglichen Arbeit. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte künstlerisches Schaffen nicht zu sehr auf aktuelle Strömungen ausrichten. Nachhaltigkeit ist von großer Bedeutung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, zu inhaltlichen Resultaten zu gelangen.

✱ Schleich Johann Prof. Vizeleutnant

● Zur Person

Beruf: Journalist, Beamter, Buchautor, Vortragender. Funktion: Leiter der Verpflegsverwaltung. Tätig bei: Von-der-Groeben-Kaserne., 8330 Feldbach, Gleichenbergerstraße 71. Geboren - Datum, Ort: 14. August 1946, Feldbach. Familienstand: Verheiratet mit Theresia. Kinder: Mag. Birgit (1968) und Hagen (1970). Eltern: Eva und Johann. Schöpferische Akte: Über 40 Bücher; Broschüren zu verschiedenen Themen mit den Schwerpunkten Dokumentation der Volkskunde und Geschichte der Steiermark bzw. Österreichs. Kleiner Auszug: Der steirische Sagenschatz. Styria Verlag 1999; Hexen, Zauberer und Teufelskult in Österreich, Steirische Verlagsgesellschaft 1999, Das Steirische Vulkanland - Land aus Feuer und Wasser, Austria Medien Service 2002, Alte Handwerkskunst im Steirischen Vulkanland, Austria Medien Service 2003, Sitte und Brauch im Steirischen Vulkanland, 2003, Kräuterweiber und Bauerndoktoren, A & M 2005, Erlebt - Überlebt - Der 2. Weltkrieg in der Oststeiermark, 2005. Ehrungen: Rund 30 Auszeichnungen und Ehrenzeichen, darunter Goldenes Ehrenzeichen des Landes Steiermark (1998), Goldene Verdienstmedaille des ÖKB Steiermark (1984), 2005 Ernennung zum Professor. Hobbies: Lesen, Sport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Agentur Schleich-Press, derzeit Agenturarbeit unter anderem für die Kleine Zeitung, die Steirische Wochenpost und die TIP-Zeitung; Redaktioneller Leiter der TIP-Zeitung, Buchautor, Organisator zahlreicher Ausstellungen, Vortragender, Herausgeber.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs in Feldbach auf, wo ich die Volks- und Hauptschule besuchte. Nach Abschluß der Schule absolvierte ich von 1960 bis 1963 eine Malerlehre bei Josef Goll in Feldbach. Anschließend entschied ich mich jedoch für eine berufliche Laufbahn beim Militär. Aufgrund meiner vielseitigen Interessen las ich sehr viel und hatte bereits neben meiner Malerlehre die verschiedensten Kurse absolviert, darunter auch die Abendmatura. Beim Militär machte ich bald sämtliche Ausbildungsstufen durch, von den Chargenkursen über die Unteroffiziersakademie bis zu Wirtschaftsausbildungen in Wien. Die Prüfungen legte ich durch die Bank mit Auszeichnung ab. Bereits im Alter von 21 Jahren wurde ich zum Leiter der Verpflegsverwaltung ernannt. Im Laufe der Zeit revolutionierte ich das Essen beim Bundesheer, und später verfaßte ich die beiden offiziellen Bundesheer-Kochbücher „Grenadiermarsch" und „Gulaschkanone". Ein drittes Bundesheer-Kochbuch ist derzeit in Arbeit. Meine journalistische Tätigkeit nahm 1975 ihren Anfang. Damals war ich Leiter des Heimatmuseums in Feldbach. Ein ehemaliger Schulfreund, der bereits in Graz als Journalist tätig war, gründete die Regionalzeitung Raabtaler Bildpost, und ich kümmerte mich um die redaktionellen Beiträge. 1977 begann ich für die Tagespost kleine Beiträge im Regionalteil zu schreiben. Bereits nach einer Woche zitierte mich der Lokalchef Herr Schwarz zu sich ins Büro nach Graz. Ich dachte, er wäre mit meiner Arbeit nicht zufrieden und wollte mich feuern, doch er erteilte mir kurzerhand den Auftrag, eine ganze Seite zum Thema Schnapsbrennen zu verfassen. „Sie sind ein Talent", sagte er noch. Ich kaufte umgehend sämtliche Fachbücher zum Thema, konsultierte eine Familie hier in Feldbach, die mich über alle traditionellen Bräuche informierte, und machte dazu einige wirkungsvolle Fotos. Der Beitrag verhalf mir zum Durchbruch als Journalist. 1978 gründete ich meine Presseagentur Schleich-Press. Ich schrieb in der Folge für die Kleine Zeitung, die Sonntagspost, die Bunte, den Kurier, die

Copyrighted material

Kronenzeitung und viele andere namhafte Blätter und verfaßte Nachrichtentexte für den Rundfunk. Die von mir recherchierte Reportage zum Pawlik-Mord ging rund um die Welt. Fast zeitgleich mit meiner journalistischen Karriere begann auch meine Karriere als Buchautor. Anfangs verfaßte ich Ortschroniken aus der Gegend und schrieb Sagen aus dem Volksmund nieder. In der Sonntagspost wurde eine 156 Seiten umfassende Sagen-Serie abgedruckt. Die Anzahl meiner bisher veröffentlichten Bücher beläuft sich auf rund 40.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, das zu tun, womit ich mich identifizieren kann, aber auch, meine Tätigkeit entsprechend honoriert zu sehen. Als ich zur Zeitung kam, hatte ich auf einen Schlag zwei Einkommen, und damit fühlte ich mich schon erfolgreich, denn Honorar ist nun einmal ein Zeichen des Erfolges. Auch Anerkennung von außen bedeutet für mich Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Am Anfang standen eine gewisse Grundbildung, Zielstrebigkeit und Fleiß. Hinzu kamen mein Bedürfnis und meine Bereitschaft, kontinuierlich weiterzulernen. Von anderen Meinungen ließ ich mich nie beeinflussen. Eine Triebkraft war für mich natürlich auch die Möglichkeit, durch meine journalistische Tätigkeit ein entsprechendes Einkommen zu erzielen. All diese Faktoren waren für meinen Erfolg ausschlaggebend. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Einen bestimmten Zeitpunkt kann ich nicht nennen. Ich kann nur sagen, daß ich auf einige Bücher zum Thema Brauchtum, die ich geschrieben habe, schon sehr stolz bin. Da denke ich mir schon, das soll einmal einer nachmachen, wenn er kann, denn da stecken mehr als 40 Jahre harter Arbeit dahinter. Mein Buch zur Volksmedizin, mein meistverkauftes Buch, war ein Glückstreffer, stellt für mich persönlich jedoch trotzdem nicht den größten Erfolg dar. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Mit dem ehemaligen Landeshauptmann Dr. Krainer war ich befreundet, und auch zur ehemaligen Frau Landeshauptmann Klasnic habe ich bis heute ein sehr freundschaftliches Verhältnis. Vor wenigen Tagen erhielt ich von ihr einen handgeschriebenen Brief, in dem sie mir mitteilte, ich zähle zu den wenigen Journalisten in der Steiermark, denen sie stets begegnen möchte. Diese Form der Anerkennung freut mich natürlich. Ein Journalist sagte vor vielen Jahren zu mir: „Gell, Sie können zuhören!" - „Wieso?", fragte ich. „Na, Ihre Berichte sind anders!" **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ob jemand Mediziner ist, Jurist oder Maurer, wichtig ist der Umgang mit den Menschen. Man soll sich eine gewisse Freundlichkeit bewahren, nicht glauben, daß man so gescheit ist - denn das ist niemand - und sich nicht täuschen lassen von dieser Freizeitpropaganda, wie sie in vielgehörten österreichischen Radiosendern praktiziert wird. Denn ohne Arbeit kann es nicht gehen, und Arbeit muß Freude machen. Schließlich rate ich den jungen Menschen, allen Dingen gegenüber eine positive Einstellung zu entwickeln.

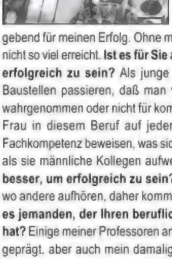
✱ Schleimecker Anna Maria Mag. art.

● Zur Person

Beruf: Dipl. Innenarchitektin. Funktion: Selbständig. Tätig bei: Mag. art. Anna Maria Schleimecker Dipl. Innenarchitekt BÖIA., 1070 Wien, Kaiserstraße 8/31-32. Geboren - Datum, Ort: 26. Februar 1950, Schneegattern. Kinder: Juliette Denise (1972). Eltern: Maria und Alois. Mitgliedschaften: BÖIA. Hobbies: Lesen, Musik, Schwimmen, Nordic Walking, Reisen.

● Karriere

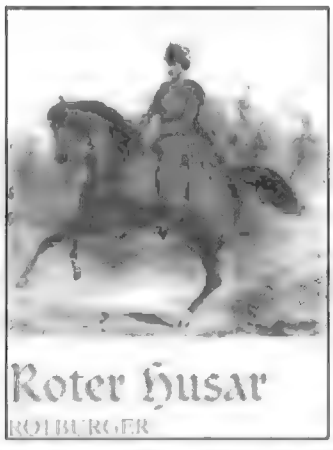
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Seit frühester Kindheit hatte ich das Ziel, einmal einen künstlerischen Beruf auszuüben. Ich begann erst im Alter von 21 Jahren das Studium der Innenarchitektur an der Hochschule für künstlerische und industrielle Gestaltung in Linz. Trotz einjähriger Unterbrechung aufgrund der Geburt meiner Tochter absolvierte ich das Studium in nur sechs Jahren. Anschließend trat ich ins Berufsleben ein und war auf selbständiger Basis auch für verschiedene Architekturbüros in Oberösterreich tätig. 1983 übersiedelte ich nach Wien und gründete ein eigenes Büro.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Derzeit bedeutet Erfolg für mich, noch mobiler zu werden, um meine gesundheitliche Situation zu verbessern. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich durchaus als erfolgreich, wobei ich momentan aus dem schon erwähnten Grund beruflich etwas zurückgesteckt habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Vor allem meine Konsequenz bei der Erreichung meiner Ziele war ausschlaggebend für meinen Erfolg. Ohne meine Zielstrebigkeit hätte ich bei weitem nicht so viel erreicht. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Als junge Architektin kann es einem schon auf Baustellen passieren, daß man von den Professionisten einfach nicht wahrgenommen oder nicht für kompetent genug erklärt wird. Man muß als Frau in diesem Beruf auf jeden Fall ständig sein Talent und seine Fachkompetenz beweisen, was sicherlich größerer Anstrengungen bedarf, als sie männliche Kollegen aufwenden. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Mein Motto ist, erst dort zu beginnen, wo andere aufhören, daher kommt für mich nur Originalität in Frage. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Einige meiner Professoren an der Hochschule haben mich wesentlich geprägt, aber auch mein damaliger Lebensgefährte ist hier zu nennen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die schönste Anerkennung ist die optimale Umsetzung eines Projektes und die Zufriedenheit des Kunden, wobei viel psychologisches Feingefühl gefragt ist. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt in Österreich kein Innenarchitekturstudium mehr, dies ist ein gravierendes Problem. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, daß ich von meinem Umfeld als etwas unkonventionell gesehen werde. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die intensive persönliche Betreuung meiner Kunden ist eine der wesentlichsten Stärken meiner Arbeit. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Es gibt keine Probleme mit meinen Mitbewerbern. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Derzeit sind die Grenzen dieser beiden Bereiche fließend. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bilde mich vor allem im beruflichen Alltag fort, aber auch durch Seminare, Fachzeitschriften usw. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte einen Beruf wählen, der einem Spaß und Freude bereitet. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, weiterhin kompetent für meine Kunden zu planen und zu arbeiten.

✱ Schmalvogl Werner Robert Baron of Newton of Wrangham



● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Husaren Weingut Burgenland Betriebs GmbH., 7000 Eisenstadt-St. Georgen, Kellerberg 1. Geboren - Datum, Ort: 29. Oktober 1942, Waidhofen an der Ybbs. Familienstand: Verheiratet mit Dorit, geb. Saletu. Kinder: Alexander Rainer (1973) und René-Michel (1977). Eltern: Theodor und Juliane. Besondere Vorfahren: Husarenhauptmann Matthias Schmalvogl wurde in Anerkennung seines Einsatzes in zahlreichen Kämpfen gegen die Türken am 24. Jänner 1609 von Kaiser Rudolf in Prag geadelt. Ehrungen: Zahlreiche Goldmedaillen bei diversen Weinprämierungen. Hobbies: Segeln, Fischen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der General Commerce Handels GmbH, Restaurant Burg Leopoldsberg, Präsident des Vereines Gesundes Österreich.

● Karriere

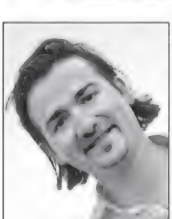
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Hotelfachschule und die Fremdenverkehrsakademie in Salzburg und wurde danach Geschäftsführer des Jagdhofes in München, später auch Pächter. Danach pachtete ich das Schloßrestaurant Aigen in Salzburg, in weiterer Folge leitete ich das Ressort Gastronomiebetriebe Billa Wien. Im Anschluß daran fungierte ich als Geschäftsführerstellvertreter der Hotelkette Österreichisches Verkehrsbüro, sowie als Hoteldirektor. Ich übernahm dann die Leitung der Abteilung Betriebsrestaurants bei Eurest, absolvierte ein Auslandsstudium und baute ein neues Fernverpflegesystem (EMS-Menüsystem) mit einer Tagesproduktion von 10.000 Menüs auf. Zehn Jahre leitete ich im Chorherrenstift Klosterneuburg als Manager die Stifts-Gastronomiebetriebe (NÖ-Landesausstellung). Ich gründete die General Commerce GmbH und pachtete die Burg Leopoldsberg vom Chorherrenstift Klosterneuburg, dabei setzte ich den Schwerpunkt auf die Pflege alter Sitten und Bräuche in der historischen Babenbergerburg, die seit 1248 besteht. Seit 1790 befindet sich darin auch ein Café-Restaurant nach Altwiener Tradition. Ich bekleide auch die Funktion des Geschäftsführers der Husaren Weingut Burgenland GmbH in Eisenstadt, dessen geschäftlicher Schwerpunkt der „Rote Husar" ist, ein seit Jahrzehnten berühmter Wein der Spitzenklasse. Mit unserer gepflegten Weinkultur sind wir hier Repräsentant burgenländischer Qualitätsweine für die gehobene Gastronomie. Zusammen mit Hademar Bankhofer und Prof. Willi Dungl gründete ich den Verein Gesundes Österreich, mit der Idee dahinter, die Bevölkerung Österreichs zu einem gesünderen Leben hinzuführen. Mit den „Zehn Geboten für ein gesundes Österreich" versuche ich, Betriebe zu finden, die bereit sind, mit dem Verein zusammenzuarbeiten. Mittlerweile ist es mir gelungen, das Netz der teilnehmenden Betriebe auf ganz Europa auszudehnen. Ich versuche auch, mit dem Vertrieb von natürlichen Lebensmitteln über den Verein die Österreicher zur gesunden Ernährung zu führen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, alles, was man sich vornimmt, zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich zähle sicher nicht zu den Versagern. Unter günstigeren Startbedingungen hätte ich vielleicht noch erfolgreicher sein können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Man muß von einer Sache begeistert sein und sich darauf stürzen, ohne Rücksicht darauf, ob sie zum Erfolg führt oder nicht - und alle Dinge, die man tun möchte, immer selbst machen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich versuche stets, mir etwas Neues zu überlegen und dies dann auch zu perfektionieren. Ich kämpfe nicht gegen die Dinge an, sondern versuche mich immer den Gegebenheiten anzupassen. Was man mit Gewalt versucht, hat wenig Erfolg. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Eines meiner großen Vorbilder war und ist sicherlich Herr Karl Wlaschek. Seine Bescheidenheit, seine kaufmännischen Fähigkeiten, seine Leistungen sowie seine Menschlichkeit haben mich immer beeindruckt. Er war immer fair, aber immer auch beinhart. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Seit dem EU-Beitritt ist die gesamte Branche im Umbruch. In den südlichen Ländern herrscht ein wesentlich geringeres Lohnniveau, daher können diese natürlich ihren Wein billiger verkaufen. Wenn ich die Kosten vergleiche, so habe ich noch nicht einmal eine Weintraube geerntet, während dort schon die Flasche zum Verkauf angeboten wird. Also habe ich mich von der Billigpreisschiene abgekoppelt und auf Spitzenqualität gesetzt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach Fachwissen und Berufspraxis, aber auch nach Gefühl. Meine Mitarbeiter müssen in die Branche passen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Zu meinen Mitarbeitern besteht kein enger Kontakt. Alle sollen sich wohl fühlen, der Privatbereich muß aber auch gewahrt werden und vorhanden sein. Ich hole mir die Meinungen anderer sehr wohl ein, Entscheidungen treffe ich allerdings selbst, da ja auch ich den Kopf hinhalten muß, wenn etwas schiefläuft. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Meine Weine sind die Stärke des Unternehmens - alles absolute Spitzenprodukte, mit dem Vorteil und der Garantie, daß sie immer, also unabhängig vom Jahrgang, gleich schmecken. Ich übernehme den Wein von den verschiedensten Vertragsbauern und bringe jeden Tropfen in die Bundesanstalt für Weinbau, wo er amtlich verkostet und bewertet wird. Das Besondere daran ist, daß die einzelne Weinsorte, beispielsweise der Cabernet Sauvignon, sich aus dem Wein verschiedener Weinbauern zusammensetzt. Der Wein von Bauer A und B und ein bißchen von C werden aufeinander abgestimmt und zu meinem jeweiligen „Husaren" verarbeitet, so kann ich jedes Jahr den gleichen Geschmack garantieren. Das ist zwar teuer für mich, aber ein Qualitätsmerkmal für meine Weine. Ich biete zwölf verschiedene Husaren-Weinsorten, die alle nach verschiedenen Farben benannt sind. Das dient der Identifikation und hat den Vorteil für die Gastronomie, daß die Gäste auf der Weinkarte alle Weine genau beschrieben finden, vom roten bis zum grünen, honiggelben und silbernen Husaren. Die einzelnen Weinsorten schmecken in erster Linie „sortentypisch", eben genauso, wie jeder einzelne Wein aufgrund der jeweiligen „Traubensorte" schmecken soll. Mit dem Verein Gesundes Österreich habe ich eine Plattform geschaffen, in welcher sowohl die suchenden Kunden als auch die anbietenden Betriebe eine optimale Behandlung erfahren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die meisten Chancen werden dadurch zerstört, daß sich Menschen von ihrem Umfeld negativ beeinflussen lassen. Es wird immer wieder gesagt, „Das geht ja nicht", „Das gibt's ja schon", oder „Das hat ja schon einer ohne Erfolg probiert". Dadurch lassen sich die Leute abschrecken und setzen ihre Ideen entweder gar nicht oder nur halbherzig um. Es ist gut, sich andere Meinungen anzuhören, aber man darf sich nicht zu sehr beeinflussen lassen und muß seinen Weg strikt nach seinen eigenen Vorstellungen gehen. Man muß das machen, was man selbst will, und nicht das, was die anderen gerne sehen wollen. **Ihr Lebensmotto?** Um zehn Prozent Erfolg zu haben, muß man 100 Prozent Leistung erbringen.

Copyrighted material

✱ Schmelzer Manfred Mag. (FH)



● Zur Person

Beruf: Internet-Verleger. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: plus Internetservice GmbH., 1150 Wien, Goldschlagstraße 51/12. Geboren - Datum, Ort: 28. April 1976, Grieskirchen. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Sophie. Kinder: Alexander (2000). Eltern: Rosa und Alfred. Hobbies: Computer (MMORPG).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HTL-Matura 1997 in Linz absolvierte ich den Fachhochschul-Studiengang Marketing & Sales. Gleich nach Abschluß des Studiums wagte ich gemeinsam mit meinem Partner Mag. (FH) Peter Krammer den Schritt in die berufliche Selbständigkeit. Wir hatten während des Studiums festgestellt, daß diese Fachrichtung sehr gefragt war, sodaß nur zehn Prozent der Bewerber zugelassen werden konnten. Deshalb boten wir ein entsprechendes Coaching mit Erfolgsgarantie für Bewerber von Fachhochschulen an. Das zu diesem Zweck entwickelte Testprogramm wurde zu unserem ersten kommerziellen Angebot. Wir präsentierten in der Folge sämtliche Fachhochschulen Österreichs auf der von uns konzipierten Website fachhochschulen.at, die mittlerweile die erste Adresse auf diesem Gebiet ist. So entstand unsere Geschäftsidee, für bestimmte Branchen Internet-Portale zu entwickeln, in denen diese Branchen ausführlich und hochwertig präsentiert werden - insbesondere Branchen, für die es noch nichts Vergleichbares gibt, das sind derzeit vor allem die Bereiche Bildung, Bauen und Wohnen. Mit unserem Unternehmen plus Internetservice GmbH kümmern wir uns um Vermarktung und Vertrieb dieser Portale, die - wenn sie gut gemacht sind - sehr schnell zu Selbstläufern werden. Wer im Internet professionell arbeitet, kann Besucherströme mit höchster Zielgruppenaffinität für seine Werbekunden bündeln und bereitstellen. Suchmaschinenoptimierung, hochqualitative Präsentationen und aktueller Content garantieren den Erfolg. Alle plus Branchenportale arbeiten mit geringsten Streuverlusten, da die Informationen von den Besuchern aktiv gesucht werden. Dadurch wird genau jenes Zielpublikum erreicht, an das man sich wenden möchte, was einen enormen Kostenvorteil im Vergleich zu reinen Massenmedien wie Zeitungen und Zeitschriften, Rundfunk und TV bringt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich definiere Erfolg als das Erreichen persönlicher Ziele. Erfolg heißt für mich auch, daß meine Arbeit mir Spaß macht, daß ich mein eigener Chef bin, meinen Lebensunterhalt bestreiten kann und auch auf zufriedene Kunden verweisen kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, wir sind sehr erfolgreich unterwegs. Unsere sehr schlanke Firmenstruktur erleichtert die Arbeit sehr und bietet jede Freiheit, die man sich nur wünschen kann. Wir haben auch die gewünschte Lebensqualität erreicht, womit wie sehr zufrieden sein können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zunächst war natürlich die Geschäftsidee ausschlaggebend für unseren Erfolg. Weiters ist sehr wichtig, daß wir nicht alleine arbeiten, sondern in einem sehr gut eingespielten Team, in dem wir uns sehr gut verstehen und einander auch bestens ergänzen. Auch hatten wir uns konkrete Ziele gesteckt und konnten uns sehr flexibel auf die Gegebenheiten einstellen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab etwa einem Jahr nach der Gründung, als wir die Gewißheit hatten, daß unser Modell aufgeht. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Natürlich ist Originalität wichtiger, aber es gibt schon auch Fälle, bei denen man sich von anderen etwas abschauen kann. Es ist ja gerade in unserem Bereich gar nicht so leicht, noch etwas Neues zu finden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Partner Mag. (FH) Peter Krammer hat mich sehr geprägt, was wohl auf Gegenseitigkeit beruht. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Es stellt für mich schon eine große Anerkennung dar, zu merken, daß unsere Geschäftsidee funktioniert, und daß unsere Kunden mit der geleisteten Arbeit sehr zufrieden sind. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt viele Probleme, die in der Internetbranche ungelöst sind. In erster Linie würde ich hier aber das Thema der Rechtssicherheit, insbesondere im Bereich der Haftung erwähnen. Das ist einfach noch nicht auf befriedigende Weise geregelt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere sehr schlanke Struktur läßt uns flexibel agieren. Wir haben unwahrscheinlich günstige Preise, unser Preis-Leistungs-Verhältnis ist eigentlich unschlagbar. Unser Produkt läßt sich mit keinem anderen Produkt vergleichen. Die Internetportale der plus Internetservice GmbH sind technisch auf dem letzten Stand und auch qualitativ auf dem höchsten Niveau. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir haben eigentlich keine Konkurrenz. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche ist insofern nicht schwierig, als Wohnung und Büro nebeneinander liegen. Ich kann mir meine Zeit auch sehr gut und flexibel einteilen, so daß mein Privatleben nicht zu kurz kommt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe bisher eigentlich schon ungefähr das erreicht, was ich mir vorgestellt hatte. Jetzt, da dieses Modell gut funktioniert, möchten wir es natürlich etwas ausbauen, vielleicht werden wir es auch - zumindest im deutschsprachigen Raum - noch weiter exportieren. **Ihr Lebensmotto?** Lebe jeden Tag bewußt.

✱ Schmid Andreas Mag.

● Zur Person

Beruf: Lehrer. Funktion: Direktor. Tätig bei: Bundesoberstufenrealgymnasium Scheibbs., 3270 Scheibbs, Schachlerweg 1. Geboren - Datum, Ort: 30. März 1961, Randegg. Familienstand: Verheiratet mit Silvia. Kinder: Daniel (1982) und Michaela (1989). Eltern: Augustine und Erich. Ehrungen: Goldenes Ehrenzeichen der UNION Niederösterreich, Ehrung der Feuerwehr. Mitgliedschaften: ÖVP, Feuerwehr, Sportvereine. Hobbies: Tennis, Schifahren, Philatelie, EDV, Feuerwehr.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meines Studiums bewarb ich mich 1984 um eine Stelle im Schulwesen. Ich wurde im Bereich Informatik und in den Unterrichtsgegenständen Mathematik und Geschichte an den Schulen in Scheibbs und Wieselburg aufgenommen. Im Jahre 1987 erhielt ich eine Fixanstellung am Bundesoberstufenrealgymnasium Scheibbs. Zwei Jahre später wurde ich Personalvertretungsobmann,

und ab 1994 war ich als Administrator und rechte Hand des Direktors für die Verwaltung der Schule verantwortlich. 1999 wurde ich im Alter von 38 Jahren zum Direktor des Bundesoberstufenrealgymnasiums Scheibbs bestellt. An dieser Schule werden drei Zweige unterrichtet: Bildnerisches Gestalten und Werkerziehung, Informatik (ECDL, Cisco Networking Academy) sowie Instrumentalunterricht mit verschiedenen Wahlmöglichkeiten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, wenn mir mein Gefühl sagt, daß meine Tätigkeit Positives erwirkt. Ich werte auch eine finanzielle Anerkennung als Erfolg, doch am wichtigsten ist mir, in meinem beruflichen bzw. gesellschaftlichen Umfeld positive Rückmeldungen für meine Leistungen zu erhalten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Schon in jungen Jahren habe ich meine mir gesetzten Ziele erreicht, weshalb ich mich als erfolgreich erachte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine menschliche Sichtweise und mein Optimismus stärken meine mentale Kraft, um jene Aufgaben, die sich mir im Leben stellen, mit Freude lösen zu können. Es ist mir ein Anliegen, daß sich meine Mitmenschen wohl fühlen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Nach der Analyse des Problems wird im gemeinsamen Gespräch nach Lösungen gesucht. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Es gab einen bestimmten Tag, ab dem ich mich erfolgreich fühlte, nämlich jener Tag während meines Studiums, an dem ich meine erste Mathematikprüfung positiv ablegte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Nach meiner Matura reifte in mir der Wunsch, junge Menschen auf ihr Leben vorzubereiten. Es war meine Berufung, Lehrer zu werden. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Imitation wäre in meiner Position, als Leiter einer Schule, der falsche Weg. Um erfolgreich zu agieren, sollte man seinem eigenen Stil treu bleiben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater, der selbst seine Karriere als Lehrer begann und später die Leitung einer Hauptschule übernahm, diente mir stets als Vorbild. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erachte es als Anerkennung, wenn ich im Privatleben auf meine Tätigkeit und meine Erfolge als Lehrer angesprochen werde. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Leider ist es durch die starren Strukturen des Schulsystems nicht möglich, den Unterricht effizienter zu gestalten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mein Lehrerteam und ich arbeiten eng zusammen, um gemeinsam gute Ergebnisse zu erzielen. Meine Mitarbeiter stellen einen wichtigen Faktor für meinen Erfolg dar. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die fachliche Kompetenz ist für mich die Grundvoraussetzung. Doch ich lege auch großen Wert darauf, daß die Lehrer an unserer Schule kooperativ und sehr offen mit den Schülern zusammenarbeiten. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Für das Lehrpersonal stehen mir zur Motivation leider nur wenige Möglichkeiten zur Verfügung. Lob und Anerkennung sollen den Unterricht beflügeln. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** An unserer Schule liegen die Stärken in der ausgezeichneten Kommunikation zwischen Pädagogen und Schülern. Die jungen Menschen werden vorbildlich für ihren weiteren Lebensweg vorbereitet. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Als Familienvater fällt es mir nicht leicht. Berufs- und Privatleben miteinander zu verbinden. Meine Frau hat ihren Beruf vorübergehend in den Hintergrund gestellt und betreut liebevoll unsere Familie. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Einmal im Jahr nütze ich die Möglichkeit zur Fortbildung. In Zukunft möchte ich aber mehr Zeit in Weiterbildungskurse investieren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wesentlich, seine eigenen Interessen zu vertreten und sich von äußeren Einflüsse nicht beirren lassen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Beruflich habe ich mein Ziel schon erreicht, für meine Schule wünsche ich mir, daß die derzeitige Entwicklung weiterhin so erfolgreich verläuft. Für meine Familie erhoffe ich mir andauernde Gesundheit und Glück. **Ihr Lebensmotto?** Eine Arche bauen statt über den Regen zu jammern.

✱ Schmid Christian Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Diplomingenieur für Wasserwirtschaft. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Commend Österreich GmbH., 1030 Wien, Barichgasse 40-42. Geboren - Datum, Ort: 18. Juni 1968, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Elke. Kinder: Mara (2003). Eltern: Helga und Heinrich. Schöpferische Akte: Diverse Artikel in Fachzeitschriften. Hobbies: Sport, Eß- und Trinkkultur, Familie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die HTL für Hochbau in Salzburg und in weiterer Folge das Studium der Kulturtechnik und Wasserwirtschaft an der Universität für Bodenkultur in Wien sowie ein einjähriges Studium an der Management Akademie in Salzburg. Mit meiner Ausbildung legte ich den Grundstein für eine generalistische Sichtweise verschiedenster Geschäftsbereiche. Ich stieg als Assistent der technischen Leitung eines Unternehmens ins Berufsleben ein, und nach zwei Jahren im Innendienst wechselte ich zu einer englischen Firma, wo ich als Verkaufsleiter im Consulting-Bereich tätig war. Nachdem ich sehr viel unterwegs und maximal drei Tage pro Monat zuhause war, kam für mich nach einer gewissen Zeit viel von dem anfänglichen Reiz der internationalen Tätigkeit abhanden. So beschloß ich einen neuerlichen Wechsel und wechselte zur Firma Commend, wo ich nunmehr seit fünf Jahren tätig bin. Hier habe ich meinen optimalen Aufgabenbereich gefunden, der etwa 60 Prozent Innendienst und 40 Prozent Außendienst umfaßt. Die Firma Commend zählt zu den Weltmarktführern in der Kommunikations- und Sicherheitstechnik. Der Eigentümer und die Produktion befinden sich in Salzburg und bedienen sich Partner- und Tochterfirmen, welche diese Produkte in diesem speziellen Segment weltweit vertreiben. Wir sind die Vertriebsorganisation für Österreich, arbeiten jedoch nicht für den Endkundenbereich, sondern zusammen mit aktiven Partnern über Wiederverkaufssysteme.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg ist für mich eine Variable, die sich über die Jahre immer etwas verändert. Grundsätzlich bedeutet Erfolg für mich eine ständige Weiterentwicklung. Ich bin bestrebt, permanent Schritte zu setzen, um etwas zu bewegen. Der berufliche Erfolg ergibt sich schließlich daraus, etwas erfolgreich zu bewegen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich meinen Erfolg über kaufmännische Zahlen definieren soll, so betrachte ich mich als erfolgreich. Was die soziale Kompetenz anbelangt, so muß ich auf meine Kollegen verweisen, da es schwer ist, sich selbst zu beurteilen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist der Wille, etwas zu bewegen, der

wiederum aus Charakter, Erziehung und Ausbildung resultiert. Erfolg stellt sich nicht von selber ein, sondern man muß aktiv etwas dazu beitragen. Kurz zusammengefaßt bedeutet Erfolg harte und konsequente Arbeit. Ich arbeite jedoch gerne und für Ziele, die ich mir regelmäßig stecke. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gibt sehr wohl einen Mentor, der Spuren hinterlassen hat und mich in meiner ersten Arbeitsstelle sehr unterstützt und mir sehr viel aufgezeigt hat, wie z. B. Teamführung ohne großartige Emotionen bzw. auf nüchternem Boden mit sachlichen Inhalten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich muß das Gefühl haben, daß die Person in das Team paßt. Erst in zweiter Linie geht es mir um die Qualifikation, die jemand, der lernwillig ist, sich relativ schnell erarbeiten kann. Qualifikation läßt sich für den einzelnen Mitarbeiter leichter aufbauen als soziale Kompetenz. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Es ist nach wie vor so, daß man viele Kollegen einfach über eine strenge Stimme motivieren muß, manche wiederum lassen sich sehr wohl auch über Soft Skills motivieren. Grundsätzlich haben wir jedoch in dieser Form kein Problem, weil wir sehr sorgfältig in der Selektion der einzelnen Persönlichkeiten sind, die sich schon sehr stark über sich selbst motivieren. In der Privatwirtschaft ist es ja leider so, daß man eher leistungsbezogen und nicht nach Stunden bezahlt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Man kann seine Produkte nur über eine Beziehungsebene plazieren, die im Prinzip nur über die Kundenzufriedenheit zu definieren ist. Wir haben extrem gute Beziehungen zu unseren Kunden, die auch über die normalen Stunden und Notwendigkeiten hinausgehen. Zudem haben wir als kaufmännischer und technischer Marktführer in diesem Segment das beste Produkt am Markt. Diese Kombination der Produkte mit sehr guten Dienstleistungen ist eine wesentliche Stärke unseres Unternehmens. Das wichtigste Kriterium ist daher der Einsatz und die Persönlichkeit unserer Mitarbeiter. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mein Verhalten dem Mitbewerb gegenüber ist sehr freundschaftlich. Für mich ist eine gesunde Konkurrenz in jeder Beziehung förderlich. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich kann Beruf und Privatleben sehr gut miteinander vereinbaren. Da ich schon sehr viele Jahre im Berufsleben stehe, habe ich gelernt, alles bestens zu koordinieren. Die Familie ist für mich eine Quelle der Kraft, die es mir ermöglicht, meine berufliche Leistung zu erbringen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich habe leider zu wenig Zeit, um ausgedehnte Fortbildungsmaßnahmen wahrzunehmen. Interessant für meinen Beruf wären Studien, die mindestens zwei Semester dauern. Das Leben ist jedoch ein permanentes Lernen. Stillstand bedeutet Stagnation, und von jedem Fehler lernt man wesentlich mehr als über andere Systeme. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir befinden uns mit dem Aufbau der Vertriebsorganisationen sicherlich erst im Anfangsstadium. Es ist für mich ganz klar, daß ich Österreich für die Firma Commend quasi als Kernmarkt sehe, aber letztendlich eine Vertriebsorganisation ähnlich wie in Österreich in den ehemaligen Ländern des Ostblocks aufbauen möchte. Das sind sicherlich erreichbare Ziele, die jedoch über die Jahre hin sehr viel Engagement benötigen. **Ihr Lebensmotto?** Wenn du tust, was du immer getan hast, wirst du bekommen, was du immer schon bekommen hast. Wenn du nicht bekommst, was du willst, tu etwas anderes.

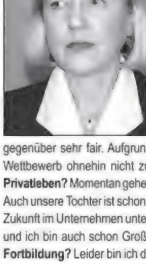
✱ Schmid Jitka

● Zur Person

Beruf: Controller Marketing. Funktion: Leiterin Verkauf und Marketing. Tätig bei: Schmid KEG, PPS - Professionelle Printsysteme., 2700 Katzelsdorf-Wiener Neustadt, Bgm.-Michael-Grier-Gasse 4/36. Geboren - Datum, Ort: 26. Dezember 1952, Litomyschl/Tschechien. Familienstand: Verheiratet mit Hermann. Kinder: Natascha (1980). Eltern: Jitka Dvorakova. Hobbies: Musik, Klavierspielen, Theater, Eislaufen, Reiten. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Marktleiterin bei AGM - Adeg Großmarkt Katzelsdorf, C&C Abholgroßmärkte GmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich schloß das Realgymnasium in Litomyschl erfolgreich mit der Matura ab und absolvierte die Wirtschaftsuniversität in Prag. Anschließend war ich sechs Jahre bei der Fluglinie CSA als Assistentin tätig. Nach meiner Eheschließung und Übersiedlung nach Österreich legte ich, bedingt durch die Geburt meiner Tochter Natascha, eine Berufspause ein. Anschließend folgte ich meinem Mann ins Ausland und leitete drei Jahre das Branch-Office einer deutschen Baufirma in Bagdad. Nach meiner neuerlichen Rückkehr nach Österreich war es zu Beginn nicht einfach, eine adäquate Stelle zu finden. So war ich zuerst eineinhalb Jahre als Verkäuferin in einer Bäckerei beschäftigt und trat dann in das Unternehmen AGM ein, wo ich seit 14 Jahren in verschiedenen Positionen tätig bin. So war ich eineinhalb Jahre als Bürokraft in Katzelsdorf tätig, wirkte fünf Jahre am Aufbau der Niederlassung in Neusiedl am See mit, half beim Aufbau der Niederlassung in Baden bei Wien und schulte das Personal ein. Eineinhalb Jahre hatte ich die Rechnungskontrolle für den gesamten Osten Österreichs inne, danach war ich als Regionalleiterin auch mit diversen Büroarbeiten, Regalbetreuung und Kassa befaßt. Seit eineinhalb Jahren fungiere ich nun als Marktleiterin bei AGM Katzelsdorf. Während meiner Tätigkeit bei AGM habe ich bisher verschiedene Führungsseminare, Verkaufsseminare, etc besucht. Seit der Gründung unseres eigenen Unternehmens Schmid KEG, PPS - Professionelle Printsysteme vor eineinhalb Jahren unterstütze ich meinen Mann beim Aufbau der Firma. Wir handeln vorwiegend mit kleineren und größeren Industriedruckern für Etiketten und Adressaufkleber und betreuen renommierte Kunden wie Shell, ORF, Riedel Glas, Who is Who. Ich bin in mehreren Fremdsprachen versiert: Neben meiner Muttersprache Tschechisch beherrsche ich noch Deutsch, Russisch, Englisch und Französisch in Wort und Schrift sowie Arabisch - zur Zeit nur noch passiv.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich die Bestätigung meiner Leistungen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken sind Ehrlichkeit und Flexibilität. Wir nehmen den Kundenservice sehr ernst, was von unseren Kunden auch sehr geschätzt wird. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir verhalten uns den Mitbewerbern gegenüber sehr fair. Aufgrund unserer Spitzenprodukte brauchen wir den Wettbewerb ohnehin nicht zu fürchten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Momentan gehen Beruf und Privatleben nahtlos ineinander über. Auch unsere Tochter ist schon sehr in die Firma integriert und wird uns auch in Zukunft im Unternehmen unterstützen. Sie ist mittlerweile bereits verheiratet, und ich bin auch schon Großmutter. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Leider bin ich derzeit beruflich viel zu sehr engagiert, um noch Zeit für Weiterbildung zu finden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste**

Generation weitergeben? Ich möchte jungen Menschen raten, sich von Mißerfolgen nicht abschrecken zu lassen, immer positiv zu denken und stets konsequent den Weg zu verfolgen, den sie sich vorgenommen haben. Wichtig scheint mir auch, sicherzustellen, daß Familie und Kinder nicht unter der beruflichen Karriere zu leiden haben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir überlegen, in naher Zukunft unseren Mitarbeiterstand zu erhöhen, da unser Pensum immer größer wird und uns die Arbeit bald über den Kopf wächst. **Ihr Lebensmotto?** Wer nicht wagt, der nicht gewinnt.

✱ Schmid Roland Mag. (FH)

● Zur Person

Beruf: Vertriebsexperte. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter, Geschäftsführung Marketing und Vertrieb. Tätig bei: Lexunited - online information system GmbH., 1010 Wien, Dr. Karl-Lueger-Ring 10. Geboren - Datum, Ort: 8. März 1976, Wien. Eltern: Mag. Brigitte und Dr. Friedrich. Ehrungen: Auszeichnung im Magazin Gewinn. Hobbies: Fitneß, Laufen, Schifahren, meine Arbeit.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1994 an einem Neusprachlichen Gymnasium in Wien und studierte anschließend bis 1997 Rechtswissenschaften und Betriebswirtschaftslehre, erkannte jedoch bald, daß ich einem Beruf nachgehen möchte. So stieg ich nach dem Zivildienst als Kundenbetreuer bei der BAWAG ein. Ich arbeitete mich rasch zum Kreditsachbearbeiter hinauf und war ab 1998 in der Marketingabteilung tätig, wo ich im Bereich Cross-Selling wertvolle Berufserfahrungen erwarb. 1999 wechselte ich in den Vertrieb der MCN Millenium Communication Network AG. In diesem Jahr begann ich auch das Studium „Europäische Wirtschaft und Unternehmensführung" an der Fachhochschule des bfi Wien, das ich 2003 abschloß. Von 2000 bis Ende 2001 war ich als Key Account Manager bei der COLT Telecom Austria GmbH für die Betreuung, das Consulting und die Akquisition von Großkunden zuständig. Zusätzlich betreute ich den Outsourcing Bereich. Ich gewann viele namhafte Kunden und verzeichnete große Erfolge. Ab Dezember 2001 war ich als Vertriebsleiter bei der RDB Rechtsdatenbank GmbH tätig, und im März 2004 machte ich mich gemeinsam mit drei Partnern beruflich selbständig. Unser Unternehmen lexunited - online information system GmbH bietet eine neuartige Suchmaschine für juristische Fachinformationen (Fachzeitschriften, Bücher, Kommentare, Festschriften, Normen, Judikatur, Loseblattsammlungen) aus den Ländern Österreich, Schweiz und Deutschland an - das Angebot soll mittelfristig auf Osteuropa ausgeweitet werden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich zweierlei: zum einen den persönlichen, und zum anderen den beruflichen Erfolg, der beinhaltet, seinen eigenen Weg zu gehen. Der Idealzustand ist erreicht, wenn diese beiden Bereiche im Einklang miteinander stehen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Gespräch mit Personen aus meinem Umfeld fällt mir auf, daß ich für mein Alter schon sehr viel geleistet habe. Selbst schätzt man sich ja nie so hoch ein wie es andere tun. Im Vertrieb konnte ich meine Ziele jedenfalls oft sogar übertreffen, habe mich aber nie überschätzt. Ich habe auf jeden Fall vor, künftig noch mehr zu erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Handschlagqualität ist ein wesentliches Kriterium - Ehrlichkeit im Umgang mit dem Geschäftspartner ist eines meiner Erfolgsprinzipien. Meines Erachtens soll man sich selbst treu bleiben. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin grundsätzlich ein sehr emotionaler Mensch, habe jedoch gelernt, nicht immer aus dem Bauch heraus zu entscheiden. Vor größeren Entscheidungen spreche ich mich gerne mit Dr. Bernd Schauer ab, einem meiner Geschäftspartner. Er ist ein sehr rationaler Mensch, und so ergänzen wir uns ideal. Die Lösung, die wir finden, liegt oft in der Mitte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich schätze Dietrich Mateschitz, den Gründer von Red Bull. Er konnte seinen Energydrink als weltweit bekannte Marke etablieren, und er verfügt über eine beeindruckende Vielseitigkeit. Sein Erfolg beweist, daß vieles machbar ist. Auch wenn man seinen Blick gelegentlich auf andere richtet, soll man doch authentisch bleiben. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung ist für alle Menschen sehr wichtig, so auch für die Mitarbeiter unseres Unternehmens, ebenso wie für unsere Kunden. Das Sprichwort „Wie man in den Wald hineinruft, so schallt es zurück" beherzige ich in diesem Zusammenhang. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ehrlichkeit, Offenheit und Vertrauenswürdigkeit sind wesentliche Eigenschaften. Mitarbeiter müssen sich mit dem Unternehmen identifizieren können. Zu unserer Philosophie gehört, daß jeder Gesellschafter einen neuen Mitarbeiter persönlich kennenlernt. Noch sind wir klein, aber flexibel, sodaß sich jeder Mitarbeiter bei uns weiterentwickeln kann. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir kennen den Markt und können als schlankes Unternehmen flexibel auf die Gegebenheiten des Marktes reagieren. Der gute Kontakt zu unseren Kunden liegt uns besonders am Herzen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jeder möge seinen Weg nach seinem Ermessen gehen. Man ist gut beraten, sich realistische Ziele zu stecken. Eine fundierte Ausbildung bringt ein sicheres Auftreten mit sich. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Seit meiner Matura setzte ich mir Ziele, und derzeit bin ich ihnen zum Glück voraus. Unser Unternehmen verfolgt neben weiteren Zielen quantitativer und qualitativer Natur in diesem Jahr das große Projekt einer neuen Online-Zeitschrift. Auch in privater Hinsicht bin ich seit kurzem wieder rundum glücklich und genieße dieses persönliche Wohlbefinden.

✱ Schmidt Franz

„Man soll nur dann viel besitzen, wenn auch etwas dafür geleistet hat."

● Zur Person

Beruf: Schlossermeister. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Franz Schmidt GmbH Werkzeuge & Präzisionsteile., 6166 Fulpmes, Clemens-Holzmeister-Straße 3. Geboren - Datum, Ort: 4. Mai 1961, Fulpmes. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: David (1991), Johannes (1994) und Jakob (1998). Eltern: Franz und Paula. Hobbies: Schifahren, Familie, Motorradfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Fachschule für Werkzeugbau in Fulpmes arbeitete ich weiterhin im elterlichen Betrieb mit und legte 1990 die Meisterprüfung ab. 1991 gründete ich dann mit meinem Vater eine KG, aus der später eine KG und GmbH hervorgingen und letztendlich die Franz Schmidt GmbH entstand. Innerhalb von fünf Jahren wuchs die Größe des Betriebes auf das Doppelte an, und seit nunmehr drei Jahren leite ich den Betrieb alleine.

Copyrighted material

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mir bedeutet Erfolg nicht mehr so viel, da mir die Anerkennung für meine geleistete Arbeit seit meinem schweren Motorradunfall im April nicht mehr so wichtig ist. Durch diese bedeutende Erfahrung haben sich meine Wertigkeiten ziemlich relativiert. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich empfinde mich persönlich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Vergrößerung meines Betriebes steht stark im Zusammenhang mit dem Wachstum unserer Kunden. Wir haben außerdem ein junges, motiviertes Team, und von unserer Auftragslage her könnte ich die Firma noch weiter ausbauen, doch ich bin zur Zeit nicht daran interessiert. Im großen und ganzen waren Fleiß und ein gewisses Maß an Hausverstand ausschlaggebend für meinen Erfolg. Da mir meine Tätigkeit sehr gefällt, macht es mir auch nichts aus, doppelt so viel zu arbeiten. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich versuche, die schwierigen Dinge immer so ruhig wie möglich anzugehen. Generell löse ich Probleme sehr gezielt und schön der Reihe nach. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich wollte ursprünglich maximal 20 Mitarbeiter einstellen, jetzt beschäftige ich 30. Vor allem durch die Rückmeldungen von außen wird mir der eigene Erfolg bewußt. Der Erfolg stellte sich durch den großen Arbeitseinsatz und den hohen Qualitätsanspruch sozusagen von selbst ein. Meine Person betreffend erhebe ich keine großen Ansprüche. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war sehr wichtig, daß wir uns stets für moderne Fertigungstechniken entschieden. Dadurch können wir im Gegensatz zu unseren Mitbewerbern auf spezielle Kundenwünsche viel flexibler eingehen **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Wer andere Ideen kopiert, wird nie die Nase vorn haben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater hat mich am meisten geprägt, da ich bereits in meiner Kindheit in seiner Werkstatt mithelfen durfte. Ich zeigte von Anfang an großes Interesse, weshalb bald feststand, daß ich den Betrieb übernehmen würde, obwohl ich mehrere Geschwister habe. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich bin im Aufsichtsrat der Genossenschaft der Firma Stubai und erhalte viel Anerkennung von den beteiligten Betrieben. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das größte Problem sehe ich in Konflikten mit Mitarbeitern. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen in dieser Hinsicht eine große Rolle, denn ohne sie gibt es kein Weiterkommen. Gute Mitarbeiter sind für einen Betrieb unbedingt notwendig. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich verlasse mich dabei auf mein Einschätzungsvermögen, das ich mir durch meine langjährige Erfahrung angeeignet habe. Ich stelle bevorzugt Personen ein, die ich persönlich kenne, oder die mir empfohlen werden. Die Einhaltung eines Probemonats hat sich ebenso sehr bewährt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch das rasante Wachstum unserer Firma ist unser Betrieb stets mit den neuesten Maschinen ausgestattet, was viele Mitarbeiter von vornherein motiviert. Aufgrund der ständigen Erweiterung ermögliche ich meinen Mitarbeitern, in einem schönen Umfeld tätig zu sein. Generell vertrete ich die Meinung, daß man durch die Ausübung einer interessanten Arbeit keine zusätzliche Motivation mehr benötigt. Als Arbeitnehmer soll die Bestrebung darin liegen, beruflich weiterzukommen, denn dadurch kann man wesentlich zum persönlichen Erfolg beitragen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Das ist aufgrund der Betriebsgröße sehr unterschiedlich. Mit einigen Mitarbeitern führe ich ein beinahe freundschaftliches Verhältnis, einige wenige wiederum betrachten mich wahrscheinlich als harten Chef. Doch im großen und ganzen werde ich von meinen Arbeitern sehr geschätzt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind in der gesamten Fertigung sehr flexibel, da unsere Teile nicht nur gedreht, sondern auch gefräst und geschliffen werden können. Außerdem stellen wir nicht nur Einzelteile, sondern auf Wunsch ganze Komponenten her, die in dieser Form montiert werden können. Hervorzuheben ist der Umstand, daß wir sehr vieles selber herstellen und so konkurrenzfähig bleiben. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Man darf Mitbewerber nie schlecht machen, sondern kann nur seine eigenen Stärken hervorheben. Ich respektiere die Arbeit der Konkurrenz und versuche meine Mitbewerber durch eine bessere Arbeitsleistung zu übertreffen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beruf und Privatleben sind für mich sehr eng miteinander verbunden. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich halte mich durch Fachzeitschriften am laufenden. Im Gegensatz zu früher besuche ich heute wenige Seminare, da ich keinen Nutzen darin sehe. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll nur dann viel besitzen, wenn auch etwas dafür geleistet hat. Dadurch lernt man gewisse Dinge, die heute schon selbstverständlich sind, mehr zu schätzen. Außerdem bin ich der Meinung, daß man nicht alles haben muß, um glücklich zu sein. Weniger ist oft mehr. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte in Zukunft mehr auf meine Gesundheit achten und hoffe, daß meine Familie gesund bleibt. Selbstverständlich möchte ich auch, daß der Betrieb weiterhin gut läuft, jedoch lege ich zur Zeit steige ich eher auf die Bremse, als daß ich eine Erweiterung anstrebe. Ich versuche generell, bewußter zu leben. **Ihr Lebensmotto?** Die Dinge so nehmen, wie sie sind, und versuchen, das Beste daraus zu machen!

✱ Schmidt Ulrike

● Zur Person

Beruf: Kaufmännische Angestellte. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Institut für Geomantie, Radiästhesie, Feng Shui & Bowtech., 4300 St. Valentin, Herzograd 30. Geboren - Datum, Ort: 4. März 1966, Linz. Kinder: Sarah (1993). Eltern: Adam und Emilia. Schöpferische Akte: Skripten. Mitgliedschaften: Junge Wirtschaft OÖ, Wirtschaftskammer OÖ, Energiesparverband. Hobbies: Reiten, Segeln, Schifahren, Radfahren, Schwimmen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Beratungstätgkeiten, Vorträge.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach den Grundstufen und einer höheren bildenden Schule begann ich 1983 als kaufmännische Angestellte in der Diözese Linz zu arbeiten. 1997 erweiterte ich meinen Lebensfokus, ich wollte meine medialen Fähigkeiten beruflich leben und bildete mich im In- und Ausland auf zweiten Bildungsweg aus. 1999 folgte der Ausstieg aus dem Beruf und die Planung der Selbständigkeit. Im Mai 2000 eröffnete ich mein eigenes Institut in Linz. Es folgten fünf erfahrungsstarke Jahre, welche Ehrgeiz, Mut und oft Überwindung von mir abverlangten. Diese drei Worte sind heute ein Konzept in der Beratung von Menschen geworden. Durch ein Projekt in Kroatien – es handelt sich um ein Pilotprojekt zur Hilfestellung bei seelenbedürftigen Kindern - kam auf mich eine weitere Herausforderung zu.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Nach meinen eigenen Vorstellungen „leben" zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe einen spannenden Beruf der vielseitig ist und mich mit zahlreichen interessanten Menschen zusammenbringt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ruhe, Gelassenheit, volle Konzentration auf ein Projekt, Zielstrebigkeit, ebenso wie Mut und Risikobereitschaft aber vor allem der Glaube an mich selbst und meine medialen Fähigkeiten waren neben meiner Neugierde und dem Pioniergeist ausschlaggebend. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Energie geht immer dorthin, wo die Aufmerksamkeit sie hinlenkt. Also ist Erfolg aus meiner Sicht geschlechterneutral. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich wusste schon früh als Kind, daß ich „anders" bin und medial feiner ausgestattet wurde. Heute habe ich Gewissheit, daß sich Menschen einen Weg aufzeigen kann. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meinen eigenen Weg ohne Fremdbestimmung zu gehen. Der Wechsel aus einer gesicherten Existenz in die Selbständigkeit wurde von anderen Menschen zunächst mit Skepsis betrachtet. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Elternhaus, mein Vater, er war Ungar. Auch daß zahlreiche Menschen aus unserer Familie Geistliche waren, hat mich einmal nachdenklich gestimmt. Mein Kollege, Herr Thomas Steinmann. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die vielen dankbaren Menschen um mich, denen ich helfen konnte, sind Bestätigung und zugleich Anerkennung. Ob in Einzel- oder Gruppensitzungen, stets erhalte ich Anerkennung aus meiner Arbeit. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Erfolgreiche Menschen sind offen - durch zögern und zaudern kann man vermeiden, wertvolle Lebenszeit zu vergeuden. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich bin mit Leib und Seele bei meiner Berufung und ist es, Menschen zu helfen, welche in ihrem Leben neuen Sinn, neues Bewusstsein und neue Perspektiven suchen. Meine Leistungen sind Geomantie und Radiästhesie, also Rutenuntersuchungen mit dem Schwerpunkt historische Stätten. Meine Körperarbeit ist „Bowen", diese Arbeit wird am Muskel- und Bindegewebe durchgeführt. Energetische Problemaufstellungen, ob Firmenstruktur oder Familienthemen wie Krankheit, Trauer etc. zählen ebenso zu meinem Aufgabengebiet. Farbspektral-FSP-Anwendungen - zur energetischen Balance im morphogenetischen Körperfeld runden neben meiner Arbeit bei Vorträgen und Seminare das Angebot ab. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Arbeit bietet uns Gelegenheit, sowohl zum geistigen und persönlichen, als auch zum finanziellen Wachstum. Wenn sie dies nicht tut, vergeuden wir viel zuviel Zeit im Leben damit. Meine Tochter Sarah bereitet mir viel Freude und ist die größte Bereicherung in meinem Leben. Von Kindern kann man so viel lernen - wenn wir wollen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich selbst bilde mich ständig in Geomantie und Themen der Radiästhesie weiter. Meine Ausbildungen zum Bowen Practitioner mit Diplomabschluß und meine Feng Shui-Ausbildungen in Österreich, der BRD und Praktikum in Malaysien verfeinere ich ständig. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Leben nach EMU: Ehrgeiz, Mut, Überwindung. Aktivität bestimmt den Erfolg. Nie war daß Leben spannender als heute. Es bieten sich unbegrenzte Möglichkeiten, davon bin ich überzeugt, darum entdecke und schöpfe deine Potenziale aus. Hinter allem was wir tun, bei Arbeit, Hobby, Familie definieren wir den Sinn. Wir selbst bestimmen, ob unsere Zukunft erfüllt und glücklich oder eben unglücklich ist - das ist zeitlos und ein immerwährendes Naturgesetz. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Im Kroatien-Projekt bin ich noch bis 2008 involviert, vielleicht folgt eines in Österreich. Auch weiß ich, daß ich mit meinem Partner und meiner Familie alt werde, ich will mein Potenzial eben so lange als möglich den Menschen zur Verfügung stellen. **Ihr Lebensmotto?** Just do it! What you think, that you get!

✱ Schmied Alexander

● Zur Person

Beruf: Immobilientreuhänder, gerichtlich beeideter Sachverständiger für Immobilienwesen. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Schmied Immobilien KEG., 4820 Bad Ischl, Traunkai 29. Geboren - Datum, Ort: 26. Jänner 1970, Bad Ischl. Familienstand: Verheiratet mit Iris. Kinder: Sofie und Simone (1992). Eltern: Christoph und Friederike. Mitgliedschaften: Österreichischer Verband der Immobilientreuhänder. Hobbies: Golf, Sport, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Lehre zum Einzelhandelskaufmann leistete ich meinen Präsenzdienst ab, den ich dann verlängerte. 1991 trat ich in das Immobilienbüro meines Vaters ein, das 1968 von meinem Großvater Engelbert Schmied gegründet worden war. Seit 1995 bin ich staatlich konzessionierter Immobilientreuhänder, 2003 übernahm ich schließlich das Familienunternehmen in der dritten Generation. Unsere Firmenphilosophie war stets die korrekte Abwicklung jedes einzelnen Geschäftsfalles, sei es im Immobilienbüro oder in der Hausverwaltung. Auf unseren guten Ruf in der Branche sind wir sehr stolz. In unserem Büro verwalten wir zur Zeit ca. 1.500 Wohnungen, Mietwohnungen, Geschäftslokale und Garagen. Meine Aufgabenbereiche sind Geschäftsführung, Management, Controlling, Auftragsvergabe, Liegenschaftsbegehungen, Verhandlungen mit Dritten, Eigentümerberatung und Vertretung der Eigentümerberatung nach außen hin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, die Ziele zu erreichen, die ich mir gesteckt habe. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe das erreicht, was ich erreichen wollte. Auch habe ich alle Prüfungen erfolgreich bestanden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend war mein „Biß", die Tatsache, daß ich nie aufgegeben habe. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wir sehen uns als Dienstleister und gehen daher pflichtbewußt an jede Herausforderung heran. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Nur Originalität zählt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mit Sicherheit hat mich mein Vater geprägt. Er ist eine Leitfigur und genoß stets die Anerkennung von anderen. Er strahlt eine gewisse Ruhe und Seriosität aus. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In unserem Bereich erhalten wir sehr wenig Anerkennung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein Problem, mit dem wir uns

immer wieder auseinandersetzen müssen, ist das schlechte Image unserer Branche, das ihr leider immer noch anhaftet. Und die Zukunftsaussichten verheißen leider auch nichts Gutes, denn das Gewerbe soll zu einem Anmeldungsgewerbe werden, für dessen Ausübung der Nachweis von abgelegten Prüfungen nicht mehr benötigt wird. Die Innung hat gar kein Stellungnahmerecht mehr, wenn jemand bei der Landesregierung um Nachsicht ansucht. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine fünf Mitarbeiter spielen eine große Rolle für den Erfolg des Unternehmens. Als Einzelkämpfer erreiche ich nicht soviel, wie im Team möglich ist. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In erster Linie zählen für mich persönliche Eigenschaften. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch Respekt! **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich bin sicher kein strenger Chef, wohl eher das Gegenteil. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärke ist, daß wir unsere Kunden alle persönlich kennen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir arbeiten mit zwei oder drei Mitbewerbern zusammen, doch sonst geht jeder seinen eigenen Weg. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Diese beiden Bereiche lassen sich für mich gut vereinbaren, die Wochenenden widme ich der Familie. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich wende recht viel Zeit, etwa zehn bis 15 Prozent meiner Arbeitszeit, für meine Weiterbildung auf, demnächst werde ich wieder verstärkt Seminare besuchen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Junge Leute sollten sich hinsichtlich ihrer Berufswahl erst dann festlegen, wenn sie sich möglichst viele verschiedene Bereiche angeschaut haben. Jungunternehmer sollten ehrlich zu sich selber sein, auch ist es nicht notwendig, das Rad immer wieder neu zu erfinden - es ist nicht alles schlecht, was alt ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte, daß meine Mitarbeiter und ich gut von unserer Arbeit leben können. Ich möchte auch mehr Zeit für mein Privatleben haben und meinen Hobbys frönen.

✱ Schnecker Curt Direktionsrat

● Zur Person

Funktion: Präsident. Tätig bei: Steiermärkischer Kunstverein Werkbund., 8010 Graz, Heinrichstraße 10. Geboren - Datum, Ort: 1. November 1934, Graz. Kinder: Nadia Miriam (1972). Eltern: Franz und Luise. Besondere Vorfahren: Großvater Karl Ehritz war Zeichner, Maler und Stukkateur. Schöpferische Akte: Zahlreiche Veröffentlichungen in lokalen, regionalen und internationalen Pressemedien - Kunstrezensionen, Essays und Katalogeinträge bzw. kunsthistorische Abhandlungen. Ehrungen: 1985 Silbernes Ehrenzeichen der Stadt Graz für besondere Verdienste auf kultureller Basis, 1987-1997 Jurymitglied der Steiermärkischen Landesregierung zum jährlichen Würdigungspreis für Bildende Kunst des Landes Steiermark, 1989 Großes Ehrenzeichen des Landes Steiermark für besondere Verdienste und Leistungen auf kultureller Ebene, 2000 Goldenes Ehrenzeichen der Landeshauptstadt Graz, 2005 Goldenes Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik Österreich, 2006 Ehrenmedaille der Kulturellen Institutionen der Stadt Maribor. Mitgliedschaften: Präsident der Ernst und Rosa von Dombrowski-Stiftung (eine der größten Privatstiftungen Österreichs für Bildende Künstler, Literaten und Komponisten), Vizepräsident der European Federation of Artists' Colonies Euro-Art, Brüssel, Vorstandsmitglied der Österreichisch-Slowenischen Gesellschaft sowie Mitglied der Kulturgeschichtlichen Gesellschaft in Graz, Vorstandsmitglied des Europa-Zentrums Graz, Generalsekretär der Aktion Künstlerhilfe der Landeshauptstadt Graz. Hobbies: Sammeln afrikanisch-ethnischer Kunstwerke.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bereits als junger Mensch genoß ich aus eigener Leidenschaft eine Sprech- und Schauspielausbildung. Ich war langjähriges Mitglied der Theatergruppe „Die Spielvögel" und außerdem freier Mitarbeiter und Studiosprecher der Sendung „Stimme der Jugend - Radio Graz". Als Jazzgitarrist war ich von 1954 bis 1960 Mitglied der „Styrian Bigband". Meine Eltern stellten sich allerdings einen soliden Beruf für mich vor, und um meiner Mutter keinen Kummer zu bereiten, wurde ich 1954 in der damaligen Landeshypothekenanstalt für Steiermark, Zentrale Graz, vorstellig. Obwohl ich am humanistischen Gymnasium maturiert hatte, fand der damalige Bankpräsident Gefallen an mir. Ich erhielt prompt eine Stelle als Bankbeamter und machte als solcher alsbald Karriere. 1970 wurde ich zum Vorstand der Darlehens- und Kreditabteilung berufen. 1974 wurde ich erstmals mit der Aufgabe betraut, alleinverantwortlich das künstlerische Ausstellungswesen der Bank sowie den Ankauf von Kunstwerken durch die Landeshypothekenanstalt für Steiermark zu übernehmen. Bis zu meinem Ausscheiden im Jahre 1994 sollte die Bankkunstsammlung einen Stand von ca. 800 Objekten erreichen. Nach der Eingliederung in die Direktion der Landeshypothekenanstalt für Steiermark (Hypo-Bank) war ich als Direktionsrat für das Department der Kommunal- und Großkredite sowie der Freien Berufe verantwortlich. Daneben organisierte ich jährlich rund 20 Ausstellungen in der Hypo-Bank-Zentrale und ihren Zweigstellen. 1984 erfolgte durch den damaligen Stadtrat für Kultur, Hofrat Dr. Heinz Pammer, meine Aufnahme in den Vorstand des Steiermärkischen Kunstvereines Werkbund, der ältesten und zahlenmäßig größten Künstler- und Kunstfreundevereinigung der Steiermark (gegründet 1865 durch Erzherzog Johann). Nach dem überraschenden Ableben von Stadtrat Pammer wurde ich 1986 als Erster Vizepräsident mit der alleinigen Geschäftsführung des Steiermärkischen Kunstvereines Werkbund betraut. 1994 rief ich in Graz die werkbundeigene Galerie ins Leben, mit dem Ziel, vornehmlich Künstlernachwuchs sowie den Künstler- und Kunstaustausch innerhalb des europäischen Kontinents zu fördern. Seit Jänner 1999 bin ich geschäftsführender Präsident des Steiermärkischen Kunstvereines Werkbund. Ich organisiere laufend Ausstellungen auf lokaler, regionaler sowie internationaler Ebene. Über mein Betreiben wurde der Steiermärkische Kunstverein Werkbund 1998 in die Euro Art, European Federation of Artists' Colonies mit Sitz in Brüssel aufgenommen, in der ich seit 1999 das Amt des Vizepräsidenten bekleide.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich werte es als Erfolg, wenn eine Vielzahl kreativer Menschen meine Leistungen anerkennen, indem sie durch ihr Wachsen und Gedeihen und ihre Kunstarbeit beweisen, daß mein Einsatz, den ich zuvor über Jahre hindurch geleistet habe, nicht vergeblich war. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Um die Karriereleiter zu erklimmen, war es notwendig - und dazu war ich bereit -, immer dazuzulernen. Ein gutes Feeling für den Menschen ist ein ganz wesentlicher Faktor, der meinen Führungsstil bestimmte und mich zum Erfolg führte. Meine Arbeitseinstellung war von Optimismus und Freude geprägt. Stets habe ich meinen Beruf auch als Berufung empfunden. Ich strebte von Anfang an danach, Verantwortung

zu übernehmen. Zugleich war ich aber immer kritisch eingestellt - auch nach oben hin. Ich habe zur rechten Zeit das Richtige getan, aber ich habe auch zur rechten Zeit die richtigen Leute kennengelernt und mich um sie bemüht. Ich erkannte, wie sehr sie mein weiteres Leben und Wollen bereichern konnten, und wer sich selbst bereichert fühlt, gibt gerne weiter, was ich bis heute gerne tue. Bei meinen Ausstellungen habe ich immer versucht, auch den sozialen Aspekt zu berücksichtigen. Unter anderem brachte ich in der Ausstellung „Zustandsgebundene Kunst" Werke von Patienten des Landesnervenkrankenhauses Graz dem Publikum sehr erfolgreich näher. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Herr Professor Dr. Heribert Schwarzbauer, einer der ersten Kunstrezensenten der Grazer Tageszeitung „Kleine Zeitung", gab mir immer wieder wertvolle Tips, die mir zu Kontakten mit interessanten Künstlern verhalfen. Als unendlich Wissender konnte er auf alle meine Fragen eine Antwort geben. Durch mein Bemühen, Leute aus der Kulturpolitik zu Ausstellungseröffnungen hereinzuholen, konnte ich den damaligen Kulturstadtrat Pammer, einen bewundernswerten, tatkräftigen Mann, gewinnen, der in der Folge viele Ausstellungen bei uns eröffnete und dazu beitrug, daß die Hypo-Bank auch als Kunst- und Kulturinstitut in der Öffentlichkeit bekannt wurde. Er war es auch, der mich in den Vorstand des Steiermärkischen Kunstvereines Werkbund holte. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Einfühlungsvermögen, Wertschätzung, eine gewisse Hingabe zu jedem einzelnen meiner Mitarbeiter und das Eingehen auf die Individualität waren mir immer ein Anliegen. Zugleich wußte ich die Mitarbeiter in der Bank für ihre Aufgaben zu begeistern und damit ihre Identifikation mit der Arbeit zu fördern. Dadurch entstand ein positives Klima, das wiederum die Leistungsbereitschaft erhöhte. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die jungen Menschen sollten ein Gefühl dafür entwickeln, wem sie Vertrauen schenken können und wer für sie förderlich sein kann. Hat man diese Menschen gefunden, soll man sich nicht scheuen, Fragen zu stellen. Es tauchen immer wieder interessante Persönlichkeiten auf, an die man sich als junger, aufstrebender Mensch wenden kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein erfülltes Leben leben, das heißt, mich all meinen Pflichten, die ich hier ehrenamtlich übernommen habe, genauso zu widmen, wie ich es früher in der Bank getan habe. **Ihr Lebensmotto?** Mein Leben täglich neu bereichern - und das erlebe ich in den kleinsten Dingen des Lebens!

✱ Schnedl Martina Mag.

● Zur Person

Beruf: Trade Marketing Manager. Funktion: Marketingleiterin. Tätig bei: Electrolux Hausgeräte GmbH., 1230 Wien, Herziggasse 9. Geboren - Datum, Ort: 10. Jänner 1976, Villach. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Martin. Eltern: Maria Magdalena und Hubert. Mitgliedschaften: Alumni Club, Österreichischer Alpenverein. Hobbies: Lesen, Inlineskaten, Schifahren, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich 1996 in Lienz die HAK-Matura absolviert hatte, inskribierte ich an der Universität Wien Internationale Betriebswirtschaftslehre, wechselte aber 1997 an die Wirtschaftsuniversität und studierte Handelswissenschaften mit Schwerpunkten Handel und Marketing, Raumplanung und Europäisches Wirtschaftsrecht. 2003 erfolgte meine Sponsion. Ich erhielt zwar finanzielle Unterstützung durch meine Eltern, arbeitete aber permanent nebenbei, um die Branche kennenzulernen. Bereits 1998 arbeitete ich bei der Österreich Werbung im Bereich Verkaufsförderung und Public Relations, vor allem im Bereich Messeorganisation und ferner im Veranstaltungsmanagement sowie im Rahmen der Aktualisierung der Datenbank. 1999 war ich im Liebherr-Werk Lienz tätig, Abteilung Vertrieb und Marketing. Im Sommer 2000 folgte mein Praktikum im Fremdenverkehrsbüro Oberdrauburg, 2001 eine Praxis bei Regio Plan Consulting Wien und im Herbst 2002 ein Praktikum bei Westbury Accountants in London, Bereich Marketing. Von April 2003 bis Juli 2005 war ich bei der Raiffeisen Informatik GmbH im Bereich Strategisches Marketing und Kommunikation angestellt und unter anderem mit der Gestaltung und Redaktion der Drucksorten betraut. Mitte August 2005 wechselte ich zu meinem heutigen Dienstgeber, der Electrolux Hausgeräte GmbH, wo ich seither als Trade Marketing Manager tätig bin. Das Kernmarketingteam besteht hier aus zwei Personen. Weiters gehören eine Produkttrainerin und der Schauraum mit Personal zu meinem Verantwortungsbereich. Electrolux ist weltweit einer der größten Hersteller von Elektrohaushaltsgeräten und wird in Österreich von AEG, Juno und Zanussi vertreten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als Erfolg bezeichne ich die Zufriedenheit mit mir selbst und die Umsetzung aller meiner Ziele und Wünsche. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich erfolgreich, weil ich die Position, die ich jetzt bekleide, bereits mit jungen Jahren erreichen konnte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Für den Erfolg mache ich meine Ausstrahlung verantwortlich und auch, daß ich mich nie gescheut habe, verschiedene Jobs und Übergangstätigkeiten anzunehmen. Ich habe mich jeder Herausforderung gestellt, in der Überzeugung, daß ich alles schaffen kann. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Familie und mein Freundeskreis standen immer hinter meinen Entscheidungen, aber auch die jeweiligen Geschäftsführer brachten mir das nötige Vertrauen entgegen. Erwähnen möchte ich eine Cousine meines Vaters, Mag. Andrea Wenedenig, die mich durch ihr Studium, ihre Computerkenntnisse sowie ihre Art, das Leben zu meistern, stets zu weiteren Aufgaben animierte. Sie war schon mit weniger als 30 Jahren Abteilungsleiterin in einer Bank und eine echte Powerfrau. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Zur Zeit habe ich keinen Bedarf an neuen Mitarbeitern, sollte ich aber welche einstellen, lege ich größten Wert auf beiderseitigen Respekt, Teamfähigkeit und den ersten Eindruck, der mir vermittelt wird. Zeugnisse schaue ich mir an, sie sind aber nicht ausschlaggebend. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Zur Zeit kommt mein Privatleben etwas zu kurz, da ich meine derzeitige Position noch nicht lange ausübe. Mein Partner ist zum Glück sehr verständnisvoll. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich benötige mindestens eine Woche jährlich für Weiterbildung und Besuche persönlichkeitsbildender Seminare. Durch die Lektüre einschlägiger Fachliteratur eigne ich mir laufend weitere Kenntnisse an. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein Studium ist nicht unbedingt notwendig, wichtig ist es, seinen Werten treu zu bleiben. Strebsamkeit und Ehrgeiz werden automatisch jede Berufswahl begünstigen, die familiären Bande dürfen aber keineswegs vernachlässigt werden. Jeder kreative Mensch hat auch mit Ausübung eines Handwerks seine Erfolge. Sprachen sind heute wichtiger denn je, Englisch ist auf dem Arbeitsmarkt eine Voraussetzung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, Electrolux als Marke in Österreich wirklich zu positionieren und den Bekanntheitsgrad unserer Produkte zu steigern.

Copyrighted material

✱ Schneebacher Gerhard

● Zur Person

Beruf: Elektroinstallateur. Funktion: Verkaufsdirektor. Tätig bei: Donau Allgemeine Versicherung AG., 8430 Leibnitz, Sailergasse 5. Geboren - Datum, Ort: 6. Juni 1968, Graz. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Christine Lienhart. Kinder: Robert (1988) und Judith (1990). Eltern: Franz und Maria. Hobbies: Golf, Fußball (Trainer).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Lehre zum Elektroinstallateur wechselte ich 1987 in den technischen Bereich der Firma Austria-Mikro-Systeme. 1990 absolvierte ich die Lehrlingsausbilderprüfung und war anschließend ein Jahr als Lehrlingsausbilder bei Philips tätig. Durch einen befreundeten Versicherungsmakler kam ich mit dem Versicherungswesen in Kontakt und startete 1992 meine Versicherungslaufbahn in diesem Unternehmen. 1993 wurde die Donau Versicherung auf mich aufmerksam, und ich wechselte in den Außendienst. Im Jänner 1995 übernahm ich die Verkaufsleitung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, ein von mir selbst definiertes Ziel - das sowohl beruflicher als auch privater Natur sein kann - auch zu erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Konsequenz, harte Arbeit und mein ausgeprägter Lerneifer waren sicher mit ausschlaggebend für meinen Erfolg. Auch mein Führungsstil und mein ausgeprägtes Gespür für Menschen tragen wesentlich zum Erfolg bei. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich sehe in jeder Herausforderung eine Chance, die zuerst mental aufbereitet werden muß. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Der mittlerweile pensionierte Landesdirektor. Er ist eine großartige Persönlichkeit, von der ich sehr viel gelernt habe. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich glaube, daß die starke Forcierung vorgefertigter Produkte den Versicherungen und deren Kunden auf Dauer schaden wird. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie spielen eine große Rolle, da sie nicht nur ihre eigenen Ziele verfolgen, sondern das Gruppenziel an erster Stelle steht. Jeder Mitarbeiter hat seinen Teil zum Gesamtziel beizutragen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Es gibt keine Kriterien für neue Mitarbeiter. Mit zukünftigen Mitarbeitern gibt es vor einer Anstellung mindestens vier persönliche Gespräche, in die auch deren Familie eingebunden wird. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter wissen, daß ich voll hinter ihnen stehe und für auftretende Probleme immer eine Lösung parat habe. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Da wir ein Tochterunternehmen der Wiener Städtischen mit wesentlich flexibleren Strukturen sind, nehmen wir bei der Umsetzung neuer Vorhaben eine Vorreiterrolle ein. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich betrachte alle wichtigen Mitbewerber als Partner. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Immer ein Ziel vor Augen haben und immer aufrichtig sein, das ist der einzige Weg, der langfristig funktioniert. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bin dabei, für mich neue Ziele zu definieren, um mit der Donau Versicherung noch schlagkräftiger zu agieren. **Ihr Lebensmotto?** Lebe begeistert und gewinne.

✱ Schneider Elfriede

„Ich halte es für enorm wichtig, Bitte und Danke zu sagen sowie zu grüßen."

● Zur Person

Funktion: Bankstellenleiterin. Tätig bei: Raiffeisenbank Region St. Pölten, registrierte Genossenschaft mit beschränkter Haftung, Bankstelle Böheimkirchen., 3072 Kasten 76. Geboren - Datum, Ort: 26. April 1963, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Franz. Kinder: Katharina (1991). Eltern: Josef und Katharina. Hobbies: Laufen, Patchwork. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Mitglied im Gemeinderat.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die zweijährige Frauenfachschule der Englischen Fräulein in St. Pölten. Auf Wunsch meines Vaters begann ich 1979 im Alter von 16 Jahren bei der Raiffeisenkassa in Neulengbach zu arbeiten. Ich durchlief die Grundausbildung und blieb elf Jahre lang in dieser Filiale beschäftigt. 1990 folgte ich einem früheren Kollegen, der in Böheimkirchen die Leitung der Filiale übernommen hatte. Anläßlich der Geburt meiner Tochter im Jahr 1991 unterbrach ich meine berufliche Tätigkeit für ein knappes Jahr. 1994 wechselte ich in die Bankfiliale nach Kasten, wo ich die Ausbildung zur Geschäftsstellenleiterin durchlief. Seit der Fusion mit der Geschäftsstelle St. Pölten im Jahr 2003 fungieren wir als Großbank mit 220 Mitarbeitern. Neben der Leitung dieser Geschäftsstelle führe ich Mitarbeiterschulungen durch, in denen junge Mitarbeiter aus eigenen Kreisen in Verkaufsschulungen etc. ausgebildet werden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg besteht für mich darin, selbst gesteckte Ziele zu erreichen, diese können im familiären oder im beruflichen Bereich liegen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich persönlich erfolgreich, denn ich konnte einen Großteil meiner Ziele bereits erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine größte Stärke ist mein ungebrochener Optimismus, mit dem ich meine Aufgaben konsequent und hartnäckig bewältige. Auch meine starke Familie, die hinter mir steht, trägt wesentlich zu meinem Erfolg bei. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Berufliche Schwierigkeiten und Herausforderungen nehme ich mir stets sehr zu Herzen. Ich versuche, aus jeder Situation das beste zu machen und für künftige Projekte zu lernen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Auf jeden Fall - ich bin seit kurzem auch in der Gemeindepolitik als Gemeinderätin aktiv und merke, daß man als Frau weit mehr leisten muß als ein Mann, um akzeptiert zu werden. Zudem dürfen sich Frauen im Gegensatz zu Männern keine Fehler erlauben. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach meiner Karenzzeit war ich in einer Bankstelle tätig, in der ich mich nicht wohl fühlte. An dem Punkt, an dem ich für mich dort keine Zukunft mehr sah, stellte ich meinen Chef vor die Wahl, mir eine neue Position anzubieten oder auf meine weitere Mitarbeit zu verzichten. Daraufhin bot er mir die Leitung der Bankstelle Kasten an. Schon kurz nach der Einarbeitung wußte ich, daß ich mich auf dem richtigen Weg befand. Es ging aufwärts, und die Zahlen stimmten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich**

entschieden? Eine höhere Position, die mir innerhalb der Bank angeboten worden war, lehnte ich ab, da ich mich in meinem Umfeld sehr wohl fühle. Ich hätte mich beruflich in eine andere Richtung entwickelt. Diese Entscheidung stellte sich im nachhinein für mich als richtig heraus. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ganz sicher sind Originalität und Kreativität für mich wichtiger, um erfolgreich zu sein. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich arbeitete zu Beginn meiner beruflichen Tätigkeit unter einer außergewöhnlichen Chefin, von der ich sehr viel lernen konnte. Sie wußte sich durchsetzen und war menschlich in Ordnung. Mein Lebenspartner stand mir bei meinen beruflichen Entscheidungen stets stärkend zur Seite. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Für gute Ergebnisse erhalten wir Anerkennung in Form von Lob oder finanziellen Zuwendungen. Darüber hinaus werte ich es auch als Anerkennung, wenn ich zu diversen Veranstaltungen eingeladen werde. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Bankenbranche kämpft mit dem Problem, daß das Zinsniveau in beiden Richtungen sinkt. Die Erträge werden geringer, obwohl die Banken in den Augen der Öffentlichkeit mächtig und reich sind. Dies ist im Vergleich zu früher jedoch absolut nicht mehr der Fall. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Im Freundeskreis gelte ich als bestimmender Mensch. Ich werde dafür geschätzt, daß ich gut organisieren kann. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Natürlich spielen Mitarbeiter eine große Rolle bei meinem Erfolg. Ich sehe in jedem Mitarbeiter eine neue Herausforderung und gebe jedem die Chance, sich zu entwickeln. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Bei Mitarbeitern im Verkauf und Kundenkontakt lege ich größten Wert auf Auftreten und Körpersprache und achte darauf, wie mir jemand in die Augen schauen kann. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** In einem kürzlich veranstalteten internen Führungskräfteworkshop wurde ich als sonniges Wesen gesehen, das weiß, was es will. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärke unserer Geschäftsstelle liegt sicher in unserem persönlichen Service und Engagement. Ich kenne alle unsere Kunden persönlich und habe von rund 80 Prozent die Kontonummern im Kopf. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** In unserem Ort besteht derzeit keine andere Bank. Natürlich gibt es Konkurrenzangebote im Finanzierungsbereich. Jene, die fachlich und sachlich in Ordnung sind, werden von uns akzeptiert. Ich mag jedoch keine unterschwelligen Angebote, die auf den ersten Blick großartig aussehen, bei denen der Kunde jedoch auf den zweiten Blick wirklich draufzahlt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Dank meiner von Anfang an pflegeleichten Tochter war es möglich, schon früh wieder in den Beruf zurückzukehren. Mein Partner übernimmt auch Pflichten zu Hause. Meine karge Freizeit verbringe ich aktiv mit meiner Familie. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich durchlief bereits sämtliche bankinternen Ausbildungen und verwende nun meine Zeit vorwiegend für die Schulung meiner Mitarbeiter. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich halte es für enorm wichtig, Bitte und Danke zu sagen sowie zu grüßen. Dies ist ein wertvolles Kapital, das jeder Mensch besitzt und viel zu wenig nützt. Wer einen Raum betritt und freundlich grüßt, hat bereits die Hälfte der Sympathie gewonnen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich konnte meine beruflichen Ziele erreichen und möchte so wie bisher weiterarbeiten. 2005 begann ich mich in der Gemeindepolitik zu engagieren. Ich bin für die „Gesunde Gemeinde" im Ort zuständig und möchte hier noch viel bewegen.

✱ Schneider Georg

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Vorstandsdirektor. Tätig bei: STUWO Gemeinnützige Studentenwohnbau AG., 1080 Wien, Strozzigasse 6-8. Familienstand: Verheiratet mit Margit. Kinder: Paul (1981) und Theresa (1984). Hobbies: Musik; Geige und Kontrabaß spielen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Alter von 24 Jahren wurde ich Vorsitzender der Österreichischen Hochschülerschaft, und in weiterer Folge fungierte ich zwölf Jahre lang als Geschäftsführer der Österreichischen Studentenförderungsstiftung. Wir bauten und verwalteten 2.500 Heimplätze. Mittlerweile bekleide ich den Posten des Vorstandsdirektors der STUWO Gemeinnützige Studentenwohnbau AG. Die STUWO betreibt derzeit in den Wiener Bezirken sechs bis neun mehrere Studentenwohnheime, mit der Zielsetzung, den Studierenden zeitgemäß ausgestattete Wohnungen zur Verfügung zu stellen. Die Heime verfügen über zusätzliche Angebote, wie Internetanschlüsse, Fitneßräume, Sauna etc. Dieses Konzept findet sehr regen Zuspruch bei den Studierenden, weshalb die Nachfrage bei weitem das Angebot übersteigt.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich legte stets Beharrlichkeit und Geradlinigkeit an den Tag und leistete mir keine Ausrutscher. Ich war bemüht, immer gemeinschaftliche Entscheidungen zu treffen, auch hatte ich stets klare Ziele vor Augen. In unserer Branche ist eine gute Zusammenarbeit mit anderen Personen wesentlich, denn allein schafft man es nicht. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich halte Authentizität für wichtig, ebenso, ein Konzept zu haben, sich die richtigen Mitstreiter zu suchen und es gemeinsam mit ihnen durchzuziehen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Zwei außergewöhnliche Personen, die ich in meinem Leben kennenlernte, haben einen bleibenden Eindruck hinterlassen, nämlich Dr. Bruno Kreisky und Eduard Wallnöfer, der damalige Tiroler Landeshauptmann. Beide verfügten über ein bewundernswertes Charisma. Was meine berufliche Tätigkeit betrifft, so hatte ich in dieser Hinsicht kein Vorbild. Meine berufliche Position habe ich mir selbst erarbeitet. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Neben der positiven Bilanz, die ich als Anerkennung werte, habe ich auch sehr viel positive Rückmeldungen von den Studenten und ihren Familien erfahren. Die schönste Anerkennung ist für mich, zu hören, daß die Studenten eine glückliche Zeit im Studentenheim verlebten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne gute Mitarbeiter läßt sich kein Unternehmen führen. Eine hohe Mitarbeiterfluktuation ist ungünstig. Wir bezahlen deshalb sehr gut und beschäftigen so auch wirklich gute Leute. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben fachlichen Kriterien achte ich besonders auf Teamfähigkeit. Die Fähigkeit, mit anderen Menschen zu kommunizieren und zusammenzuarbeiten, ist äußerst wichtig. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch ein gutes Arbeitsklima, einen eigenverantwortlichen Arbeitsbereich und natürlich gute Bezahlung. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Meine Sekretärin meinte vor

kurzem, daß ich nicht nur ein freundlicher, ernstzunehmender Chef, sondern gewissermaßen das Unternehmen STUWO bin. Das hat mich sehr berührt und spiegelt auch das gute Arbeitsklima wider, das in unserem Betrieb herrscht. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir bieten den Studenten beste Wohnqualität und nicht nur einfach einen Schlafplatz. Denn wo man sich wohl fühlt, lebt und lernt man auch besser. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mein Verhalten dem Mitbewerb gegenüber ist sehr kollegial. Wenn man im Wohnbau tätig ist, sollte man nie über seine Konkurrenten schlecht reden, da man in der Branche sonst nicht lange Bestand hat. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beruf und Privatleben fließen bei mir ineinander, da gibt es überhaupt keine Probleme. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich halte es für wesentlich, nachhaltig zu handeln und die Geduld an den Tag zu legen, sich Schritt für Schritt hinaufzuarbeiten. Quereinsteiger, die schnell oben sind, halten sich dann auch meist in dieser Branche nicht lange. Auch sollte man stets darauf achten, daß Projekte überschaubar bleiben. Wenn man zu schnell expandiert, muß man meist auch kurzfristig Personal zukaufen, das man aber nicht kennt. Wenn man dann nicht mehr alles überschauen kann, besteht die Gefahr, daß die Expansion gleichzeitig den Ruin bedeutet. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In erster Linie ist es mein Ziel, gesund zu bleiben. **Ihr Lebensmotto?** Fein sein, beinander bleiben.

✱ Schneider Othmar

● Zur Person

Beruf: Gewerblicher Buchhalter. Funktion: Selbständig. Tätig bei: Schneider Othmar - gewerblicher Buchhalter., 2460 Bruck an der Leitha, Finsterergasse 6. Geboren - Datum, Ort: 14. November 1961, Hainburg an der Donau. Mitgliedschaften: Wirtschaftskammer Österreich, Bundesverband der österreichischen Bilanzbuchhalter (BÖB). Hobbies: Modelleisenbahn.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem erfolgreichen Abschluß der Handelsschule arbeitete ich als Steuersachbearbeiter in verschiedenen Wirtschaftstreuhandkanzleien in Wien. Da ich auf Weiterbildung großen Wert lege, erwarb ich in den 23 Berufsjahren bei speziellen Kursen und Schulungen am WIFI, bfi und der Akademie der Wirtschaftstreuhänder spezielles Wissen und Kenntnisse in den Bereichen Buchhaltung bis Rohbilanz, Jahresabschluß für Einnahmen-Ausgaben-Rechner, Lohnverrechnung (inklusive Bauarbeiter-Urlaubs- und Abfertigungskasse) sowie im Arbeitsrecht in den verschiedensten Branchen. Seit Juni 2003 bin ich selbständig als gewerblicher Buchhalter für Klein- und Mittelbetriebe mit RZL-Programmen tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg der Aufwärtstrend in meinem Gewerbe als Buchhalter. Damit verbunden ist die kontinuierliche Vergrößerung des Kundenstammes und daher auch eine Steigerung der Zahl der Aufträge. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja und zwar aufgrund mehrerer Faktoren. Die berufliche Selbständigkeit bedeutet für mich eine Art der Selbstverwirklichung, in der man das Privileg der freien Zeit- und Arbeitseinteilung genießt. In jeder Firma bzw. jedem Betrieb ist ein strukturierter Ablauf vorgegeben, weshalb Aufgaben zu festgelegten Zeitpunkten innerhalb dieses Zeitraumes erledigt werden müssen. Diesem strikten Schema bin ich nun nicht mehr unterworfen. Auch konnte ich aufgrund meiner zahlreichen Ausbildungen wie zum Beispiel dem Bilanzbuchhalterkurs und Kursen der Akademie der Wirtschaftstreuhänder nicht nur praktisches, sondern auch theoretisches Wissen erwerben, was mir den Weg in die Selbständigkeit erleichterte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wirklich ausschlaggebend ist meine Erfahrung in der Betreuung von Klienten aus den verschiedensten Branchen, beispielsweise Handel, Gewerbe und Bau. In all den Jahren sammelte ich eine Menge Berufserfahrung und absolvierte viele Weiterbildungen, die mich zur Ausübung meiner jetzigen Tätigkeit befähigten. Der Gedanke an die berufliche Selbständigkeit nahm konkrete Formen an, als der Streß und der Druck in jener Firma, in der ich angestellt war, wuchsen, doch gleichzeitig auch die Bezahlung zu wünschen übrig ließ. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Nun, da mein Geschäftszweig aufgrund der regen Nachfrage im Aufwärtstrend ist, können wir uns über mangelnde Aufträge nicht beklagen. Ein wirklich ernstzunehmendes Problem stellt jedoch die sinkende Zahlungsmoral der Kunden dar. Um dem vorzubeugen und sich finanziell abzusichern, ist es wichtig, im vorhinein oder in Form einer Ratenzahlung zu kassieren. Eine weitere Herausforderung ist die Positionierung gegenüber der Konkurrenz. Meiner Meinung nach ist neben Mundpropaganda das Angebot einer Zusatzleistung die beste Form zur Kundengewinnung, um gegenüber der Konkurrenz bestehen zu können. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die beträchtliche Unterscheidung der gewerblichen Buchhalter von den selbständigen Buchhaltern stellt ein Problem dar. Buchhalter im gewerblichen Bereich sind nur zur Einnahmen- und Ausgabenrechnung berechtigt, während selbständige Buchhalter zu Bilanzabschlüssen berechtigt sind. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wesentlich, sich permanent weiterzubilden sowie Neuerungen nicht ablehnend, sondern positiv zu begegnen.

✱ Schneider Wolfgang Dipl. Betr. Wirt

● Zur Person

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: 42virtual Business Services GmbH., 1010 Wien, Johannesgasse 15, Palais Savoy. Geboren - Datum, Ort: 14. November 1966, Rottweil am Neckar/ Deutschland. Familienstand: Verheiratet mit Anita. Kinder: Magnus Cedric (2006). Eltern: Ursula und Manfred. Schöpferische Akte: Co-Autor: Markus Gappmaier, Lutz J. Heinrich (Hrsg.): Geschäftsprozesse mit menschlichem Antlitz. 2. Auflage, Schriftenreihe: Wissens- und Prozeßmanagement, Bd. 1. Trauner, Linz 2000, Donau-Universität Krems - Private Public Partnerships. Hobbies: Motorrad, Golf, Lesen, Reisen, Schifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Geprägt durch meinen Vater, der lange Zeit an der Spitze eines großen schwäbischen Unternehmens stand, war für mich eine Karriere in der Wirtschaft vorgezeichnet. Ich absolvierte an der Fachhochschule für Technik und Wirtschaft Reutlingen - European School of Business - das Studium der Internationalen Betriebswirtschaft, welches ich als Diplombetriebswirt mit dem Schwerpunkt Internationales Marketing abschloß. Diese Ausbildung war eine wesentliche Station meiner beruflichen Entwicklung, zumal die Zulassungskriterien an dieser Fachhochschule zu den härtesten im deutschsprachigen Raum gehören. Zu dieser Zeit verdiente ich meine ersten beruflichen Sporen als Praktikant bei einem international agierenden Unternehmen. Noch während meines Studiums absolvierte ich zwei weitere, jeweils neun Monate dauernde Praktika bei Siemens Medical Labs in Kalifornien, USA, bzw. BIZERBA Inc. New York, USA. Der Einstieg ins Berufsleben, nach erfolgreichem Abschluß meines Studiums, erfolgte mit der ersten festen Anstellung bei OMRON Tateisi Electronics in Hamburg. Von dort ging es dann zur Unisys Österreich GmbH in Wien, bei der ich von 1993 bis 1998, zunächst als Consultant, dann als Leiter des Geschäftsbereiches Geschäftsprozeßmanagement & Workflow tätig war. Dieser Aufgabe folgte dann eine Weiterverpflichtung bei Unisys EMEA von 1998 bis 2000 in leitender Funktion. Ende 2000 machte ich mich gemeinsam mit Ulrike Huber, Thomas Kolarik, Werner Schönfeldinger und Rainer Zahradnik, alles Kollegen aus der Unisys, selbständig und gründete mit ihnen das Unternehmen 42virtual, das sich zu 100 Prozent im Eigentum des Managements befindet. Die 42virtual Gruppe besteht aus einer österreichischen Holding Gesellschaft, die zwei hundertprozentige operative Tochtergesellschaften in Österreich und in der Schweiz besitzt: die 42virtual Business Services GmbH in Wien und die 42virtual Schweiz AG in Zürich. Die 42virtual Gruppe erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2005 mit rund 20 Mitarbeitern einen Umsatz von drei Millionen Euro.

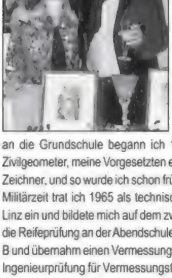
● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß die Menschen um mich herum glücklich sind. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, gemäß meiner Definition erachte ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mich zeichnen ein starker Wille sowie eine hohe Leistungs- und Einsatzbereitschaft aus. Meines Erachtens gibt es nahezu nichts, was man nicht tun kann. Weiters hatte ich im Laufe meiner bisherigen Stationen stets das große Glück, genau den richtigen Menschen zu begegnen, um den gewünschten beruflichen und privaten Erfolg zu realisieren. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erfolgreich empfand ich mich erstmals beim erfolgreichen Aufbau eines Geschäftsbereiches während meiner Tätigkeit für Unisys, der eine völlig neue Vorgangsweise zur Einführung von neuer Informationstechnologie im Markt etablierte. Die gelungene Etablierung dieses Geschäftsbereiches mündete in Zusammenarbeit mit Prof. Dr. Markus Gappmaier in eine Publikation. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Neben Rainer Zahradnik hat mich auch Herr Dipl.-Ing. Hansjörg Tengg, Insolvenzmanager des Konsum Österreich und später Geschäftsführer bzw. Aufsichtsratsvorsitzender des Mobiltelefonunternehmens max.mobil, sehr geprägt. Er nimmt für mich die Rolle eines Mentors und väterlichen Freundes im „österreichischen Ausland" ein, und unsere Freundschaft besteht bis heute. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Unser Problem ist extern geprägt, durch den Begriff Projektmanagement. Der Kunde kann im Vorfeld nur schwer erkennen, welcher Projektmanager, im Sinne von Erfahrung, Methodik, Menschenkenntnis, etc. zur Lösung seiner speziellen Wünsche der geeignete ist. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter sind das Herz des Unternehmens. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich ist vor allem der Eindruck, den ein Bewerber in einem persönlichen Gespräch auf mich macht, wesentlich. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** In unserem Unternehmen existiert kein Hierarchiedenken. Wir motivieren unsere Mitarbeiter durch unsere Innovationsfreude und die Übertragung von Eigenverantwortung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Uns zeichnet die Art und Weise, wie unser Team zusammenarbeitet, aus: unkonventionell, aber zielstrebig. Wir lösen Probleme, an denen sich andere die Zähne ausbeißen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich definiere Erfolg im Privatleben mit genau denselben Parametern wie im Berufsleben - abgesehen von dem Punkt, daß ich im Beruf mitunter Dinge tun muß, die mir weniger Spaß machen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Auslandsaufenthalte sind für die persönliche Weiterentwicklung immens wichtig. Das Kennenlernen anderer Mentalitäten, Sprachen und Verhaltensweisen bereichert ungemein und bringt wertvolle Erfahrungen mit sich. Wenn man bereit ist, dann gibt es nichts, was man nicht tun kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, salopp gesagt, reich und berühmt zu werden. **Ihr Lebensmotto?** Das Leben ist zu kurz, um sich darüber Sorgen zu machen.

✱ Schneidergruber Gottfried Ing.

● Zur Person

Beruf: Ingenieur für Vermessungstechnik. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Atelier Schneidergruber., 4020 Linz, Bürgerstraße 30. Geboren - Datum, Ort: 5. April 1944, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Doris. Kinder: Harald (1969) und Petra (1984). Eltern: Berta und Johann. Schöpferische Akte: Zeitungsartikel in der Oberösterreichischen Rundschau, sowie in verschiedenen Tageszeitungen und Vereinszeitungen. Hobbies: Malerei, Schachspiel, Musik, Kochen.



● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Geboren wurde ich im Jahr 1944, und mein Vater kam aus der US-Gefangenschaft zurück, als ich schon drei Jahre alt war. Er war Berufsoffizier, wechselte aber nach dem Krieg in den öffentlichen Dienst und wurde Grundbuchführer. Dadurch bin ich auch auf dem Land aufgewachsen und entwickelte meine Liebe zu Tieren. Durch die Versetzung meines Vaters zogen wir schließlich aber nach Linz. Im Anschluß an die Grundschule begann ich 1959 die Vermessungslehre bei einem Zivilgeometer, meine Vorgesetzten erkannten bald mein Talent als technischer Zeichner, und so wurde ich schon früh in diesem Bereich eingesetzt. Nach der Militärzeit trat ich 1965 als technischer Zeichner in das Magistrat der Stadt Linz ein und bildete mich auf dem zweiten Bildungsweg weiter. 1970 legte ich die Reifeprüfung an der Abendschule ab, wechselte in die Verwendungsgruppe B und übernahm einen Vermessungsbezirk innerhalb von Linz. 1976 folgte die Ingenieurprüfung für Vermessungstechnik als Externist in Wien und 1990 die Bestellung zum Abteilungsleiter der Abteilung Grundstück- und Bauvermessung

in Linz. 2003 wurde mir die Leitung der gesamten Abteilung Stadtvermessung anvertraut. Mit 1. Mai 2005 trat ich in den Ruhestand und eröffnete zeitgleich mein eigenes Atelier im Zentrum von Linz in der Bürgerstraße 30. In meinem neuen Lebensabschnitt als Pensionist geht für mich ein lang gehegter Wunsch in Erfüllung, denn ich habe heute ein großes, helles Atelier mit allen Vorzügen, die sich ein Künstler wünscht.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, Anerkennung zu bekommen, die von Herzen kommt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, meine Einladungen ins Atelier werden gerne angenommen, auch von Menschen, die selbst malen. Ich lasse mir auch auf die Finger schauen und gebe gerne Tips an Interessierte weiter. Wenn andere Maler bei mir kaufen, empfinde ich das als besondere Auszeichnung und als Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Sicher mein Talent und die Liebe zum Beruf, ich habe meine Arbeit stets gern ausgeübt und mich immer weiter fortgebildet. Die Liebe zu den Tieren und zur Malerei habe ich mein Leben lang gepflegt und fand darin die Kraft für meinen Lebensweg. Auch daß ich meinem Stil als Maler treu geblieben bin, zeichnet mich aus. Daß mich meine Frau unterstützt - sie bereitet mit Liebe und Engagement das Buffet für Vernissagen zu - freut mich besonders. Unsere Gäste danken es uns mit großer Anerkennung. Das Spannungsfeld zwischen der Genauigkeit als technischer Zeichner und der Kreativität als Künstler hat mir stets gut getan. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich bekam schon als Kind Papier und Stifte zum Zeichnen. Auch die Liebe zu Tieren habe ich in Bildern ausgedrückt, so habe ich auch schon während der Schulzeit für Mitschüler Tierbilder gemalt. Früher malte ich auch Wandbilder, so zum Beispiel in meiner Zeit als aktiver Hobbymusiker die Beatles in Lebensgröße im Privathaus eines Freundes. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Mein eigenes Atelier in Linz zu eröffnen, war eine gute Entscheidung. Auch meine Frau hat mich diesbezüglich bestärkt und unterstützt, diesen Schritt zu machen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich bezeichne mich selbst als Autodidakt. Ein eigenständiger, charakteristischer Stil, den man als Mischung zwischen Naturalismus und Impressionismus bezeichnen kann, prägt meine Landschafts- und Blumenbilder. Die künstlerische Auseinandersetzung mit der Natur und der Umwelt bedeuten für mich ein Losreißen von Präzision und Gesetzmäßigkeit, Attribute, die Voraussetzung für meinen früheren Beruf als Ingenieur für Vermessungstechnik waren. Besonders in der Aquarelltechnik, wo Zufall, Stimmung und Temperament eine ganz bedeutende Rolle spielen, kann ich mich selbst verwirklichen. Handwerklich-technisches Können, Sensibilität und Kreativität sowie ein Hang zur Romantik kennzeichnen meine Werke. In zahlreichen Ausstellungen stelle ich meinen künstlerischen Werdegang und meine Schaffenskraft immer wieder erfolgreich unter Beweis. Mein besonderer Stolz sind Weinetiketten, die ich auf Wunsch befreundeter Weinbauern in Form von Aquarellen herstelle. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die positiven Rückmeldungen und Kommentare der Besucher und Kunden sind eine wunderbare Anerkennung. Durch die vielen und inzwischen langjährigen Ausstellungen erhalte ich beträchtliches Feedback. Ausstellungen hatte ich zudem in Geldinstituten, Altenheimen, bei der ÖAG in Wels, dem Veranstaltungszentrum Oed bei Linz, auch in Schlössern wie Schloß Lamberg in Steyr und Schloß Puchenau, sowie in Krankenanstalten und Gemeindeämtern. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Einem jungen Menschen würde ich raten, Liebe und Freude an seiner Arbeit zu entwickeln und zielstrebig weiterzugehen. Ich bin glücklich, daß mein Sohn in einem internationalen Technikunternehmen seinen Platz gefunden hat. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele liegen darin, den Bekanntheitsgrad meines Ateliers noch weiter zu steigern und zahlreiche Ausstellungen zu veranstalten. Abschließend möchte ich sagen, daß es mein Wunsch ist, gesund zu bleiben, mit meiner Gattin Doris weiterhin das Leben zu genießen und noch viele Reisen und Urlaube zu machen.

✱ Schnölzer Rainer

„Die Zufriedenheit meiner Kunden mit einer gelungenen Veranstaltung bedeutet für mich Erfolg."

● Zur Person

Beruf: Veranstaltungstechniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: S&S Showtechnik Rainer Schnölzer., 4211 Alberndorf, Loitzendorf 26. Geboren - Datum, Ort: 13. September 1969, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Regina. Kinder: Daniel (2003) und Marie (2004). Eltern: Angelika und Hubert. Hobbies: Volleyball, Musik, CD-Sammlung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß der Lehre zum Betriebselektriker durchlief ich in der Telekom verschiedene berufliche Stationen. Parallel dazu machte ich mich 1999 gemeinsam mit einem Partner im Bereich Ton-, Licht- und Bühnentechnik selbständig, wobei ich Tonanlagen vermietete und als DJ fungierte. Wir betrieben keine gezielte Werbung, doch durch Mundpropaganda liefen die Geschäfte so gut, daß ich mehr Zeit in dieses Unternehmen investieren wollte. Im Jahre 2000 stieg mein Partner aus der Firma aus, und ich führte sie alleine weiter. Da ich mich in weiterer Folge nicht nur auf Discoauftritte, sondern auch auf große Veranstaltungen wie Autopräsentationen und Modeschauen konzentrierte, konnte ich für das Autohaus AVEG Linz ein 24-Stunden Event organisieren. 2001 kündigte ich meinen Arbeitsplatz bei der Telekom, und da ich nun mehr Zeit hatte und immer erreichbar war, vermehrten sich auch die Aufträge schlagartig. S&S Showtechnik verfügt über ein breites Angebot und ist neben dem Anlagenverleih mittlerweile auch in der Organisation von Shows, Clubbings und Festen aller Art tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die Zufriedenheit meiner Kunden mit einer gelungenen Veranstaltung bedeutet für mich Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, im positiven Feedback meiner Kunden und Mitarbeiter und in der Tatsache, weiterempfohlen zu werden, sehe ich die Anerkennung meiner Leistung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es war wesentlich, mit einem guten Konzept an die berufliche Selbständigkeit heranzugehen und kluge und vorsichtige Investitionen zu treffen. Auch war es hilfreich, die richtigen Kontakte zu haben. Fleiß, Hartnäckigkeit und Handschlagqualität zeichnen mich zudem aus. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mit einem guten Zeitmanagement, einem großen Netzwerk und zusätzlichen Mitarbeitern, die mir zu Spitzenzeiten zur Verfügung stehen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Mein Erfolg setzte so richtig im Jahre 2000 ein, da die Umsatzzahlen um das Doppelte stiegen und ich

Copyrighted material

auch Perspektiven für die Zukunft sah. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Dankeswerte meiner Kunden sind für mich eine wichtige Form der Anerkennung. Auch freut mich sehr, daß wir schon in Deutschland und der Schweiz tätig waren. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein Problem stellen die vielen Veranstaltungen dar, die durch unprofessionelle Anbieter auch keinen Versicherungsschutz bieten. Das sollte jeder Veranstalter besser prüfen, denn im Schadensfall kann es böse Überraschungen geben. Bei meinem Unternehmen ist jede Veranstaltung versichert, auch gibt es während einer Veranstaltung für mich und unser Personal striktes Alkoholverbot. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde als besonnener, umsichtiger Mensch gesehen, der in Streßsituationen Ruhe bewahrt. Durch meinen Erfolg habe ich mich nicht verändert, sondern bin immer für meine Freunde und meine Familie da. Obwohl meine Eltern anfangs gegen meine Unternehmungen waren, sind sie jetzt stolz auf mich, da sie den Geschäftsfortgang selbst beurteilen können. Ich bin jedoch konsequent meinen Weg gegangen und habe meine Ziele erfolgreich umgesetzt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unser Ordnerpersonal besteht aus geschulten Mitarbeitern mit langjähriger Erfahrung auf dem Gebiet der Veranstaltungen. Jeder Ordner ist bestens geschult, um unseren Gästen den Besuch auf unseren Veranstaltungen so angenehm wie möglich zu gestalten. Provokante Türsteher ohne Ausbildung und Erfahrung wird man unter unseren Ordnern vergeblich suchen. Wir wollen, daß sich die Gäste wohl fühlen und ihnen nicht das Gefühl geben, daß sie von uns „überwacht" werden. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind ein junges Team, das sich auf die Bereiche Veranstaltungsorganisation und Präsentationstechnik spezialisiert hat. Wir sorgen für guten Ton, scharfe Bilder und kreatives Licht bei Veranstaltungen jeder Größenordnung und bieten die Sicherheit, daß der Event auch so abläuft, wie die Kunden es wünschen, denn unser Erfolg beruht auf der Zufriedenheit unserer Kunden. Im Anlagenverleih bieten wir grundsätzlich vier verschiedene Konzepte an, die für jede Größenordnung einsetzbar sind. Individuelle Konzepte oder andere Konfigurationen sind natürlich immer möglich. Ob Verleih, Videotechnik, Messen, Fix-Installationen in allen denkbaren Locations, Licht-, Ton- und Bühnentechnik - unsere Kunden erhalten alles aus einer Hand. Auch bieten wir im Bereich der Publikumsanimation diverse Shows (wie Laser-, Bodypainting- und Danceshows) an und arbeiten originelle Partykonzepte aus. Wir sind ein zuverlässiger Partner in Sachen Clubbing, Disco und sonstigen elektronischen Musikveranstaltungen. Um den immer steigenden Anforderungen der DJs bzw. Künstler gerecht zu werden, sind wir immer auf dem neuesten Stand der Technik **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mein Verhalten der Konkurrenz gegenüber ist kooperativ, und wenn mein Rat gebraucht wird, helfe ich auch gerne im Kollegenkreis aus. Ich verleihe auch Equipment an andere Firmen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da ich oft in der Nacht arbeite, kann ich so tagsüber Pausen einlegen und bei meiner Frau und meinen zwei kleinen Kindern sein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Verläßlichkeit, Offenheit und Flexibilität sind wichtige Faktoren, auch sollte man gute Umgangsformen an den Tag legen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte den weiteren Ausbau des Unternehmens in einem angemessenen Tempo vorantreiben, vernünftig aus dem Cash-flow heraus investieren und keine Schulden machen. Ein zu rasches Wachstum halte ich für ungesund. Auch möchte ich gerne einen Lehrling einstellen. **Ihr Lebensmotto?** Geht nicht, gibt's nicht!

✱ Schöffl Helmut

● Zur Person

Beruf: Guest Relation Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Concierge Experts Dienstleistungs GmbH., 1030 Wien, Salesianergasse 15. Geboren - Datum, Ort: 6. April 1954. Familienstand: Verheiratet mit Sylvaine. Kinder: Alexandra (1981). Eltern: Ludwig und Maria. Mitgliedschaften: Les Clefs d´Or (International Delegate). Hobbies: Golf, Schifahren, Fliegen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Guest Relation Seminare und Schulungen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Begonnen hat meine Karriere vor 30 Jahren in der Hotelindustrie, wobei ich unmittelbar nach meiner Lehre - ohne ein Wort Schwedisch zu sprechen - im Grand Hotel nahe Stockholm meine ersten Erfahrungen sammeln durfte. Danach zog es mich nach Paris ins Hotel Bristol und später auf ein Luxuskreuzfahrtschiff der Royal Viking Line, damals eine der weltweit exklusivsten Schiffahrtslinien. Obwohl mich die Faszination der Kreuzfahrtschiffe bis heute nicht losgelassen hat - ich bin immer noch als Konsulent auf diesem Gebiet tätig -, beschloß ich damals im Alter von 25 Jahren, aus familiären Gründen seßhaft zu werden und nach Österreich zurückzukehren. Abgesehen von meiner langjährigen Tätigkeit als Chef-Concierge gingen meine Bestrebungen parallel schon früh in den Ausbildungssektor, wo ich seit 1992 in Kooperation mit den Tourismusschulen Bad Gleichenberg bereits 700 Junior Concierges ausgebildet habe. 1997/98 reifte in mir schließlich die Idee heran, einen Concierge-Service auch für Privatpersonen anzubieten. Die Menschen werden immer älter, der Wohlstand wächst, aber gleichzeitig haben wir immer mehr Streß und immer weniger Zeit. Was liegt also näher, sich die Belange des Alltags von einem einzigen Ansprechpartner abnehmen zu lassen und somit Zeit für seine eigentliche Tätigkeit zu gewinnen? Wenn man näher darüber nachdenkt, erhöht das nicht nur die Lebensqualität, sondern bringt unter Umständen sogar mehr Geld, als man für diesen Service aufwendet. In Amerika ist dieser private Concierge-Service bereits gang und gäbe, bei uns in Mitteleuropa besteht für mich die Herausforderung darin, diese auf einer Win-Win-Situation basierende Dienstleistung mit meinem Unternehmen Concierge Experts Dienstleistungs GmbH langsam, aber sicher zu etablieren. Die drei Säulen bzw. Zielgruppen dieser Idee sind einerseits wohlhabende Einzelpersonen, für die der Concierge-Service 24 Stunden am Tag zur Verfügung steht. Das funktioniert bereits, allerdings vorwiegend für Reisende an Wochenenden. Die beiden anderen Bereiche, an denen ich noch arbeite, sind der Concierge-Service für größere Firmen sowie der Concierge-Service für Luxusresidenzen. Das ist die Zukunft, und obwohl es großer Anstrengungen bedarf, und die Zeit vielleicht noch nicht ganz reif dafür ist, bin ich davon überzeugt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Freude am Leben zu empfinden und in meinem beruflichen und privaten Umfeld - insbesondere in der Familie - glücklich zu sein. Dann kommt der wirtschaftliche Erfolg von selbst. Es ist natürlich wichtig, sich Ziele zu setzen und diese

konsequent zu verfolgen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** So gesehen empfinde ich mich durchaus als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Visionen zu haben und sich entsprechende Ziele zu setzen. Dann setzt sich ein Mechanismus in Gang, der früher oder später auch zum Erfolg führt. Bis heute habe ich - bis auf eine einzige Ausnahme - nie etwas angefangen, das nicht zum Erfolg geführt hat. Aber selbst dieser Mißerfolg war letztendlich eine wertvolle Erfahrung. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater hat mich nie in eine berufliche Richtung gedrängt, sondern mir erlaubt, meinen eigenen Weg zu gehen. Dadurch lernte ich viele interessante Menschen kennen und erwarb auch die Fähigkeit, Werte richtig einzuschätzen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Erst kürzlich erhielt ich einen Anruf einer ehemaligen Schülerin von den Bahamas, die sich bei mir für meine Unterstützung bedankte. So etwas gehört zur schönsten Anerkennung in meinem Beruf. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Speziell in Österreich und in den nordischen Ländern wird in den Hotels längst nicht mehr der Service geboten, der einem Gast eigentlich zusteht. Vor allem Hotelketten beschäftigen im Bereich Guest Relation oft Personal, das gerade von der Schule kommt und mit einem perfekten Service am Gast einfach überfordert ist. Es steht ihnen in vielen Situationen kein Supervisor zur Seite. Wenn ich sehe, daß der Concierge-Desk nicht besetzt ist und 15 Gäste Schlange stehen, oder ein Gast sich erkundigt, wo die Kärntner Straße liegt, und nur ein Achselzucken erntet, ist mir das zutiefst unangenehm. Das darf in einer Stadt wie Wien nicht passieren. Was tun wir mit unseren Gästen? Der Gast beschwert sich vermutlich gar nicht. Er kommt nur nie wieder. Millionen von Euros werden für Tourismuswerbung ausgegeben, um neue Gäste zu gewinnen, und dann werden sie - nicht nur in Hotels - oft mit Ignoranz bestraft. Das ärgert mich fürchterlich. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind ein Besorgungs-, Arbeits- und Aushilfsunternehmen für alle persönlichen Belange des Lebens. Wir stellen einen „Single Point of Contact" dar. Das heißt, der Kunde ruft nicht mehr den Installateur an, weil das Rohr tropft, er ruft nicht mehr das Theaterbüro an, weil er zwei Opernkarten braucht, und er ruft auch nicht den Mechaniker an, weil sein Auto kaputt ist. Er ruft nur mehr mich an. Eine einzige Telefonnummer für alle Belange des Lebens. Die Herausforderung in diesem Beruf ist es, das Vertrauen des Kunden zu gewinnen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich sage meinen Schülern immer: Bleibt so, wie ihr seid, bleibt authentisch, versucht niemanden nachzuahmen, aber versucht zu verstehen, warum ihr diesen Beruf ausüben wollt. Dienen ist etwas Schönes, allerdings muß man dazu auch geschaffen sein. Das kann man nicht lernen, die Perfektion des Dienens allerdings schon. Es ist auch wichtig zu verstehen, daß alles zurückkommt, das Gute wie das Schlechte. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte zunächst in der Wiener Innenstadt und den angrenzenden Bezirken Concierge-Desks in Luxusresidenzen einrichten, um in einem gewissen Umfeld einen Bekanntheitsgrad zu erreichen und Vertrauen zu gewinnen. Mein Ziel ist, diesen Service langsam mit den richtigen Partnern zum Wohle unserer Kunden wachsen zu lassen und ein glückliches Leben zu führen. **Ihr Lebensmotto?** Gemeinsam im Dienste des Gastes - Success through Service.

✱ Schöller-Priesner Gabriele

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Gottfried Müller Schädlingsbekämpfung GmbH., 1090 Wien, Clusiusgasse 4. Geboren - Datum, Ort: 29. Oktober 1967, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Frank J. Schöpferische Akte: Präsentationen (Gemeinde Wien). Ehrungen: Anerkennungsurkunde der WKO Wien für 80-jähriges Firmenbestehen. Hobbies: Garten, kreative Innengestaltung, Laufen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Fallweise Vorträge.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Schon vor der Matura an der Handelsakademie im Jahr 1987 arbeitete ich im Unternehmen meiner Mutter mit, das 1925 von meinem Urgroßvater gegründet wurde und im Bereich Schädlingsbekämpfung angesiedelt ist. Nach einem einjährigen Auslandsaufenthalt besuchte ich von 1989 bis 1991 ein Kolleg für Textiltechnologie in Wien, erwarb Berufserfahrung im Büro der Firma Wiesenthal und absolvierte die REFA 1 und 2-Ausbildung (Optimierung der Arbeitsabläufe in Produktionsbetrieben) mit Abschluß 1991. In diesem Jahr legte ich die Konzessionsprüfung in der Schädlingsbekämpfung ab (Bekämpfung von tierischen und pflanzlichen Schädlingen), heiratete und wurde in den nächsten Jahren zweimal Mutter, wobei ich neben meinen Betreuungsaufgaben als Mutter auf Teilzeitbasis beschäftigt war. 1999 begann ich wieder auf Vollzeitbasis im Betrieb meiner Mutter zu arbeiten. Seit Mai 2005 bin ich handelsrechtliche und gewerberechtliche Geschäftsführerin der Gottfried Müller GmbH Schädlingsbekämpfung. Wir richten uns nach den Gemeindeverordnungen und nach Lebensmittelhygienerichtlinien, die ein Monitoring und die Bekämpfung von Schädlingen vorsehen. Wir protokollieren unsere Ergebnisse und haben viele Kunden, die unsere Dienste aus Hygienegründen sogar monatlich in Anspruch nehmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? In erster Linie ist für mich als Frau und Mutter die Vereinbarkeit der Firmenleitung mit meinen Aufgaben als Mutter ein Oberziel. Ich möchte ausreichend Zeit für meine Kinder haben. Zweitens ist es mir wichtig, daß sich Kunden in Sachen Schädlingsbekämpfung an uns wenden, da wir die neuesten Bekämpfungsmethoden und -mittel anwenden und ein verläßlicher, freundlicher Dienstleistungsbetrieb sind. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe vieles erreicht und erlebe täglich kleinere und auch größere Erfolgserlebnisse. Natürlich gibt es für mich aber die Motivation, immer wieder Neuerungen und Verbesserungen in meinem Betrieb zu verwirklichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich verfüge über ein besonderes Organisationstalent und kann Entwicklungen, die sich abzeichnen, früh erkennen. Außerdem kann ich Aufgaben gut delegieren. Ich bin in einer für Frauen unüblichen Branche tätig. Meine Mutter war die einzige Tochter des Geschäftsinhabers und stieg aus diesem Grund in das Gebiet der Schädlingsbekämpfung ein. Obwohl in unserer Branche hauptsächlich Männer tätig sind, stellt dieses Arbeitsumfeld für mich als Frau keinerlei Probleme dar, und ich kann mich sogar als begeisterte Schädlingsbekämpferin mit großem Interesse an der Tier- und Pflanzenwelt bezeichnen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich drücke mich nicht vor Problemen, sondern packe sie an. Ich stellte mich schon als Kind schwierigen Situationen und erledigte schon damals alles so schnell wie möglich. In manchen Dingen berate ich mich mit meiner Familie. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich**

zu sein? Ich lege sehr viel Wert auf persönliche Kundenkontakte und freundliche Telefonate, die mir als Frau. so glaube ich, besonders gut gelingen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich hatte kein Vorbild, vielleicht in jungen Jahren einige Idole. Meine Mutter stand mir in vielen Fragen als Ratgeberin zur Seite und lebte mir vieles vor. Am wichtigsten war es für mich aber immer, authentisch zu bleiben. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich erwarte mir, daß Mitarbeiter mitdenken. Ein gepflegtes Äußeres ist nicht mehr so selbstverständlich wie früher einmal. Pünktlichkeit und Loyalität der Firma gegenüber sind ebenso wichtig wie Zuverlässigkeit. Ich freue mich, wenn Mitarbeiter langfristig für uns arbeiten. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind ein relativ kleiner, überschaubarer Betrieb. Unsere Kunden schätzen die Tatsache, daß durch die Mitarbeit von Familienmitgliedern immer dieselben Ansprechpartner für sie da sind. Wir erledigen Aufträge unbürokratisch und rasch, und wir arbeiten sehr genau. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Als sehr wichtig erachte ich einen positiven Schulabschluß, auch weiß ich aus eigener Erfahrung, daß Auslandsaufenthalte sehr bereichernd sind. Eine gesunde Einstellung zum Berufsleben wird vielerorts immer schlechter, ich möchte einem jungen Menschen aber den Rat geben, daß man mit einer positiven Arbeitshaltung und mit Humor leichter durch das Leben kommt.

✱ Schönfelder Klaus Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Wertpapier- und Finanzdienstleister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: BCA Austria Finanzdienstleistungen GmbH., 1140 Wien, Satzberggasse 1-3. Geboren - Datum, Ort: 9. Oktober 1967, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Silvia. Kinder: Katharina (1999). Eltern: Ingrid und Hans. Hobbies: Sport, Volleyball, Laufen, Kartenspielen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Zu den wesentlichsten Stationen meiner bisherigen Karriere gehört zweifelsohne mein abgeschlossenes Studium. Danach arbeitete ich als technischer Sachverständiger, wobei ich damals schon mein Faible für die Investmentbranche erkannte und diesen Beruf auch nebenbei ausübte. Heute bin ich hauptberuflich in der Finanzdienstleistungsbranche tätig, wobei mir mein technischer Hintergrund dabei durchaus zugute kommt, obwohl es vielleicht zunächst nicht den Anschein hat. Nicht zuletzt durch die mathematische Komponente passen diese beiden Berufsbilder durchaus gut zusammen, und ich bin heute glücklich, erfolgreich in einer so wachstumsstarken Branche zu arbeiten. Nach meiner Zeit als technischer Sachverständiger lernte ich in der AXA zunächst, wie ein Versicherungskonzern von innen denkt und funktioniert. Das war eine wichtige Lernphase für mich, von der ich später viel profitierte. Aufgrund eines Vorstandswechsels veränderte ich mich beruflich dahingehend, daß ich zunächst bei einem großen Makler als Managing Director für Österreich zuständig war bzw. auch Verantwortung für osteuropäische Märkte übertragen bekam. Als sehr wertvoll für meine heutige Position stellten sich im Laufe meines weiteren beruflichen Werdeganges die damals entstandenen Kontakte und Netzwerke zu bedeutenden Persönlichkeiten aus der Finanzdienstleistungs- und Versicherungsbranche heraus. Diese Bedeutung einer strategischen Netzwerkbildung kommt meiner Meinung nach bereits an den Universitäten viel zu kurz, weil die enorme Wichtigkeit offenbar nicht erkannt wird. Ich würde diesen Faktor im Zusammenhang mit Erfolg noch über die eigentliche fachliche Qualifikation stellen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit, die aus einem ausgewogenen Verhältnis zwischen einem erfüllten Privatleben und einem interessanten Berufsleben resultiert. Erfolg bedeutet für mich, Zeit für meine Frau und meine kleine Tochter zu haben, und trotzdem in meinem Beruf etwas zu bewegen. Nachdem mir das durchaus gelingt, bin ich zufrieden und sehe mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren sicherlich die Werte, die ich von meiner Familie mitbekommen habe. Ich darf auch sagen, daß ich für meinen Erfolg nie über Leichen gegangen bin, weil ich nicht zuletzt aufgrund meiner Erziehung eine vernünftige Einstellung im Umgang mit Menschen pflege. Es ist ja auch so, daß man sich im Leben meist zweimal sieht. Zwischenmenschliche Wertschätzung erachte ich als ein absolut wichtiges Asset. Von meinem Studium konnte ich mitnehmen, daß man das, was man anfängt, auch zu Ende bringen sollte. Nach diesen Gesichtspunkten habe ich mein Leben immer ausgerichtet. Die immense Bedeutung eines guten Netzwerkes erwähnte ich bereits. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist authentischer. Sicher kann ich mir von erfolgreichen Menschen einiges abschauen, dann aber an die persönliche Situation anpassen. Alles andere ist langfristig einfach nicht glaubwürdig. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Der damalige Vertriebsvorstand der AXA hat mir beigebracht, daß es wichtig ist, energisch und vehement Ziele umzusetzen, ohne über Leichen zu gehen. Es ist sicher auch legitim, gelegentlich zu polarisieren, dennoch immer das Gegenüber als Mensch zu respektieren. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfahre ich einerseits durch den deutschen Haupteigentümer unseres Unternehmens und andererseits durch unsere über 500 freien Partner in Österreich. Das überaus positive Feedback bei unseren Veranstaltungen freut mich ganz besonders. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die fehlende Anerkennung der freien Finanzdienstleister in Österreich erscheint mir als ebenso unzeitgemäß wie die Hörigkeit Banken gegenüber. Manchmal habe ich den Eindruck, daß der Konsument jede Objektivität und Kritik verliert, sobald er das Portal eines Bankhauses überschreitet. Ich würde mir eine größere Wertschätzung der selbständigen Finanzberater seitens des Endkonsumenten wünschen und mehr Skeptizismus, was manche Angebote der Banken anbelangt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Für mich sind Mitarbeiter das Rückgrat des Erfolges. Nicht umsonst heißt es, man solle Mitarbeiter einstellen, die in delegierbaren Bereichen besser als man selbst sind. Ich bin über meine Mitarbeiter sehr froh, weil sie so manche meiner Schwächen kompensieren. Wenn ich mich auf ein Team verlassen kann, das mir den Rücken freihält, ist es leichter, nach vorne zu arbeiten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Das wichtigste Kriterium ist Vertrauen, den Rest kann ich durch Schulung weitergeben bzw. können sich die Mitarbeiter aneignen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch die Möglichkeit, eigenständig zu arbeiten, Transparenz, was den Beitrag am gemeinsam Erreichten anbelangt, und Anerkennung für gute Leistungen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind technisch am absolut letzten Stand, wodurch wir

unseren Partnern die bestmögliche Unterstützung bieten können. Mit unserer Muttergesellschaft in Deutschland vereinen wir über 4,5 Milliarden Euro Investmentbestand und sind im deutschsprachigen Raum der größte Verbund unabhängiger Finanzdienstleister. In Deutschland arbeiten mit uns rund 10.000 freie Partner bzw. in Österreich nach nur zwei Jahren am Markt 550. Ich bin zuversichtlich, daß wir auch in Österreich mittelfristig die Marktführerschaft erreichen werden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das gelingt mir Gott sei Dank sehr gut, denn ich kann mir meine Zeit frei einteilen. Da kann es dann schon sein, daß ich einmal am frühen Abend Zeit mit meiner Familie verbringe und in der Nacht noch auf meinem Laptop arbeite. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ehrlich sein, authentisch bleiben und niemals den Erfolg zu Lasten anderer erzwingen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele bestehen darin, ein guter Vater und Ehemann zu sein und mit unserem Unternehmen BCA Marktführer in Österreich zu werden. Ich bin davon überzeugt, daß das bis 2008 gelingen wird. **Ihr Lebensmotto?** Schau nach vorne, nicht zurück.

✱ Schönherr Karl-Heinz

● Zur Person

Beruf: Werkzeug- und Maschinenbauer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Hochstubai-Liftanlagen GmbH., 6167 Neustift, Moos 12. Geboren - Datum, Ort: 19. Dezember 1966, Neustift. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Christina (1988) und Julia (2003). Eltern: Stefanie und Hermann. Mitgliedschaften: Seit 26 Jahren Mitglied der Musikkapelle Neustift. Hobbies: Bergsteigen, Schitouren, Musik.

„Erfolg bedeutet für mich persönlich, mein Leben entsprechend meinen Vorstellungen zu gestalten."

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die HTL und war anschließend vier Jahr lang als Berufsmusiker tätig - ich spiele acht verschiedene Instrumente. Anschließend arbeitete ich weitere vier Jahre als Werksmeister in einem metallverarbeitenden Betrieb in Fulpmes. Danach war ich ein Jahr lang im Verkauf tätig und vertrieb CNC-Maschinen. 1995 wurde ich als technischer Betriebsleiter bei den Hochstubai-Liftanlagen eingestellt und übernahm 1996 zudem die Geschäftsführung. 2002 gab es eine Gesetzesänderung, wodurch diese beiden Positionen getrennt besetzt werden mußten. Ich stellte daher einen technischen Betriebsleiter ein und konnte mich auf meine Aufgabe als Geschäftsführer konzentrieren.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich persönlich, mein Leben entsprechend meinen Vorstellungen zu gestalten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich betrachte mich als erfolgreich, da ich meine Ziele realisieren konnte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Ausbildung sowie gute Kontakte waren zu Beginn dafür verantwortlich, daß mir sofort die Position eines Werkmeisters übertragen wurde. Ich absolvierte in weiterer Folge viele zusätzliche Ausbildungen, für die auch glücklicherweise stets die Kosten übernommen wurden. Darüber hinaus war auch mein persönliches Engagement maßgeblich für meine Erfolge. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich begegne jeder Art von Herausforderung sehr positiv. Probleme sind dazu da, um gelöst zu werden, und ich messe dabei dem gemeinsamen Gespräch eine große Bedeutung bei, denn dadurch findet man eigentlich immer einen Weg, ein Problem zu lösen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach drei Jahren harter Arbeit bei den Hochstubai-Liftanlagen, als sich die ersten Erfolge einstellten und wir wieder aus eigener Kraft investieren konnten, sah ich mich persönlich als erfolgreich. Mein Stellenwert in unserem Betrieb stieg, und ich nahm deswegen eine bessere Verhandlungsposition den anderen Gesellschaftern gegenüber ein. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** In den letzten Jahren konnte ich meine Ziele aufgrund einiger erfolgreicher Entscheidungen verwirklichen. Für mich persönlich stellte die Entscheidung, die Geschäftsführung zu übernehmen, eine sehr erfolgreiche dar, da ich diese Position ursprünglich nicht angestrebt hatte. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Die Originalität ist das Um und Auf eines jeden Betriebes, denn die eigene Handschrift, die nach außen transportiert wird, zeichnet eine gute Firma aus. Bei uns beginnt das bereits dadurch, daß unsere Mitarbeiter ihre Ideen und Lösungsvorstellungen einbringen können. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Der Besitzer jenes Werks, bei dem ich als Werksmeister tätig war, sowie der derzeitige Aufsichtsratsvorsitzende unseres Betriebes zeigten mir, wie man Probleme mit viel Feingefühl lösen kann. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Es sind die kleinen Dinge, die mich sehr freuen, wie etwa positive Rückmeldungen aus der Bevölkerung. Wir haben auch einige Auszeichnungen erhalten, die mir persönlich aber nicht viel bedeuten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Da nur noch zwölf Prozent der gesamten europäischen Bevölkerung den Schisport ausüben, wird in Zukunft ein riesiges Problem auf die ganze Branche zukommen. In der Seilbahnbranche werden große Investitionen getätigt, doch es wird zuwenig auf Familien oder junge Leute eingegangen, die weniger Urlaubsbudget zur Verfügung haben. Das Hauptaugenmerk wird leider auf den Wintersport gelegt, und die vielseitigen Möglichkeiten im Sommer werden zuwenig beworben. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Mein Umfeld betrachtet mich als ehrgeizig und als überaus engagiert. Ich genieße allgemein einen sehr guten Ruf. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Mitarbeiter sind für mich das Kapital des Betriebes. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Einerseits muß die Ausbildung unseren Ansprüchen genügen, andererseits achte ich auch auf den Charakter der Bewerber. Unsere Mitarbeiter müssen im Team harmonieren, was in unserem Betrieb auch der Fall ist. Der letzte Personalwechsel vollzog sich vor zehn Jahren, und seither beschäftigen wir dieselben Mitarbeiter. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Die Mitarbeiter können ihre eigenen Ideen verwirklichen, da sie vor Ort am besten wahrnehmen, was man verändern könnte. Wir ermöglichen unseren Mitarbeitern auch Schulungen, die nicht nur den technischen, sondern auch den sozialen und kommunikativen Bereich abdecken, was mittlerweile sehr gut angenommen wird. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich glaube, daß ich als sehr kooperativ und kollegial wahrgenommen werde. Manchmal wünschen sich unsere Mitarbeiter sogar, daß ich mit unseren Kunden - falls es notwendig sein sollte - härter ins Gericht gehe, aber das entspricht nicht meiner Art. Ich betrachte uns als Dienstleistungsbetrieb, agiere daher sehr verständnisvoll und versuche auch unsere Gäste, die gegen das Gesetz verstoßen, durch ein gutes Gespräch zur Vernunft zu bringen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich habe den Betrieb in komplett andere Bahnen gelenkt, und wir haben versucht,

Copyrighted material

uns in Nischen zu etablieren. Die Forcierung des Ausbaus der Wanderwege und der Rodelbahnen bewirkte vor allem im Sommer, aber auch im Winter enorme Zuwächse. Der Höhepunkt im letzten Jahr war die Inbetriebnahme der neuen, mit Gondeln ausgestatteten Bahn, was wiederum eine große Frequenzsteigerung bewirkte. Eine weitere Stärke ist unser hohes Maß an Flexibilität, da unser Betrieb relativ klein ist und wir daher kurzfristig Sonderfahrten durchführen können. Unsere Bahn hat außerdem viermal am Abend geöffnet, wodurch wir wiederum anderen Betreibern voraus sind. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich verhalte mich absolut kooperativ und befürworte jegliche Zusammenarbeit, angefangen vom Mitarbeitertausch bis hin zum Materialaustausch oder dem Kartenverbund, womit wir stets gute Erfahrungen machten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Durch meine große Einsatzbereitschaft habe ich speziell im Winter weniger Zeit für meine Familie. Doch ich nütze jede freie Minute für meine Familie und nehme mir auch ganz bewußt zwei Tage in der Woche für sie Zeit. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich besuche mindestens zwei Seminare pro Jahr und nehme manchmal auch an Mitarbeiterschulungen teil. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Geld ist nicht alles. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich versuche, in den nächsten Jahren eine konstante Leistung der Seilbahn zu erreichen und in zwei Jahren einen gewissen Umsatz zu erbringen. Privat möchte ich später den Sprung in die berufliche Selbständigkeit schaffen und damit meinen persönlichen Interessen nachgehen. **Ihr Lebensmotto?** Gestalte dein Leben so, daß du dich wohl fühlst.

✱ Schranz Harald Dr.

● Zur Person

Beruf: Strategieberater. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Trend Com Consulting GmbH., 1080 Wien, Josefstädter Straße 17/7. Geboren - Datum, Ort: 1. Februar 1961, Klagenfurt. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Julia und Maximilian. Schöpferische Akte: Broschüren und Publikationen im politikwissenschaftlichen Bereich und in Tages- und Fachmedien. Hobbies: Kunst, Kultur, Kino, Fußball.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1979 an einer AHS in Kärnten, anschließend studierte ich Politikwissenschaft, Germanistik und Philosophie an der Universität Wien und absolvierte Studienaufenthalte in Rom und Bologna. Seit 1981 bin ich literarisch tätig - ich schrieb Drehbücher für österreichische Kurzfilme und gewann mehrere Literaturpreise. 1987 begann ich als freier Journalist für Innenpolitik, Chronik und Kultur für Austria Presse Agentur, ORF, Der Standard, Falter, FORVM und andere Medien zu arbeiten. 1995 wurde ich Redakteur im Pressedienst der SPÖ Wien, ein Jahr darauf stellvertretender Chefredakteur des Pressedienstes der SPÖ und schließlich Pressesprecher der SPÖ. Seit 1997 bin ich Kommunikationschef der SPÖ Wien, 2001 fungierte ich bei den Gemeinderatswahlen als Wahlkampfleiter der SPÖ Wien („Ich liebe Wien, ich wähle Haupt"). 2001/02 war ich als Repräsentant von GCS (Greenberg/Carville/Shrum) und GQR (Greenberg, Quinlan, Rosner Research) für Mitteleuropa in den Bereichen Meinungsforschung, Strategieentwicklung, Organisation von Wahlkampagnen, TV-Coaching und Vorbereitung von TV-Konfrontationen aktiv. Seit 2003 bin ich selbständiger Strategie- und Kommunikationsberater, und 2004 gründete ich gemeinsam mit meinem Geschäftspartner Gerhard Walter die Marktforschungs- und Beratungsgesellschaft Trend Com Consulting GmbH. Wir entwickeln österreichweit Kampagnen für Privatfirmen und Institutionen, unser Leistungsangebot umfaßt Markt- und Meinungsforschung, Analyse und Beratung, Strategie- und Projektentwicklung sowie Medientraining und Seminare. Darüber hinaus bieten wir auch die Umsetzung in Werbung und Marketing an.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich erachte es als wesentlich, Erfolg mit anderen zu teilen - insofern bedeutet Erfolg für mich sowohl Zufriedenheit auf der Kundenseite als auch auf unserer Seite. Wenn diese gewährleistet ist, ergibt sich alles andere von selbst. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als erfolgreich, auch wenn ich noch vieles zu erreichen habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin gründlich, beharrlich und originell, und ich stelle hohe Ansprüche an mich und meine Mitarbeiter. Die nötige Disziplin eignete ich mir im Laufe der Zeit an. Man sagt mir Kommunikationsfähigkeit nach, wozu eine rasche Auffassungsgabe, die Fähigkeit, sich auf sein Gegenüber einzustellen, und der Mut, anderen auch unangenehme Dinge zu sagen, gehören. Wenn man in unserer Branche Kunden helfen will, besser zu werden, muß man ihnen auch sagen, was zu verbessern ist. Unser Berufsverständnis beinhaltet, alle möglichen Szenarien für Lösungen zu entwickeln, insbesondere auch Crash-Szenarien. Lösungskompetenz ist einfach das Um und Auf. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** In jeder Lebensphase hatte ich andere Vorbilder, an denen ich mich orientierte. Sie waren wichtige Wegweiser für meine eigene Entwicklung. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Jedem Menschen, der in der Öffentlichkeit steht, bedeutet Anerkennung für sein Schaffen sehr viel. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt keine Probleme, nur Aufgaben. Wir gehen offensiv an Herausforderungen heran, denken in Alternativen und gehen bei der Analyse kühn vor, um die richtigen Entscheidungen zu treffen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Hohe Loyalität, Diskretionsvermögen, Identifikation mit den Projekten, Kommunikationstalent und eine schnelle Auffassungsgabe sind die wesentlichsten Eigenschaften. Nur mit professionellen Mitarbeitern können wir unsere Qualitätsstandards gewährleisten. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir versprechen nichts Unmögliches, machen aber vieles möglich. Wir analysieren den Beratungsbedarf mit allen Instrumenten der Marktforschung, machen Verbesserungsvorschläge und arbeiten an der Umsetzung eines Projektes mit. Wir wahren Realitätsnähe und Bodenhaftung, Vertrauen wird großgeschrieben. Die Zusammenarbeit mit höchst renommierten Partnerfirmen gehört zu unserer Qualitätssicherung. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wenn man beruflich rund um die Uhr zur Verfügung stehen will, gelingt die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche nicht ständig. Um erfolgreich zu sein, muß man oft Prioritäten zugunsten des Berufs setzen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wichtig, eine fundierte Ausbildung zu absolvieren und anschließend viele unterschiedliche Erfahrungen sammeln. Erfolge lassen sich leichter erzielen, wenn man sich realistische Etappenziele setzt und von hoch gegriffenen Zielsetzungen Abstand nimmt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir

haben vor, unser Wachstum und die Vergrößerung unseres Teams gelassen anzugehen, da wir die hohe Qualität unserer Arbeit wahren möchten. Natürlich ist ein zentrales Anliegen, auf die Bedürfnisse unserer Kunden weiterhin bestmöglich einzugehen. Wir werden in Zukunft unseren Blick auch auf den spannenden Markt im Osten richten. **Ihr Lebensmotto?** Es ist keine Schande, erfolgreich zu sein. Wie Haß und Liebe gehören Erfolg und Niederlagen zusammen. Deshalb soll man seine Erfolge zelebrieren! Die Lehren aus den Niederlagen sind der Boden für den zukünftigen Erfolg.

✱ Schreiber Wolfgang

● Zur Person

Beruf: Wirtschaftstreuhänder. Funktion: Inhaber. Tätig bei: WS-Beratung Wolfgang Schreiber, Steuerberater - Wirtschaftstreuhänder., 1030 Wien, Paulusgasse 12. Geboren - Datum, Ort: 15. August 1960. Eltern: Eva-Maria und Eduard. Mitgliedschaften: Österreichischer Wirtschaftsbund. Hobbies: Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gesellschafter der ITS Austria Informationstechnologie GmbH, Buchhandel Schreiber-Schmickl GmbH.

„Vieles ausprobieren, ist ganz wesentlich."

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Anfang der achtziger Jahre begann ich in der Galerie am Graben mit Handel von Kunst, vor allem Jugendstil, und Ausstellungsgestaltung. Dort war ich vier Jahre lang tätig. Nebenbei studierte ich an der Wirtschaftsuniversität Wien und besuchte gleichzeitig ein Abend-Colleg. In diesem Zuge lernte ich den Partner einer Wirtschaftstreuhandkanzlei kennen, der mich 1984 zu diesem Beruf brachte. Bis 1999 war ich als Wirtschaftstreuhänder für große internationale Kanzleien tätig, unter anderem für Deloitte & Touche. 1999 machte ich mich als Steuerberater selbständig und gründete zusätzlich mit meinem Partner Alexander Beran die ITS-Informationstechnologie Service GmbH, da im Bereich der Wirtschaftstreuhänder die Informationstechnologie, wie Datensicherheit und -aufbereitung auf höchstem Niveau, eine wesentliche Rolle spielt. Ich konzentriere mich hauptsächlich auf die Aufgabe des Steuerberaters und Wirtschaftstreuhänders und bin Gesellschafter der ITS Austria Informationstechnologie GmbH.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Vision, Plan, Umsetzung und Zielerreichung. Erfolg kann man nicht nur mit Bekanntheitsgrad oder finanziellem Gewinn definieren. Erfolg ist persönliche Zufriedenheit und in meinem Fall auch die Zufriedenheit meiner Klienten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Um ganz ehrlich zu sein, durchschnittlich. Erfolg ist immer mit Rückschlägen begleitet. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Beharrlichkeit ist eines der wesentlichsten Kriterien meines persönlichen Erfolges. Gerade um Rückschläge verkraften zu können, braucht man Stärke und Beharrlichkeit. Man muß sich auch eine blutige Nase holen können, ohne aufzugeben. Versagen wird bei uns in Österreich meist als persönlicher Mangel definiert. Es muß aber erlaubt sein, auch Fehler zu machen, sonst kann man keinen wirklichen Erfolg ernten. Selbständigkeit und Kreativität kann nicht immer nur auf dem direkten Weg erfolgen, Sidesteps sind oft wesentliche Beiträge zum Erfolg. Ich habe aus meinen Fehlern gelernt, neue Zugänge gesucht und diese umgesetzt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als mir im Angestelltenverhältnis eine Führungsposition angeboten wurde. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Man wird sich immer im Bereich von Standards und Normen bewegen, aber man muß für sich selbst originelle Standards und Normen schaffen, damit man für andere als Vorbild wirken kann. Wenn man für sich selbst eine Norm erreicht, sollte man zum nächsten Schritt übergehen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Der Bekannte, der mich für Deloitte und Touche engagierte. Es gibt viele Dinge, die man sich von anderen Menschen abschauen kann, aber ich kann nicht sagen, daß ich einen wirklichen Mentor hatte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ein guter Job wird zur Kenntnis genommen oder sogar gelobt. Ein schlechter wird gerügt bis geklagt. Das ist eine Mentalität, die sehr weit verbreitet, jedoch kontraproduktiv ist. Man sollte viel mehr das Positive herausstreichen, das wäre wesentlich motivierender. Kritik sollte konstruktiv sein. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wir arbeiten im Team, und so spielen die Mitarbeiter eine entscheidende Rolle. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Das ist bei mir eine reine Bauchentscheidung. Persönlichkeit ist für mich viel wichtiger als gute Zeugnisse oder reine fachliche Kompetenz. Eine Zusammenarbeit muß immer persönlich funktionieren, um erfolgversprechend zu sein. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich hoffe, meine Mitarbeiter sind motiviert. Ich versuche auch in schwierigen Zeiten eine entspannte Atmosphäre zu schaffen, um ein angenehmes Arbeitsumfeld herzustellen. Auch in hektischen Zeiten soll die Stimmung positiv sein. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir verfolgen einen ganzheitlichen betrieblichen Ansatz und bieten umfassende Dienstleistung und Beratung. Das ist unsere Stärke, die uns vom Mitbewerb abhebt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Vieles ausprobieren, ist ganz wesentlich.

✱ Schreiner Fritz Dipl.-Ing. Dr.

„Erfolg liegt darin, eine Position zu erreichen, in der man sinnvolle Aktivitäten setzen kann."

● Zur Person

Beruf: Forstwirt. Funktion: Leiter. Tätig bei: Bundesamt und Forschungszentrum für Wald, Forstliche Ausbildungsstätte Orth., 4810 Gmunden, Johann-Orth-Allee 16. Geboren - Datum, Ort: 21. September 1952, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid. Kinder: Claudia (1978) und Christine (1983). Eltern: Fritz und Gertrude. Hobbies: Schach, Geschichte, Lesen, Umwelt, Schifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Studium der Forstwirtschaft an der Universität für Bodenkultur in Wien war ich zuerst fünf Jahre bei den Österreichischen Bundesforsten im Außendienst eingesetzt und dann sieben Jahre bei der Gemeinde Wien. Dort war ich 1980 mit den Agenden Umwelt und Erneuerbare Energien betraut. Es war dies die Zeit des ersten Ölschocks und der Bestrebungen, Energie bewußt einzusetzen, und es war die Zeit des ersten Erkennens des Waldsterbens. Allerdings bin ich ein Mensch, der es nie zu lange in einem Job aushielt. Irgendwann wechselte

Copyrighted material

ich daher in die Privatwirtschaft. Ich übernahm die Geschäftsführung bei Avenarius Agro und verdoppelte dort innerhalb von sieben Jahren den Umsatz, wobei mir eine Steigerung eine Steigerung von 66 auf 111 Millionen Schilling gelang, ohne Mitarbeiter zu kündigen. Zugleich arbeitete ich im Fachverband und war in Gesetzes- und Lohnverhandlungen eingebunden. 1989 setzte ich das biologisch abbaubare Kettensägenöl durch. Weil ich mein Wissen weitergeben wollte, absolvierte ich eine pädagogische Ausbildung und lehrte dann in mehreren Land- und Forstwirtschaftlichen Schulen insgesamt 16 Gegenstände. Ich hatte immer ein gutes Verhältnis mit allen Schülern, denn ich war ein eher unorthodoxer Lehrer. 2004 wurde ich als Leiter an die Forstwirtschaftliche Ausbildungsstätte Orth berufen. Hier werden Ausbildungs- und Fortbildungskurse für alle, die forsttechnisch oder im Katastrophendienst tätig sind, veranstaltet. Unsere Schulungsangebote richten sich an Forsttechniker, Feuerwehrleute, das Bundesheer, ÖBB-Mitarbeiter, Waldbesitzer, Naturschutz- und Gewässerschutzorgane, Unfall- und Sozialversicherungsanstalten und Arbeitssicherheitsstellen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet nicht, sich Macht zu „ersitzen". Erfolg liegt darin, eine Position zu erreichen, in der man sinnvolle Aktivitäten setzen kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich, denn ich habe einiges erreicht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Anfangs war es mein „Wandertrieb", und generell war das hohe Maß an Flexibilität, das ich an den Tag lege, ausschlaggebend für meinen Erfolg. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Es ist wichtig, wie man mit den Mitarbeitern spricht und auch, wie man Dinge durchsetzt. Ideen und Visionen muß man haben, und man muß sich Gegebenheiten und Veränderungen anpassen können. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich hatte zwei Onkel, die Förster waren und weil ich als Brillenträger im Polizeidienst nicht aufgenommen wurde, schlug ich ebenfalls die Forstlaufbahn ein. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist der bessere Weg, das heißt aber nicht, daß man gute Dinge nicht nachmachen sollte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Das war mein Lateinlehrer und Klassenvorstand. Er war ein sehr offener Mensch, der uns viel humanistische Bildung mitgab und mit dem man über die verschiedensten Probleme diskutieren konnte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Darüber könnte ich ein Buch schreiben. Der Waldzustand Österreichs ist nicht befriedigend, der Wald und die Nutzer sind nicht auf die Zukunft und Klimaveränderungen vorbereitet. Waldstraßenbau wird im Prinzip noch nach veralteten Methoden betrieben. Wald bringt pro Hektar gerade sieben Euro Gewinn im Jahr. Auch darum werden die Schutzwälder im Hochgebirge vernachlässigt, was natürlich Probleme mit Lawinen und Überschwemmungen nach sich zieht. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jeder Mensch soll den Beruf erlernen und anstreben, von dem er überzeugt ist, daß er seinen Fähigkeiten und Neigungen entspricht. Gut wäre eine Fremdsprachenausbildung. In der Ausbildung sollten Ökonomie, Ökologie, Technik und Soziales im Einklang stehen.

✱ Schreiner Gerhard

● Zur Person

Beruf: Angestellter. Funktion: Bezirksgeschäftsführer. Tätig bei: SPÖ-Bezirksorganisation Deutschlandsberg., 8530 Deutschlandsberg, Rathausgasse 3. Geboren - Datum, Ort: 5. September 1969, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Anita. Kinder: Simon (2002). Eltern: Johann und Anna. Mitgliedschaften: SPÖ. Hobbies: Theater spielen, Musik, Familie. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vizebürgermeister in Pölfing-Brunn.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Ableisten des Präsenzdienstes verblieb ich noch einige Monate beim Bundesheer und wechselte 1988 zur Firma Siemens in Deutschlandsberg. 1993 wurde ich Schaltermitarbeiter bei der Steiermärkischen Bank und Sparkassen AG und war in allen Filialen der Steiermark als Springer eingesetzt. Im Jahr 1999 wurde ich mit der Geschäftsführung der SPÖ Bezirksorganisation Deutschlandsberg betraut, die ich seither inne habe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, anderen Menschen helfen zu können, gesteckte Ziele zu erreichen und selbst mit dem Erreichten zufrieden zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend waren meine Offenheit und meine Einstellung gegenüber der Gesellschaft, meine Fähigkeit, auf Menschen zuzugehen sowie Teamfähigkeit. Weiters spielen meine fachliche Kompetenz und Kommunikationsfähigkeit eine große Rolle. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Mein Problem ist, daß aufgrund vieler politischer Verpflichtungen sehr wenig Zeit für die Familie bleibt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle, da Erfolg nur durch Teamarbeit und Vertrauen entstehen kann. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wichtige Kriterien sind das offene Zugehen auf Menschen, ein gutes Auftreten, Freundlichkeit und Fachkompetenz. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich beziehe meine Mitarbeiter in die Entscheidungen ein, und für gemeinsame Erfolge gibt es Anerkennung. Aber auch Belohnungen anderer Art, wie etwa Veranstaltungsbesuche, fördern die Zusammengehörigkeit und die Teamarbeit. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind ein junges Team, das ziel- und zukunftsorientiert arbeitet. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das gelingt mir leider schlecht. Ein Privatleben gibt es für mich nur sporadisch. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe meine bis jetzt gesteckten Ziele erreicht und stehe neuen Herausforderungen sehr offen gegenüber.

✱ Schreiner Thomas Mag. Dr.

● Zur Person

Beruf: Rechtsanwalt. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Schreiner Lackner & Partner Rechtsanwälte., 7000 Eisenstadt, Esterházyplatz 6a. Geboren - Datum, Ort: 3. Juni 1953, Wien. Kinder: Sophie (1983), Konrad (1985) und Arthur (1992). Eltern: Dr. Emil und Dr. Edith. Ehrungen: Großes Ehrenzeichen des Landes Burgenland. Mitgliedschaften: Rotary Club, Rechtsanwaltskammer, Sportunion, Segelverband. Hobbies: Schitouren. Segeln. Musik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seit 1999 Präsident der Rechtsanwaltskammer Burgenland.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura im Jahre 1971 am Bundesgymnasium Eisenstadt studierte ich Rechtswissenschaften an der Universität Wien. 1976 erfolgte meine Promotion zum Dr. iur. Neben dem Erststudium studierte ich ab 1974 Volkswirtschaftslehre und Betriebswirtschaftslehre an der Wirtschaftsuniversität Wien. 1977 erfolgte meine Sponsion zum Mag. rer. soc. oec. Nachdem ich den Präsenzdienst abgeleistet hatte, absolvierte ich meine Gerichtspraxis und war ein Jahr in einer Rechtsanwaltskanzlei in Wien tätig. 1980 trat ich als Konzipient in die Rechtsanwaltskanzlei meines Vaters ein. Zwei Jahre später erfolgte meine Eintragung als Rechtsanwalt. Im Jahre 1985 eröffnete ich meine eigene Rechtsanwaltskanzlei, die ich 1998 in eine Rechtsanwaltspartnerschaft mit zehn Mitarbeitern umwandelte. Seit 1988 übe ich verschiedene Funktionen in der Rechtsanwaltskammer aus. So war ich von 1988 bis 1994 Disziplinarrat und von 1994 bis 1999 im Ausschuß tätig. Seit 1999 fungiere ich als Präsident der Rechtsanwaltskammer Burgenland. Von 1991 bis 2001 war ich als Geschäftsführer des Verbandes der Land- und Forstwirtschaftlichen Gutsbetriebe der Familie Esterhazy tätig, und von 1996 bis 2001 war ich Vorstandsvorsitzender der Fürst Esterhazy'schen Privatstiftung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Der wichtigste Faktor, um Erfolg zu haben, ist wohl, daß einem seine Arbeit Spaß bereitet. Man kann sich dabei mit Menschen umgeben, zu denen man gerne Kontakt pflegt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Es gibt zwar immer ein Auf und Ab, aber ich würde im Sinne meiner Definition diese Frage mit Ja beantworten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Beharrlichkeit, Durchhaltevermögen und Fleiß müssen gegeben sein, um die Probleme, die sich in den Weg stellen, auch zu lösen. Diese Faktoren sind erforderlich, um Erfolg zu haben. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich hatte eigentlich schon in der Schule das Gefühl, erfolgreich im Sinne meiner Bestrebungen zu sein. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es fällt mir keine besonders wichtige Entscheidung ein, von der ich sagen könnte, daß sie eine Weichenstellung in meinem Leben war, vielmehr führte die Summe richtiger Entscheidungen letztlich zu meinem Erfolg. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich kenne niemanden, der etwas Großartiges geschaffen und dabei jemanden imitiert hätte, darum ist Originalität der einzig richtige Weg. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Sicherlich wurde ich von meinem Vater, in dessen Kanzlei ich zu Beginn meiner beruflichen Karriere tätig war, geprägt. Überdies wurde ich von Prof. Ermacora, an dessen Institut ich während meines Studiums an einem wissenschaftlichen Projekt über Grundrechte arbeitete, für mein Berufsleben bestens vorbereitet. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Eine sehr schöne Anerkennung für mich ist die Wertschätzung eines Menschen, für den man etwas getan hat. Denn in unserer fast schon abstrakt zu nennenden Geschäftswelt wird so etwas immer seltener. Darum freuen mich positive Rückmeldungen meiner Klienten, für die ich die rechtliche Vertretung übernommen hatte, ganz besonders. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich habe den Eindruck, daß die Rechtsanwälte ein wenig unbestimmt in ihrem Selbstverständnis geworden sind. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, daß mich meine Mitmenschen als strengen, aber auch geradlinigen Menschen sehen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter sind eine sehr maßgebliche Säule meiner Tätigkeit. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich wähle meine Mitarbeiter primär nach den Erfordernissen der vakanten Stelle aus. Für das juristische Personal ist natürlich eine fachspezifische Ausbildung erforderlich. Wenn ich einen Mitarbeiter für die Bearbeitung von kritischen Akten benötige, suche ich mir einen genauen und peniblen Mitarbeiter aus, sollte von einem Mitarbeiter Kreativität verlangt werden, so wird bei der Auswahl das Augenmerk verstärkt auf diese Fähigkeit gelegt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch Anerkennung und Betriebsausflügen, aber ein gutes Betriebsklima ist besonders wichtig. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich glaube, daß sie mich für einen sehr genauen und im großen und ganzen gutmütigen Menschen halten, dessen Geduld jedoch auch nicht unerschöpflich ist. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Man muß mit den Kollegen leben und ihnen trotz manchem hart ausgetragenen Gefecht vor Gericht sachlich begegnen können. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich muß gestehen, daß ich über sehr wenig Privatleben verfüge. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich wende etwa einen halben Tag pro Woche für meine berufliche Fortbildung auf. In dieser Zeit bin ich an der Entwicklung von Gesetzen beteiligt, ich verfasse Gutachten über Gesetze und setze mich mit Entscheidungen der Obersten Gerichtshöfe auseinander. Ich besuche auch regelmäßig Rechtsanwaltskongresse, die im Rahmen der EU immer wieder stattfinden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Junge Menschen sollten sich ein Ziel suchen, es beharrlich anstreben und sich nicht von ihrem Weg abbringen lassen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich wollte immer zu den Besten gehören, dadurch legt man sich die Latte sehr hoch, findet aber die entsprechende Selbstbestätigung, wenn es gelingt. Diese Prämisse will ich weiterhin verfolgen und auch meinen Kindern vermitteln.

✱ Schrimm Kurt

● Zur Person

Beruf: Jurist. Funktion: Oberstaatsanwalt, Leiter der Zentralen Stelle zur Aufklärung von nationalsozialistischen Verbrechen. Geboren - Datum, Ort: 29. Juni 1949, Stuttgart. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Dieter (1968) und Ulrike (1975). Hobbies: Modelleisenbahn, Arbeiten im Wald, Geschichte des Mittelalters und des 20. Jahrhunderts. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Stellvertretender Kammeranwalt der Bezirkszahnärztekammer Stuttgart, Prüfer des 1. und 2. Juristischen Staatsexamens.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1960 bis 1968 besuchte ich das Hegel-Gymnasium in Stuttgart-Vahingen, wo ich mein Abitur machte. Von 1968 bis 1971 absolvierte ich eine Ausbildung zum Diplom-Finanzwirt (FH) und studierte danach Rechtswissenschaften an der Universität Tübingen. Im Jahr 1976 schloß ich mit dem ersten Staatsexamen ab. Ich machte mein Referendariat und legte 1979 mein zweiten Staatsexamen bei der Staatsanwaltschaft Stuttgart ab. Von Oktober 1981 bis September 1982 war ich Richter am Stuttgarter Landgericht, 1982 kam ich als Staatsanwalt nach Ludwigsburg zur Zentralen Stelle zur Aufklärung von NS-Verbrechen in Ludwigsburg, später wurde ich Gruppenleiter und schließlich Oberstaatsanwalt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg heißt für mich nicht nur, finanziell auf der sicheren Seite zu sein, sondern auch, daß ich Befriedigung bei meiner beruflichen Tätigkeit erlebe. Es ist mir sehr wichtig, daß mir die Arbeit Freude bereitet, und daß ich darin einen tieferen Sinn sehe. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich durchaus als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Einerseits hatte ich Glück, eine Arbeitsstelle zu finden, die mir Spaß machte, andererseits wäre ich ohne meinen persönlichen Fleiß und ohne mein Engagement sicher nicht dort, wo ich heute bin. Ich hatte in manchen Situationen den Mut, unpopuläre Entscheidungen zu treffen, und als Beamter auch beizeiten die eine oder andere Position zu vertreten, die schief gehen hätte können. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich stehe Entscheidungen furchtlos gegenüber, stehe dazu und verteidige sie, wenn nötig. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich die erste Beförderungsstufe erreicht hatte. Ich sah, daß ich auf dem richtigen Weg war, meine Leistungen wurden anerkannt, und alle Möglichkeiten nach oben war frei für mich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein erster Vorgesetzter bei der Staatsanwaltschaft Stuttgart, Doktor Hellmut Käsker, hat mich in gewisser Weise geprägt. Ich habe ihn bewundert. Von diesem Mann habe ich viel gelernt, und ich habe ihm eine ganze Menge zu verdanken. Er hat mir gezeigt, wie man in einer verantwortungsvollen Position adäquat entscheidet, und wie man seine Standpunkte vertritt. Er war für mich nicht nur Lehrmeister, sondern auch Vorbild. Unsere berufliche Beziehung hält bis heute an. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Es war für mich ein sehr schöner Moment, als man mir die Leitung der Zentralen Stelle zur Aufklärung von NS-Verbrechen anbot. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** In der Öffentlichkeit habe ich einen guten Ruf. Meine Tätigkeit wird positiv bewertet. Vor 30 Jahren war das noch ganz anders, da ist unsere Einrichtung vor allem bei älteren Menschen auf viel Unverständnis gestoßen. Unsere Aufgabe ist es, nationalsozialistische Verbrechen, die in der Zeit zwischen 1939 und 1945 begangen wurden, zu verfolgen, damit kein NS-Verbrechen unentdeckt bleibt. Heute bin ich viel in Schulen unterwegs und mache Öffentlichkeitsarbeit. Manchmal fragen die Schüler, welchen Sinn es macht, nach 60 Jahren Greise zu verurteilen. Ich war einmal in New York bei einer Zeugin, die in einem polnischen Ghetto an einem Tag ihre ganze Familie verloren hatte. Diese Frau sagte zu mir, sie hätte zwar ihren Kindern von den Greueltaten erzählt, aber daß nun ein offizieller Vertreter aus Deutschland zu ihr kommen würde, um ihre Geschichte zu hören und zu versuchen einen Teil wieder gut zumachen, würde ihr unendlich viel bedeuten. Sie meinte, jetzt könnte sie ruhig sterben. Für mich war das ein Schlüsselerlebnis. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie spielen eine wichtige Rolle. Ich habe sehr erfahrene Mitarbeiter. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe die Fähigkeit, die Arbeit mental nicht nach Hause zu tragen. Wenn ich das Tor schließe, lasse ich den Beruf hinter mir. Bei meiner Stelle läßt es sich aber nicht vermeiden, daß ich viel arbeite und viel unterwegs bin. Über Jahrzehnte habe ich an Wochenenden zwischen 20 und 30 Anrufe erhalten. Sehr oft war ich auf Dienstreisen. Meine Familie mußte schon sehr tolerant sein.

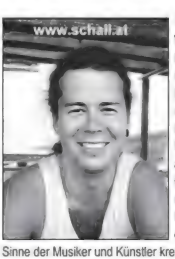
✱ Schubert Gerald

● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Überschall Tontechnik Gerald Schubert., 1060 Wien, Linke Wienzeile 130/4a. Geboren - Datum, Ort: 22. September 1971, St. Pölten. Hobbies: Beruf, Brasilien, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die AHS in Wien. Ab 1988 interessierte ich mich intensiver für Musik, nahm neben der Schule Gitarrenunterricht im Rahmen von Privatstunden und diversen Kursen und wirkte in verschiedenen kleinen Bands und Proberaumprojekten mit. In dieser Zeit konnte ich einige Erfahrungen bezüglich verschiedenster Musikinstrumente und tontechnischer Geräte sammeln. 1991 legte ich erfolgreich die Matura ab und begann das Studium der Veterinärmedizin, das ich im selben Jahr noch abbrach. Ab 1992 war ich als Kameraassistent für die Produktionsfirma Ecovision tätig und startete in dieser Zeit auch den Versuch, in Brasilien als Unternehmer im tontechnischen Bereich Fuß zu fassen. Ich gab diese Ambitionen allerdings aufgrund der rechtlichen Verhältnisse in Brasilien sehr rasch auf, auch mehrte sich meine Auftragslage in Österreich. Heute besuche ich Brasilien noch regelmäßig, vor allem im europäischen Winter, und arbeite dort auch zeitweise ehrenamtlich als Tontechniker im Musikbereich. Auch engagiere ich mich im Kulturaustausch mit Österreich und organisiere Ausstellungen brasilianischer bildender Künstler in Österreich. Nach meinem Zivildienst 1994 widmete ich mich intensiver der Tontechnik und bildete mich mittels Fachliteratur, Workshops und freiberuflich im Rahmen verschiedenster Engagements in der Praxis weiter. Um zusätzlich Geld zu verdienen, arbeitete ich als Taxifahrer. 1995 intensivierte ich mein Engagement und betreute bereits einige Musikformationen in Österreich hinsichtlich der Tontechnik. 1997 erwarb ich den Gewerbeschein und legte mir eigenes tontechnisches Equipment zu. 1998 fand die erste größere Gesamtproduktion mit meinem und angemieteten Material statt. Zwei Jahre später gründete ich mein Unternehmen Überschall Tontechnik und richtete ein eigenes Aufnahmestudio mit angeschlossenem Büro ein. Überschall Tontechnik beschäftigt sich mit Beschallung, Sounddesign, Vermietung von PA-Equipment, FOH- und Monitormix für Bands, Orchester, Theater, Festivals, Kongresse, Firmenpräsentationen. etc., mit der Aufnahme und Bearbeitung von Sprache, Jingles und sonstigen Einspielungen für Veranstaltungen im eigenen Studio sowie mit Surroundeinspielungen inklusive Vorproduktion. Überschall verfügt eher über kleinere Tonanlagen, kann aber durch die enge Zusammenarbeit mit zahlreichen großen Verleihern aus einer großen Auswahl die optimalen Geräte für die jeweilige Beschallungssituation beschaffen. Bei der Anschaffung des eigenen Equipments wurde in erster Linie auf Produkte höchster Qualität, die am Verleihmarkt nicht leicht zu finden sind, Wert gelegt. Zu meinen Hauptpartnern im Agenturenbereich zählen die Unternehmen Fischer's Eventmarketing und e&a, und im Technikbereich Sound Art Service, Pro-Ton und BMS.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich die Kraft, die mich antreibt, neue und innovative Projekte in Angriff zu nehmen und umzusetzen. Der dadurch entstandene Erfolg motiviert mich, die nächste Herausforderung anzunehmen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Obwohl ich meine Ambitionen als Musiker nicht mehr verfolge, sind meine Kenntnisse in diesem Bereich außerordentlich wichtig, um am Mischpult im Sinne der Musiker und Künstler kreativ und kompetent arbeiten zu können. Die exakte Planung einer Veranstaltung ist natürlich ebenso wichtig. **Welches**

Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Konkursfälle von Agenturen, die dann andere Unternehmen ebenfalls in existenzbedrohende Situationen bringen, können ein durchaus ernstzunehmendes Problem darstellen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich engagiere für jedes Event die für die jeweilige Art der Produktion am besten geeigneten freien Mitarbeiter, da jede Veranstaltung unterschiedliche Fähigkeiten voraussetzt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich wünsche mir, daß mein Unternehmen sich weiterhin so erfolgreich entwickelt wie bisher.

✱ Schubert Ullrich Dr.

● Zur Person

Beruf: Advokat. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Rechtsanwalt Dr. Ullrich Schubert, Verteidiger in Strafsachen., 1090 Wien, Severingasse 5/7. Geboren - Datum, Ort: 30. Juni 1936, Prag. Familienstand: Verheiratet mit Holde. Kinder: Vinca (1966) und Leo (1972). Eltern: Herta und Prof. Gustav. Mitgliedschaften: Rechtsanwaltskammer Wien, Juristenverein. Hobbies: Reisen, Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich die Matura am Lycée Français in Wien abgelegt hatte, begann ich 1960 als Schadensreferent für die Erste Allgemeine Versicherung zu arbeiten. Parallel dazu absolvierte ich das Studium der Rechtswissenschaften, das ich 1964 erfolgreich abschloß. 1967 verließ ich die Erste Allgemeine Versicherung und wechselte zur Agrippina Versicherung nach Köln, Deutschland. In meiner Funktion als Auslandsschadensreferent bereiste ich bei ca. 40 Dienstreisen intensiv den gesamten Balkan. Meine tschechischen Sprachkenntnisse kamen mir beim Erlernen der serbokroatischen Sprache sehr zugute. Neben dem Balkan gehörten auch westeuropäische Staaten zu meinem Einsatzgebiet. 1973 arbeitete ich für die Advokatur Dr. Leo Rotter in Agram - Herrn Dr. Rotter hatte ich im Zuge meiner Tätigkeit für die Agrippina Versicherung kennengelernt, und er hatte mir auch das Angebot gemacht, für seine Kanzlei zu arbeiten. Ende 1973 kehrte ich nach Wien zurück und begann meine Rechtsanwaltsausbildung. 1982 legte ich erfolgreich die Rechtsanwaltsprüfung ab und schloß somit meine Ausbildung ab. Anschließend machte ich mich sofort selbständig und gründete die Advokatur Dr. Schubert Ullrich im zweiten Wiener Bezirk. Da ich durch meine Tätigkeit am Balkan viel Erfahrung gesammelt hatte, konzentrierte ich mich zu Beginn auf die rechtliche Betreuung von Staatsbürgern dieses geographischen Raumes. Dieses Geschäftsfeld zählt bis heute zum Schwerpunkt meiner Arbeit. Meine Fremdsprachenkenntnisse sind dafür unerläßlich - ich spreche Tschechisch, Serbokroatisch, Italienisch, Spanisch, Französisch und Englisch. 1985 übersiedelte meine Kanzlei in die Severingasse im neunten Wiener Bezirk, und seither verfüge ich über ausgedehnte Räumlichkeiten und einen angeschlossenen Wohnbereich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, einen Fall zur Zufriedenheit meines Klienten abschließen zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Da ich gut von meiner Arbeit leben kann, sehe ich mich durchaus als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Kontakte zu einigen hervorragenden Vertretern meiner Branche haben einen nicht zu unterschätzenden Anteil an meinem Erfolg. Das von mir aufgebaute Netzwerk von Kontakten am Balkan spielt dabei eine besondere Rolle. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich widme mich ihnen nach besten Kräften und persönlichem Vermögen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine Entscheidung, die Laufbahn des Advokaten einzuschlagen und die Ausbildung schlußendlich zu vollenden, war eine der wichtigsten und erfolgreichsten Entscheidungen meines Berufslebens. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Meine Liebe gilt der Originalität, da ich mich nicht gerne nach anderen richte, außerdem verabscheue ich sozialen und nachbarschaftlichen Druck. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Dr. Leo Rotter und Herr Manfred Saam, mein ehemaliger Vorgesetzter bei der Agrippina Versicherung, haben mich diesbezüglich am wesentlichsten geprägt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung ist nicht üblich, denn das gute Abschneiden vor Gericht gilt bei den meisten Klienten als selbstverständlich. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Dies ist mir herzlich gleichgültig. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Meine Ausdauer und meine Fähigkeit, die Übersicht zu bewahren, sind zwei meiner großen Stärken. Außerdem besitze ich ein gesundes Maß an Selbstironie und Humor. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die nächste Generation läßt sich zu Recht nichts raten - insofern kann ich nur empfehlen, nicht auf falsche Informationen von selbsternannten „Leithirschen" zu hören.

✱ Schuch Christian Dipl.-Ing. (FH)

● Zur Person

Beruf: System- und Informationstechniker. Funktion: Niederlassungsleiter. Tätig bei: Emco Bau und Klimatechnik Vertriebs-GmbH., 1160 Wien, Liebknechtgasse 8/201. Geboren - Datum, Ort: 6. Dezember 1967, Wien. Hobbies: Sport, Modellbau, Gitarre spielen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte von 1982 bis 1989 die HTL in Wien 3, Fachrichtung Maschinenbau und Betriebstechnik. Nach der Matura absolvierte ich meinen Präsenzdienst und trat danach als technischer Sachbearbeiter in die Firma BSH- Klimatechnik Austria ein. Parallel dazu begann ich im Jahre 2000 das berufsbegleitende Studium der Präzisions-, System- und Informationstechnik an der Fachhochschule Wiener Neustadt. 1992 wechselte ich - zunächst als Verkaufsberater - zu Emco Bau und Klimatechnik. 2004 erfolgte meine Sponsion, und seit 2006 bin ich Leiter der Niederlassung von Emco in Wien 16.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich das Erreichen von persönlichen Zielen, wobei das große Ziel von kurz- und mittelfristigen Zielen vorherbestimmt wird. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin zufrieden mit dem bisher Erreichten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?**

Ausschlaggebend für meinen Erfolg war, zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zu sein, aber auch ein wenig Glück. Weiters spielen meine gute Ausbildung, Konsequenz, Disziplin und persönlicher Einsatz eine große Rolle. Daß ich mich während meiner Ausbildung auch intensiv für den kaufmännischen Bereich interessierte, ist letztendlich ein wichtiger Grundstein, meine heutige Position ausüben zu können. Mein Bestreben, mir so früh wie möglich ein Netzwerk aufzubauen, und meine Einstellung, und mit Rückschlägen positiv umgehen zu können, sind weitere Kriterien meines Erfolges. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Im kaufmännischen Bereich war mir mein Onkel ein großes Vorbild, er leitete als Geschäftsführer die Stroh Tankstellen. Weiters hat mich der Vater eines guten Freundes sehr beeindruckt, der maßgeblich am Bau der Neuen Brücke über die Donau beteiligt war. Als Mentor wirkte mein bisheriger Chef, der allerdings schon im Ruhestand ist. Er vermittelte mir die sehr wichtige Prämisse, bei der Führung eines Unternehmens immer liquide zu bleiben. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie spielen eine sehr wichtige Rolle. Wir haben ein tolles Team, das sich nicht nur durch fachliche Kompetenz, sondern auch durch ausgezeichnete Produkt- und Marktkenntnisse auszeichnet. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich schätze an Mitarbeitern vor allem Disziplin, Loyalität und Eigenmotivation. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Unser Arbeitsklima ist ein sehr gutes, dazu trägt auch mein Umgang mit den Mitarbeitern bei. Weiters gibt es regelmäßige Besprechungen, in denen relevante Themen diskutiert und neue Zielsetzungen besprochen werden. Darüber hinaus steht meine Tür für jeden Mitarbeiter - nicht nur bildlich - jederzeit offen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Im Prinzip ist dieses Unternehmen ein Nischenanbieter. Darüber hinaus bieten wir neben unserer Standardlösung auch sehr flexible Lösungen, die an die Bedürfnisse unserer Kunden angepaßt sind, und zwar in Form eines Baukastensystems. Ausgezeichnete Kundenbetreuung bei hoher Qualität steht im Mittelpunkt unserer Bemühungen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Diese Bereiche sind in meinem Fall strikt getrennt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte einen Beruf ausüben, der den eigenen Neigungen entgegenkommt. Ausdauer und Engagement an den Tag legen, sich Netzwerke aufbauen und Zusammenhänge erkennen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte das Unternehmen im Bereich Vertrieb noch etwas ausbauen und die Marktführerschaft innerhalb unserer Produktsparte weiter absichern.

✱ Schuhmayer Manfred

● Zur Person

Beruf: Journalist. Funktion: Direktor, Geschäftsführer und Chefredakteur. Tätig bei: Regal Verlags GmbH, Verlagsgruppe Handelsblatt., 1210 Wien, Florido Tower, Floridsdorferstraße 1. Geboren - Datum, Ort: 1. September 1939, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede. Kinder: Dr. Clemens und Dr. Gregor. Eltern: Friedrich und Anna. Ehrungen: 1999 Wiener Preis der Wirtschaftsuniversität und der Kammer für besondere Leistungen in Handelspublizistik und Handelsforschung. Hobbies: Geschichte, Politische Literatur, Wandern, Fußball. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Im Führungskräftegremium des Holtzbrinck-Verlages, Verleihung des Titels Direktor durch den Eigentümer (Verlagsgruppe Handelsblatt/Holtzbrinck).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich Staatswissenschaften bis zum ersten Staatsdiplom. 1962 brach ich mein Studium ab, um die Chance zu nützten, als Wirtschaftsredakteur bei der Tageszeitung „Die Presse" zu beginnen. 1963 wurde ich der jüngste Verfasser von Leitartikeln. Nach sieben Jahren wechselte ich zu einer Werbefirma, wo ich zwei Jahre lang als Geschäftsführer fungierte. 1970 kehrte ich als Leiter des Wirtschaftsteiles zur „Presse" zurück. Vier Jahre später, im Alter von 34 Jahren und im Wissen, daß die Chefredakteursposition für mich nicht zu erreichen war, machte ich mir bewußt, daß ich diese Position nicht für den Rest meines Lebens behalten wollte und machte mich somit 1974 mit der Regal Verlags GmbH selbständig. Damit schuf ich die erste Fachzeitschrift für Handel und Marken Österreichs, die nach journalistischen Kriterien geführt wurde. Während meiner ganzen bisherigen Karriere war ich jahrelang Mitarbeiter von „Economist" (London), „Weltwoche" (Zürich), „Die Zeit" (Hamburg), der „Wirtschaftswoche" und des ORF. Meine Erfahrungen aus der journalistischen Tätigkeit in diesen Medien übertrug ich in meinem eigenen Unternehmen auf die Welt der Fachzeitungen. „Regal" wurde im Fachzeitschriftenbereich eine respektable Publikation bei den Inseraten und 1994 erwarb die Holtzbrinck-Gruppe („Handelsblatt") mein Unternehmen, das ich weiterhin als Geschäftsführer / Direktor leite, um einen hervorragenden Preis zu 100 Prozent.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die erfolgreichste und umsatzstärkste Fachzeitung der Österreichischen Nachkriegsgeschichte gegründet zu haben. Erfolg ist in diesem Zusammenhang weiters in der Tatsache zu sehen, daß ich nie auch nur einen Schilling Kredit für den Aufbau meines Unternehmens benötigte, was an ein Wunder grenzt. Geld spielt bei meinem Erfolg keine Rolle; es lag mir nichts daran, pekuniäre Ziele zu verfolgen. Wesentlich war meine Leistung - wenn diese stimmt, stellt sich der finanzielle Erfolg von selbst ein. Erfolg bringt Geld; Geld macht Spaß, Spaß macht Freude und Freude bedingt den Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Für meinen Erfolg waren mehrere Faktoren ausschlaggebend. Einer dieser Faktoren ist zielgerichteter Fleiß. Mindestens genauso wichtig ist die Liebe zum Beruf: Ich konnte mein Hobby zum Beruf machen und arbeitete immer sehr viel. Glück oder Pech spielten in meiner Vita keine Rolle, wichtig war vor allem meine gute Hand in der Auswahl von Mitarbeitern. Ich besaß in meinem Leben nie einen Presseausweis, weil ich ihn nie gebraucht hätte und auch heute nicht brauche - man kennt und schätzt mich einfach. Mit Sicherheit spielt meine Familie eine große Rolle bei meinem Erfolg, weil ich nur dann einen freien Kopf für meinen Beruf habe, wenn ich gemeinsam mit meiner Frau geistige und körperliche Erholung finden kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Im Sinne meiner Definition sehe ich mich heute als erfolgreich, weil ich aus eigener Kraft sehr viel erreichte. In der aktuellen Situation sehe ich mich auch deshalb als erfolgreich, weil unser Verlag keine Krise zu spüren bekam, keinen Anzeigenrückgang zu beklagen hat und wir Personal einstellen, während andere Mitarbeiter entlassen. Diese Entwicklung führe ich auf das Können unseres Teams zurück. Fast alle sind Akademiker und sind in der Lage, theoretisches Wissen mit Praxis zu verbinden. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich denke, daß man es als Journalist in puncto Anerkennung relativ leicht hat: Wenn man einen guten Artikel geschrieben hat, der den Lesern gefällt, erfährt man die schönste und

wichtigste Anerkennung. Als Journalist braucht man - wie ein Schauspieler - Beifall. Bleibt dieser aus, ist man einfach nicht gut genug. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt in unserer Branche viele Abenteurer und Nichtkönner, die sich vor allem im Bereich der Fachzeitschriften selbständig machen, weil sie viel Geld haben und dabei unseriös arbeiten. Der Journalismus, der von manchen „Kollegen" gepflegt wird, verdient den Namen kaum, das ökonomische Wissen ist gleich Null, von der Allgemeinbildung ganz zu schweigen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich beschäftige sehr viele, hervorragend ausgebildete Akademiker. Neben der Basis einer guten Ausbildung setze ich die Liebe zum Beruf voraus. Weiters lag mir immer viel daran, ein gutes Team aufzustellen, in dem die einzelnen wie im Fußball mit ihren Leistungen zum Sieg (oder Erfolg) der ganzen Mannschaft beitragen. In einem Team ist die Position des Mitarbeiters, der sich quasi formen läßt, also teamfähig ist, genauso wichtig wie der Vorgesetzte, der die Fähigkeit besitzt, das Team zu koordinieren. Unsere Mitarbeiter müssen topinformiert sein und österreichische wie auch internationale Qualitätsmedien lesen. **Wieviel Zeit wenden Sie für Weiterbildung auf?** Für meine 64 Jahre noch sehr viel: ich lese täglich mehrere hochwertige Zeitungsprodukte, da sie mir das aktuelle Wissen liefern und ich das Lesen von Qualitätszeitungen für ein wesentliches Fortbildungsinstrument halte, das leider viel zu wenig forciert wird. Vor drei Jahren habe ich in Computerkursen mein EDV-Wissen aktualisiert; darüber hinaus halte ich selbst immer wieder Vorträge und leite Diskussionsrunden, bei denen ich lerne. Auch Regal veranstaltet jährlich ein Symposium mit Spitzenleuten, an dem regelmäßig 400 Leute teilnehmen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das wichtigste ist die Ausbildung - und zwar im Sinne sowohl eines sehr hohen Fachwissens als auch einer breiten und umfassenden Allgemeinbildung! Ohne Ausbildung kann man heute (Stichwort: Globalisierung) gar nichts erreichen. Es ist eine österreichische Krankheit, immer mit dem Bestehenden zufrieden zu sein und alles gut zu finden; wenn man wie ich die Dinge erst einmal aus anderer Perspektive sieht, führt das oft zu einem bösen Erwachen. Ich sage heute jedem, daß es nur Fleiß und Ausbildung sein können, die zum Erfolg führen - mit „Beamtenmentalität", die in Österreich leider sehr verbreitet ist, wird man nicht weit kommen.

✱ Schulz Gerhard Dr.

● Zur Person

Beruf: Jurist. Funktion: Kassendirektor, Abteilungsleiter Banknoten- und Münzkasse. Tätig bei: Oesterreichische Nationalbank., 1090 Wien, Otto-Wagner-Platz 3. Schöpferische Akte: Entwicklung und Perspektiven des österreichischen Devisenrechts. Rechts- und Sozialwissenschaftliche Reihe, Band 19, Verlag P. Lang 1997. Hobbies: Marathon, Malen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura an der Handelsakademie Mödling trat ich in den Dienst der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB) und war in den Bereichen Ausland, Druckerei, Personal, Organisation und Controlling tätig. In meiner Freizeit studierte ich Rechtswissenschaften und erlangte mein Diplom und Doktorat. Ab 1999 war ich als Direktor und Leiter der Zweiganstalt Graz für die Euro-Einführung in der Steiermark sowie für den Neubau und die Neuorganisation der Zweiganstalt Graz verantwortlich. Von 2000 bis 2004 leitete ich als OeNB-Zweiganstaltskoordinator die Vorbereitungen zur Einführung des Euro. Seit 2004 bin ich als Kassendirektor und Abteilungsleiter der Banknoten- und Münzenkasse für das Bargeldwesen und die Geldlogistik zuständig. Ich bin weiters Mitglied internationaler Arbeitsgruppen im Bereich Bargeld, insbesondere zur Vorbereitung der Euro II-Serie.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg verbinde ich in erster Linie mit Zufriedenheit und Anerkennung. Erfolg hat mit Motivation, Zielstrebigkeit und engagiertem Einsatz zu tun. - Erfolg ist eine Reise, kein Ziel. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Als Herr Karl Wlaschek in einem Interview nach seinem Erfolgsrezept gefragt wurde, meinte er, daß dazu ein Drittel Fleiß, ein Drittel Können und ein Drittel Glück gehören. Ich denke, das trifft hier zu. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich gehe ohne Umschweife und sehr geradlinig an Probleme heran. Ich liebe es, Entscheidungen auch unter Druck zu treffen. Aber es ist wesentlich, unterscheiden zu können, in welchen Situationen man eine Entscheidung alleine trifft und wann im Team. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich hatte kein Vorbild, dem ich nacheiferte, obwohl es natürlich auch Leitfiguren gibt, die durch ihr Auftreten und ihre Persönlichkeit beeindrucken. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Im Laufe eines Lebens gibt es manchmal mehr, dann wieder weniger Anerkennung. Wichtig ist, daß die Anerkennung echt ist. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Loyalität steht für mich an erster Stelle. Auch schätze ich Begeisterungsfähigkeit und Qualifikation, um die übertragenen Arbeiten eigenständig ausführen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich stehe hinter meinen Mitarbeitern. Es ist wichtig, seinen Mitarbeitern ein ausreichendes Maß an Eigenständigkeit zuzugestehen. Fehler sind unvermeidbar, wichtig ist, sie als Chance zu sehen und gut damit umzugehen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Nationalbank ist an ständiger Weiterentwicklung interessiert. Ihre Aufgabe ist, der Öffentlichkeit Vertrauen und Stabilität zu vermitteln, da ohne Vertrauen die Geldwirtschaft nicht existieren kann. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Privatleben ist mir sehr wichtig, und es soll auch privat bleiben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Eine gute Universalbildung wird immer bedeutender. Auch ist es wesentlich, Fleiß, Offenheit und Flexibilität an den Tag zu legen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich verspüre noch viel Kraft, um neue Ideen umzusetzen und um neuen Herausforderungen zu begegnen. **Ihr Lebensmotto?** Nicht stehenbleiben - immer weitergehen.

✱ Schulz Wolfgang Univ.-Prof. Dr.

● Zur Person

Beruf: Universitätsprofessor. Funktion: Institutsvorstand. Tätig bei: Institut für Soziologie, Universität Wien., 1090 Wien, Rooseveltplatz 2. Geboren - Datum, Ort: 10. Juli 1940, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Gui Ying Cao. Kinder: Felix (1987) und Jia (1991). Eltern: Anton und Hilde. Schöpferische Akte: Zahlreiche Fachpublikationen, Auszug: Analysen an einem Symphonieorchester (Wiener Symphoniker), Wien 1971; Normales Trinken und Suchtentwicklung, Bände 1 und 2, mit K. Antons, Göttingen/Toronto/Zürich,

1976 bis 1977; Projektleitung Österreichischer Familienbericht, Struktur und Bedeutungswandel der Familie, Familie und Freizeit (Familienbericht 1979), Bericht über die Situation der Familie in Österreich, BKA, Wien 1979; Österreich zur Jahrhundertwende - gesellschaftliche Werthaltungen und Lebensqualität 1986 bis 2004, VS Verlag für Sozialwissenschaften 2005. Mitgliedschaften: Deutsche Gesellschaft für Soziologie. Hobbies: Segeln, Bergsteigen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich zunächst Psychologie, Philosophie und Kunstgeschichte. 1963 schloß ich den Universitätslehrgang für Werbung und Verkauf an der WU Wien als akademisch geprüfter Werbekaufmann ab. In weiterer Folge führte ich freiberuflich mit einer Arbeitsgruppe sozialwissenschaftliche Untersuchungen für verschiedene Marktforschungsfirmen und Organisationen durch. Von 1963 bis 1967 arbeitete ich als Gruppentherapeut bei den Beratungsstellen des Gesundheitsamtes der Stadt Wien im Bereich der ambulanten Behandlung Alkoholkranker. 1968 promovierte ich bei Prof. Rohracher mit meiner Dissertation über die Prognose des Behandlungserfolges bei Alkoholkranken zum Dr. phil. Ab 1968 war ich als Assistent am Institut für Soziologie der Universität Wien tätig. Anschließend mußte ich mich entscheiden, ob ich im klinischen Bereich, in der Wirtschaft oder im wissenschaftlichen Bereich tätig sein möchte, und so habilitierte ich mich 1974 an der Juridischen Fakultät der Universität Wien (damals war die Soziologie wie auch die Volkswirtschaft noch an die Rechtswissenschaft angebunden) mit einer Arbeit über soziales Trinken, da ich mich für soziale Fragen immer sehr interessiert hatte. Von 1978 bis 1981 wurde ich als Wissenschaftlicher Rat und Professor an die Universität Bielefeld berufen, seit März 1981 fungiere ich als ordentlicher Professor für Soziologie am Institut für Soziologie, Fakultät für Sozialwissenschaften der Universität Wien. Derzeitiger Forschungsschwerpunkt: Lebensqualität.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Heute definiere ich den Begriff Erfolg als Anerkennung seitens geschätzter Fachkollegen. Auch bemerkenswerte Publikationen, die in befriedigendem Maße rezipiert und zitiert werden, sind für mich wesentliche Anzeichen des Erfolges. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Einige meiner Arbeiten würde ich als erfolgreich bezeichnen, insbesondere meine Studien zur Behandlung Alkoholkranker, die erwähnte Studie über die Wiener Symphoniker und der zweite Familienbericht, der vielfach zitiert wurde. Auch im sportlichen Bereich (Klettern) habe ich einige Erfolge errungen, wo ja nicht nur physische Kraft, sondern auch Nervenstärke eine große Rolle spielt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Sicherlich spielte auch der Zufall mit, doch waren vor allem persönliche Fähigkeiten ausschlaggebend. Oft stehen einem jene Personen zur Seite, denen man selber geholfen hat. Ich denke, daß ich aufgrund meiner Vielseitigkeit auch auf anderen Gebieten erfolgreich gewesen wäre. Noch Jahre nach meiner therapeutischen Aktivität gab es Patienten, die zu mir kamen und mir erklärten, daß sie ihre Abstinenz mir zu verdanken hätten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich habe kein richtiges Vorbild, aber ich habe versucht, von vielen Leuten etwas zu lernen und mir etwas abzuschauen. Natürlich gibt es wichtige Bezugspersonen. Ich stamme aus einer Beamtenfamilie, und in meiner Kindheit hatte ich Freunde aus einer Industriellenfamilie, die für mich insofern einflußreich waren, als ich beobachten konnte, wie man sich darstellen kann, wie man sich verkaufen muß, etc. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Der Ruf an eine deutsche Universität stellte für mich jedenfalls eine große Anerkennung dar, ebenso die Berufung an die Fakultät in Wien. Ich denke, ich bin durchaus auch ein Lebenskünstler, ich bin viel gereist und strebte nicht immer nur nach Erfolg und Anerkennung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Problem meiner Branche liegt wohl vor allem darin, daß die Soziologie keinen sehr hohen Stellenwert besitzt, obwohl allenthalben immer mehr Soziologie in allen möglichen Bereichen betrieben wird. Ein weiteres Problem ist wohl auch, daß es sehr viele verschiedene Schulen gibt („verstehende", „qualitative", „quantitative" Schulen, etc.), wobei jede Methode ihre Berechtigung hat. **Welche sind die Stärken Ihres Instituts?** Das Institut ist zwar sehr heterogen, aber wir sind auch für die Durchführung komplexer Analysen von sozialen Problemen auf verschiedenen Ebenen anerkannt. Eine Kollegin ist einem Ruf an eine andere Universität nicht gefolgt, weil die Arbeitsbedingungen bei uns einfach besser sind. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es ist nicht immer einfach, diese beiden Bereiche miteinander zu vereinbaren. Abends bleibt mir wenig Zeit, doch ich versuche, hier am Wochenende einen Ausgleich zu finden. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich wende bestimmt 50 Prozent meiner Zeit für meine Weiterbildung auf, denn hierzu gehören ja auch jede Art von Fachlektüre und ähnliche Aktivitäten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wesentlich, möglichst viel zu lernen, um das erworbene Wissen in möglichst vielen Kombinationen anwenden zu können. Ich erkläre meinen Studenten, daß Soziologie nichts anderes ist, als rechnen, schreiben und lesen zu können, aber diese Fähigkeiten müssen eben wirklich beherrscht und adäquat angewendet werden. Meiner Ansicht nach wird jeder Assistent in relativ kurzer Zeit auf seinem Gebiet mehr beherrschen als sein Professor, wenn er seine Tätigkeit ernst nimmt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte noch einige gesellschaftspolitisch relevante Bücher publizieren und begabten wissenschaftlichen Nachwuchs fördern.

✱ Schuster Charlotte DDr.

● Zur Person

Beruf: Rechtsanwältin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Kanzlei DDr. Charlotte Schuster Rechtsanwalt., 1190 Wien, Schreiberweg 93. Geboren - Datum, Ort: 14. Jänner 1933, Wien. Kinder: Johannes Augustinus (1963) und Antonius Clementinus (1970). Eltern: Anton und Maria. Besondere Vorfahren: Vorfahren wanderten 1625 von Bamberg ein und sind seit dieser Zeit in Grinzing ansässig. Hobbies: Natur, Wandern, Reisen, Lesen, Geschichte, Sprachen (Spanisch, Englisch und Italienisch).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura im Jahr 1952 studierte ich Rechtswissenschaften an der Universität Wien. Die Promotion feierte ich 1958. Ich wählte diesen Beruf im Gedenken an meinen Bruder, der 1944 von den Nazis zum Tode verurteilt und hingerichtet worden war. Mein Karriereweg war mit großen Schwierigkeiten verbunden, weil es damals geschlechtsspezifische Probleme in meinem Beruf gab. Ich gehörte zu den Pionierinnen und mußte Widerstände mit Hartnäckigkeit

überwinden. Mein Ziel war es, die Richterlaufbahn einzuschlagen. Ich mußte mich zweiundzwanzigmal bei der Justiz bewerben, und es dauerte zwölf Jahre, bis ich damit Erfolg hatte. Nach der Promotion arbeitete ich ein halbes Jahr am Institut für Handelsrecht und ein halbes Jahr am Institut für Römisches Recht als Assistentin. Nach dem obligaten Gerichtsjahr absolvierte ich erfolgreich das Studium der Staatswissenschaften. Nach dem Abschluß des zweiten Studiums arbeitete ich am Verwaltungsgerichtshof zwei Jahre lang als Schriftführerin. 1965 absolvierte ich ein zweites Gerichtsjahr. 1966/67 arbeitete ich in Rechtsanwaltskanzleien als Konzipientin und legte 1969 die Anwaltsprüfung ab. Vorübergehend war ich ohne Beschäftigung, und 1970 kam mein zweiter Sohn zur Welt. Es folgten zwei weitere Jahre als Konzipientin in der Kanzlei Dr. Orator. Im Juli 1972 ergab sich endlich die Möglichkeit, die Richterlaufbahn einzuschlagen. Ich übernahm als Bezirksrichterin ein Strafbezirksgericht mit einem Aktenrückstand von 253 Stück, den ich innerhalb von neun Monaten aufarbeitete. Nach vier Jahren bewarb ich mich im Landesgericht, wurde Oberlandesgerichtsrätin und arbeitete bis 1981 als Untersuchungsrichterin. Danach war ich bis zu meiner Pensionierung im Jahre 1990 in der Hauptverhandlungsabteilung als Richterin tätig. Ich wollte aber beruflich aktiv bleiben, weshalb ich 1992 meine eigene Kanzlei gründete und bei Präsident Schuppich den Kammereid ablegte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolge waren und sind für mich sehr wichtig. Ich brauche sie als Selbstbestätigung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich hatte Freude am Beruf und konnte deshalb an meiner Zielsetzung mit Ausdauer festhalten und daran arbeiten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine Entscheidungen waren durchwegs von Erfolg gekrönt. Ich erhalte jetzt als Rechtsanwältin zudem positive Rückmeldungen über Entscheidungen aus meiner Zeit als Richterin. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern prägten mich in erster Linie in menschlicher Hinsicht, aber sie gaben mir damit zwei Dinge auch für den Berufsweg mit. Erstens war das, Begonnenes zu Ende zu bringen, und zweitens, immer vollen Einsatz zu zeigen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfuhr ich primär von Klienten, und dies freute mich und erschien mir auch ausreichend. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich kann nur für den Sektor Strafrecht sprechen, und diesbezüglich hätte ich durchaus einige Änderungswünsche, die sich jedoch nicht so einfach umsetzen lassen. Aufgrund der Vielzahl an Prozessen tendiert man dazu, die Abwicklung derselben rasch durchzuführen, was sich jedoch nicht immer mit Qualität vereinbaren läßt. Weiters würden wir uns in den Gerichtsräumlichkeiten der Verteidiger mehr Platz wünschen, denn immer öfter platzen diese aus allen Nähten. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Fortbildung ist immer ein Thema. Unlängst beschäftigte ich mich in Zusammenhang mit der DNA-Analyse mit dem Bereich Genetik. Derzeit aktuell ist das EU-Recht, und Sprachstudien haben mich das ganze Leben begleitet. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate jungen Menschen, die Zeit des Lernens optimal zu nützen, um sich eine gute Basis zu schaffen, und vor Schwierigkeiten nicht gleich zu kapitulieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich sehe zwar am Horizont meinen Ruhestand, doch solange meine grauen Zellen noch gut arbeiten, setze ich meine Tätigkeit fort. Darüber hinaus möchte ich meine Fremdsprachenkenntnisse erweitern, meiner Passion - dem Reisen - nachkommen, solange dies meine Gesundheit zuläßt, und weiterhin sehr viel lesen. Vor allem interessiert mich die Lektüre über Länder, in denen es der Bevölkerung insgesamt schlecht geht, und über die man relativ wenig Hintergrund- und Insiderwissen bekommt.

✶ Schuster Maximilian Ing.

● Zur Person

Beruf: Elektroingenieur. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: CEPM Consulting Engineering Projektmanangement GmbH., 5020 Salzburg, Innsbrucker Bundesstraße 47 A. Geboren - Datum, Ort: 7. Jänner 1951, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Andrea. Hobbies: Schifahren, Bergsteigen, Radfahren, Kochen.

● Karriere

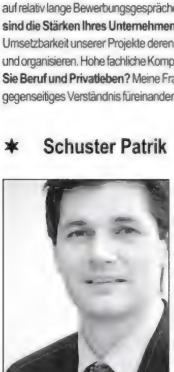
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich brach das Gymnasium 1966 ab und absolvierte stattdessen die Lehre zum Elektroinstallateur. Nach erfolgreichem Abschluß dieser Ausbildung arbeitete ich in meinem Beruf für die Firma Elektro-Bau AG-Linz weiter und absolvierte parallel dazu auf dem zweiten Bildungsweg die HTL zum Elektroingenieur. 1978 konnte ich auch diese Ausbildung abschließen, 1980 erfolgte eine weitere im Bereich Mikroelektronik. Anschließend begann ich für Siemens Linz als Vertriebsleiter für Großkunden. Eineinhalb Jahre später, 1985, kehrte ich als Niederlassungsleiter für Salzburg in die Elektro-Bau AG-Linz zurück, wo ich für gesamt Westösterreich zuständig war. Insgesamt waren in diesem Unternehmen 2.500 Mitarbeiter tätig. 1994 übernahm ich zusätzlich die Vertriebsleitung für den Raum Innsbruck und ein Jahr danach für Bayern. In dieser Zeit reifte bereits der Wunsch in mir, mich selbständig zu machen; ein Ziel, das ich 1997 mit der Gründung der CPM Consulting Engineering Projektmanagement realisierte. 1999 gründete ich zusätzlich eine Bauträgergesellschaft, die aber derzeit stillgelegt ist. Im Jahre 2003 wurde aus CPM die Firma CEPM GmbH, die sich vor allem mit dem Bereich der Alternativenergie, und zwar insbesondere mit der Thermosolartechnik und weniger mit der Photovoltaiktechnik beschäftigt, weil letzter untrennbar mit Silizium verbunden ist.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg liegt für mich in Zufriedenheit und bedeutet für mich unter anderem, Menschen für etwas begeistern zu können, vor allem meine Mitarbeiter. Geist und Wirtschaftlichkeit sollten

nebeneinander existieren können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Als ich nach meiner Tätigkeit bei Siemens unter anderen Vorzeichen wieder in die Elektro-Bau AG-Linz eintrat, stellte das einen gravierenden Karrieresprung dar. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt leider immer wieder Unternehmen in diesem Geschäftszweig, die mit einem unrealistischen Preisgefüge in den Wettbewerb treten, aber letztendlich Schiffbruch erleiden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter sind immens wichtig, denn alleine bin ich nichts. Von meinen Mitarbeitern verlange ich Leistung, die sie aber nur dann in einem hohen Maße erbringen, wenn sie sich im Unternehmen wohl fühlen. Wichtig ist es daher, die geeigneten Rahmenbedingungen zur Verfügung zu stellen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich verlasse mich auf relativ lange Bewerbungsgespräche und die darauf folgende Probezeit. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärke meines Unternehmens ist die Umsetzbarkeit unserer Projekte deren Durchführung wir auch selbst verantworten und organisieren. Hohe fachliche Kompetenz ist dabei unerläßlich. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau und ich können die beiden Bereiche durch gegenseitiges Verständnis füreinander gut vereinbaren.

✱ Schuster Patrik



● Zur Person

Beruf: Datenverarbeitungskaufmann. Funktion: Prokurist der Niederlassung Wien. Tätig bei: NTS Netzwerk Telekom Service AG., 1230 Wien, Gastgebgasse 27. Geboren - Datum, Ort: 26. September 1971, Tulln. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Karin Feldinger. Eltern: Ingrid und Walter. Ehrungen: Staatsmeister im BMX-Fahren und im Enduro-Motorsport. Hobbies: Motorradfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule in Tulln besuchte ich eine dreijährige Privatschule, die eine Kombination aus Handelsschule und HAK mit besonderem Augenmerk auf EDV darstellt, und schloß diese als Datenverarbeitungskaufmann ab. Ich erlernte früh eine projektorientierte Vorgehensweise und trat nach Abschluß meiner Ausbildung im Bereich Servicetechnik bei Memorex-Telex, einem amerikanischen PC-Hersteller, der z.B. österreichweit Schulen mit Computern ausstattete, ein. 1991 wechselte ich zur Firma BEL Computer Systems in Graz, um nach einer Einschulungsphase in die Filiale Frankfurt zu wechseln. Ich war zehn Jahre lang für die Programmierung zuständig und trug Projektverantwortung, zum Beispiel für das Anzeigesystem des Flughafens Wien-Schwechat und für die Zutrittskontrolle bei Daimler-Chrysler Stuttgart oder deutschen Kernkraftwerken. Im Jahr 2000 wechselte ich zu NTS, um die neu gegründete Niederlassung Wien aufzubauen. Die NTS Netzwerk Telekom Service AG beschäftigt am Standort Wien mittlerweile zehn Mitarbeiter (insgesamt 30) und zeichnet sich durch hohe Kundenorientierung aus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich werte es als Erfolg, wenn es mir gelingt, ein Projekt, an dem mir sehr viel liegt und in das ich meine gesamte Energie gesteckt habe, zu einem positiven Abschluß zu führen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Aufgrund meiner intensiven Beschäftigung mit dem BMX-Sport entwickelte ich Ehrgeiz und Durchhaltevermögen und erlangte eine konsequente, zielorientierte Einstellung. Auf dem Weg zum Ziel muß man Rückschläge einstecken und überwinden können, um voranzukommen. Wichtig ist es, im Falle von Niederlagen die eigenen Fehler zu analysieren. Ich hatte nicht die Absicht, eine eigene Firma zu gründen, auch wenn man niemals nie sagen sollte, sondern wollte eine verantwortungsvolle Position einnehmen, was mir auch gelang. In technischer Hinsicht bin ich kompetent genug, um auch in verwandten Bereichen versiert zu sein. Im Vertrieb sind zwischenmenschliche Fähigkeiten sehr wichtig, denn es ist notwendig, die Bedürfnisse anderer zu kennen und sich einzufühlen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** An meinem letzten Schultag hatte ich mein erstes Erfolgserlebnis, als mein Klassenvorstand mir sagte: „Herr Schuster, ich habe mich gefreut, daß ich Sie kennen lernen durfte." Bald darauf hatte ich meine ersten Erfolge im Sport und schließlich Schritt für Schritt auch im Berufsleben. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Heute sind Notlügen überall an der Tagesordnung, daher kann man durch wahrheitsgetreues, authentisches Verhalten am ehesten Erfolg erzielen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfahre ich von Kunden, Vorgesetzten, Mitarbeitern und meiner Familie. Ich glaube, daß jeder Mensch Zuwendung von irgendeiner Seite braucht, um überleben zu können. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Mentalität „Geiz ist geil" ist sehr problematisch, weil der Wert der qualitativ hochwertigen Dienstleister dadurch sinkt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne Mitarbeiter kann man nur bedingt etwas erreichen. Ein gutes Team aus technisch und sozial kompetenten Experten macht unsere Firma erfolgreich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich setze fachliche Qualifikation voraus. Da wir ein kleines Team sind, ist die Bereitschaft, sich in das bestehende Team zu integrieren, ebenfalls sehr wichtig. Wir rekrutieren auch oft sehr junge Mitarbeiter, weil sie noch nicht vorbelastet sind und sich hervorragend auf unsere Firmenphilosophie einstellen können. Auch unser Firmengründer war zum Zeitpunkt der beruflichen Selbständigkeit noch sehr jung. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir haben eine flache Hierarchie und behandeln Mitarbeiter grundsätzlich wie Kunden: fair und wertschätzend. Das Zauberwort „Bitte" gilt auch für scheinbar selbstverständliche Aufträge. Wichtig ist es auch, auf jeden einzelnen individuell einzugehen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind klein, flexibel, schnell und unbürokratisch. Unsere Mitarbeiter, die die Kundenwünsche ernst nehmen, garantieren Kundenorientierung und Qualität. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Für mich ist jetzt der Zeitpunkt erreicht, wo ich im Sport Abstriche mache. Meine Lebensgefährtin ist in derselben Branche wie ich beschäftigt, und das trägt zu einem höheren Verständnis für mein berufliches Engagement bei. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mißerfolge oder Rückschläge sollen niemanden aufhalten oder zurückwerfen. Es gibt viele Wege zum Erfolg, die Hauptsache ist der Blick nach vorne. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte auch in Zukunft beitragen das Unternehmen NTS auf dem Markt zu etablieren und den Bekanntheitsgrad zu steigern. Mein Privatleben ist mir natürlich ebenso wichtig. Daher möchte ich auch selbstverständlich eine Familie gründen.

✱ Schuster Peter Univ.-Prof. Dr.

● Zur Person

Beruf: Chemiker. Funktion: Vorstand. Tätig bei: Institut für theoretische Chemie der Universität Wien., 1090 Wien, Währingerstraße 17. Geboren - Datum, Ort: 7. März 1941, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Ingeborg. Kinder: Manfred (1972). Eltern: Elisabeth und Karl. Schöpferische Akte: The Hypercycle - A Principle of Natural Self-Organization, M. Eigen, P. Schuster. Springer, Berlin 1979; From Sequences to Shapes and Back: A Case Study in RNA Secondary Structures. P. Schuster, W. Fontana, P.F. Stadler, I. L. Hofacker. Proc. Roy. Soc. Lond. B 255, 279-284 (1994); Continuity in Evolution. On the Nature of Transitions, W. Fontana, P. Schuster. Science 280, 1451-1455 (1998); Herausgeber des Wissenschaftmagazins „Complexity" seit 2002. Ehrungen: Österreichisches Ehrenzeichen für Wissenschaft und Kunst 1993, Philip-Morris-Forschungspreis 1995. Mitgliedschaften: Vizepräsident der österreichischen Akademie der Wissenschaften, Mitglied an einigen deutschsprachigen Akademien. Hobbies: Bergsteigen, Oper, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Wissenschaftlicher Beirat an zwei Max Planck Instituten, Externes Mitglied am Santa Fe Institut USA.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ursprünglich wollte ich Mathematik studieren, doch meine Familie und Freunde meinten, daß damit eine Karriere als Mathematikprofessor an einem Gymnasium vorprogrammiert sei. Für mich kam aber eine unterrichtende Tätigkeit an einer Schule nicht in Frage, da mir die ganze Atmosphäre dort nicht sonderlich zusagte. Da ich auch eine gewisse Liebe zur Chemie entwickelte hatte, wollte ich Mathematik und Chemie inskribieren. An der Universität wurde mir aber mitgeteilt, daß diese Kombination nicht möglich sei - ich mußte mich zwischen Mathematik und Physik oder Chemie und Turnen entscheiden. Meine Wahl fiel auf Chemie, und 1959 begann ich an der Universität Wien mit dem Studium. Ich war ein recht flotter Student und begann relativ früh mit meiner Doktorarbeit, wobei ich zwei Doktorväter hatte: Bei Prof. Dr. Friedrich Wessely machte ich eine Experimentalarbeit auf dem Gebiet der organischen Chemie. Die dabei gewonnen Substanzen untersuchte und analysierte ich mit speziellen Methoden, hier war Prof. Dr. Oskar Polansky mein Lehrer. Er hatte damals die verschiedenen Rechenverfahren, die aus der Quantenmechanik stammen, in der Chemie etabliert und dazu mußte man auch mit Computern umgehen können. Als 1962 der erste Rechner an die Universität Wien kam, begann ich sofort mit der Computerarbeit. Es war eine riesige Maschine mit einer Speicherkapazität von 4 KB. Von 1985 bis 1991 war ich dann auch Vorstand des Computerzentrums. 1966 schloß ich die Doktorarbeit ab und promovierte 1967 zum Doktor der Chemie. Nach dem Studium wechselte ich sofort an das Max Plack Institut nach Göttingen zu Prof. Manfred Eigen, der kurz zuvor den Nobelpreis erhalten hatte. Das war für meine wissenschaftliche Karriere ein entscheidender Schritt. 1969 kehrte ich zurück nach Wien und habilitierte mich 1971 in theoretischer Chemie. Von 1973 bis 1992 war ich Institutsvorstand an der Universität Wien und war dann drei Jahre in Jena tätig, wo ich das Institut für molekulare Biotechnologie aufbaute. Während dieser Zeit hatte ich aber weiterhin regelmäßigen Kontakt zur Universität Wien und betreute hier auch Doktoranden. Ich war aber nicht nur in Österreich und Deutschland aktiv, sondern hatte auch eine Verbindung in die USA. Schon Mitte der achtziger Jahre war ich bei der Gründungssitzung des Santa Fe Institutes in Los Alamos dabei und wurde 1991 externes Fakultätsmitglied. Nach drei Perioden zu je vier Jahren legte ich aufgrund der Statuten des Institutes eine einjährige Pause ein, und seit Juli 2004 bin ich wieder externes Fakultätsmitglied. Außerdem bin ich seit 1995 externes Mitglied der Fakultät für Biologie und Pharmazie an der Friedrich-Schiller-Universität in Jena. Von 2000 bis 2003 war ich auch Vizepräsident der Österreichischen Akademie der Wissenschaften. Seit 1996 bin ich wieder Vorstand des Institutes für theoretische Chemie an der Universität Wien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Es gibt ein aktives Zufriedenheitsgefühl, bei dem man sich weiterentwickelt und mit seiner Arbeit oder Tätigkeit auch etwas bewirkt. Ich hoffe, daß auch von meiner Arbeit etwas für die nächsten Generationen übrig bleiben wird. Wenn das gelingt, kann man von Erfolg sprechen. Im Leben ergeben sich fast täglich neue Möglichkeiten und Perspektiven. Erfolgreiche Menschen greifen aus einem inneren Gefühl heraus im richtigen Augenblick zu, ohne zu wissen, ob sie die richtige Entscheidung getroffen haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Für einen Wissenschafter ist Neugier ein ganz wesentlicher Erfolgsfaktor. Diese Neugier darf er sich von seinem Umfeld auch nicht „aberziehen" lassen. Dann gehört natürlich eine solide Basis und Ausbildung dazu. Man muß das wissenschaftliche Handwerk, sei es Chemie, Mathematik oder Physik, beherrschen. Ganz wesentlich ist auch, sich seine Wirkungsstätten und Arbeitsplätze sorgfältig auszusuchen. In meinem Fall war das Max Planck Institut in Göttingen für die weitere Karriere prägend. Außerdem bin ich kein typischer Österreicher, da ich in vielen Belangen nicht kompromißbereit bin. **Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Die ehrlichste Antwort darauf lautet: So gut ich kann. Man muß sich selbst Prioritäten setzen und diese durchhalten, auch gegen den Druck von außen. Ich versuche im beruflichen Alltag zu agieren, und nicht nur zu reagieren. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Imitation muß früher oder später zu einem Ende kommen, wenn nichts mehr zu imitieren ist. Daher ist Originalität in jedem Fall zielführender. Man kann eventuell mit Imitation beginnen, aber irgendwann kommt der Punkt, wo man sich selbst einbringen muß. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine beiden Doktorväter Prof. Dr. Friedrich Wessely und Prof. Dr. Oskar Polansky spielten eine entscheidende Rolle in meiner Laufbahn. Sie hatten das richtige Gefühl für wissenschaftliche Arbeit und für den Einsatz, den man betreiben muß. Das haben sie mir vorgelebt. Ebenfalls prägend war meine Zeit in Göttingen bei Prof. Manfred Eigen, dessen kompromißloses Vordringen in wissenschaftliches Neuland mich beeindruckte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die schönste und größte Anerkennung für mich ist, daß eine ganze Reihe meiner Doktoranden und Diplomanden in Spitzenpositionen tätig ist. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne verläßliche, kompetente Mitarbeiter wäre ich in dem Bereich, in dem ich tätig bin, verloren. Ich gebe meinen Mitarbeitern von Anfang an relativ viel Freiheit bzw. Spielraum. Selbständige Persönlichkeiten mit Eigeninitiative profitieren dann auch davon und können sich entsprechend entwickeln. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau ist ebenfalls Chemikerin, und das erleichtert vieles. Ich habe eine Partnerin, die das Leben eines Wissenschaftlers versteht. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Im Jahr 2009 werde ich mich aus dem universitären Leben zurückziehen, und bis dahin möchte ich meinen wissenschaftlichen Schreibtisch geordnet übergeben. Ich

werde danach aber nicht Däumchen drehen, sondern arbeite bereits seit einiger Zeit gemeinsam mit sehr fähigen Partnern auf einem neuen Gebiet - es geht um die Zelle mit all ihren Komplikationen als eine regulatorische Einheit und die Entwicklung von mathematischen Methoden zum besseren Verständnis dieser Vorgänge. **Ihr Lebensmotto?** Mein chinesisches Tierkreiszeichen ist die Schlange. Ein Tier, das sich vielleicht nicht unbedingt größter Beliebtheit erfreut, aber sich in der Evolution überaus erfolgreich behauptet. Das trifft auch auf mich zu.

✱ Schütt Johann

● Zur Person

Beruf: Elektrotechniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: HS Hausgeräte Service (Hans Schütt) - Reparatur, Service, Verkauf von Elektrogeräten, Elektroinstallationen aller Art., 3002 Purkersdorf, Wiener Straße 10. Geboren - Datum, Ort: 3. März 1963, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Christine, geb. Holzer. Kinder: Michaela (1990) und Katharina (1991). Eltern: Johann und Anna. Hobbies: Motorboot, Fußball.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Pflichtschule in Purkersdorf und zwei Jahre die HTL in Wien. Anschließend absolvierte ich von 1980 bis 1985 meine Lehr- und Gesellenzeit bei der Firma Bohnsteiger in Preßbaum. Von 1986 bis 1991 arbeitete ich als Elektroinstallateur bei der Firma Jelinek in Mauerbach, von 1992 bis 1997 als Kundendiensttechniker bei Miele in Wien, und von 1998 bis 1999 als Kundendiensttechniker bei Elektra Bregenz, ebenfalls in Wien. Im April 2001 legte ich die Meisterprüfung als Elektrotechniker ab und bin seit 2003 als selbständiger Elektrotechniker tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die notwendigen Voraussetzungen für ein angenehmes Leben geschaffen zu haben. Erfolgreich sein heißt auch, seine Ziele erreicht zu haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Dafür, daß ich praktisch bei Null angefangen habe, habe ich eigentlich eine Menge erreicht. Ich denke, ich kann mich schon als erfolgreich bezeichnen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wesentlich ist wohl die Tatsache, daß ich hier im Umkreis eigentlich ohne Konkurrenz bin, es gibt niemanden in der Umgebung, der Reparaturen anbietet. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Manchmal geht es ein bißchen hektisch zu, wenn viele Aufgaben zu bewältigen sind, aber im großen und ganzen gehe ich darauf mit Gelassenheit zu und versuche, immer das Beste zu geben. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Das Ablegen der Meisterprüfung war schon ein wesentlicher Schritt auf der Erfolgsleiter, obwohl das alleine natürlich nicht reicht. Auch den Schritt in die berufliche Selbständigkeit empfand ich als sichtbares Zeichen des Erfolges. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, mich selbständig zu machen, war eine erfolgreiche. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich denke, Originalität macht sich auf die Dauer schon eher bezahlt. In meinem Fall ist es wichtig, daß ich mich von den Mitbewerbern immer ein bißchen abhebe. Dazu gehört auch ein persönlicher Umgang mit den Kunden. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Tatsache, im Umfeld von Purkersdorf nun doch einen gewissen Bekanntheitsgrad erlangt zu haben, sehe ich als eine Form der Anerkennung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Meines Erachtens gibt es für jedes Problem immer irgendwo eine Lösung. Die enormen Lohnnebenkosten und die sehr starke Steuerbelastung betreffen ja alle anderen Branchen auch. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Im großen und ganzen werde ich bestimmt wohlwollend gesehen, was sich auch an meinem relativ großen Kundenstock zeigt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken sind neben dem Kundendienst Reparaturen, Ein- und Umbauten von Haushaltsgeräten sowie Elektroinstallationsarbeiten aller Art. Seit 2003 sind wir das einzige Elektrogeschäft in Purkersdorf. Wir sind sehr rasch zur Stelle und haben natürlich auch einen Preisvorteil, da unsere Wegzeiten zu Purkersdorfer Kunden sehr viel kürzer sind als für Anbieter aus Wien. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich habe an meinem Standort eigentlich keine Konkurrenz. Ein Kunde, der lieber in das Auhof-Center fährt, um sich ein bißchen etwas zu ersparen, kommt ohnedies nicht zu mir. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Nun, das Privatleben kommt derzeit sicher ein bißchen zu kurz, aber ich hoffe, daß ich das zunehmend verbessern kann. Am Wochenende stehe ich jetzt wirklich nur mehr für echte Notfälle zur Verfügung. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich nehme eher unregelmäßig an Geräteschulungen teil, die ja einfach notwendig sind, und informiere mich auch mehrmals pro Jahr auf einschlägigen Messen. Sonst läuft die Fortbildung neben der Arbeit mit. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate dazu, flexibel zu sein und nie stehenzubleiben. Günstig ist es auch, mehrere Sparten abzudecken, um nicht von einzelnen Entwicklungen abhängig zu sein. Ich denke aber auch, daß die Arbeit Spaß bereiten sollte, wenn man erfolgreich sein will. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, daß mein Unternehmen so weit wächst, daß ich ein, zwei Mitarbeiter einstellen kann, um mich selber etwas zu entlasten. Ich möchte nicht nur für die Firma leben. **Ihr Lebensmotto?** Arbeite, um zu leben, und lebe nicht, um zu arbeiten.

✱ Schütz Alexander Dr.

● Zur Person

Beruf: Facharzt für Gynäkologie und Reproduktionsmedizin. Funktion: Ärztlicher Leiter. Tätig bei: Adebar - Institut für Reproduktionsmedizin und Psychosomatik der Sterilität GmbH., 1140 Wien, Hadikgasse 82. Geboren - Datum, Ort: 21. Dezember 1970, Wiener Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Sabine. Kinder: Gudrun und Cosima. Schöpferische Akte: Wissenschaftliche Fachbeiträge. Hobbies: Kinder, Beruf. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Inhaber einer Privatordination.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß des Studiums der Medizin, das ich in Mindeststudienzeit absolvierte, begann ich im Spital Oberpullendorf die Ausbildung zum praktischen Arzt. Während der Facharztausbildung zum Gynäkologen entdeckte ich mein Interesse für

die Endokrinologie, aus dem sich mein medizinischer Schwerpunkt auf dem Gebiet der Hormonstörungen ergab. Ich beschäftigte mich mehr und mehr mit der Kinderwunschthematik und unterbrach meine Ausbildung am Krankenhaus Oberpullendorf im Burgenland, um an einem Labor an der Universitätsklinik in Heidelberg im Bereich Reproduktionsmedizin zu forschen. Später errichtete ich am Krankenhaus Oberpullendorf das erste IVF (In-Vitro-Fertilisation)-Labor, das ich leitete. 2005 konnte ich als junger Arzt in die Fußstapfen des heimischen IVF-Pionierarztes Dr. Peter Kemeter treten und wurde Nachfolger des 1992 von ihm gegründeten Instituts für Reproduktionsmedizin und Psychosomatik der Sterilität. Das Institut, dem ich als Burgenländer den Namen Adebar (Storch) gab, befindet sich derzeit im Umbau und wird bald dem modernsten Stand der Technik entsprechen. Patienten bekommen einen Teil des Behandlungsbeitrages aus den Mitteln eines IVF-Fonds refundiert. Unser Team ist mit einem sehr ganzheitlichen Anspruch für unsere Patienten da, und wir führen körperliche und seelische Behandlungen durch.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Es ist nicht einfach, eine Formel für Erfolg zu finden. Es genügt mir schon, wenn ich meine Anliegen so übermitteln kann, daß sie angenommen werden. Natürlich gibt es noch andere Gradmesser, wie zum Beispiel den wirtschaftlichen Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe noch viel vor, bin aber mit dem bisher Erreichten zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin konsequent und zielstrebig und verfüge über hohe persönliche Werte. Wichtig ist mir, mich Immer auf den jeweils nächsten Schritt zu konzentrieren. Die Beziehung zu meinen Patienten halte ich sehr vertraulich, sodaß sie eine gute Beziehung zu mir aufbauen. In den Bereichen Gynäkologie und Reproduktionsmedizin stehen äußerst sensible Themen wie Sexualität und Intimität an der Tagesordnung. Es gibt in der Reproduktionsmedizin kaum Grauzonen, eigentlich geht es immer darum, ob ein Kinderwunsch erfüllt werden kann oder nicht. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Es hängt davon ab, welcher Natur das Problem ist. Ich bin rational und entscheide eher schnell, höre mir im Vorfeld der Entscheidungsfindung aber gern andere Lösungsvorschläge an. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** In Teilbereichen orientierte ich mich durchaus an Vorbildern. Ich wuchs in einer kleinen Gemeinde im Burgenland auf, und als Kind war mir unser Hausarzt ein erstes Vorbild. In der Ausbildung war mein Vorgesetzter in gewisser Weise vorbildhaft, später war es mein Vorgesetzter. In jedem Fall spielt aber Authentizität die größte Rolle für mich. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Das Wichtigste ist der Respekt im Team. Der Ton macht die Musik. Es kommt immer darauf an, wie man miteinander umgeht. Ich lege großen Wert darauf, daß es im Team keine Unterschiede gibt. Jeder soll dasselbe Niveau erreichen, und meine Mitarbeiter sollen in der Lage sein, Probleme eigenständig zu lösen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind nicht an einer „Massenabfertigung" interessiert. Mir ist wichtig, daß die Frau beziehungsweise der Mensch im Mittelpunkt steht, und darauf haben wir die Struktur des Institutes ausgerichtet. Persönliche Betreuung ist oberstes Gebot. Eine gute Beziehung entsteht nur, wenn Vertrauen vorhanden ist. Während des Behandlungszyklus bleibt jeweils ein Arzt der feste Ansprechpartner der Patientin. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich sehe bei anderen Kollegen in leitenden Positionen, daß ihr Familienleben leidet und bin daher darauf bedacht, einen Mittelweg zwischen Beruf und Familie zu finden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man kann sich Ehrgeiz aneignen und sollte sich sehr klare Ziele stecken. Ich denke, daß die Orientierung auf klare Ziele bei vielen Jugendlichen zu schwach ausgeprägt ist. Mir war zum Beispiels schon als Kind klar, daß ich Arzt werden möchte. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe das medizinische Institut Adebar erst vor einigen Monaten übernommen und möchte viele eigene Ideen umsetzen und wesentliche Änderungen vornehmen. Natürlich ist die Wirtschaftlichkeit ein wichtiges Ziel. In privater Hinsicht ist es mir besonders wichtig, daß es mir und meiner Familie auf lange Sicht gut geht.

✶ Schütze Barbara Dr.

● Zur Person

Beruf: Beraterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Dr. Barbara Schütze, systemisch-strategische Beratung., 1030 Wien, Dapontegasse 3/6. Geboren - Datum, Ort: 15. April 1954. Klagenfurt. Eltern: Anton und Margit. Hobbies: Menschen, Musik, Kunst.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich zunächst Publizistik- und Kommunikationswissenschaft und beschäftigte mich außerdem mit Psychologie und Kunstgeschichte. Meine Idee, Konzertpianistin zu werden, gab ich auf, nachdem ich erkannt hatte, daß meine Ambitionen für einen wirklichen Erfolg in diesem Beruf nicht gereicht hätten. Auf zahlreichen Reisen konnte ich wertvolle Erfahrungen sammeln. Anschließend begann ich im Österreichischen Wirtschaftsverlag zu arbeiten, später war ich in leitender Funktion für die bereits damals führende Kommunikationsagentur Publico tätig. Zwei Jahre später wurde ich als erste Frau in den Vorstand des Wirtschaftsforums berufen. 1985 erfolgte die Gründung eines eigenen Büros, wo ich mich anfangs schwerpunktmäßig mit dem Bereich Krisenkommunikation beschäftigte. Wir hatten die Möglichkeit, einige sehr namhafte Unternehmen durch Krisenzeiten zu begleiten, wodurch ich wertvolle menschliche Kontakte knüpfen konnte. Meine Arbeit entwickelte sich in der Folge in Richtung zertifiziertes Qualitätsmanagement. Als Agentur ließen wir uns darüber hinaus als erstes Unternehmen im deutschsprachigen Raum hinsichtlich EN ISO 9001 zertifizieren. Dies war damals im gesamten deutschsprachigen Raum eine Sensation, und die nicht unbeträchtlichen Kosten amortisierten sich innerhalb eines halben Jahres. Mittlerweile arbeiten wir großteils mobil zwischen mehreren Standorten Europas als Unternehmensberatung für die Entwicklung von Menschen, Organisationen und Projekten, weltweit in Kooperation mit Spezialisten für OE, PE, Moderation und Strategie. Durch intensive Befragung unserer Kunden können wir spezielle Bedürfnisse eruieren, wodurch wir uns mehr und mehr von der klassischen PR-Beratung entfernten. Ich absolvierte eine Ausbildung zum Organisationsentwickler, Hypnotherapeuten und eine weitere zum „Systemischen" Coach. Ich führe mein Unternehmen ohne feste ständige Mitarbeiter, verfüge aber über ein großes Netzwerk von Partnern mit ähnlichen Zielsetzungen und Hintergründen. Ich arbeite heute mit Menschen für Menschen, für Organisationen, für Institutionen in sensiblen Bereichen in Veränderungs-, Entscheidungs- und damit Krisensituationen. Ich möchte Menschen aufrütteln und ermutigen, ihren eigenen Weg zu gehen und sich nicht unterkriegen zu lassen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, in der Früh aufzustehen und mich an dem zu erfreuen, was ich mache. Erfolg hat mit der Sinnhaftigkeit des eigenen Seins im beruflichen Kontext zu tun. Miterleben zu dürfen, wie Menschen, mit denen ich arbeite, einen meßbaren Erfolg erreichen, ist für mich Erfolg. Erfolg heißt für mich, meine eigene Position beziehen und authentisch sein zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin derzeit bis Ende 2008 ausgebucht, feilsche nicht um meine Honorare und sehe, welche Persönlichkeiten mir ihr Vertrauen schenken. Ich denke, das kann ich als Erfolg bezeichnen. Ich würde nichts anderes tun wollen als das, was ich tue, und ich würde keine anderen Menschen um mich haben wollen als die, die ich um mich habe. Ich bin in einer sehr ausgewogenen Weise bei mir selbst gelandet - mehr kann man sich wohl kaum wünschen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe ein feines Gespür für die tatsächlichen Bedürfnisse meiner Mitmenschen und somit auch meiner Kunden. Ich bin sowohl andersdenkenden Menschen als auch Möglichkeiten, die sich durch alternatives Handeln erschließen, gegenüber sehr offen. Ich bin mutig - manchmal vielleicht sogar übermütig - und setze viele Dinge sehr spielerisch in Gang. Auf der anderen Seite arbeite ich sehr diszipliniert und konsequent. Kunden, die sich mir anvertrauen, wissen, daß ich den eingeschlagenen Weg mit ihnen gemeinsam bis zum Ende verfolge. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich höre von anderen, daß eine Frau manchmal besser sein muß als ein Mann, um ähnliches zu erreichen. Ich selbst habe diese Erfahrung nie gemacht, eher im Gegenteil. In sehr sensiblen Situationen wird es seitens der Männer als Vorteil gesehen, daß ich eine Frau bin. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gibt eine Reihe von Menschen, die mich prägten. Da war schon einmal mein Großvater, der mir beispielsweise zeigte, daß Wünsche erlaubt und realisierbar sind - Eigeninitiative vorausgesetzt. Auch später hatte ich das große Glück, immer auf Menschen zu treffen, an denen ich mich positiv wie negativ orientieren konnte. Wesentlich waren jeweils Impulse, die mich meinen bisherigen Weg reflektieren ließen und zu neuen Entscheidungen führten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein noch lange nicht gelöstes Problem ist jenes des Zugangs zu Haltungen. Dieses kann durch Standesvertretungen oder Schulungen sicher nicht gelöst werden. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere große Stärke ist unsere Flexibilität, mit der wir uns an Sprachgewohnheiten, Prozesse und Abläufe unserer Kunden anpassen können. Unsere prominenten Kunden wollen vor allem, daß der Mensch im Vordergrund steht. Dem tragen wir durch unsere Arbeitsweise Rechnung. Wir leben von der Entwicklung von Einzigartigkeiten und Selbstbewußtheit, jedes einzelnen unserer wunderbaren Dialogpartner! **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ganz einfach: ich lebe in fließenden Übergängen - in der Freude, mit Menschen mehr als „Arbeit" zu verbinden - und in der Kompetenz, mich im Arbeitsprozeß professionell abzugrenzen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein sehr hochgestochenes Ziel: ich möchte, daß auf meiner Visitenkarte nichts außer meinem Namen steht.

✶ Schütze-Gößner Margit Dr.

● Zur Person

Beruf: Facharzt für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde. Funktion: Eigentümerin. Tätig bei: Praxis Dr. Margit Schütze-Gößner., 4800 Attnang-Puchheim, Vöcklabrucker Straße 47/3. Geboren - Datum, Ort: 4. Juli 1950, Attnang-Puchheim. Familienstand: Verheiratet mit Reinhold. Kinder: Barbara (1972), Gregor (1983) und Anna (1988). Eltern: Theresia und Franz Gößner. Schöpferische Akte: Wissenschaftliche Beiträge über ganzheitliche Zahnmedizin. Mitgliedschaften: Akademie für Naturzahnheilkunde Bonn. Hobbies: Lesen, Schwimmen, Wandern, Musizieren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Ordination für ganzheitliche Zahnheilkunde.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1969 maturierte ich am Realgymnasium Vöcklabruck mit Auszeichnung. Gleich im Anschluß daran entschied ich mich für ein Studium der Humanmedizin, was für eine Tochter aus einer Lehrerfamilie zunächst nicht als der geplante Weg erschien. Doch ich wußte, dieses Fach entspricht meinen Interessen, und das bestätigte sich mit fortschreitendem Verlauf der Ausbildung immer wieder. Als ich mich schließlich für den Weg der Facharztausbildung in Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde entschied, war ich vom ersten Kontakt an sicher, im richtigen Berufsfeld zu stehen. 1979 schloß ich meine akademische Ausbildung mit Auszeichnung ab. Bis zur Niederlassung in selbständiger Praxis in Attnang-Puchheim im Jahr 1981 war ich im Zahnambulatorium der GKK in Salzburg tätig und leitete das Zahnambulatorium in Zell am See. Als ich im April 1981 aufgrund des Bedarfes in der Region und unter großem Zuspruch der örtlichen Entscheidungsträger in meiner Heimatgemeinde die Praxis eröffnete, begann ich sofort mit drei Mitarbeiterinnen und einem Zahntechniker. Die Praxis war vom ersten Tag an ein großer Erfolg und ist dies glücklicherweise bis heute geblieben. Heute beschäftige ich insgesamt 13 Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Freude an der Arbeit mit Menschen zu haben und gesund zu sein. Ich kann meinen Erfolg daran erkennen, daß wir ganze Familien, mittlerweile oft schon die nächste Generation, betreuen dürfen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Das tue ich absolut. Mein eigener Weg hat sich auf das schönste erfüllt, ich liebe meinen Beruf, gehe jeden Tag mit Freude in die Praxis und kann mir meine persönlichen Wünsche erfüllen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe immer gewußt, was ich will, und bin diesen Weg auch gegangen. In weiterer Folge merken meine Patienten einfach, daß ich mit ganzem Herzen und ganzer Kraft für sie und ihre spezifischen Probleme da bin, um sie zu lösen. Es liegt einfach in meiner Natur, daß ich viel arbeiten kann, ohne dabei nennenswert zu ermüden, meinen

Mitarbeiterinnen wird das Pensum schon einmal zuviel. Unter meinen Patienten herrscht große Zufriedenheit, und ich habe keine Bedenken zu sagen, das meine Praxis sicher eine der besten ist. Mit dem ganzheitlichen Konzept decken wir in der Praxis viel mehr ab als nur die Behandlung der Zähne, und das wissen meine Patienten zu schätzen. Wir waren die erste Praxis im Bezirk, die auf die Verwendung von Amalgam verzichtete, lange bevor dies für andere Zahnärzte ein Thema wurde. Ich liebe meine Praxis, sie ist ein ganz wichtiger Beitrag zu meiner persönlichen Zufriedenheit. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Herausforderungen sind mir kein Problem, ich traue mir alles zu. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger erfolgreich zu sein?** Nein das ist es nicht. Doch ich bin mir auch bewußt, daß vieles davon in meiner eigenen Persönlichkeit begründet liegt, weil ich ein Mensch bin, der versteht sich durchzusetzen und der weiß, was er will. Dies gilt meiner Meinung nach sicher nicht für alle Frauen, und deshalb wird manche in ihrer Karriere schon an Grenzen stoßen. Mein erster Berufswunsch in der Medizin war es, Pathologin zu werden, und in diesem Fach wäre es für mich als Frau durchaus schwer gewesen, Karriere zu machen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Da ich immer eine Vorzugsschülerin war, fühle ich mich eigentlich schon mein ganzes Leben lang erfolgreich. Daraus habe ich sicher viel Selbstvertrauen und Stärke für meinen Weg geholt. In der Schule war ich von enormem Ehrgeiz geprägt und habe außerhalb der Schule noch Jugendgruppen geleitet. In meinem Elternhaus wurde jegliches Engagement, das wir Kinder zeigten, sehr unterstützt, und es wurden uns alle Möglichkeiten geboten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Da ich ein gläubiger Mensch bin, bin ich überzeugt davon, meine Talente deshalb bekommen zu haben, um meine Aufgabe, die ich zu erfüllen habe, nach besten Kräften zu bewältigen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich hatte schon als Schülerin stets genug Anerkennung, so war ich praktisch während meiner ganzen Schulzeit im Gymnasium Klassensprecherin, außerdem war ich immer eine glänzende Schülerin und später auch Studentin. Als Ärztin habe ich die Anerkennung in Fachkreisen und die einer mehr als ausreichenden Schar an Patienten. Meine Mutter genießt es sehr zu sehen wie erfolgreich ihre Tochter ist, mein Vater verstarb leider bereits während meines ersten Studienjahres. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich bin gut und teuer. Ich werde sicher auch als geschäftlich erfolgreich gesehen, arbeite dafür aber auch viel. Ich bin auch sicher, daß alle meine Patienten wissen, daß vor mir als Ärztin stets ein Mensch und nicht nur ein Zahn sitzt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne meine Mitarbeiter müßte ich zusperren, das ist ganz klar. Deshalb: ohne Mitarbeiter kein Erfolg. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Mir ist nicht so wichtig, was jemand vorher gemacht hat. Was aber sehr zählt, ist der Ersteindruck, den die Person auf mich macht, und der Eindruck, den er bei einem Schnuppertag hinterläßt. Den Rest kann die neue Mitarbeiterin dann am Arbeitsplatz lernen. Eine Besonderheit von mir ist es, ein astrologisches Gutachten erstellen zu lassen, bevor ich mich endgültig für jemanden entscheide. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich denke, daß meine Mitarbeiter durch genau dasselbe motiviert werden wie ich selbst. Wenn ein Patient, der seit Jahren an einem Problem herumlaboriert, endlich zu uns findet und dann innerhalb kurzer Zeit gesund wird, ist das unsere schönste Motivation. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** In der Vielfalt. die meine Praxis den Patienten bietet, gibt es in Österreich nicht viele Mitstreiter, deshalb sagte ich halb im Spaß oft, ich habe die beste Praxis zwischen Neusiedl und Bregenz. Im Sinne des ganzheitlichen Konzeptes lautet meine Philosophie: An jedem Zahn hängt ein Mensch. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Dies war für mich nie ein Problem. Ich habe auch als meine Kinder noch klein waren immer viel gearbeitet und konnte die beiden Bereiche unter tatkräftiger Mithilfe vieler dienstbarer Geister gut koordinieren. Ich denke sogar, meinen Kindern so ein gutes Bild einer berufstätigen Frau und Mutter, die Erfolg hat, vorgelebt zu haben. Wie ich heute sehe, hat es meinen Kindern auf keinen Fall geschadet. Mein Mann und ich gehen mit dem Thema Arbeit und Freizeit sehr unkompliziert miteinander um, jeder weiß es zu respektieren, daß der Beruf des anderen einen hohen Stellenwert einnimmt, und die Freizeit genießen wir dafür umso mehr. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich besuche ständig Fortbildungen, denn ohne dieses Zusatzwissen wäre die Praxis nicht das, was sie ist. Auch ohne ein bestens geschultes Team wäre mein Erfolg nicht möglich, da wir dann nicht Prophylaxe, Kinesiologie und Bioenergetik anbieten könnten. Die Schulung meiner Mitarbeiter ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel, beruflichen Erfolg zu erlangen, habe ich erreicht, und jetzt möchte ich mich im Laufe der nächsten fünf bis zehn Jahre langsam aus der Praxis zurückzuziehen und meiner jungen Kollegin, die seit kurzen mit mir zusammenarbeitet, mehr Raum zu überlassen. **Ihr Lebensmotto?** Der Schutz Gottes umgibt mich, geht mir voran und ebnet meinen Weg.

✶ Schwabl Hans-Dominik Dr.

● Zur Person

Beruf: Mathematiker. Funktion: Leiter. Tätig bei: Fachbereichsbibliothek Mathematik, Statistik, Informatik der Universität Wien., 1090 Wien, Nordbergstraße 15. Geboren - Datum, Ort: 4. März 1953, Wien. Hobbies: Kunstgeschichte, Geschichte der Architektur des 19. Jahrhunderts.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die Schulzeit von 1961 bis 1968 verbrachte ich in Berlin, wo mein Vater als Universitätsprofessor tätig war. 1968 übersiedelten wir aufgrund der schwierigen Situation - ausgelöst durch das kommunistische Regime in Berlin, wo Andersdenkende radikal ausgegrenzt wurden - wieder zurück nach Wien. Dem Klima des Mobbings, das damals in Berlin vorherrschte, zu entweichen, empfand ich als eine Wohltat. In Österreich besuchte ich das Gymnasium der Jesuiten. In der Folge studierte ich Mathematik an der Universität Wien. Eines meiner weiteren Steckenpferde war schon sehr früh die Kunstgeschichte, außerdem interessierte ich mich für Philosophie und beschäftigte mich mit Physik. Ich widmete mich wahrscheinlichkeits-theoretischen Analysen und ich beschäftigte mich intensiv mit der Philosophie der Mathematik. Nach Abschluß meines Studiums begann ich als Studienassistent von Herrn Dr. Gruber und verfaßte meine Dissertation. Meine Promotion erfolgte 1981. Eine wissenschaftliche Karriere ergab sich nicht, und so zog ich nach

Düsseldorf, wo ich in der Labormedizin im Bereich Qualitätskontrolle tätig war. In der Labormedizin sieht ein Ausnahmegesetz vor, daß Meßgeräte zwar nicht geeicht werden, jedoch einer statistisch auszuwertenden, externen Qualitätskontrolle unterliegen müssen. In diesem Betrieb setzte ich mich engagiert für die Sache ein, und die von mir erstellten Programme fanden ihre Anwendung, was meinem Nachfolger sehr zugute kam. Ich habe meine Möglichkeiten in meiner beruflichen Zeit in Düsseldorf überschätzt. Ich brauchte eine gewisse Zeit, um zu erkennen, daß trotz des Vorliegens einer eindeutigen Sachlage die Durchsetzung einer vernünftigen Sache nicht immer möglich ist. Oft vermißte ich die Frage nach dem Sinn eines Vorschlages, um dann abschätzen zu können, ob etwas leistbar ist oder nicht. Diesbezüglich mangelte es oft an Verständnis. 1982 kehrte ich nach Wien zurück. Von 1984 bis 1985 arbeitete ich im Rahmen eines Akademikertrainings in der Nationalbibliothek und war anschließend in der Bibliothek der Wiener Akademie der Wissenschaften tätig. Seit 1993 leite ich die Fachbereichsbibliothek Mathematik, Statistik, Informatik der Universität Wien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg sehe ich in meinem Fall darin, daß die Bibliothek der Wiener Akademie der Wissenschaften immer noch in diesem guten Zustand existiert. Ganz allgemein gesehen bedeutet Erfolg, daß Projekte zum Laufen gebracht werden und gut gelingen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin der Meinung, daß man eine Sache zu seiner eigenen Sache machen muß. Es bedarf hoher Identifikation mit einer Aufgabe, um sie gut zu bewältigen. Die Umsetzung ist individuell. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Mitarbeiter müssen flexibel sein und nach ihren Möglichkeiten beziehungsweise Fähigkeiten eingesetzt werden. Klarerweise ist auch die Bezahlung ein Parameter für den beruflichen Erfolg eines Mitarbeiters. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wichtig, immer offen für neue Möglichkeiten zu bleiben und im Bedarfsfall zu reagieren. Ein wesentlicher Faktor des Erfolges ist es auch, in der Lage zu sein, Ziele korrigieren zu können.

✱ Schwaighofer Gerhard

„Ich halte es für wichtig, seine Vorhaben zu verwirklichen, um dann gut davon leben zu können."

● Zur Person

Beruf: Servicetechniker. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Ristretto Kaffeeautomaten Service GmbH., 1150 Wien, Schweglerstraße 53. Geboren - Datum, Ort: 14. September 1955, Wien. Hobbies: Motorradfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte eine Höhere Technische Lehranstalt und wechselte dann auf eine technische Fachschule. Nach dem Abschluß meiner Schulausbildung war ich elf Jahre als Außendiensttechniker bei Rank Xerox beschäftigt und arbeitete drei Jahre in einem Labor. Anschließend war es nicht so einfach, wieder einen gut dotierten Job zu finden, und so war ich kurzfristig als Vertreter einer Staubsaugerfirma tätig. Bald begann ich aber wieder als Techniker zu arbeiten, erst für knapp ein Jahr bei Saeco, in weiterer Folge einige Monate bei Zgonc. Anschließend war ich als Serviceleiter im medizintechnischen Bereich angestellt. Als mir die Gewerbeberechtigung mit Nachsicht erteilt wurde, gründete ich im November 1997 gemeinsam mit einem ehemaligen Kollegen die Ristretto Kaffeeautomaten Service GmbH. Zu Beginn der beruflichen Selbständigkeit gab es einige Hürden zu umschiffen, denn es war gar nicht so einfach, ausschließlich von Reparaturarbeiten unseren Lebensunterhalt zu bestreiten. Wir hatten dann aber das Glück, mit Vending-Kaffeeautomaten auf dem Markt zu reüssieren. Aufgrund der Expansion des Unternehmens wurden die Räumlichkeiten bald zu eng, und 2000 verlagerten wir den Standort in den 15. Wiener Bezirk. Im Laufe der Zeit beteiligten sich neue Partner an unserem Unternehmen, das wir in eine GmbH umwandelten. 2003 trennte ich mich letztlich von meinem Partner, und seit dem Vorjahr fungiere ich als alleiniger Gesellschafter der Ristretto Kaffeeautomaten Service GmbH. Wir reparieren Haushaltsgeräte und verkaufen namhafte Geräte, zum Beispiel von Saeco, an Endkunden. Zusätzlich betreuen wir die Aufstellung von Vending-Kaffeeautomaten und sind für Wartung und Service dieser gemieteten Geräte zuständig. Wir bieten auch Zubehör (z. B. Entkalkungsgeräte und Filter) für Kaffeemaschinen an. Zu unseren Kunden zählen Firmen und Private.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich halte es für wichtig, seine Vorhaben zu verwirklichen, um dann gut davon leben zu können. Mir war es wichtig, mein eigener Chef zu werden, nachdem ich viele Zwistigkeiten in Firmen beobachtet hatte. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe vieles verloren und gewonnen, aber als wirklich erfolgreich schätze ich mich dennoch nicht ein. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Bei manchen Angelegenheiten entscheide ich rasch aus dem Bauch heraus, bei anderen überlege ich länger. Oft haben sich intuitive Entscheidungen als optimal erwiesen. Ich bin jeder Kritik gegenüber offen, positiver wie negativer. Eine gute Argumentation überzeugt mich in jedem Fall. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir zeichnen uns - im Gegensatz zu großen Unternehmen, die oft wenig flexibel sind - durch Flexibilität aus und sehen uns als Partner, der bemüht ist, immer im Sinne des Kunden eine Lösung zu finden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Eine Trennung dieser beiden Bereiche ist nahezu unmöglich, denn ich habe meine Firmendaten immer im Kopf und fahre ständig mit dem Firmenwagen, auch privat. Meine Kunden haben meine Mobiltelefonnummer, und ich werde in dringenden Servicefragen manchmal auch an Sonntagen angerufen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Junge Menschen mögen den Anforderungen und Erwartungen der Umgebung gut entsprechen und lernen, offen auf andere zuzugehen. Eine fundierte Ausbildung schadet nicht, ist jedoch meiner Meinung nach keine Voraussetzung für Erfolg. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich wünsche mir langfristig, daß mein Unternehmen wieder so gut läuft wie früher einmal. Kurzfristig gibt es alle möglichen Ziele, vor allem erhoffe ich mir gute Aufträge.

Copyrighted material

✱ Schwarz Wolfgang

● Zur Person

Beruf: Gastronom. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Kloster am Spitz Hölzl-Schwarz KG., 7083 Purbach, Waldsiedlung 2. Geboren - Datum, Ort: 26. Juli 1976, Wien. Eltern: Reinhold und Margarete. Hobbies: Musik, Motorradfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs im elterlichen Betrieb auf, und von klein auf war es mein Wunsch, eine Karriere in der Gastronomie zu verwirklichen. Ich besuchte die Volksschule in Purbach und die Unterstufe des Gymnasiums in Eisenstadt. Anschließend absolvierte ich die Höhere Lehranstalt für Tourismus in Bad Gleichenberg, die ich 1997 mit der Fachprüfung und der Matura abschloß. Nachdem ich den Präsenzdienst abgeleistet hatte, war ich drei Monate als Bühnenstatist bei den Seefestspielen Mörbisch tätig. In Jamaika absolvierte ich ein sechswöchiges Management-Trainee-Programm im Half Moon Ressort in Montego Bay. Seither bin ich im elterlichen Betrieb tätig, wobei ich sämtliche Stationen des Betriebes durchlief. Seit 2005 bin ich - als Komplementär der Hölzl-Schwarz KG - als Geschäftsführer des Restaurants Kloster am Spitz und des angeschlossenen Hotels tätig. In diesen Bereichen beschäftige ich bis zu zehn Mitarbeiter. Im angeschlossenen Weingut kultiviert mein Bruder Thomas Spitzenweine auf einer Rebfläche von 13 Hektar.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, sowohl geschäftlich als auch privat glücklich zu sein und dadurch innere Zufriedenheit zu erlangen. Als Erfolg werte ich auch, wenn ich abseits des Betriebes meine privaten Interessen pflegen kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich rückblickend sehe, daß es mir gelungen ist, aus einer gutgehenden „Backhendlstation" ein Haubenrestaurant zu entwickeln und nebenbei das Hotel auf einer hohen Qualitätsstufe zu positionieren, dann sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In erster Linie zählten meine Persönlichkeit und meine Freude an der Arbeit. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** In meinem Betrieb ist Imitation nicht möglich. Ob im Küchenbereich, beim Servicedienst oder im Hotelmanagement - ich versuche immer, meine eigenen Ziele optimal umzusetzen. Meine Gäste sollen den Betrieb als „Original" betrachten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Anerkennung, die ich von meinen Gästen erfahre, bedeutet für mich, daß ich mit meinem Betrieb auf dem richtigen Weg bin. Viele meiner Stammgäste tun mir persönlich kund, daß der Betrieb sich seit meinem Einstieg rein zum Positiven hin entwickelt hat. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Vor allem im Bereich der gehobenen Gastronomie gibt es viele, die mit untauglichen Mitteln und mit nicht ausgereiften Ansichten in diesen Bereich einsteigen. Nach einiger Zeit erleiden sie Schiffbruch und schädigen dadurch die gesamte Branche. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde von meiner Umgebung als freundlicher, positiv denkender Mensch gesehen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** In allen Bereichen des Betriebes ist die erfolgreiche Umsetzung meiner Ziele an die gute Arbeit meiner Mitarbeiter gebunden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Im Vordergrund steht Fachkompetenz, und besonders in der Küche eines Haubenrestaurants ist Kreativität eine Grundbedingung. Im Servicebereich ist es notwendig, daß der Mitarbeiter sein Fachwissen freundlich dem Gast vermittelt. Natürlich müssen meine Mitarbeiter auch bereit sein, die unterschiedlichen Arbeitszeiten im Betrieb zu akzeptieren. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Da meine Mitarbeiter zu den Spitzenkräften der Branche zählen, ist die finanzielle Motivation im Vordergrund. Im Bereich der Küche gehören die Erstellung der Menükarte und der Einkauf der Rohstoffe dazu. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Von meinen Mitarbeitern werde ich eher als Kollege denn als großer Chef gesehen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** In erster Linie ist es die Lage des Betriebes mit seiner wunderschönen Aussicht über den Neusiedlersee. Eine weitere Stärke ist die Kombination von Haubenrestaurant, gutem Hotel und Spitzenweingut. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bin imstande, meinen Beruf von meinem Privatleben zu trennen. Es gelingt mir, Zeit für mein großes Hobby, die Musik, zu erübrigen. Dieses Hobby übe ich sowohl aktiv als auch passiv aus. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bilde mich laufend weiter, sowohl in geschäftlicher als auch in privater Hinsicht. Die Weiterbildung erfolgt größtenteils autodidaktisch. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, den Betrieb auf dem derzeitigen Niveau weiterzuführen und einige Bereiche auch zu optimieren. Dadurch wird es mir gelingen, auch in wirtschaftlich ungünstigeren Zeiten zu bestehen.

✱ Schweiger Hubert Ing.

„Mein Lebenssinn besteht im Zusammenhalt der Familie."

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Ing. Schweiger Fulpmes GmbH., 6166 Fulpmes, Industriegelände Zone B 17. Geboren - Datum, Ort: 15. März 1945, Fulpmes. Familienstand: Verheiratet mit Gertraud. Kinder: Markus (1973) und Isabell (1976). Eltern: Hubert und Maria. Ehrungen: 50jähriges Bestehen des Unternehmens. Mitgliedschaften: Sponsor des TSV Fulpmes. Hobbies: Schifahren, Wandern, Bergsteigen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Betreiber des Medrazerhofs.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule besuchte ich die Bundesfachschule für Stahlbearbeitung in Fulpmes, wo wir zu ausgezeichneten Facharbeitern ausgebildet wurden. Um eine höhere Ausbildung zu erreichen, ging ich nach Waidhofen/Ybbs und absolvierte dort die HTL, die damals noch sechs Jahre lang dauerte, wovon mir zwei Jahre meiner Ausbildung angerechnet wurden. Anschließend stieg ich als Betriebsleiter in die elterliche Firma ein, wo ich sukzessive die Technik und die Produktion übertragen bekam. Später absolvierte ich noch eine sehr fundierte, umfangreiche Ausbildung zum Schweißtechnologen, die ich nach dem Beitritt Österreichs zur EU wiederholen mußte und somit zum europäischen Schweißfachingenieur ausgebildet wurde. 1997 übernahm ich die Geschäftsführung der Betriebe Ing. Schweiger Fulpmes GmbH und Gesenkschmiede-Metallbearbeitung GmbH.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend war bestimmt meine gute Ausbildung, die ich stets mit sehr gutem Erfolg absolvierte, sowie die Erziehung zur Redlichkeit und Bescheidenheit. Viel Fleiß, eine klare Zielsetzung und die Identifizierung mit meinem Beruf, der mein Leben ist, trugen natürlich wesentlich zu meinem Erfolg bei. Ich war lange Zeit ehrenamtlich im Fußballverein Fulpmes tätig, den ich heute noch finanziell unterstütze. Aufgrund dieser Tätigkeit werde ich von der Bevölkerung sehr geschätzt, was auch zum guten Betriebsklima beiträgt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Unsere Entscheidungen resultieren immer aus den Zukunftsperspektiven und dem Druck, der einem vom Markt auferlegt wird. Es war eine gute Entscheidung, in die Zweiradindustrie einzusteigen und ein neues Standbein in der Umwelttechnologie aufzubauen. Ebenso zukunftsweisend war die Entscheidung, für einen großen Kunden billiger zu produzieren und damit die längerfristige Erhaltung des Betriebes zu gewährleisten. Wichtig war ebenso die Umstellung auf eine transparente Teamführung, wo die wichtigen Entscheidungen diskutiert und dann durch mich ausgeführt werden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Grundsätzliche Kriterien sind eine einschlägige Ausbildung mit guten Zensuren, der familiäre Hintergrund, über welche speziellen Eignungen der Bewerber eventuell verfügt, und aus welcher Region er kommt. Wir bilden seit Jahrzehnten Lehrlinge aus und bevorzugen grundsätzlich Mitarbeiter aus der Region, da uns diese aus Erfahrung eventuell für die Firma als wertvolle Mitarbeiter erhalten bleiben. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Im Grunde genommen bin ich der Meinung, daß es für die eigene Motivation keinen Chef brauchen sollte. Wenn jemand gut ausgebildet ist und eine intakte Firma mit einem guten Betriebsklima vorfindet, dann soll er allein dadurch schon sehr motiviert sein. Natürlich biete ich meinen Mitarbeitern durch interessante Projekte immer wieder neue geistige Herausforderungen und versuche sie bestmöglich einzusetzen und somit ihre Erfolgserlebnisse und die damit verbundene Antriebskraft zu steigern. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich genieße sehr viel Vertrauen, denn zu mir kommt sogar der Lehrling, wenn er ein persönliches Problem hat. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Aufgrund unserer Zielstrebigkeit, unseres Fleißes, unserer Verläßlichkeit und unseres technischen Know-hows stellen wir uns neuen Herausforderungen und können so unser Volumen und unseren Umsatz steigern. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir verhalten uns sehr fair unseren Mitbewerbern gegenüber und versuchen nach Möglichkeit mit offenen Karten zu spielen. Meine Anschauung ist, daß eine sehr präzise Kalkulation auf Basis einer genauen Kostenrechnung wichtig ist, um herauszufinden, welches Angebot man erstellen kann. Durch unsere Verläßlichkeit und unsere hohe Qualität wollen uns viele Kunden im Boot haben, obwohl wir uns preislich meistens im Mittelfeld befinden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beide Bereiche greifen ineinander, doch die berufliche Tätigkeit hat bei mir erste Priorität, da mich neue Projekte oder neue Kunden total in den Bann ziehen können. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bleibe auf meinem Gebiet ständig auf dem laufenden, studiere regelmäßig diverse Fachzeitschriften und besuche Fachvorträge, Seminare und Messen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Eine sehr gute fundierte Ausbildung, Zielstrebigkeit, Fleiß, Verläßlichkeit, Umgänglichkeit, Pünktlichkeit und Ehrlichkeit sind die wesentlichsten Kriterien. Man soll mit offenen Augen durch die Welt gehen und seinen Beruf nicht nur aus wirtschaftlichen Gründen ausüben, sondern vordergründig andere Triebfedern haben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte in den nächsten Jahren den Umsatz steigern, da man nur durch stetiges vernünftiges Wachstum den langfristigen Erhalt der Firma sichern kann, und anschließend den Betrieb meinem Sohn überlassen, ohne lange „nachgeistern" zu müssen. Ich hoffe, daß mein Stammhalter das Unternehmen mit viel Freude und Motivation weiterführen wird. **Ihr Lebensmotto?** Mein Lebenssinn besteht im Zusammenhalt der Familie.

✱ Schweiger Sabine

● Zur Person

Beruf: Werbefachfrau. Funktion: Office Manager Medien. Tätig bei: MMO Media-Market-Observer GmbH & CO KG., 1030 Wien, Ungargasse 37. Geboren - Datum, Ort: 13. Februar 1975, Wien. Hobbies: Lesen, Malen, Bücher schreiben, Freunde, Fotografieren, Motorrad, Hund, England und Schottland.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wollte immer einen Beruf im kreativen Umfeld der Medien bzw. der Werbung ergreifen. Nach der Matura studierte ich von 1993 bis 1994 zunächst Publizistik und Anglistik. Das war mir aber zu trocken und zu theoretisch, daher brach ich das Studium ab und wechselte an die Werbeakademie, wo ich mich für den Zweig Werbetext und Konzeption entschied. Nach Abschluß dieser Ausbildung begann ich im Sommer 1996 bei MMO Media & Market Observer, wo mir die Leitung der Abteilung Office Manager Medienbeobachtung übertragen wurde. Das Unternehmen ist in den Bereichen Medienbeobachtung, Markt- und Meinungsforschung, Werbemonitoring, Sponsorforschung und Consulting tätig. Zu meinem Aufgabengebiet gehören die Koordination und Leitung der Kommunikationsforschung, die wiederum die Medienbeobachtungsabteilung und Evaluierung umfaßt. Außerdem bin ich für die Neukundenakquirierung, Präsentationen, Offertlegungen, die Firmen-Homepage, Presseaussendungen und Sponsoring-Projekte zuständig. Finanzielle und technische Entscheidungen laufen ebenfalls über mich. Neben der Produktionsleitung bin ich auch für die Mitarbeiterführung verantwortlich und fungiere als Stellvertretung der Geschäftsleitung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Beruflich und privat die Mittel und Möglichkeiten zu haben, das Leben nach meinen Vorstellungen zu gestalten, Träume zu verwirklichen - das ist für mich Erfolg. Beruflicher Erfolg hat sehr viel mit Zufriedenheit zu tun. Ich habe den Erfolg im Beruf niemals bewußt angestrebt und an die erste Stelle meiner Ziele gesetzt. Auch mein Privatleben habe ich der Karriere nicht untergeordnet, im Gegenteil. Durch meine Ausbildung und meine Tätigkeit bei MMO habe ich die Chance, das zu tun, was ich gerne mache. Meine Tätigkeit macht mir großen Spaß, und ich bin mit Herz, Verstand und viel Liebe dabei. Ich arbeite gerne für und mit Menschen. Das kommt dann in Form von Erfolg zurück. Wichtig ist mir aber, daß sich Beruf und Privatleben im Einklang befinden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wesentlich ist, Herz und Hirn am rechten Fleck zu haben und beides auch zu benutzen. Ich behandle Menschen so, wie ich selbst behandelt werden möchte. Es

ist wichtiger, meine Mitmenschen zu respektieren und gemeinsam etwas zu schaffen, als mich selbst auf Kosten anderer zu verwirklichen. Ich bin ein absoluter Teamarbeiter und spiele mich gegenüber den Mitarbeitern auch nicht als Vorgesetzter auf. Dadurch schaffe ich eine angenehme, harmonische Arbeitswelt. In diesem Klima kann Erfolg entstehen. Außerdem bin ich ein neugieriger Mensch, entwickle gerne neue Ideen und Projekte und versuche meine Begeisterung an das Team weiterzugeben. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Es ist faszinierend zu beobachten, wieviel man von Menschen zurückbekommt, wenn man sie nur anlächelt. Mit dieser positiven Grundeinstellung komme ich sehr gut mit den Herausforderungen zurecht. Ich versuche einfach jeden Tag, ich selbst zu sein, meine Arbeit mit Herz und Verantwortung zu machen und auf den Bauch zu hören, nicht immer auf den Kopf. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Von meinen Eltern habe ich mitbekommen, daß gegenseitiger Respekt und Liebe im Leben immer Vorrang haben. Der Beruf soll Spaß und Freude machen, aber niemals auf Kosten des Familienlebens gehen. Dann kommen Erfolg und Zufriedenheit von alleine - und das ist auch eingetroffen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich bekomme innerhalb der Partnerschaft, von meiner Familie, von Kunden und Mitarbeitern immer wieder Anerkennung. Darüber freue ich mich sehr, auch wenn es mir manchmal fast peinlich ist, da viele Dinge für mich ohnehin selbstverständlich sind. Ich brauche diese Gespräche und das Feedback - es hilft, das Leben zu ordnen, und gibt ihm oft eine neue Richtung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich zeige potentiellen Mitarbeitern zunächst, was ihre Aufgabe wäre, und danach sprechen wir über ihre Vorstellungen. Wenn hier eine Übereinstimmung herrscht, können sie zu uns kommen und ein wenig mitarbeiten, um zu sehen, ob sie sich wohl fühlen und ob sie ins Team passen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Lebenspartnerin und ich sind beruflich sehr engagiert, und manchmal fällt auch ein Wochenende dem Beruf zum Opfer. Die verbleibende Freizeit versuchen wir sinnvoll zu gestalten, hier geht Qualität vor Quantität. Kreativität spielt auch in meinem Privatleben eine große Rolle, ich male und versuche gerade, mein erstes Buch zu schreiben. Insgesamt fügt sich alles sehr harmonisch zusammen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Bleib dir selbst treu und versuche, deine Träume zu verwirklichen, beruflich wie privat. Gib deine Träume nie auf. Laß dich von Rückschlägen nicht entmutigen, sondern lerne daraus. Es gibt keine falschen Entscheidungen - ausschlaggebend ist, was man aus jenen Entscheidungen macht, die man getroffen hat. Verliere dabei aber die Menschlichkeit nicht aus den Augen. Beim Erreichen der Karriereziele sollte das Gegenüber immer wichtiger als die Karriere sein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Aufgabengebiet und meine Verantwortung bei MMO werden immer größer. Diese Herausforderungen möchte ich weiterhin mit viel Freude bewältigen. Es wird in nächster Zeit einige Veränderungen im Unternehmen geben, auch neue Aufgabengebiete, die ich gerne übernehmen werde. Es ist großartig, mich beruflich in meinem Unternehmen weiterzuentwickeln, über diese Chance freue ich mich extrem und traue mir weitere verantwortungsvolle Aufgaben inzwischen auch zu. Im Privatleben hoffe ich, daß ich mein Hobby, das Schreiben von Romanen, vielleicht eines Tages zum Beruf machen kann. Ebenso wie das Malen. Aber das liegt noch in ferner Zukunft. **Ihr Lebensmotto?** Der Mutige lebt gefährlich, der Vorsichtige gar nicht. Verwirkliche deine Träume!

✱ Schweiger Thomas R. Ing.

● Zur Person

Beruf: Immobilienmakler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ing. Thomas R. Schweiger Immobilien., 4600 Wels, Plobergerstraße 7. Familienstand: Verheiratet mit Angelika. Kinder: Beate (1973). Eltern: Rudolf und Helga. Hobbies: Kochen, Motorradfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Als Maschinenbauingenieur war ich über 15 Jahre in der Investitionsgüterbranche tätig, wo ich für den finnischen Konzern KONE Krane im Verkauf begann und zuletzt als Prokurist fungierte. Davor war ich als Konstrukteur bei den Firmen TGW Förderanlagen und Engel Kunststoffspritzmaschinen tätig. Bei Bombardier-Rotax konnte ich die über mein Hobby gewonnenen Kontakte und Informationen als Produktmanager für Motorradmotoren umsetzen. Über einen meiner Freunde, den Rechtsanwalt Dr. Martin Stossier, wurde ich auf das Immobiliengewerbe aufmerksam und bin nun schon 15 Jahre in Bürogemeinschaft mit der Anwaltskanzlei Dr. Stossier in Wels verbunden. Meine Firma konnte sich durch gute und solide Kontakte zu Baufirmen, Architekten und Behörden 1990 in der Immobilienbranche etablieren. Ein besonders glücklicher Zufall war eines unserer ersten Projekte, als wir von der Firma Gerstl mit der Verwertung der bekannten Gortana-Passage im Welser Zentrum betraut wurden. Noch heute unterhalten wir ein eigenes Büro in den Räumlichkeiten der Firma Gerstl, um beim größten Bauunternehmen von Wels stets unbürokratisch und prompt ansprechbar zu sein. Schweiger Immobilien zeichnet sich durch einen hohen Grad an Dienstleistungen für seine Kunden aus, im Vordergrund stehen die objektive Beratung und die möglichst weitreichende Unterstützung bei der Entscheidung zum Kauf oder zur Anmietung einer Immobilie. Auch vermitteln wir Immobilien in Spanien, wo uns Spezialisten vor Ort unterstützen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Zeit so gestalten zu können, wie ich es möchte, und finanziell unabhängig zu sein. Erfolgreich bin ich, wenn ich meine Arbeitszeit so gering wie möglich halten und mir ein Leben nach meinen Vorstellungen leisten kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich baue eine langfristige Beziehung zu meinen Kunden auf. Zwei Drittel der Immobiliengeschäfte erfolgen in Österreich von Privat zu Privat, und um genau diesen Bereich kümmere ich mich besonders, nicht um jenes Drittel, das von allen Maklern schon massiv umworben ist. Ich arbeite in einem normalerweise für Makler verschlossenen Markt, in dem die Mundpropaganda regiert. Wenn sich jemand schlecht behandelt fühlt, erzählt er das 15mal öfter weiter, als wenn er eine gute Behandlung erfahren hat. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Viele Entscheidungen treffe ich aus dem Bauch heraus. Ich bin nicht der große Stratege oder Taktiker. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich verfüge weder über einen Businessplan noch einen Langzeitstrategieplan. Ich fühle mich eigentlich nie so richtig erfolgreich, da es immer noch mehr zu erreichen gibt. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich halte Originalität für besser. Ich habe eine sehr

offene und direkte Art und versuche mich auch außerhalb des Marktes entsprechend zu präsentieren. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt viele Makler, die mit dicker Aktentasche und Krawatte auftreten, aber trotzdem keine Kompetenz vermitteln und nachhaltig durch ihr Auftreten am schlechten Ruf der Makler arbeiten, was ich tunlichst vermeide. Ich rede offen mit den Leuten, weshalb sie rasch Vertrauen zu mir fassen, und tue alles, um dieses Vertrauen nicht zu enttäuschen. Es wird immer versucht werden, die Honorierung der Dienstleistung eines Maklers zu umgehen, hier hilft meine Sicht der Dinge ganz enorm. Leider gibt es besonders in unserer Branche Vertreter, die sich nicht an die Spielregeln halten. Aber die kommen und gehen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn man jung ist, weiß man viele Dinge noch nicht zu schätzen. Man sollte als junger Mensch das Bildungsangebot ausschöpfen, möglichst viele Fremdsprachen erlernen und auch auf die Erfahrungen und Ratschläge der älteren Generation hören. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meine Firma möglichst lange erfolgreich weiterführen.

✱ Schweinberger Franz

„Da ich beruflich meinen Traum leben kann, beabsichtige ich keine großen Sprünge mehr."

● Zur Person

Beruf: Kfz-Techniker. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Schweinberger GmbH - Revitalisierung stilvoller Automobile., 6971 Hard, Rauhholzstraße 54e. Geboren - Datum, Ort: 15. Juni 1954, Gaißau. Familienstand: Verheiratet mit Renate, geb. Moosbrugger. Kinder: Martin (1976) und Kathrin (1989). Schöpferische Akte: Hundert Jahre Automobil in Vorarlberg (Filmbeitrag ORF). Mitgliedschaften: Yachtclub Hard, Austro Classics Club. Hobbies: Wandern, Mountainbiken, Oldtimer, Vorkriegsmotorräder.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meiner Lehrausbildung zum Kraftfahrzeugmechaniker beim Autohaus VW Wehinger in Bregenz durfte ich bereits mit 21 Jahren als jüngster Kandidat die Meisterprüfung absolvieren. Im Sommer 1976 wechselte ich zum damals neu eröffneten Autohaus Strolz, ebenfalls eine VW-Werkstätte, wo ich neben der Tätigkeit als Werkstättenmeister auch für die Ausbildung der Lehrlinge verantwortlich war. Nach über zehnjähriger Tätigkeit in jenem Betrieb, in dem ich während der letzten Jahre zusätzlich als Gesellschafter fungierte, faßte ich im Jahre 1995 den Entschluß, mich in die Selbständigkeit zu wagen und gründete die Schweinberger GmbH. Wir spezialisierten uns auf die Revitalisierung von stilvollen Automobilen und Oldtimern. Zu unseren Kunden gehören ausschließlich Sammler und Liebhaber stilvoller Autos, die neben notwendigen Reparaturen oder Restaurierungen auch regelmäßig den Jahresservice von uns durchführen lassen oder ihre Fahrzeuge während des Winters in unserer Halle unterstellen. Da ich keinen Wert auf öffentliche Medien und Werbung im allgemeinen lege, werden wir ausschließlich durch Mundpropaganda weiterempfohlen, was sehr gut funktioniert, da wir im deutschsprachigen Raum zu einer der Spitzenwerkstätten zählen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich zu wissen, daß meine Familie und mein Unternehmen finanziell abgesichert sind und wir einen gewissen Grad an Lebensqualität genießen können. Weiters bedeutet für mich Erfolg, daß meine Kunden dazu bereit sind, auf einen Termin in meiner Werkstatt zu warten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ganz klar ja, denn ich habe meine gesteckten Ziele erreicht und kann auf ein sehr erfolgreiches Leben zurückblicken. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Den Grundstein für meinen Erfolg legte die Ausbildung, die ich schon von Kindesbeinen an genießen durfte. Weiters möchte ich anmerken, daß ich dieses Wissen an viele Lehrlinge vermitteln konnte, die heute zum großen Teil entweder als Werkstättenmeister tätig sind oder ebenfalls den Schritt in die Selbständigkeit gewagt haben. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Jedes Fahrzeug stellt für uns eine Herausforderung dar. Da wir sauber, präzise, pünktlich und verhältnismäßig preiswert arbeiten, lösen sich sämtliche Problem schon während der Arbeit. Da wir ausschließlich Fahrzeuge reparieren, die in den Jahren zwischen 1900 und 1970 gebaut wurden, ergibt sich manchmal das Problem der Ersatzteilbeschaffung, das allerdings oft mit Umbauarbeiten behoben werden kann. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Da wir sehr viel Wert auf Kulturgut und original erhaltene Fahrzeuge legen, geben wir uns nicht mit Nachbauten ab. Es hätte keinen Sinn, eine aufwendige und teure Reparatur an einer billigen Kopie durchzuführen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich wurde von vielen Menschen auf meinem Lebensweg begleitet, die mich unterstützten, allerdings kann ich keinen speziellen Mentor nennen, der mich besonders geprägt hätte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich werde aufgrund meines „Allroundtalents" von vielen Menschen, auch außerhalb meiner Branche, in Bezug auf Reparaturen oder Restaurationen um Rat gefragt. Weiters gab es Kunden, die Ihr Lob in Form von Danksagungen in einschlägigen Fachzeitschriften zum Ausdruck brachten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie spielen eine große Rolle, denn mein Erfolg beruht auf ihren Leistungen. Ich habe im übrigen das Glück, mit meinem Sohn den besten Mitarbeiter, den ich mir vorstellen kann, zu beschäftigen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir legen sehr viel Wert auf persönlichen Kontakt bzw. direkte Kommunikation mit unseren Kunden. Ich kann aufgrund meiner jahrzehntelangen Erfahrung auf ein breites Angebotsspektrum verweisen und bin in der Lage, auch spezielle Wünsche meiner Kunden zur vollsten Zufriedenheit zu realisieren. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** In meinem Privatleben werden keine Termine fixiert, denn ich nehme mir die Freizeit ganz flexibel, wenn die Arbeit erledigt ist und genieße sie dann in vollen Zügen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Da ich beruflich meinen Traum leben kann, beabsichtige ich keine großen Sprünge mehr. Allerdings wünsche ich mir, daß mein Unternehmen auch in Zukunft weiterhin so erfolgreich funktioniert.

✱ Sederl Klemens

● Zur Person

Beruf: Kfz-Mechaniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Tabak-Trafik Klemens Sederl., 2721 Bad Fischau, Wiener Neustädter Straße 11. Geboren - Datum, Ort: 27. Oktober 1969, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Irene. Kinder: Franziska (1997), Florian (1999) und Josefine (2001). Ehrungen: Schwimmeisterschaften der Transplantierten, Europameisterschaften 1994:

Copyrighted material

50m Silber, 100m Bronze, Staffel Gold. Mitgliedschaften: Ausschußmitglied im Landesgremium der Tabaktrafikanten: Obmann-Stellvertreter des Wirtschaftsbundes Bad Fischau-Brunn; seit 2005 Bezirksvertrauensmann der Trafikanten des Bezirkes Wiener Neustadt. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seit 1995 geschäftsführender Gemeinderat, Finanzausschuß, Umweltgemeinderat, Organisationen in verschiedenen Bereichen (Kultur, Sport), Musik, Chormitglied im Männergesangsverein, Theater/Comedy (Faschingssitzung), Obmann-Stellvertreter des Verschönerungsvereins Bad Fischau-Brunn (Ortsbildpflege, Waldlehrpfad, Fitneßparcours).

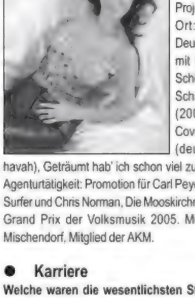
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule Winzendorf 1984 absolvierte ich ein neuntes Schuljahr an der Landwirtschafts- und Weinbauschule Gumpoldskirchen. Anschließend absolvierte ich die Kfz-Mechanikerlehre im Lagerhaus in Wiener Neustadt, die ich 1989 erfolgreich abschloß, um in der Folge meinen Wehrdienst beim österreichischen Bundesheer anzutreten. Nachdem eine Herzerkrankung bei mir festgestellt wurde, brach ich diesen nach acht Wochen ab und mußte mich einer Herztransplantation unterziehen. Nach meiner Rehabilitation bekam ich die Chance, als Lagerarbeiter wieder bei meinem ehemaligen Dienstgeber zu arbeiten. Ich packte überall mit an und war sozusagen der „Mann für alle Fälle", was mir in meiner späteren Selbständigkeit sehr zugute kam. Seit Jänner 1993 bin ich selbständiger Trafikant in Bad Fischau-Brunn. Im Jahr 1996 baute ich die Tabaktrafik um, vergrößerte sie und brachte sie auf den modernsten EDV-Standard. Nachdem sich im Jahr 2000 mein Gesundheitszustand wieder verschlechtert hatte, mußte ich mich im Jahr 2002 erneut einer Herztransplantation unterziehen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Ziele sowohl in beruflicher als auch in persönlicher Hinsicht zu realisieren. Erfolg ist für mich sehr vielschichtig. Auch meine Ehe, meine drei Kinder und mein harmonisches Familienleben bedeuten für mich Glück und Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin zufrieden mit meinem Leben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Sehr wesentlich für meinen Erfolg sind meine Zufriedenheit und eine starker Partnerin an meiner Seite. Ich bin sehr strebsam und habe große Freude an meinem Beruf. Aufgrund meiner Krankheit setze ich heute aber andere Wertigkeiten und bin dankbar für jeden Tag meines Lebens. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Meiner Meinung nach gibt es für jedes Problem eine Lösung. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne gute Mitarbeiter ist kein dauerhafter Erfolg möglich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich entscheide in einem persönlichen Gespräch, ob ein Mitarbeiter für die Stelle geeignet ist oder nicht. Wichtige Entscheidungskriterien sind für mich ein intaktes Familienleben, eine positive Einstellung zum Beruf und Flexibilität. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich übearantworte ihnen einen selbständigen Aufgabenbereich, sodaß sie auch Befriedigung aus ihrer Tätigkeit schöpfen können. Ich gebe zwar gewisse Richtlinien vor, spiele aber hier nicht nur den Chef. Meine Devise ist: Geben und Nehmen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich bin ein sehr umgänglicher Mensch, mit dem man über alles reden kann. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind am neuesten Stand der Technik und nützen jede Marktlücke und jedes Angebot, das wir aufgrund der Monopolverordnung machen dürfen. Wir haben ein sehr gutes Programm und eine sehr große Auswahl. So bieten wir z.B. auch Theaterkarten, Süßigkeiten, etc. an. Wir sind ein sehr gut eingespieltes und kundenfreundliches Team, was von unseren Kunden hoch geschätzt wird. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich sehe meine Mitbewerber nicht als Konkurrenten, sondern als Kollegen. Durch das Monopol ist jedem Trafikanten ein Einzugsgebiet gesichert, und in der Folge steht es natürlich jedem Trafikanten frei, so viel wie möglich aus seinem Geschäft zu machen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mit einer verständnisvollen Frau und Partnerin an meiner Seite sind Beruf und Privatleben trotz meiner zusätzlichen zeitintensiven Tätigkeit als Gemeinderat gut vereinbar. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Als Gremiumsmitglied der Trafikanten besuche ich regelmäßig Seminare der Wirtschaftskammer. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Durch die Ostöffnung und die Preiserhöhung im Jänner gab es einen empfindlichen Einbruch, der sich mittlerweile wieder eingependelt hat. Ich hoffe und wünsche mir, daß wir den wieder erreichten Level halten und in Zukunft unseren Umsatz noch steigern können. Ich bin davon überzeugt, daß jeder Stillstand einen Rückschritt bedeutet. **Ihr Lebensmotto?** „Leben und leben lassen" und „Nütze jeden Tag!"

✱ Seebacher Claudia alias Nina Stern



● Zur Person

Beruf: Unternehmerin, Sängerin. Funktion: Inhaberin des Unternehmens Perfect Promotion: Künstlerbetreuung und Projektmanagement.. Geboren - Datum, Ort: 6. Dezember 1979, Hirschau/Deutschland. Familienstand: Verheiratet mit Gerald. Eltern: Helga und Werner. Schöpferische Akte: Musikproduktionen: Schau nicht weg, wir sind die Zukunft (2005), Wegen dir (erste deutsche Coverversion von Carmen), Viva la vida (deutsche Version von Hava nagila havah), Geträumt hab' ich schon viel zu oft von Dir, Lieb mich noch einmal; Agenturtätigkeit: Promotion für Carl Peyer, Jazz Gitti, DJ Ötzi, John Kelly, Die Surfer und Chris Norman, Die Mooskirchner u.v.a. Ehrungen: Dritter Platz beim Grand Prix der Volksmusik 2005. Mitgliedschaften: Ehrenmitglied SV Mischendorf, Mitglied der AKM.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Scheidung meiner Eltern wuchs ich bei den Großeltern auf. Ich wußte schon früh, was ich wollte. Ich bin nicht nur Claudia Seebacher, sondern auch die Schlagersängerin Nina Stern. Bereits mit 16 Jahren stand ich erstmals auf der Bühne, und mit 18 produzierte ich meine erste Single. Ich erlernte zuvor einen „ordentlichen" Beruf als Kauffrau im Groß- und Außenhandel. Meine Ausbildung genoß ich von 1995 bis 1998, danach arbeitete ich beim internationalen Konzern Conrad Electronics als Assistentin des Chefeinkäufers. Das Benotungssystem

in Deutschland verschaffte mir mit einem Abschluß von unter 2,0 somit automatisch die qualifizierte Fachhochschulreife. In meinem erlernten Beruf war ich bis 31. Dezember 2002 tätig, wobei ich jahrelang zwischen Bayern und dem Südburgenland pendelte. Den Weg nach Österreich fand ich bereits 1998 durch die Musik. Ein gesundheitlicher Warnschuß stellte mich dann vor die Wahl. Ich entschied mich für die Musik und meine Agentur und damit für die Selbständigkeit - was sicherlich die richtige Entscheidung war. Seit damals habe ich auch meine Hündin Susi, mein Schutzengel. Ich nehme sie zu jedem Auftritt mit. Susi half mir aus meinem gesundheitlichen Tief heraus. Vor einem Jahr kam auch noch das Hundebaby Stupsi hinzu, und heute habe ich zwei „Mädels" daheim. Als sich Susi im Frühjahr ein Bein brach und einige Tage beim Tierarzt verbringen mußte, waren dies die schlimmsten Tage meines Lebens. Als Agenturchefin betreuen wir Künstler wie: Brunner & Brunner, Chris Norman, Jazz Gitti, Die Mooskirchner, die Kärntner Gruppe Die Surfer, auch John Kelly von der Kelly Family und viele andere Stars und Bands des Schlagers, Pop-Schlagers und Volkstümlichen Schlagers. Mit unserer Agentur erreichten wir bis dato sehr viel. Promotion im Musikbereich ist Learning by Doing und erfordert gute Kontakte und Hartnäckigkeit. Unsere Agentur ist eines von nur fünf Unternehmen in Österreich, die Medienbetreuung bieten. Ich selbst werde von meinem Geschäftspartner und mittlerweile Ehemann Gerald Seebacher gemanagt. Den Künstlernamen Nina Stern verdanke ich meiner Großmutter. Da mein Mädchenname nicht prägnant genug war, hatte meine Großmutter die Idee, daß ich den Künstlernamen Nina Stern annehmen sollte, was hervorragend funktionierte. Zu Beginn war es noch ungewohnt, aber mittlerweile höre ich schon mehr auf den Namen Nina. 2005 konnte ich als Sängerin beim internationalen Grand Prix der Volksmusik gemeinsam mit den Zillertaler Haderlumpen und afrikanischen Freunden den dritten Platz erreichen, mein bisher größter Erfolg als Sängerin. Mit meiner neuen Single „Viva la vida" liege ich derzeit in den German Top 100 Single Charts. Nebenbei arbeite ich noch als Moderatorin bei TW1 und Goldstar TV.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Bestätigung in dem, was ich mache. Erfolg bedeutet zudem ein zufriedenes Publikum. Wenn das Publikum nach einem Auftritt glücklich ist, so ist das ein größerer Erfolg für mich, als eine dicke Gage zu erhalten. Nina Stern ist keine Kunstfigur, und wenn die Leute das erkennen, empfinde ich das auch als Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, natürlich sehe ich mich als erfolgreich, sonst könnte ich von meiner Arbeit nicht leben. Es gab natürlich Anfangsschwierigkeiten. Sich in einer so unsicheren und schnellebigen Branche durchzusetzen bedeutet ebenso Erfolg. Als ich 2005 unter mehr als 1.200 eingereichten Titeln beim Grand Prix den dritten Platz im internationalen Finale belegte, war das ein großer Erfolg. Auch die Agentur läuft als Zweimannbetrieb sehr gut. Wir betreuen seit Jahren viele Kunden - auch international -, die zufrieden mit unserer Leistung sind. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Hartnäckigkeit und der Glaube an sich selbst sind ausschlaggebende Faktoren. Wenn ich von mir selbst nicht überzeugt wäre, wie sollte ich dann andere von mir überzeugen? **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Mit der Agentur bedeutete natürlich der erste Auftrag als Claudia Seebacher Erfolg, da ich diesen nicht als Nina Stern abschloß. Ich arbeite mit zwei Namen. Erfolgreich fühlte ich mich auch, nachdem ich den Sprung in die Selbständigkeit wagte. Als Nina Stern bedeutete natürlich meine erste Single im Jahr 1998 Erfolg. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Als Imitation ist man im Musikgeschäft nur eine billige Kopie, das Original existiert bereits. Darum muß man sein eigenes Ding durchziehen, um erfolgreich zu sein. Ich bin, wie ich bin - auch als Nina Stern. Die Leute merken, wenn etwas gekünstelt ist. Einzigartigkeit ist sehr wichtig. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Für mich bedeutet jeder Publikumspreis Anerkennung. Je weiter oben man auf der Karriereleiter steht, desto dünner wird die Luft. Deshalb bildet Neid vielleicht die schönste Anerkennung für Erfolg. Auch die langjährige Zusammenarbeit mit Kunden wie den Surfern, Carl Peyer oder der Jazz Gitti sind eine wichtige Form der Anerkennung. Wenn internationale Leute wie Chris Norman oder John Kelly auf unsere gute PR-Arbeit aufmerksam werden, dann ist das einfach großartig. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Sie nehmen mich als echte Sängerin wahr, die an ihrer Tätigkeit Spaß hat. Die Leute merken das. Ich wirke nicht nur als liebes Mädel, sondern bin es auch. Wir machten vor einiger Zeit bei der Serie „Tausche Familie" mit, wo wir die Punk-Rock-Kult-Truppe Drahdiwaberl zu Gast hatten. Da trafen schon Welten aufeinander... **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich bin gerne mit Leuten zusammen und habe Spaß am Beruf. Ich fühle mich irgendwie in einer heilen Welt, was vielleicht ein wenig kitschig klingt. Ich bin ein lieber und netter Mensch, weil ich überzeugt bin, daß sich mit einem Bitte und Danke auch heute noch viel erreichen läßt. Ich glaube an meinen Erfolg und an den Erfolg meiner Kunden. Wäre ich von der Single eines durch uns betreuten Künstler wie z.B. Carl Peyer nicht überzeugt, wie sollte ich dann einen Redakteur von der Qualität überzeugen? Zudem ist in meiner Branche eine maßlose Liebe zum Beruf gefordert. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Derzeit absolviere ich eine Schauspielausbildung, die mich auf Trab hält. Zudem probe ich natürlich regelmäßig meine Auftritte. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Meines Erachtens ist eine gute Ausbildung eine wichtige Grundbasis. Ich erledige die Buchhaltung für das Unternehmen. Eigentlich wollte ich nie einen traditionellen Beruf erlernen, sondern immer nur singen. Heute bin ich meinen Großeltern dankbar, daß sie darauf bestanden haben. Entscheidend ist, daß man an sich selbst glaubt und auch kritikfähig ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ohne Ziele gibt es keine Motivation mehr, und darum verfolge ich noch viele Ziele für die Agentur, privat und als Nina Stern. Wichtig ist es, Ziele und Visionen zu verfolgen und die Träumereien beiseite zu lassen! **Ihr Lebensmotto?** Überzeugt und motiviert meine Ziele erreichen.

✱ Seif Oliver Mag.

● Zur Person

Beruf: Betriebswirt. Funktion: Kaufmännischer Geschäftsführer. Tätig bei: Chemtrans GmbH., 1060 Wien, Linke Wienzeile 40/17. Geboren - Datum, Ort: 8. Dezember 1972, Krems. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Bettina. Kinder: Emilia (2004). Eltern: Brigitte und Kurt. Hobbies: Familie, Fußball, Tennis, Laufen, Radfahren, Squash, Musik, Kino, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am BORG Krems schlug ich zunächst eine Laufbahn als Fußballer beim Kremser Sportclub ein und spielte in der 1. bzw. 2. Österreichischen Bundesliga, ehe ich diese Tätigkeit 1994 aufgrund diverser Verletzungen beendete. In der Folge trat ich in die

Buchhaltung der Dianazentrum Realitäten GmbH, einer Tochter der RLB Niederösterreich-Wien, ein. In dieser Zeit wurde ich von meinem Arbeitgeber dahingehend gefördert, daß ich sämtliche relevante Kurse bis zum staatlich geprüften Finanz- und Bilanzbuchhalter absolvieren konnte. Innerhalb des Unternehmens stieg ich zum Leiter der Klientenbuchhaltung auf und begann in der Folge 1998 das Studium an der FH für Unternehmensführung in Wien. Im Jahr 2000 nahm ich ein Angebot der Sysis AG an, wo ich zehn Monate lang den Bereich Rechnungswesen leitete. Da gegen Ende meines Studiums der Zeitaufwand bei 70 bis 90 Wochenstunden nicht mehr tragbar war, wechselte ich in das Transport- und Logistikunternehmen DHL. Nach Abschluß meines Studiums im Juni 2002 (Diplomarbeit: „Betriebswirtschaftliche Kennzahlen und Kennzahlensysteme - Ansätze für eine Anwendung im E-Business") trat ich in die RWA Raiffeisen Ware Austria ein, wo ich im Rahmen meiner Tätigkeit im Bereich Beteiligungen im Prinzip verschiedenste Aufgaben eines kaufmännischen Leiters bzw. Geschäftsführers erfüllte, ehe ich im Mai 2005 schließlich zu CHEMTRANS wechselte. Die CHEMTRANS GmbH besteht seit den sechziger Jahren und ist ein Handelshaus, wobei der Schwerpunkt unserer Aktivitäten in den letzten Jahren auf dem Bereich Düngemittel lag. Wir handeln aber auch mit Kunststoffen und Rohstoffen für die chemische Industrie. Wir erwirtschaften rund 70 Prozent unseres Umsatzes im Ausland und betreiben Tochterfirmen in Serbien, Kroatien und Bosnien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Ziele - die aber in jedem Fall mit meinem Privatleben in Einklang stehen müssen - zu erreichen, ohne dabei „über Leichen gehen" zu müssen. Erfolg würde für mich nicht darin liegen, an der Spitze eines Konzerns zu stehen, wenn dadurch die Familie auf der Strecke bleiben würde. Der Ausdruck „Work-Life-Balance" gefällt mir, obwohl er ein Modewort ist, sehr gut und ist in meinem Leben sehr wesentlich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Es ist uns sehr viel gelungen, und wir sind sehr zufrieden, was das Betriebsklima betrifft. Wir bilden ein komplett neues Team und können mit dem bisher Erreichten recht zufrieden sein. Ich betrachte mich im Sinne meiner Definition als erfolgreich, weil ich meine Ziele bisher erreicht habe und ein glückliches Familienleben führe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist meine Kinderstube, da mir von meinen Eltern, die mir Vorbilder waren, eine gewisse Haltung zur Arbeit vermittelt wurde und ich ja im wesentlichen aufgrund meiner Erziehung meinen Charakter entwickelte. Natürlich gehört zum Erfolg auch ein gewisses Maß an Glück. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Indem ich mich ihnen stelle. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Das Gefühl, erfolgreich zu sein, hatte ich schon als Kind. Ich war in der Schule immer recht gut und spielte außerdem sehr erfolgreich Fußball. Durch diesen Mannschaftssport lernte ich auch Teamfähigkeit und Durchsetzungskraft. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die beste Entscheidung bestand darin, meine heutige Frau zu heiraten. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist meines Erachtens der bessere Weg zum Erfolg. Man kann sich sicher von vielen Menschen oder Unternehmen etwas abschauen, muß aber seine eigene persönliche Note bewahren und die Dinge so machen, wie sie einem richtig erscheinen. Ich glaube außerdem, daß jemand, der nicht imitiert, sondern jeweils seinen eigenen Weg geht, viel flexibler bleibt, und Flexibilität ist ein wesentliches Erfolgskriterium. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die wesentlichste Anerkennung im Berufsleben besteht für mich darin, daß man mir das Gefühl gibt, gute Arbeit zu leisten. Zum einen vermittelten mir dies immer meine Vorgesetzten, zum anderen meine Kollegen und Mitarbeiter, die mit unserer Form der Unternehmensführung zufrieden sein dürften. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In unserer Branche, insbesondere was die Düngemittel betrifft, besteht das Problem der Zukunft darin, daß die Industrie mehr und mehr versucht, die Zwischenhändler zu umgehen und den Direktvertrieb zu forcieren. Wir können dem nur insofern entgegenwirken, als wir uns aufgerufen sehen, unsere Erfahrungen zu nutzen und unsere bestehenden Beziehungen zu intensivieren, also die Bonität unserer Kunden richtig einzuschätzen und die richtigen Leute vor Ort zu haben, was höchstes Vertrauen beider Seiten voraussetzt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Fachliche Qualifikation vorausgesetzt, erfolgt die Auswahl von Mitarbeitern nach Berufserfahrung und Sympathie, wobei letztere eine fast größere Rolle spielt. Ich würde eher einen Mitarbeiter einstellen, der vielleicht noch nicht soviel Berufserfahrung hat, dafür aber hinsichtlich seines Charakters zu uns paßt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Eine unserer wesentlichsten Stärken ist unsere Flexibilität; so zeichnen wir uns aufgrund der schlanken Struktur des Unternehmens durch kurze Entscheidungswege aus. Ein weiterer Vorteil besteht darin, daß wir über große Erfahrung verfügen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Speziell in meiner jetzigen Situation - wir befinden uns in der Aufbau- bzw. Umbauphase - muß ich vermehrt Engagement an den Tag legen und bin daher vom Verständnis meiner Frau abhängig. Für mich ist eine sinnvolle Work-Life-Balance aber jedenfalls dann gegeben, wenn ich alles, was meine Arbeit betrifft, in der Firma lasse und nicht mit nach Hause nehme. Das Wochenende reserviere ich, soweit möglich, aber immer für meine Familie. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mein wesentlichster Rat lautet, zu sich zu stehen und niemals seine Grundsätze über Bord zu werfen. Sofern Respekt und ein gewisses Niveau gewahrt bleiben, lassen sich alle Probleme lösen. Grundsätzlich würde ich einem jungen Menschen raten, in eine gute Ausbildung zu investieren und diese auch konsequent abzuschließen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein vorrangiges Ziel ist es, wieder mehr Zeit für die Familie zu haben. Was das Berufliche betrifft, möchte ich zusammen mit meinem Kollegen in der Geschäftsführung im nächsten halben Jahr die Weichen so stellen, daß die Existenz des Unternehmens bzw. die Arbeitsplätze wirklich langfristig gesichert sind. **Ihr Lebensmotto?** Alles im Leben hat seinen Sinn, auch wenn man diesen manchmal erst etwas später begreifen kann.

✱ Seisenbacher Peter

● Zur Person

Beruf: Sporttrainer. Funktion: Selbständiger Unternehmer. Tätig bei: Budoclub Wien., 1030 Wien, Blattgasse 6. Geboren - Datum, Ort: 25. März 1960, Wien. Ehrungen: Ehrenzeichen der Republik Österreich, Ehrenzeichen der Stadt Wien, Goldenes Sport-Ehrenzeichen, Sportler des Jahres, Weltmeister 1985, Olympiasieger 1984 und 1988. Hobbies: Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bereits seit meinem sechsten Lebensjahr betreibe ich Judo, 1980 begann ich beim Bundesheer diesen Kampfsport professionell

Copyrighted material

auszuüben. Meine sportliche Karriere dauerte bis 1988, in dieser Zeit konnte ich viele sportliche Erfolge erzielen, ich wurde unter anderem 1985 Weltmeister sowie 1984 und 1988 Olympiasieger. Von 1988 bis 1992 war ich Generalsekretär der Österreichischen Sporthilfe, seit 1992 arbeite ich als selbständiger, freier Sporttrainer im Budoclub Wien. Neben dieser Tätigkeit beschäftigte ich mich auch mit unterschiedlichen anderen Projekten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, sich Ziele zu setzen und diese zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Richtig erfolgreich sind Menschen, die von Ihren Ideen nach einiger Zeit leben können, ohne sich weiterhin anstrengen zu müssen. Da ich nach wie vor arbeiten muß, um Geld zu verdienen, kann ich nicht sagen, daß ich erfolgreich bin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die permanente Analyse der jeweiligen Ist-Situation, die Fähigkeit, Fehler zu erkennen, die Einstellung, mich nur mit den Besten zu vergleichen und konsequentes Handeln nach einer vorangegangenen Analyse. **Wann und wie erkannten Sie Ihre Fähigkeiten?** Ich wurde von meinem Trainer darauf aufmerksam gemacht, daß ich viel erreichen könnte, wenn ich hart daran arbeiten würde. Für meine sportlichen Erfolge sind ein guter Trainer und Management hauptverantwortlich. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, ich dachte nicht daran, diesen Weg zu gehen, wußte aber auch nicht, welchen Beruf ich ausüben wollte. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Im Sport ist die Grenze der Konzentrationsfähigkeit eine Barriere, dasselbe gilt wahrscheinlich auch für das Geldverdienen. Wenn ich mich stärker darauf konzentrieren würde, könnte ich auch mehr verdienen, dazu habe ich jedoch keine sonderliche Lust. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Auch Fehlentscheidungen, die man konsequent genug durchzieht, lassen sich in Erfolge umwandeln. Es geht darum, zu handeln und nicht ewig zu zaudern. Ich treffe manchmal falsche Entscheidungen, die ich jedoch durch konsequente Verbesserungen in Erfolge wandle. **Ist Imitation oder Originalität besser, um erfolgreich zu sein?** Ich beschäftige mich mit einer japanischen Sportart und kann dabei nur die Philosophie der Japaner bestätigen: Zuerst kopieren und dann etwas Neues hinzufügen. Japan war bekannt dafür, Ideen und Produkte zu kopieren, sie in weiterer Folge zu verbessern und Neues hinzuzufügen. Solange man noch nicht fähig ist, etwas zu verbessern, ist Imitation der richtige Weg. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In dieser Hinsicht bin ich mehr als zufrieden. Ich muß heute nicht mehr in der Zeitung erwähnt werden, um das Gefühl zu haben, anerkannt zu werden, eher das Gegenteil trifft zu. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Das kann ich schwer abschätzen. Im sportlichen Bereich werde ich sicher als erfolgreich eingestuft, beruflich bin ich einer von vielen. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld bei Ihrem Erfolg?** Ohne ein entsprechendes Netzwerk ist Erfolg nicht möglich. Es ist immer ein Netzwerk von gut zusammenarbeitenden Persönlichkeiten, das den Erfolg ausmacht. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Einerseits nach fachlichen Kriterien, aber auch nach persönlicher Sympathie - die Chemie muß stimmen. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Die Sache an sich muß die Motivation sein. Ich kann bei Schwierigkeiten nur helfen, wollen muß aber grundsätzlich jeder selbst. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ohne Ziele kommt man nicht zum Erfolg. Das Leben wird aber recht einfach, sobald man sich Ziele gesetzt hat. Es wäre eine philosophische Frage, ob man Ziele eher erreicht, wenn man sich keine setzt und somit auch in keinen Wettbewerb tritt. Es wäre für mich interessant, einen Olympiasieger hervorzubringen, dazu muß jedoch das gesamte Netzwerk funktionieren. **Eine Anmerkung zum Erfolg?** Mein Trainer sagte mir, daß bei jedem Spitzenmann ein unbekannter X-Faktor eine tragende Rolle spielt. Tatsächlich macht diese nicht zu ergründende Unbekannte, die Teil der Persönlichkeit ist, letztlich jeden Champion aus.

✱ Seitz Franz

● Zur Person

Beruf: Filmproduzent, Regisseur, Drehbuchautor. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Seitz Produktions GmbH., 80802 München, Reichstraße 8. Geboren - Datum, Ort: 22. Oktober 1921, München. Familienstand: Verheiratet mit Anneliese. Kinder: Dr. Gabriele (1946) und Dipl.-Ing. Peter (1947). Eltern: Franz (Regisseur) und Anni. Schöpferische Akte: Diverse Drehbücher. Ehrungen: Academy Award Oscar für den besten ausländischen Film („Die Blechtrommel"), Sieben mal Deutscher Filmpreis, zwei mal Bayrischer Filmpreis, zwei mal Bambi, vier mal Goldene Leinwand, Silberpreis Festival Moskau, Preis des sowjetischen Schriftstellerverbandes, Goldene Palme Cannes, Großes Bundesverdienstkreuz, Bundesverdienstkreuz 1. Klasse - bayerischer Verdienstorden, Staatsmedaille für besondere Verdienste um die bayrische Wirtschaft, Medaille „München leuchtet", Chevalier dans l'Ordre des Arts et des Lettres, Deutscher Videopreis, Berlinale Kamera. Mitgliedschaften: 1. Vorsitzender des Verbandes Deutscher Spielfilmproduzenten e. V., Mitglied im Präsidium der Spitzenorganisation der Filmwirtschaft e. V. und der Filmförderungsanstalt, 2. Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates des Filmfestes München, Mitglied des Beirates der Berliner Festspiele, Mitglied des Deutsch-Französischen Kulturrates (seit Bestehen), Vize-Präsident der Fédération International des Associations de Producteurs de Films. Hobbies: Reiten, Sport (Schifahren), Musik, Literatur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meinem Abitur 1940 studierte ich einige Semester Medizin und bildete mich anschließend als Autodidakt in Kunstgeschichte und Malerei fort. Zudem absolvierte ich ein Volontariat als Filmarchitekt bei Richard Eichberg. Seit 1951 bin ich Produzent. Ich habe bisher über 80 Spielfilme mit bekannten Regisseuren wie Roberto Rosselini, Georg Wilhelm Papst, Rolf Thiele, Rudolf Jugert, Helmut Käutner, Jean Marie Straub, Maximilian Schell, Hans W. Geißendörfer, Volker Schlöndorff und Louis Malle produziert. Ich arbeitete mit Schauspielern wie Ingrid Bergmann, 50 der Drehbücher habe ich selbst geschrieben und ein Dutzend der Filme selbst inszeniert. Viele meiner Filme haben Auszeichnungen erhalten, für „Die Blechtrommel" erhielt ich den Oscar.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist, wenn die Arbeit Freude macht, wenn man Spaß an einer Sache hat. Die größte Triebfeder ist nicht die Liebe zu einer Sache, sondern das Interesse, denn Liebe ist hoffnungslos. Wer freiwillig einen Beruf ausübt, der ihm keine Freude macht, ist meiner Ansicht nach dumm. Der wartet letztlich immer nur auf die Freizeit. Der erfolgreichste ist nicht der, der am meisten Geld mit seiner Arbeit verdient, sondern der, der

alles mit Freude gemacht hat. Aber es ist natürlich angenehm, wenn sich Erfolg auch finanziell auswirkt. Die freie Entfaltung der Persönlichkeit gehört zu dem, was ich als Erfolg bezeichne. Zufriedenheit gehört auch dazu. Kommerzieller Erfolg allein macht den Erfolg nicht aus; Geld ist ein sehr angenehmes Element des Erfolges, aber nicht das entscheidende. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich glaube, daß ich erfolgreich bin, liegt daran, daß ich etwas mache, woran ich großes Interesse habe und das sehr vielfältig ist. Ich bin sehr gründlich und genau, wenn ich zum Beispiel einen Stoff recherchiere. Ich finde, man muß die einfachsten Sachen, die einfachen Filme, mit der selben Sorgfalt machen wie einen großen literarischen Film. Meiner Ansicht nach ist das schwierigste Genre die sentimentale Komödie. Es fertigzubringen, ein Lustspiel zu machen, bei dem die Leute auch gerührt sind, ist einfach toll und viel schwieriger, als hohe Literatur zu verfilmen. Für meinen Erfolg spielt sicher auch eine Rolle, daß ich sehr gut mit Menschen umgehen kann. Ich zeichne mich durch Kommunikations- und Kontaktfähigkeit aus. Die Familie, aus der ich stamme, spielt sicher eine Rolle bei meinen Erfolg, denn schon mein Vater war Regisseur. Meine eigene Familie hat insofern mit Erfolg etwas zu tun, als sie in der Größenordnung des Wünschbaren liegt. Es gab in meinem Leben besorgniserregende Elemente, aber eigentlich eher selten. Rückschläge nimmt man zur Kenntnis und denkt darüber nach, wie man sie wieder ausbügeln kann. Ich schöpfe viel Kraft aus guter Laune. Ich bin ein sehr heiterer Mensch und ärgere mich eigentlich nicht. Man könnte sagen, ich habe einfach ein sonniges Gemüt. Das gibt mir Kraft und hat mir schon in vielen Lebenslagen geholfen. Ich habe das heitere Gemüt meiner Mutter geerbt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte den Aufgabenbereich, die Lebensaufgabe danach auswählen, wie hoch das eigene Interesse daran ist. Man sollte nur den Beruf ausüben, der einem auch wirklich Spaß macht. Und natürlich braucht man auch sehr großes Wissen. Bildung ist eines der wesentlichsten Elemente des Erfolges. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich schreibe momentan an einem Buch und habe einige Ideen für Drehbücher. Außerdem male ich.

✱ Semmler Johann Michael

„Erfolg bedeutet für mich, in meinem Leben etwas zu bewirken und zu erreichen."

● Zur Person

Beruf: Kraftfahrer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: S-Trans Johann MG Semmler., 8511 St. Stefan ob Stainz, Gundersdorf 21. Geboren - Datum, Ort: 25. Mai 1978, Graz. Eltern: Friederike und Konrad. Hobbies: Tuning, Autos, Internet.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule half ich zuerst in der elterlichen Landwirtschaft mit und gründete 1999 ein EDV-Handels- und Dienstleistungsunternehmen. Im Jahr 2000 wechselte ich als Kraftfahrer zu einer Spedition. Nach einem Unfall im November 2000 entschloß ich mich zum Kauf eines eigenen LKW und machte mich am 15. Dezember 2000 mit meinem Transportunternehmen selbständig. Mein Fuhrpark besteht mittlerweile aus sieben Einheiten - vier Bühnenwagen, zwei Kastenwagen und einem Intregralkoffer.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, in meinem Leben etwas zu bewirken und zu erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend war einerseits der Mut, im Jahr 2000 einen eigenen Lkw anzuschaffen und andererseits meine Zuverlässigkeit, die von den Kunden sehr geschätzt wird. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die hohen Kraftstoffpreise sind zur Zeit für unsere Branche sicher ein Problem, da diese Mehrkosten nicht immer weiterverrechnet werden können. Ein weiteres Problem sind die Quereinsteiger im Transportwesen, die versuchen, mit Dumpingpreisen den Markt zu ruinieren. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich habe ein phantastisches Team, in dem alles funktioniert. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Besonders wichtig sind die Beherrschung der deutschen Sprache, gutes Auftreten den Kunden gegenüber sowie eine entsprechende Fahrpraxis und ein Gefühl für die Fahrzeuge. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärke ist die hohe Flexibilität, die wir durch unsere gute Organisation erreichen, sowie unsere Verläßlichkeit. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich kann die beiden Bereiche sehr gut vereinbaren, wobei ich Beruf und Privatleben nicht trenne. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine nächsten Ziele betreffen den gezielten Ausbau der Touren, die Aufstockung des Mitarbeiterstandes sowie die Erweiterung des Fuhrparks. **Ihr Lebensmotto?** Genieße jeden Tag!

✱ Senftner Gerhard Dipl.-Ing.

„Du darfst dir für keine Arbeit zu schade sein."

● Zur Person

Beruf: Ingenieurkonsulent für Vermessungswesen, Akademisch geprüfter Geoinformationstechniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Senftner Vermessung., 3100 St. Pölten, Eichendorffstraße 65. Geboren - Datum, Ort: 27. September 1960, Kittsee. Familienstand: Verheiratet mit Sabine. Kinder: Fabian (1998) und Sarah (2000). Eltern: Stefan und Maria Anna. Mitgliedschaften: Kammer der Architekten und Ingenieurkonsulenten, GPS-Gesellschaft. Hobbies: Lesen, Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Matura legte ich 1980 am Bundesrealgymnasium in Neusiedl am See ab. Anschließend absolvierte ich das Studium Vermessungswesen an der Technischen Universität Wien, das ich 1988 abschloß, und in weiterer Folge leistete ich den Zivildienst beim Österreichischen Roten Kreuz ab. 1989 trat ich in einem Ziviltechnikerbüro in St. Pölten meine erste Stelle an. Während meiner Tätigkeit legte ich die Ziviltechnikerprüfung ab und absolvierte einen Hochschullehrgang für Geoinformationswesen an der Technischen Universität Wien. Seit Mai 1994 bin ich selbständiger Ziviltechniker mit aufrechter Befugnis. Anfangs hatte ich mein Büro in St. Pölten, das ich jedoch im Jänner 2000 nach Neusiedl am See verlegte. Seit Jänner 2003 verfüge ich über eine zweite Niederlassung in Krems an der Donau. Meine Tätigkeit umfaßt das gesamte Vermessungswesen mit Ausnahme des Tunnelbaues in ganz Österreich. Ich beschäftige derzeit zehn Mitarbeiter, und meine Frau ist ebenfalls im Unternehmen tätig.

Copyrighted material

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich in erster Linie Zufriedenheit, und auch zu merken, daß meine Arbeit gut ankommt und geschätzt wird. Erfolg bedeutet für mich auch, meine mir gesteckten Ziele zu erreichen. Ich habe bestimmte Vorstellungen, die ich in kleinen Schritten zu erreichen versuche. Diese Etappenerfolge werden laufend evaluiert. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Das wesentlichste Kriterium ist meine Willensstärke, mit welcher ich bisher alle meine Ziele erreicht habe. Ich interessierte mich schon immer für Naturwissenschaften, und so war mein Weg, einen naturwissenschaftlichen Beruf zu ergreifen, vorgezeichnet. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich habe sehr viele Fachzeitschriften abonniert und besuche auch viele Fachveranstaltungen. Dadurch bin ich in der Lage, die anstehenden Probleme genau zu analysieren und einer positiven Lösung zuzuführen. Ich bin auch immer am neuesten Stand der Ausrüstung, die ich für meine Arbeit benötige. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Für mich steht die Originalität im Vordergrund. In meiner Branche ist es schwierig, Modelle zu imitieren. Unsere Modelle sind sehr kundenorientiert und kommen bei unseren Kunden auch gut an. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Eine prägende Person war mein Vater, dessen Wahlspruch lautete: „Du darfst dir für keine Arbeit zu schade sein." Nach diesem Grundsatz richte auch ich meine Arbeit aus. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Für mich stellt meine eigene Zufriedenheit und jene meiner Mitarbeiter eine wichtige Form der Anerkennung dar. Auch die langjährige Zusammenarbeit mit meinen Kunden werte ich als Anerkennung. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich hoffe, daß ich als freundlicher, fachorientierter Mitmensch gesehen werde. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine überaus große Rolle bei meinem Erfolg. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Das wichtigste Kriterium ist das persönliche Gespräch mit dem Bewerber, in dem ich die wichtigsten Anforderungen auslote, die der Beruf an einen Mitarbeiter stellt. Dazu gehört vor allem das Verständnis für Mathematik - auch für die Lehrlinge, die ich im seit einigen Jahren existierenden Lehrberuf des Vermessungstechnikers ausbilde. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter arbeiten selbständig an Projekten und tragen dabei eine große Eigenverantwortung. Monatlich findet eine Mitarbeiterbesprechung statt, bei welcher nach einem vorgegebenen Leitfaden sämtliche anstehenden Probleme besprochen werden. Die dabei vereinbarten Problemlösungen werden dann auch überprüft. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die große Innovationsbereitschaft, die hohe örtliche Mobilität und das flexible Eingehen auf unsere Kunden sind die Stärken meines Unternehmens. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** An der Vereinbarkeit zwischen Beruf und Privatleben muß ich noch hart arbeiten. Mein Ziel ist, in Zukunft mehr Zeit für meine Familie zu haben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich halte es für wichtig, sich von seinen Zielen nicht abbringen zu lassen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meinen Betrieb optimal weiterführen und gemeinsam mit einem Partner noch vergrößern. **Ihr Lebensmotto?** Du darfst dir für keine Arbeit zu schade sein.

✱ Serafin Harald Prof. Kammersänger

● Zur Person

Beruf: Intendant, Schauspieler. Funktion: Intendant. Tätig bei: Seefestspiele Mörbisch., 7000 Eisenstadt, Schloß Esterhazy. Geboren - Datum, Ort: 24. Dezember 1931, Litauen. Familienstand: Verheiratet mit Ingeborg. Kinder: Martina (1970) und Daniel (1981). Ehrungen: Verleihung des Berufstitels Professor durch den Bundespräsidenten, Komturkreuz des Landes Burgenland, Goldene Nadel für den Fremdenverkehr, Ehrenbürger des Festspielortes Mörbisch.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Wo kann ein Mensch leben, der am Heiligen Abend in Litauen geboren wurde, in Deutschland aufwuchs und einen venezianischen Großvater und eine österreichische Großmutter hatte? Natürlich nur in Wien! Nach der Besetzung Litauens durch die Russen 1939 flüchtete meine Familie nach Bayern, wo meine Eltern ein Textilgeschäft eröffneten und wir ein neues Zuhause fanden. Auf Wunsch meiner Eltern begann ich nach der Matura in Berlin Medizin zu studieren. Meine Sehnsucht, Sänger zu werden, war jedoch stärker. Ich verabschiedete mich also nach acht Semestern von der Medizin und begann 1954 mit dem Gesangsstudium an der Hochschule für Musik in Berlin, das ich anschließend am Nürnberger Konservatorium bei Kammersänger Willi Domgraf Fassbaender beendete. Über Engagements in St. Gallen, Bern, Aachen und Ulm kam ich schließlich ans Opernhaus Zürich, wo ich bereits als junger Opernsänger die Chance bekam, die Hauptpartie in „Madame Bovary" zu singen. Danach sang ich alle wichtigen Partien in „Cosi fan tutte", „Tannhäuser", der „Zauberflöte", der „Hochzeit des Figaro" und anderen Opern. Schließlich wies mir der große Schauspieler, Regisseur und liebe Freund Otto Schenk den richtigen Weg: Er erkannte mein Talent und empfahl mich an die Wiener Volksoper. Dort fand ich als „Eisenstein" in der „Fledermaus" eine neue Liebe - die Operette. Der große internationale Durchbruch gelang mir als „Danilo" in der „Lustigen Witwe", die Otto Schenk am Opernhaus Frankfurt inszenierte. Als 1969 das Theater an der Wien einen Nachfolger für den als „Danilo" unvergessenen Johannes Heesters suchte, fiel die Wahl auf mich. Über 1.700 Mal habe ich diese Partie an diversen Opernhäusern gesungen. Mitten während meiner Karriere kam plötzlich der Schock: Eine Operation an beiden Stimmbändern beendete mit einem Schlag meine Sängerlaufbahn. Ein Jahr lang erkämpfte ich mir mit Hilfe meiner Familie und der bekannten Psychotherapeutin Prof. Sloga den Weg zurück ins Bühnenleben. Gott sei Dank meinte es das Schicksal gut mit mir. 1992 wurde ich zum Intendanten der Seefestspiele Mörbisch ernannt. Das war eine neue Aufgabe, die mich reizte und in der ich meine Vision, der Operette wieder den Stellenwert zu geben, den sie verdient, realisieren konnte. Im gleichen Jahr engagierte mich auch Felix Dvorak, Intendant der Sommerspiele in Berndorf, für die Hauptrolle in „Moral" von Ludwig Thoma. Es wurde ein großer persönlicher Erfolg. Daraufhin engagierte mich Otto Schenk für das Boulevardstück „Trau´keinem über 60" von Günther Beth an die Kammerspiele. Es folgten Rollen als komischer Liebhaber in „Der Mann, der sich nicht traut" und als Hypochonder in „Nur keine Tränen, Liebling".

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich glaube, jeder braucht Erfolg, jedoch nicht nur beruflich, sondern auch bei Freunden, in der Liebe, bei der Erziehung oder in anderen Bereichen des Lebens. Erfolg ist jener Motor, der uns über uns selbst hinauswachsen läßt und zu Höchstleistungen antreibt.

Habe ich längere Zeit keinen Erfolg, auch nicht bei kleineren Dingen, werde ich grantig, bin unausgefüllt und unzufrieden. In solchen Fällen habe ich Gott sei Dank meine Familie und meine Freunde, die mir über diese Zeit hinweghelfen, bis ich wieder ein neues, selbstgestecktes Ziel erreichen kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Viel verdanke ich der Erziehung meiner Eltern, die bei allem Bestreben, mich zu einem erfolgsorientiert denkenden Menschen zu erziehen, nicht auf Lob vergessen haben und mich auch motivierten. Erfolg ist die Quintessenz eines Traumes, der mindestens zweimal am Tag geträumt werden muß, bis er zum Leben erweckt und zur Realität wird. So träume ich also einen Traum nach dem anderen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Es bringen nur mehrere Erfolge den Zustand des Erfolgsgefühls. Wenn eine Sache gelingt, ist es nicht nur Schicksal, dahinter stehen auch großer Wille und Einsatz. Als Erfolg werte ich alle Erfahrungen und Entscheidungen, die mein Leben nachhaltig beeinflußt haben. Erfolge waren beispielsweise die gelungene Flucht aus Litauen, die Abkehr vom Medizinstudium und die Entscheidung, Sänger zu werden, aber auch meine Familie und Freunde, die hinter mir stehen. Erfolg ist natürlich auch, daß mich Otto Schenk an die Kammerspiele holte und - ganz wichtig - die Seefestspiele Mörbisch. Erfolg ist auch, daß sich Menschen für mich und meine Erfolge interessieren.

✱ Seunig Ronald

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ronja S.R.O./Excalibur., 66902 Znajmo, Dvorkakova 21/Tschechien. Geboren - Datum, Ort: 5. Mai 1964. Kinder: Roger und Quendoline. Hobbies: Oldtimer-Sammeln, Motorsport (früher aktiv Ralley und Formel 3), Schifahren, Schwimmen, Computer (Internet, Grafik).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mit 18 Jahren eröffnete ich ein kleines Café in Horn und in den darauffolgenden Jahren kamen ein zweites Café und ein Heuriger dazu. Nach ein paar Jahren war ich nach Fehlinvestitionen und falschen Einschätzungen wieder bei Null. Meine Pläne, nach Kanada auszuwandern, wurden durch den Fall des Eisernen Vorhangs überholt, so entschied ich mich, statt dessen mein Glück in Tschechien zu versuchen, wo ich mit allem möglichen handelte und innerhalb von eineinhalb Jahren 40 Automatencafés eröffnete, bis ich mich aufgrund geänderter Gesetze 1992 aus dieser Branche zurückzog. Ich erwarb an der Grenze ein Lokal und startete auf 8m² einen Duty-free-Shop, den ich bald darauf als „Stop & Shop auf 80m²" ausweitete.1993 erwarb ich im Grenzgebiet 60 Hektar Land und gründete 1994 die „Excalibur City", die mittlerweile auf einen 500m² Duty-free-Shop, ein 300m² Restaurant sowie ein 1.800m² großes Einkaufszentrum mit über 20 Geschäften und mehreren Restaurants, Büros, Oldtimer-Show, Gokartbahn, Tankstelle und Parkplatz für 650 Autos angewachsen ist. Schon heute ist dieser Duty-free-Shop mit jährlich 6,5 Millionen Kunden der größte und umsatzträchtigste in ganz Europa und zur Gänze ohne Fremdfinanzierung entstanden. In der nächsten Ausbaustufe wird das EKZ auf 5.800m² erweitert, ein Supermarkt, Fast-Food Restaurants, ein zu einem Restaurant umgebautes Großraumflugzeug, ein Casino, ein Hotel, eine Schönheitsfarm und ein Erlebnispark werden folgen, und alle Stationen werden mit einer eigenen Bahnlinie verbunden. Eine wichtige Rolle im Excalibur Marketingmix spielen auch Merchandisingprodukte, die heute fast in alle Staaten verkauft werden. Waren es zu Beginn nur Zigaretten und Whisky, so sind heute der Energydrink und eine Sportswear-Linie, die in einem eigenen 80-Mann Betrieb in Tschechien hergestellt wird, die wichtigsten Umsatzbringer. Mit fast 400 Angestellten ist Excalibur auch einer der größten Arbeitgeber der Region. Besondere Aktivitäten sind die Unterstützung von Kinder- und Behindertenprojekten, Katastrophenhilfe, kommunale Projekte und Sponsoring (Formel 1, Rallyes, Eishockey und Musikevents).

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Trotz wirtschaftlichen Erfolgs auf dem Teppich bleiben und sich immer noch über ein Schnitzel freuen zu können, Mensch zu sein und zu bleiben. Mein größter Erfolg war es, die „Schicki-Mickies" zu meiden und „der Ronnie" zu bleiben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich mir meinen Traum von einer eigenen Burg verwirklicht habe und mein Betrieb ohne fremdes Kapital zur Nummer Eins wurde. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich wußte schon mit 18 Jahren, daß irgendwo Geld auf mich wartet. Ich dachte mir: „Mit 30 Jahren bin ich reich genug, um nicht mehr arbeiten zu müssen". Ich hielt immer mit absoluter Konsequenz die Augen nach Chancen offen, an Ideen geglaubt und mich nie entmutigen lassen. Meinen Erfolg macht auch die Kreativität aus, durch die ich nicht in 08/15-Situationen gerate und die sich auf den Betrieb auswirkt. Volle Identifikation mit dem Projekt, das Verwirklichen einer Legende voller Mystik und Magie, bei der ich als Perfektionist alles selbst entwerfe, vom Bau bis zum Logo. Ich spüre fremde Mentalität und gehe auf sie ein, leme Sprachen und arbeite mit größtmöglicher Ehrlichkeit. Ich bin kein Verlierer und spiele nur Spiele, die ich gewinne. Ich kenne natürlich auch Niederlagen - Fehleinschätzungen, wenn ein erwarteter Erfolg ausbleibt. Niederlagen sind eine wichtige Erfahrung und ebenso wie Erfolge ein Lernprozeß. Sie sind ein Ansporn, es besser zu machen. Kraft schöpfe ich aus dem Erfolg und der Anerkennung. Ich brauche viel Selbstüberwindung, vor allem, wenn es keinen finanziellen Bedarf mehr gibt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Alle „Stehaufmännchen" wie Thomas Alva Edison, weil er auch nach über 1.200 Rückschlägen nicht aufgab und damit bewies, daß einem, wenn man an eine Idee glaubt, einmal ein Licht aufgeht. Niki Lauda, weil er mit Konsequenz seinen Weg ging, sich nicht einmal durch seinen Unfall aus der Bahn werfen ließ und dabei ohne jede Arroganz geblieben ist. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Erfolg bringt zwangsläufig Anerkennung, wichtig ist sie mir von Familien und Freunden. Von den Medien fühle ich mich bestätigt und freue mich, daß selbst Politiker, die mich sonst gern verdammen, meinen Erfolg anerkennen müssen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meine Familie ist stolz auf meine Leistungen und genießt den Erfolg mit mir. Ich werde von allen respektiert, auch wenn manche glauben, ich würde jetzt in höheren Sphären schweben, was aber überhaupt nicht der Fall ist. Ich habe weder meine Freunde, noch mein Stammlokal gewechselt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich bin der Ideenlieferant und lasse mich nicht beeinflussen, aber ich lasse meine Mitarbeiter und Lieferanten gut verdienen und bleibe ihnen treu. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß seine Position im Orchester des Lebens bestimmen, festlegen, ob man dirigieren oder nur mitspielen will, erkennen, ob man ein Führertyp ist. Hat man das erkannt, so ist es nicht wichtig, welche Richtung man einschlägt, sondern nur, ob man die gewählte Idee konsequent umsetzt - und egal was

man macht: immer versuchen, darin der Beste zu sein! **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe alles in rasanter Zeit erreicht und kämpfe gegen Motivationsprobleme. Jetzt suche ich gerade neue Ziele, denn immer die Nummer 1 zu sein, ist langweilig. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen, geliebt zu werden und auch selbst lieben können.

✱ Seyringer Heinz Dr.

● Zur Person

Beruf: Physiker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Photeon Technologies GmbH., 6900 Bregenz, Kirchstraße 35. Geboren - Datum, Ort: 5. Februar 1972, Lustenau. Familienstand: Verheiratet mit Dana. Kinder: Monika Magdalena (1999) und Daniela Viktoria (2003). Eltern: Magda und Karl-Heinz. Mitgliedschaften: IEEE, Rotary Club. Hobbies: Computergrafik, Künstliche Intelligenz, Robotik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich im Jahre 1990 das Bundesgymnasium Blumenstraße in Bregenz mit ausgezeichneter Leistung abgeschlossen hatte, entschied ich mich für das Studium der Physik und Mathematik an der ETH in Zürich, wo ich mich auf Quantenelektronik und Künstliche Intelligenz spezialisierte. Neben meinem Studium schloß ich 1991 die Ausbildung zum Strahlenschutzsachverständigen am Paul Scherrer Institut in der Schweiz ab. Obwohl mein Interesse im Fachbereich Optik lag und ich auch in meinem späteren Berufsleben an dieses Gebiet anknüpfen wollte, war es aufgrund der Pensionierung meines damaligen Professors an der ETH Zürich nicht möglich, meine Dissertation zum Thema Optical Computers abzulegen, wodurch ich das Studium damals lediglich mit Diplom abschloß. In der Folge entschied ich mich für ein Doktoratsstudium an der Johannes Kepler Universität, Institut für Halbleiterphysik, in Linz. Nach meiner Dissertation (1999) leistete ich den Zivildienst ab und bewarb mich gemeinsam mit meiner Frau bei der Firma New Logic im Bereich Halbleiterphysik. Nachdem Herr Hans Peter Metzler, Inhaber und Geschäftsführer von New Logic, uns eingestellt hatte, bot er mir eine Stelle bei der neu gegründeten Photeon Technologies GmbH an, und zwei Jahre später wurde ich Geschäftsführer. Da jenes Unternehmen sich mit Computer-Optik beschäftigte, war das für mich ein willkommenes Angebot. In den folgenden zwei Jahren entwickelten wir optische Chips für die Hochgeschwindigkeitsdatenübertragung und konnten unseren ersten Erfolg verbuchen, indem es uns als europaweit erstem Unternehmen gelang, einen 64 Kanal Demultiplexer-Chip zu entwickeln. Da unsere Chips mit Licht betrieben werden, sind sie im Gegensatz zu herkömmlichen Prozessoren sehr schnell und können in gebräuchlichen Computern nicht eingesetzt werden. Um die Leistung unserer Chips weiter verbessern zu können, entwickelten wir auch die dafür nötige Software.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als Erfolg definiere ich das Lösen von Problemen innerhalb eines sinnvollen Zeitrahmens, durch das sich Fortschritte ergeben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin zufrieden mit dem bisher Erreichten und hoffe, daß mein Leben auch in Zukunft nach meinen Wünschen verläuft. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Durchhaltevermögen und mein Wille, auch in schwierigen Situationen die bestmögliche Lösung zu finden, um trotz geänderter Bedingungen mein Ziel zu erreichen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Sehr offen, denn Herausforderungen bringen mich im Leben weiter. Je schwieriger sie sind, desto weiter bringen sie mich. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Der Grundstein für die spätere Laufbahn wurde an der ETH Zürich gelegt. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Wir Europäer sind gezwungen, originell zu sein, da die Chinesen Meister der Imitation sind und innerhalb kürzester Zeit in der Lage sind, ein imitiertes Produkt günstig auf den Markt zu bringen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Das war einerseits mein damaliger Physikprofessor am Gymnasium in Bregenz, der mein Interesse an der Optik und Physik geweckt hat, und andererseits Herr Hans Peter Metzler, Gründer der Firma Photeon, der mein Mentor war. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das derzeitige Kernproblem der Optik besteht im Mangel kostengünstiger Produktionsmöglichkeiten, wie wir sie aus der Mikroelektronik kennen. Da sich die integrierte Optik aber analog zur Mikroelektronik entwickelt, kann man davon ausgehen, daß sich dieses Problem in naher Zukunft lösen wird. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne meine Mitarbeiter würde das Unternehmen nicht funktionieren, und wir wären nicht erfolgreich. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind ein junges, flexibles Team mit hohem Ausbildungsgrad und dem Vorteil der Schnelligkeit, da wir ein kompakt organisiertes Unternehmen bilden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da meine Frau und ich im selben Unternehmen tätig sind, versuchen wir die verbleibende Freizeit ausschließlich unseren Töchtern zu widmen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte sich von Niederlagen nicht entmutigen lassen, sondern versuchen, das Beste daraus zu machen und daraus zu lernen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte Photeon zum europaweit führenden Entwicklungszentrum für integrierte Optik machen. Privat wünsche ich mir, meiner Familie in Zukunft mehr Zeit widmen zu können.

✱ Sicheritz Harald Dr.

● Zur Person

Beruf: Regisseur und Autor. Funktion: Regisseur. Tätig bei: E & A Public Relation., 4330 Tulln, Grünwaldgasse 12. Geboren - Datum, Ort: 25. Juni 1958, Stockholm. Familienstand: Verheiratet mit Kris Krenn.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bereits im Gymnasium entwickelte ich große Freude am Schreiben und Musizieren; Eltern und Lehrer förderten und ermutigten mich sehr. Nach der Matura erwartete ich daher selbstverständlich den Ruf der Welt, einer ihrer früheren Schriftsteller oder Rockmusiker zu werden. Dieser Ruf kam natürlich nicht. Ich erkannte widerwillig, daß ich wohl selbst etwas unternehmen müßte. Ich erinnerte mich meiner dritten großen Liebe, dem Kino. Die Sekretärin in der Filmhochschule war jedoch unfreundlich - also beschloß ich, stattdessen Kommunikations- und Politikwissenschaften zu studieren. 1983 wurde ich promoviert. Daneben verfolgte ich mit meiner Band „Wiener Wunder" eine musikalische Karriere (wir steuerten u.a. einen Großteil der Musik zum Niki List-Kinohit „Müllers Büro" bei), arbeitete mich beim ORF vom Kabelträger zum Redakteur des

Jugendmagazins „Ohne Maulkorb" hoch und war als freier Journalist tätig. Ende der achtziger Jahre kam dann die große Sinnkrise, die sich auch in schwerer Krankheit (Knochenkrebs) niederschlug. Ich opferte mein rechtes Knie und zahlreiche Illusionen, fand aber dabei endlich ein klares Ziel, nämlich Kino zu machen. Ich besuchte mehrere Filmseminare und absolvierte eine Regieausbildung am American Film Institute in Los Angeles. Als ich 1991 der Uraufführung des Bühnenstücks „Muttertag" mit den damals noch relativ unbekannten Kabarettisten Alfred Dorfer und Roland Düringer beiwohnte, schlug ich spontan vor, daraus einen Film zu machen. Nach langen Finanzierungskämpfen gelang es uns 1993, „Muttertag" ins Kino zu bringen. Es wurde ein ziemlicher Achtungserfolg. Das nächste Projekt, „Freispiel" mit Alfred Dorfer, war dann 1995 schon ein echter Hit; und die Kinoadaption des Düringer-Soloprogrammes „Hinterholz 8" brach schließlich 1998 alle bestehenden Rekorde. Unter anderem drehte ich auch die Krimikomödie „Fink fährt ab", 20 Folgen des „Kaisermühlen Blues" und zuletzt die SitCom-Serie „MA 2412", die schon vor ihrer TV-Ausstrahlung als Video-Edition ein großer Erfolg zu werden verspricht.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist, wenn ich dem Mann, der mir morgens aus dem Spiegel entgegenblickt, gern die Zähne putze. Erfolg ist natürlich auch, wenn meine Mitarbeiter aus Überzeugung und nicht aus Unterwürfigkeit meinen Vorschlägen folgen bzw. wenn die Studenten, die ich an der Universität unterrichte, in mir einen Partner und kein notwendiges Übel sehen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Filme machen ist Teamwork, und ich verwende sehr viel Energie und Planung darauf, das ideale Team für ein Projekt zusammenzustellen. Das gilt in besonderem Maß für die Besetzung. Ich sehe meine Hauptaufgabe weniger darin, meine Ideen starr durchzudrücken, als vielmehr in der Motivation und dem leisen Führen von Menschen. Ich liebe es, wenn plötzlich alle spüren, daß am gleichen Strang gezogen wird, und eine kollektive Kreativität ausbricht. Die Darsteller genießen dabei den immens wichtigen Vertrauensvorschuß - auf der Leinwand spielen ja sie und nicht ich. Ich verlasse mich darauf, daß meine Autorität aus der Kompetenz und nicht aus der Position entsteht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Man muß vertrauen können, delegieren können und in der Lage sein, sich selbst klar jeweils nur ein Ziel zu setzen und die anderen vom richtigen Weg dorthin zu überzeugen. Und: Nur wer folgen gelernt hat, kann führen! **Was wäre für Sie ein Mißerfolg?** Wenn die Menschen jene Geschichte, die ich mit Worten und/oder Bildern erzähle, nicht verstehen oder uninteressant finden. **Kennen Sie Mißerfolge?** In meiner Karriere als Filmregisseur zum Glück noch nicht. Als Musiker und Beziehungspartner schon. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wenn Menschen, deren gnadenloses Urteil ich kenne, mir zu einer Leistung gratulieren. Anerkennung ist für mich auch, wenn das Kinopublikum an der richtigen Stelle lacht oder weint. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die tragende. Meine Frau erleuchtet mein Dasein allein durch Ihre simple Anwesenheit. Darüber hinaus schreibt sie selbst Drehbücher und kennt die Filmbranche aus jahrelanger Praxis. Das erleichtert das Zusammenleben gewaltig und macht es möglich, sich gegenseitig anzuspornen und zu kritisieren. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Das Leben an sich. Das Leben mit Frauen. Das Leben mit dem Kino. Die Musik Antonio Vivaldis und der Rolling Stones. Der Schriftsteller Boris Vian, der wahre Meister des Paradoxen. Der Musiker Jimi Hendrix, der seiner Zeit soweit voraus war, daß wir ihn noch immer nicht erreicht haben. Che Guevara, weil er gewagt hat, zu zeigen, daß Politik mehr mit Leidenschaft als mit Vernunft zu tun hat. **Ihr Erfolgsziel?** Filme drehen und Bücher schreiben, die beim Publikum das Gefühl hinterlassen, seine Zeit sinnvoll verbracht zu haben. Ein guter Mensch sein.

✱ Sieber Wolfgang

● Zur Person

Beruf: Bankangestellter. Funktion: Vorstandsdirektor. Tätig bei: Raiffeisenbank am Hofsteig registrierte Genossenschaft mit beschränkter Haftung., 6922 Wolfurt, Kellhofstraße 12. Geboren - Datum, Ort: 11. September 1966, Bregenz. Familienstand: Verheiratet mit Cornelia. Kinder: Sara (1996). Eltern: Charlotte und Hubert. Hobbies: Sport, Laufen, Bücher. Familie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich schloß im Jahre 1986 die allgemeine höhere Schule mit Matura ab und absolvierte meinen Präsenzdienst bei der Militärmusik. Nach 14 Monaten begann ich meine Tätigkeit beim Finanzamt in Bregenz, wo ich mich innerhalb von zwei Jahren zum Betriebsprüfer hocharbeitete. Nach einigen Jahren erfolgreich geleisteter Arbeit ermutigte mich meine Frau Cornelia, die Branche zu wechseln, da ich mit meiner Beschäftigung unzufrieden war und mich nicht entfalten konnte. Bald darauf trat ich meine Stelle im Kommerzbankbereich der Raiffeisenbank am Hofsteig in Wolfurt an. Es bereitete mir sehr viel Freude, mit Menschen zusammenzuarbeiten und im Team zu agieren, worauf ich mir zum Ziel setzte, diese Filiale eines Tages zu leiten. Da sich die Möglichkeit einer höheren Position zu jenem Zeitpunkt nicht bot, entschied ich mich im Jahre 2000 für das Angebot der Feldkircher Sparkasse, die Leitung der Filiale in Götzis zu übernehmen. Ich sammelte in kurzer Zeit sehr viele Erfahrungen als Filialleiter, als jedoch mein früherer Vorgesetzter bei der Raiffeisenbank seine Stelle aufgab, um seine Pension anzutreten, folgte ich dem Ruf der Heimat und kehrte zu meinem früheren Arbeitgeber zurück, wo ich nun seit drei Jahren als Vorstandsdirektor agiere.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die Balance zwischen einem guten gesicherten Beruf und dem Privatleben zu finden. Die Definition von Erfolg läßt sich meiner Meinung nach mittels einer Bruchrechnung darstellen: Dividiert man das gesetzte Ziel und die dafür notwendige Kraft, um dieses zu erreichen, durch die Überlistung der Gewohnheiten, erhält man Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe meines Erachtens in meinem bisherigen Leben sehr viel erreicht und kann meinen Beruf wunderbar mit meiner Familie vereinbaren, weshalb ich mich unter diesem Aspekt als erfolgreich betrachte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Auf jedem Scheideweg in meinem Leben traf ich die erforderliche Entscheidung nach meinem Gefühl im Bauch, was sich im nachhinein immer als positiv bewährte. Ich denke, ein wichtiger Erfolgsfaktor ist es, Dinge zu tun, die andere an dieser Stelle nicht machen würden. Es ist einfach, dem Einheitstrott der Allgemeinheit zu folgen und sich gegenseitig hochzuschaukeln, viel riskanter ist es, einen neuen Weg einzuschlagen und sich durchzukämpfen. Eigene Kreationen und viel Phantasie spenden die nötige Kraft, um die gesetzten Ziele zu erreichen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltages?** Es ergeben sich oft Situationen, in denen anfangs kein Ausweg ersichtlich ist, weil sich der Weg erst nach einiger Zeit zu erkennen gibt. Es ist nicht möglich, immer den einfachsten Weg zu wählen, um Herausforderungen zu meistern, oft erreicht

man die Lösung eines Problems nur auf Umwegen. Ich wäge positive und negative Faktoren genau ab und versuche möglichst alle Aspekte miteinzubeziehen, bevor ich eine Entscheidung treffe. Ethik hat für mich bei all meinen Entscheidungen einen hohen Stellenwert. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich mich 1996 für die Stelle als Kommerzkundenbetreuer entschieden habe, denn von da an konnte ich vieles verändern und bewirken. So habe ich den Sektor der Kundenbetreuung überdacht und komplett neu entwickelt, indem ich nicht die Mitarbeiter alle Tätigkeiten für mich ausüben lasse, sondern mit ihnen gemeinsam arbeite. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Einerseits meine Frau, die mich durch ihr feines Gespür unterstützte, und andererseits mein Partner in der Bank, der mich ganz großartig in das Bankwesen einführte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Als Vorstandsdirektor habe ich keinen Vorgesetzten, der mir auf die Schultern klopft und mich lobt beziehungsweise tadelt, wenn es notwendig ist. Wer in dieser Position Anerkennung erfahren will, ist dazu gezwungen, danach zu fragen. Erst kürzlich startete ich eine anonyme Umfrage in meinem Betrieb zum Thema Zufriedenheit der Mitarbeiter am Arbeitsplatz mit einem beeindruckenden Resultat, das mich in der Ausübung meiner Tätigkeit bestätigte und eine große Anerkennung darstellt. Die größte Anerkennung ist mein Werdegang selbst. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir versuchen, den Weg mit unseren Mitarbeitern gemeinsam zu gehen, indem wir Ziele klar definieren und Leitbilder erstellen. Es werden wöchentliche Verkäufermeetings abgehalten, bei denen Probleme, Wünsche und Anregungen besprochen und diskutiert werden. Wir legen Wert darauf, daß eine enge berufliche Bindung zu allen Mitarbeitern besteht. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir haben die Möglichkeit, bei Problemen schnell zu reagieren, da wir ein kleines Unternehmen sind. Durch einen ständigen internen Abgleich ist es uns möglich, bei Bedarf schnell umzulenken, um ein Ziel auf einem anderen Weg zu erreichen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte die Raiffeisenbank am Hofsteig bis 2010 zum gefragtesten Finanzdienstleister in der Region machen.

* Sieder Wolfgang Mag.

● Zur Person

Beruf: Rechtsanwalt. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Divitschek, Sieder & Sauer Rechtsanwälte GmbH., 8530 Deutschlandsberg, Raiffeisenstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 12. Februar 1965, Graz. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Esther Hrad. Kinder: Elias (1999) und Timo (2002). Eltern: Siegfried und Elfriede. Mitgliedschaften: Lions Club. Hobbies: Familie, Schifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Während meines Studiums der Rechtswissenschaften verbrachte ich eineinhalb Jahre in China, fungierte als stiller Gesellschafter eines Textilhandels und war ein Jahr als Testfahrer für Steyr-Daimler-Puch tätig. Im Jahr 1992 schloß ich das Studium der Rechtswissenschaften ab und absolvierte anschließend meine Gerichtspraxis in Graz. Von 1993 bis 1998 war ich in Wiener Neustadt und Köflach als Konzipient tätig und gründete Anfang 1999 gemeinsam mit meinem Kollegen Mag. Martin Divitschek eine eigene Kanzlei. Meine Spezialgebiete sind Arbeitsrecht, Unternehmenssanierung, Schuldenregulierungsverfahren, Gemeinschuldnervertretung in Konkurs- und Ausgleichsverfahren, Familienrecht, Wettbewerbsrecht, Gesellschaftsrecht und allgemeines Zivilrecht.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich wirtschaftliche Prosperität und ein geordnetes Familienleben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war, daß ich bei meinen beruflichen Tätigkeiten während des Studiums viele praktischen Erfahrungen sammeln konnte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Lebenspartnerin, die mich bereits seit 18 Jahren begleitet, hat mich sehr geprägt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wie in jeder Branche gibt es auch bei uns im Rechtswesen Problembereiche, die reformiert gehören. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Mitarbeiter spielen in dieser Hinsicht eine ganz wesentliche Rolle, da unser Erfolg nur in einer gut organisierten Kanzlei und mit motivierten Mitarbeitern möglich ist. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Eine selbständige Arbeitsweise, die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen, und konstanter Lernwille sind die wichtigsten Kriterien bei der Auswahl von Mitarbeitern. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch regelmäßige Besprechungen und Gratifikationen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir verstehen uns als Dienstleister, stehen bei Bedarf rasch zur Verfügung und können auch rasch handeln. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Unser Verhalten der Konkurrenz gegenüber ist generell von Respekt gekennzeichnet. Wir sind jedoch in der glücklichen Lage, das Tempo vorgeben zu können. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wenn man Prioritäten setzt, lassen sich Beruf und Privatleben gut vereinbaren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll stets offen für Neues sein und die Bereitschaft zeigen, sich mit verschiedenen Dingen auseinanderzusetzen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mich in fünf bis zehn Jahren etwas mehr von meiner beruflichen Tätigkeit freispielen, um noch mehr Zeit für die Familie zu haben. **Ihr Lebensmotto?** Carpe diem!

* Simkovics Ulrike Ing.

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: ECOnet Kommunikations- und Informationsgesellschaft mbH., 1070 Wien, Lindengasse 31-33. Geboren - Datum, Ort: 25. Oktober 1958, Wien. Eltern: Maria und Wilhelm. Hobbies: Tennis, Lesen, Bridge.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1979 maturierte ich an der HTL für Elektrotechnik in der Pernersdorfergasse in Wien 10 und begann in der Folge für das Unternehmen Schrack-Ericsson im Bereich Hard- und Software zu arbeiten. 1989 gründete ich parallel zu meiner

Tätigkeit die Firma Ulli Simkovics System Support (USSS). Dieses Unternehmen beschäftigte sich vor allem mit der Erstellung von kundenspezifischer Software für Kfz-Werkstätten und Ziviltechniker sowie mit Lern- und Spielprogramme für behinderte Kinder, aber auch mit der Planung, Wartung und Installationen von Datennetzwerken sowie Schulungen im Bereich Microsoft Betriebssysteme. 2002 verließ ich die Firma Ericsson Austria und engagierte mich ausschließlich für mein Unternehmen. 2004 liquidierte ich die Firma USSS und gründete das Unternehmen ECOnet in Wien. Ich beschäftige mich als Geschäftsführerin mit den Bereichen IT und Technik, aber auch mit der Softwarewartung und Entwicklung von Münztelefonen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, großen Mitbewerbern die Stirn bieten zu können und dabei erfolgreich zu sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In meinem Sinne durchaus. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Vor allem meine Konsequenz, einmal ein ins Auge gefaßtes Ziel zu erreichen, war ausschlaggebend für meinen Erfolg. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Es ist als Frau nach wie vor bei weitem schwieriger, denn man hat - insbesondere als Technikerin - mit viel mehr Skepsis zu rechnen als ein Mann. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität bringt letzten Endes viel mehr Erfolg als Imitation. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Herr Karl Prucha von der Firma Schrack hat mich wesentlich inspiriert und mir einiges an Selbstbewußtsein verliehen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Meine Anerkennung erfahre ich vor allem aus meinem persönlichen Umfeld, das meine Tätigkeit schätzt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Diese Branche ist permanent im Umbruch, deshalb gilt es täglich für die verschiedensten Probleme Lösungen zu finden. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube als eine sehr warmherzige, aber auch beharrliche, fast sture Person gesehen zu werden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie spielen eine sehr große Rolle, denn sie arbeiten sehr selbständig und ich kann mich voll und ganz auf sie verlassen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Das wichtigste Kriterium ist für mich das persönliche Gespräch. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere durch viel Lob bzw. indem ich Leistungen honoriere. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärke meines Unternehmen liegt in der Bandbreite der Dienstleistungen, die von der Reparatur eines Computer bis zur Installation von größeren Netzwerken reicht. Wir schreiben auch Software nach Kundenanforderungen, es gibt eigentlich im IT Bereich nichts, was wir nicht tun. Wenn sich ein Problem ergibt, können wir es lösen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Im Moment habe ich sehr wenig Privatleben. Durch die Neugründung der Firma bleibt für das Private manchmal nur das Wochenende. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bilde mich pausenlos weiter, ob durch Schulungen oder Fachzeitschriften. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das wichtigste im IT- Sektor ist es, eine wirkliche Ahnung zu haben, wie alles funktioniert. Das Allgemeinwissen, das man in der Schule oder in Computerkursen lernt, ist zuwenig. Man muß sich für alles interessieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Unser nächstes Ziel ist es, das Unternehmen und seine Leistungen noch mehr in den Vordergrund zu stellen, um für die großen Mitbewerbern noch mehr als bisher ein ernstzunehmender Konkurrent zu werden. **Ihr Lebensmotto?** Nie aufgeben.

✱ Simma Martin

● Zur Person

Beruf: Kulturmanager. Funktion: Geschäftsführer, Obmann und Projektleiter. Tätig bei: KON:TUR Kulturinitiative., 6900 Bregenz, Kirchstraße 16. Geboren - Datum, Ort: 11. Dezember 1962, Egg. Schöpferische Akte: Artikel im Magazin „Echo" und im Katalog der Vorarlberger Landesbibliothek. Hobbies: Lesen, Spaziergänge, Kunst und Kultur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meiner Pflichtschuljahre absolvierte ich eine Ausbildung als Maler und Anstreicher. Aufgrund meiner frühen künstlerischen und auch spirituellen Weltanschauung merkte ich bald, daß dieses eher materielle Leben und die reine Erwerbsarbeit nicht der richtige Weg für meine Zukunft war. Mein familiäres Umfeld sah meinem großen Wunsch, Schauspieler zu werden, negativ entgegen, und somit konnte ich von dieser Seite keine Unterstützung erwarten. Nach Abschluß meiner Lehre begegnete ich meinem späteren Freund, dem Musikstudenten und Opernsänger Peter Raidel, der mir versicherte, daß ich alles machen kann, was ich will, auch wenn es für meine Mitmenschen unvorstellbar ist. Dermaßen ermutigt, faßte ich den Entschluß, nach Wien zu reisen, um dort eine Anstellung bei einem Theater zu finden. Schon am ersten Tag, bei der achten Bewerbung, konnte ich eine Stelle als Requisiteur im Theater an der Josefstadt antreten. Obwohl dies nicht bedeutete, daß ich in naher Zukunft ein Engagement als Schauspieler bekam, entschied ich für mich persönlich, der beste Requisiteur in Wien zu werden und dann weiterzusehen. Nach drei interessanten und für mich sehr lehrreichen Jahren in diesem wunderschönen Theater nahm mein Leben aufgrund des tödlichen Unfalls meines Freundes Peter Raidel eine erneute Wende. Diese schmerzliche Erfahrung mit dem Tod und die daraus resultierende metaphysische Weltsicht veränderte mein gesamtes Leben. Ich kehrte zurück nach Vorarlberg und begann mit der Konzeption, Interpretation und Organisation von eigenen kleinen Kinder- und Jugendtheaterprojekten. Später spezialisierte ich mich auf die höheren Schulen, indem ich Literaturbearbeitungen u.a. von Georg Büchner, Franz Michael Felder oder Rainer Maria Rilke auf den Unterricht abgestimmt konzipierte. Als mit dem Lehrerstreik im Jahre 1999 die Professoren diese Bildungstheaterprojekte nicht mehr organisieren konnten oder wollten und die Schulausbildung im musischen und künstlerischen Bereich stark eingeschränkt wurde, gründeten einige Künstlerkollegen und ich den Verein KON:TUR Kulturinitiative. Seitdem können die Jugendlichen, die sich für Theater, Literatur, Musik, Tanz oder Bildende Kunst usw. interessieren, unserem Verein beitreten, und wir unterstützen sie, indem wir ihnen beispielsweise Workshops für Sprechtechnik anbieten oder ihnen den Einstieg in weitere künstlerisch-kulturell bildende Institutionen eröffnen. Obwohl ich als Geschäftsführers von KON:TUR sehr viele organisatorische Aufgaben habe, versuche ich immer auch selbst künstlerisch tätig zu sein. Wir von KON:TUR veranstalten keine Wettbewerbe, sondern sind bemüht, immer mit KünstlerInnen und kulturbildenden Institutionen zusammenzuarbeiten, um das gemeinsame Schaffen in der Kunst und Kultur zu fördern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich denke, um meinen persönlichen Erfolg überhaupt einschätzen zu können, muß ich mir anfangs, in meiner Jugend, Ziele gesetzt haben. Allerdings bin ich der Meinung, daß der wirkliche Erfolg erst im hohen Alter meßbar sein wird. Jeder wird Erfolge, aber auch Mißerfolge erleben, wichtig ist, daß die Rechnung am Ende aufgeht und wir auf ein glückliches Leben zurückblicken können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In einem geradezu kunstfeindlichen Umfeld aufgewachsen, habe ich mich persönlich als kulturschaffender Mensch ganz gut durchgesetzt, und auch der Verein KON:TUR entwickelt sich prächtig. Mittlerweile werden wir in Vorarlberg als sehr wichtige und wertvolle Kulturinitiative wahrgenommen. Rückblickend auf das, was wir bisher aufgebaut habe, sehe ich mich und unseren Verein soweit als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Jede Entscheidung, die ich traf, und jede Idee, zu deren Umsetzung ich mich entschied, waren wichtige Schritte zum Erfolg. Eine gute Idee ist die Voraussetzung für ein erfolgreiches Projekt. Weiters war es für mich persönlich immer sehr wichtig, daß ich bei meiner Arbeit etwas lernte. Ich bezeichne mich als Autodidakt, und jedes neue Betätigungsfeld ist für mich eine große Herausforderung. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich nehme jede interessante berufliche Herausforderung an und werfe nicht gleich die Flinte ins Korn, wenn es einmal schwierig wird. Manchmal muß man wirklich über sich hinauszuwachsen, um Ziele zu erreichen, die noch vor zwei Jahren undenkbar gewesen wären. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich finde es schön, wenn bekannte und namhafte Künstler meine Arbeit schätzen und als wertvoll für die Gesellschaft ansehen. Auch freut es mich sehr, wenn junge Künstler, die ihren Weg erfolgreich weitergegangen sind, mir schreiben, daß die Erfahrungen, die sie bei uns machen konnten, wichtig und wertvoll für ihr Leben als Künstler waren. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Im Bereich der Kunst und Kultur gibt es sehr viele Probleme, die ungelöst sind. Fast alle Probleme resultieren aber aus einer mangelhaften humanistischen Bildung der Menschen. Da ist sicherlich die Politik gefragt, doch diese orientiert sich immer mehr an der Wirtschaft und nicht am Humanismus. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir fangen jedes Jahr neu an. Immer wieder kommen neue Jugendliche mit neuen künstlerischen Interessen zu uns, und auf die wollen wir eingehen. Wir sind ein relativ kleiner Verein und dadurch auch sehr flexibel. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte den Verein KON:TUR als Geschäftsführer und Projektleiter in den nächsten vier Jahren erfolgreich weiterentwickeln und ihn dann an einen Nachfolger übergeben. Danach werde ich mir eine neue Herausforderung suchen, malen, schreiben und auch ein kleines Haus mit Garten könnte ich mir vorstellen.

✱ Singer Gideon

● Zur Person

Beruf: Schauspieler. Funktion: Künstler. Geboren - Datum, Ort: 29. Juni 1926, Brünn. Familienstand: Verheiratet mit Riwkah. Hobbies: Schwimmen und Spazierengehen

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? In jungen Jahren lernte ich privat Gesang und Geige. Mit 14 Jahren emigrierte ich mit meiner Familie nach Palästina, wo ich bald zum Militär eingezogen wurde, da Befreiungskrieg herrschte. Ich wurde verwundet, war somit nicht mehr kampffähig und wurde zum Militärtheater versetzt. Ich erschien auf der Bühne, und plötzlich lachten die Leute. Durch meine Engagements am Theater in Tel Aviv wurde ich berühmt. Ich spielte dort viele Rollen, meine liebste war aber Mackie Messer aus der „Dreigroschenoper". Vor ungefähr 20 Jahren hat man mich eingeladen, im Theater an der Wien alternierend mit Josef Meinrad den „Mann von La Mancha" zu spielen. Ich habe diese Rolle auf Hebräisch in Tel Aviv, auf Englisch am Broadway und auf Deutsch in Hamburg und in Wien gespielt. Im Jahre 1982 kam ein Angebot vom Volkstheater, und ich kam nach Wien mit der Absicht, nur eine Saison hier zu bleiben. Doch Wien ließ mich nicht mehr los. Ich spielte im Raimundtheater in „Rastelbinder" sowie in „Die Gigerl von Wien", das waren große Erfolge. Nach drei Jahren bekam ich ein Engagement in der Josefstadt. Ich wirkte in ungefähr 20 Filmen mit, auch für das Fernsehen. Meine Lieblingsrolle blieb jedoch die in „Othello darf nicht platzen", die ich etwa 400 Mal spielte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich die Möglichkeit, Hobby und Arbeit zu verbinden. Ich könnte keinen anderen Beruf ausüben. Schauspielerei ist mein Lebensinhalt. Die äußeren Erscheinungen des Erfolges sind für mich manchmal sogar unangenehm. Einerseits stehe ich auf der Bühne vor 500 bis 1.000 Menschen, andererseits, wenn man mich auf der Straße erkennt, ist es für mich nicht unbedingt erfreulich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich selbst eigentlich nicht als erfolgreich, obwohl ich rückblickend sagen muß, daß ich doch viele Erfolge feiern konnte. Ich spielte zum Beispiel sieben Monate am Broadway. Das verdanke ich allerdings meiner Frau. Ich wollte ursprünglich ablehnen, weil die Produktion in Englisch war. Meine Frau meinte: „Du machst es!" So tat ich es. Meine Frau ist mein Sicherheitspfeiler. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich schöpfe Kraft aus Turnen, Yoga und einem geistigen Selbstschutz. Ich versuche den Streß nicht an mich herankommen zu lassen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders prägte?** Ich habe zwei Idole, den französischen Schauspieler Bourville und Otto Schenk. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Andere Menschen sehen mich wohl als erfolgreich, das merkt man am Applaus nach meinen Bühnenauftritten und nach der Vorstellung, das tut natürlich gut. **Ihr Lebensmotto?** Sich die innere Ausgeglichenheit bewahren.

✱ Sinz Xaver

● Zur Person

Beruf: Offsetdrucker. Funktion: Bürgermeister der Gemeinde Lochau am Bodensee. Geboren - Datum, Ort: 20. April 1952, Hörbranz. Familienstand: Verheiratet mit Annette. Kinder: Andrea (1975) und Bernhard (1979). Eltern: Hedwig und Ernst. Schöpferische Akte: Lochau Heute, Lochau Pressant. Mitgliedschaften: Schiverein, Alpenverein, verschiedene Gemeindeverbände und Institutionen. Hobbies: Garten, Segeln, Bodensee, Laufsport, Bergsteigen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Werdegang begann mit der Lehre zum Offsetdrucker bei der Vorarlberger

Graphischen Anstalt in Lochau, die ich 1971 erfolgreich abschloß. In der Vorarlberger Verlagsanstalt in Dornbirn wurde ich Abteilungsleiter in der Druckerei. Mit dem Ablegen der Prüfung zum Befähigungsnachweis im graphischen Gewerbe verschaffte ich mir die Möglichkeit, in dieser Branche selbständig tätig zu werden. Ich habe mit 22 Jahren geheiratet und mit 24 Jahren zusammen mit meiner Frau begonnen, unser Haus selbst zu bauen - ohne Baufirma. Als ich 27 war, konnten wir unser Eigenheim mit unseren zwei Kindern beziehen, worauf ich heute noch sehr stolz bin. In meiner Jugend war ich begeisterter Pfadfinder und später auch Pfadfinderführer. Über die ehrenamtliche Tätigkeit in der öffentlichen Jugendarbeit in Lochau kam ich zur Gemeindepolitik. 1985 wurde ich in die Gemeindevertretung in Lochau gewählt, war Jugendausschußobmann und Mitglied des neu gegründeten Umweltausschusses. 1990 wurde ich zum Vizebürgermeister gewählt und ein Jahr später zum Bürgermeister.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist nicht Karriere. Erfolg bestimmt jeder für sich. Erfolg ist und bleibt immer nur ein Einzelbestandteil des Glücks. Ich vertraue auf kalkulierbares Glück. Erfolg spüre ich für mich in der Gemeindearbeit, wenn ich irgendwie helfen konnte; in meiner Mithilfe zur Bewältigung von Mißständen und Problemen, die in einer Gemeinde ja sehr vielfältig sein können. Ein gemeinsam erarbeitetes oder erkämpftes Projekt, das erfolgreich ist, bedeutet mir mehr als ein Ziel, das ich als Einzelkämpfer erreicht habe. Bei erfolgreichen Entscheidungen in der Gemeinde sollten die Verantwortung und der Erfolg gemeinsam getragen und erlebt werden. Erfolg kann auch in kleinen Dingen des Lebens wachsen, über Jahre hinweg, Schritt für Schritt. Er liegt für mich als Bürgermeister in der Gemeinde- und Gesellschaftsentwicklung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja und nein. Der Erfolg hat viele Väter, der Mißerfolg ist ein Waisenkind. Erfolg in der Gemeindepolitik darf man nicht für sich allein in Anspruch nehmen. Aus diesem Grund betrachte ich mich nur bedingt als erfolgreich. Das gute Wahlergebnis nach 14 Jahren als Bürgermeister zeigt das Vertrauen und die Zufriedenheit der Lochauer mit meiner Arbeit. Das werte ich schon als Erfolg, aber auch als Dank. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Liebe zu meiner Heimatgemeinde Lochau, Visionen und Ideen einzubringen, die auch umsetzbar sind, Zusammenarbeit in der Gemeinde, aber wo es Sinn macht, Zusammenarbeit in der Region. Kooperationen mit den Nachbargemeinden zum Wohle der Mitbürger. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Unabhängig davon, was man erreichen will und in welcher Branche man tätig ist, ist der wichtigste Aspekt, sich selbst treu zu bleiben und seinen eigenen Weg zu suchen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Da ich ein heimat- und naturverbundener Mensch bin, ist ein Ziel, an dem wir schon drei Jahre arbeiten, die Bewerbung für die internationale Gartenbauausstellung 2017 am Bodensee, gemeinsam mit 19 Städten und Kommunen rund um den Bodensee als Umsetzung einer gemeinsamen Vision für die Region. In näherer Zukunft ist mein Ziel die Verbesserung der Infrastruktur, z.B. möchten wir eine neue Veranstaltungshalle in Lochau bauen. Persönlich möchte ich mehr Zeit für mich selbst finden, um meine Aufgaben in der Gemeinde und Familie noch erfolgreicher bewältigen zu können. **Ihr Lebensmotto?** Jeden Tag eine gute Tat.

✱ Sinzinger Helmut F. Univ.-Prof. Dr. med.

● Zur Person

Beruf: Facharzt für Innere Medizin und Nuklearmedizin. Funktion: Ärztlicher Leiter. Tätig bei: Isotopix - Ambulatorium für Nuklearmedizin., 1090 Wien, Mariannengasse 30. Geboren - Datum, Ort: 6. Mai 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Christa, geb. Pany. Kinder: Alexandra (1980) und Thomas (1982). Eltern: Dr. Franz und Hedwig. Schöpferische Akte: Zirka 1.500 wissenschaftliche Publikationen in einschlägigen Zeitschriften im In- und Ausland, Herausgeber von 16 Büchern, weltweit erste Internetvorlesung. Ehrungen: Poster Preis 3 Saratoga Conf. on Atherosclerosis (Tokyo 1993), Poster Preis 7 Mediterranean Congr. of Angiology and Vascular Surgery (Limassol 1996), Sanabo Preis für Schilddrüsenerkrankungen 1997, Poster Preis 11 Meeting Danubian League against Thrombosis and Hemorrhagic Disorders (Frankfurt 1998), CIS-Jean Debiesse „Nuclear Medicine" Preis (Barcelona 1999). Mitgliedschaften: Ungarische Atherosklerosegesellschaft (1984), Österreichische Gesellschaft für Prostaglandinforschung (apr) (1968), The Athenaeum London (1990), Atherosklerosеforschungsgruppe der Polnischen Gesellschaft für Angiologie (1993), Polnische Akademie der Wissenschaften (1993). Hobbies: Kakteen, Euphorbien, Biochemie, Basketball, indianische und griechische Kunst.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bereits als Kind interessierte ich mich für Medizin, und bald kristallisierte sich der Schwerpunkt meiner Interessen heraus, nämlich der Bereich Gefäßverkalkung. Ich besuchte die Piaristenvolksschule und setzte meine schulische Laufbahn am Schottengymnasium fort, wo ich 1966 maturierte. Während des Studiums der Medizin an der Universität Wien befaßte ich mich intensiv mit der Wissenschaft. Als eine prägende Persönlichkeit für meine Entwicklung betrachte ich Prof. Wilhelm Auerswald, damals Dekan am Institut für Physiologie, der mich in meiner wissenschaftlichen Tätigkeit unterstützte. Ein weiterer Mentor war Prof. Fellinger - an der von ihm geleiteten Medizinischen Universitätsklinik II begann ich nach meiner Promotion 1973 zu arbeiten. In dieser Phase meines Lebens publizierte ich viel und bildete mich intensiv weiter. Wichtige Erfahrungen stellten meine Studienaufenthalte in Deutschland, England, Frankreich, Italien, den Niederlanden, der Schweiz, Ungarn und den USA dar. Als wichtigstes Ergebnis meiner wissenschaftlichen Tätigkeit betrachte ich meine Habilitation für Atherosklerosеforschung, die 1979 erfolgte. 1981 vollendete ich meine Ausbildung zum Facharzt für Innere Medizin. 1983 bekam ich die Stelle des Oberarztes an der Abteilung für Nuklearmedizin der Medizinischen Universitätsklinik II zugewiesen. Seit 1984 bin ich Facharzt für Atherosklerosеforschung, 1985 habilitierte ich auf dem Gebiet der Nuklearmedizin, 1987 wurde ich Facharzt für Nuklearmedizin, und 1988 ernannte man mich zum außerordentlichen Professor. 1994 erfolgte meine Habilitation für klinische Pharmakologie. Seit 1992 bin ich Stellvertreter des Vorstands der Universitätsklinik für Nuklearmedizin und von 1993 bis 1998 war ich supplierender Leiter. Derzeit erfülle ich die Funktion des Ärztlichen Leiters von Isotopix, ein Ambulatorium für Nuklearmedizin, führe seit 1985 eine Privatordination in Wien und bin Leiter des Instituts Athos, das sich mit der Diagnose von Fettstoffwechselstörungen und Atherosklerose beschäftigt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Spaß an der Arbeit. Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn es mir gelingt, meinen wissenschaftlichen Ideen nachzugehen, sie zu realisieren, ohne dabei mit großen Behinderungen

konfrontiert zu sein. Erfolg heißt für mich, internationale Anerkennung zu erhalten. Ein Erfolgserlebnis war zum Beispiel, als ich als junger Arzt bei einem Weltkongreß zum Vorsitzenden gewählt wurde. Zu meinem Erfolg gehört auch mein Beitrag an der Entwicklung von Isotopix, der beweist, daß mit einer privaten Initiative in der Medizin sehr viel erreicht werden kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin zufrieden. Wenn die Aufgaben Spaß machen, ergibt sich Erfolg fast wie von selbst. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Teamarbeit und die Gabe, Aufgaben delegieren zu können. Am Beginn meiner Karriere leistete ich mir eine Halbtagssekretärin, die mich vom Alltagskram befreite. Es war damals nicht leicht, alles zu finanzieren, aber im nachhinein betrachtet hat es sich gelohnt. Mir gelingt es, die nötigen Leute für meine Projekte zu gewinnen, die mir helfen, unsere Arbeit voranzutreiben. Unsere Stärke ist unser Team, das aus engagierten, ambitionierten Mitarbeitern besteht, die über ein profundes Fachwissen verfügen. Ich bin neugierig und gehe den Ursachen gerne auf den Grund. Ich interessierte mich zum Beispiel immer dafür, wie sich Menschen in Entwicklungsländern ernähren und welche Inhalte Nahrungsmittel bzw. welche Bestandteile Pflanzen in diesen Ländern haben. Im Bereich Ernährungsbewußtsein und Lebensstil arbeite ich mit meinen Mitarbeitern teilweise im privaten Rahmen des Instituts Athos sowie mit Kooperationspartnern. Wir geben zu diesen Themen regelmäßig Broschüren heraus. Derzeit starten wir eine breit angelegte Aktion mit Apotheken in Wien und Niederösterreich, um mehr als 100.000 Menschen zu screenen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als es uns gelungen ist, Patienten von langen Wartezeiten zu befreien. In acht Jahren entwickelten wir uns zum größten Privatinstitut auf dem Gebiet der Nuklearmedizin in Österreich, und zwar mit dem niedrigsten Tarif. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie spielen eine sehr große Rolle. Ich beschäftige Ärzte sowie medizinisch-technische und radiologisch-technische Mitarbeiter, die Laborarbeiten ausführen. Anfangs habe ich viele Aufgaben alleine ausgeführt. Mittlerweile unterstützen mich viele Mitarbeiter darin, meine Ideen umzusetzen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Teilweise wähle ich sie selbst aus, in der Klinik bin ich in Auswahlprozesse involviert. Ich achte nicht nur auf die Qualifikationen, die sich ja immer mehr ähneln und von Dritten professionell erstellt werden. Es nützt nichts, wenn ich den Besten einstelle, der mit den übrigen Mitarbeitern nicht auskommt - ein Mitarbeiter muß auch teamfähig sein. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** In Österreich ist die Nuklearmedizin hauptsächlich in öffentlicher Hand. Es gibt wenige private nuklearmedizinische Einheiten. Als eines der größten nuklearmedizinischen Institute suchen uns zahlreiche Patienten auf. Dienstleistung und Service sind der Erfolg. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Zeitmanagement ist das Wichtigste, um Beruf und Familie zu vereinbaren. Ich lernte, zu Hause abzuschalten und Berufliches nicht in die Familie zu tragen. Wenn man in einem Bereich zuviel über den anderen nachdenkt, kann man sich leicht verlieren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ärzten empfehle ich, den Umgang mit Menschen ernst zu nehmen. Darüber wird zwar immer öfter gesprochen wird, nur wenige aber handeln entsprechend, obwohl die jüngere Generation immer mehr psychologische Ausbildung erfährt. Menschen verkehren heute immer mehr über Internet und sind dann oft sprachgestört. Manche verschanzen sich hinter moderner Technik, anstatt persönlich zu kommunizieren. Es ist wichtig, als Arzt mit einem Patienten eine Linie zu finden, und man kann durchaus einmal mit dem Patienten schimpfen, dennoch ist darauf zu achten, niemanden zu beleidigen. Auf die Persönlichkeit des Patienten ist zu achten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich mache mir keinen Druck. Je älter man wird, desto mehr nimmt man sich die Freiheit, Dinge, die man nicht so gerne mag, einfach nicht mehr zu machen. Ich tue nur mehr, was ich inhaltlich als richtig erachte und was mir Spaß macht. Ich widme mich dem Gebiet der Gefäßverkalkung, worauf ich mich spezialisiert habe, um zu neuen Fragestellungen und zu neuen Antworten zu kommen. Ich vermittle Erfahrungen weiter, damit in Österreich eine Kette entsteht, die ihre Arbeit in der Nuklearmedizin so erfolgreich leistet wie wir es tun. Ich werde in absehbarer Zeit einige weitere nuklearmedizinische Institute eröffnen, als nächstes eines in Mistelbach/Niederösterreich. **Ihr Lebensmotto?** Carpe diem.

✱ Sitte Michael

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Selbständig. Tätig bei: Sitte Werbeproducer., 6900 Bregenz. Schulgasse 4. Geboren - Datum, Ort: 17. Februar 1970, Bregenz. Kinder: Günther und Priska. Hobbies: Handball.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem erfolgreichen Abschluß meiner Lehrausbildung zum Maschinenmechaniker bei der Firma Blum Beschläge in Höchst entschied ich mich für einen beruflichen Wechsel in den Verkauf. Es folgten einige interessante Jahre im Außendienst. Nach einem halben Jahr als Weinverkäufer wechselte ich in die Werbebranche, um bei der Firma Mader Außenwerbung den Verkauf im Außendienst zu übernehmen. Als nach zwei Jahren jenem Unternehmen der Konkurs bevorstand, wurde mir die Möglichkeit angeboten, diese Firma zu übernehmen, was sich für mich hinsichtlich des Kostenaufwandes jedoch nicht lohnte. Ich nützte jedoch damals die Gelegenheit und wagte im Alter von 23 Jahren mit einer eigenen Werbefirma den Schritt in die berufliche Selbständigkeit. Da ich bei der Firma Mader viele Kontakte geknüpft hatte, war ich in der glücklichen Lage, nun dieses Netzwerk für mein eigenes Unternehmen zu nützen. Glücklicherweise lernte ich damals das Unternehmen Typico kennen, das als erstes auf Digitaldruck umgestellt hatte. Als wir uns nach einem Jahr zusammenschlossen, konnten wir einzigartige Produkte vorweisen, die auf diese Art am Markt noch nicht existierten. Unsere Arbeit besteht darin, anhand der Vorlage unseres Kunden bzw. dessen Architekten die beste und kostengünstigste Lösung zu finden, um diese zu drucken. Hier kommt mir mein breites Netzwerk an verschiedenen Druckfirmen in Vorarlberg, der Schweiz, Deutschland und Holland sehr zugute. Eine weitere glückliche Fügung bestand darin, daß das Unternehmen Wolford AG aus Bregenz mir meinen ersten großen Auftrag vermittelte. Neben Hanro Unterwäsche, Huber Trikot oder Völkl Ski zählt Wolford zu meinen Kunden in der Bekleidungsbranche, und neben der Bekleidung stellt die Automobilbranche den zweiten Schwerpunkt meines Unternehmens dar. In diesem Bereich kann ich General Motors, Renault, Bentley und Mercedes Benz zu meinen Kunden zählen. Gemeinsam mit meinem Bruder habe ich ein weiteres Standbein mit An- und Vermietung von Werbeflächen in Bregenz, Friedrichshafen und am Flughafen Altenrhein geschaffen. Zudem habe ich den Schritt in die Gastronomie gewagt und bin nun Teilhaber zweier Restaurants in Vorarlberg.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich habe all meine Ziele ohne die finanzielle Unterstützung Dritter realisiert und teilweise übertroffen. Entscheidend ist für mich, daß ich zufrieden und unabhängig bin. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Rückblickend auf das, was ich bisher erreicht habe, erachte ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe stets an mich und meine Fähigkeiten geglaubt und hart gearbeitet, wodurch ich viele Kontakte knüpfen konnte, die mir heute als gute Basis dienen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin ein konsequenter Mensch, der sehr gut delegieren kann. Ich sehe einen Lieferanten nicht nur als Lieferanten, der von mir abhängig ist, sondern er ist in gewisser Hinsicht ein Partner, mit dem ich die Aufträge gemeinsam durchführe. Auf diese Weise fällt es auch in schwierigen Situationen leichter, den Überblick zu bewahren. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die erfolgreichste Entscheidung in meiner Karriere war mit Sicherheit im Jahre 1993 der Schritt in die berufliche Selbständigkeit. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich sehe in der Originalität das bessere Mittel, Erfolge zu erzielen, obwohl sie oftmals sehr direkt ist und sich der Weg deshalb zuweilen schwierig gestaltet. Die Menschen jedoch schätzen das Original mehr als die Imitation. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Es gibt einerseits Kunden, die ihre Anerkennung durch Lob oder Aufmerksamkeiten zum Ausdruck bringen, und andererseits welche, die hervorragende Arbeit als Voraussetzung ansehen und sich nur bei nötiger Kritik bemerkbar machen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Da es in Vorarlberg sehr viele Neider gibt, schätzen es nur wenige, wenn ein anderer erfolgreich ist. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** In meiner Branche bin ich bekannt dafür, vor allem sehr kurzfristige Aufträge, die für große Unternehmen nicht durchführbar sind, termingerecht bearbeiten zu können. Weiters bin ich sehr flexibel und produziere trotz der erschwinglichen Angebote qualitativ hochwertige Endprodukte. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich habe kein schlechtes Verhältnis zu meinen Mitbewerbern, da ich mich ihnen gegenüber neutral verhalte. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da ich mich ständig mit Geschäftspartnern treffe und neue Kontakte knüpfe, bin ich nur selten rein privat unterwegs. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist außerordentlich wichtig, sich Wissen anzueignen, allerdings ist die Praxiserfahrung von genauso großer Bedeutung, so sollte man schon in jungen Jahren Berufserfahrung sammeln. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte das Niveau meines Unternehmens halten und möglicherweise den Betrieb noch etwas vergrößern.

✱ Slama Christian

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Paulmann Licht GmbH., 3003 Gablitz, Linzerstraße 89-91. Geboren - Datum, Ort: 18. Mai 1966, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Michaela, geb. Gutmayer. Kinder: Lisa (1994) und Lukas (1996). Eltern: Wilhelm und Mathilde. Hobbies: Familie, Basketball, Haus und Garten, christlich-soziales Engagement.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HAK-Matura 1986 und dem Bundesheer begann ich meine berufliche Karriere bei der Raiffeisenbank, wobei ich allerdings recht schnell erkannte, daß die Bank nicht unbedingt mein Weg sein würde. Durch meinen Vater kam ich in die Beleuchtungsbranche und war zunächst von 1987 bis 1993 im Objekt- und Planungsbereich bei Hoffmeister-Leuchten tätig, wobei ich die Wiener Niederlassung führte. Nach einiger Zeit gab es keine weiteren Herausforderungen mehr, daher wechselte ich Ende 1993 zur Paulmann Licht GmbH. Ich möchte in diesem Zusammenhang betonen, daß ich vor allem ein Familienmensch bin und meine Familie nicht unter meiner Karriere „leiden" darf. Paulmann Licht Österreich war 1989 als erste Auslandsniederlassung von der deutschen Firmenzentrale gegründet worden. Bei meinem Eintritt in das Unternehmen führte die Firma einen Elektrogroßhandel und exklusiv Paulmann-Licht als Marke. Mit dem EU-Beitritt Österreichs 1995 kamen auch große deutsche Baumarkt-Ketten nach Österreich, und damit begann eine neue Ära für unsere Firma. Ende 1995 gründete ich die Abteilung Großkundenbetreuung und begann mit dem Aufbau des Key Account Managements. Ein Meilenstein auf diesem Weg war sicher der Vertrag mit Baumax 1995. Damit war gewissermaßen eine Bresche geschlagen, so daß wir heute in Österreich flächendeckend im Bau- und Möbelmarkt vertreten sind. Die Tatsache, daß ich nun schon so lange bei Paulmann arbeite, hängt auch sehr stark mit meiner persönlichen Affinität zur Familie Paulmann zusammen. Die Philosophie der Firma besteht einerseits darin, nicht ein Produkt, sondern ein Paket, bestehend aus einem Konzept, der daraus resultierenden Kompetenz und dem damit verbundenen Service, zu verkaufen, und andererseits in einer Ehrlichkeit und Transparenz dem Kunden gegenüber und einer europaweiten einheitlichen Sortiments-, Preis- und Konditionspolitik.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg zu haben heißt für mich, glücklich und zufrieden zu sein, mich am Abend ins Bett legen zu können und mir sagen zu können, daß ich an diesem Tag meine Mitmenschen gut und fair behandelt habe. Zum Erfolg gehören aber auch Harmonie und zuweilen die Fähigkeit, einen Geschäftspartner im positiven Sinne verblüffen zu können. Einen Kunden zufriedenzustellen ist ja gewissermaßen eine Selbstverständlichkeit, ihn zu verblüffen, ist Erfolg. Wir sagen, der Erfolg unseres Unternehmens beruht auf drei Säulen: der Zufriedenheit der Mitarbeiter, der Zufriedenheit des Kunden und, daraus resultierend, dem Ertrag. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Absolut. Ich habe eine wunderbare Frau, wir haben zwei entzückende Kinder, die viel Fröhlichkeit versprühen, und ich bin mit meiner Arbeit sehr zufrieden. Aus alledem ergibt sich auch eine wunderbare Lebensqualität. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war zunächst sicher der Rückhalt der Familie, aber wohl auch ein gewisser Realismus: Ich denke, daß ich meine Stärken und Schwächen sehr gut einschätzen kann und dementsprechend auch meine Stärken (Organisation, Menschenführung und ein Gefühl für Zahlen) einsetze und meine Schwächen weiter delegiere. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Es gibt eigentlich keinen bestimmten Zeitpunkt. Erfolg ist relativ. Auch als mir zum Beispiel im Jahre 2002 die Geschäftsführung angeboten wurde, war das nicht unbedingt ein Gefühl des Erfolges. Ich habe einmal bei einem Vortrag den Satz gehört: „Im selben Moment, in dem in einer Firma die Sektkorken wegen des großen Erfolges knallen, beginnt der Abstieg." **In welcher Situation haben**

Sie erfolgreich entschieden? Ich traf immer dann erfolgreiche Entscheidungen, wenn ich spontan und aus dem Bauch heraus handelte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater prägte mich sehr. Ich wünsche mir, daß es mir so gut wie ihm gelingt, Privat- und Berufsleben zu vereinbaren, und achte darauf, daß das auch den Mitarbeitern ermöglicht wird. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Preisverfall und die Importe aus Fernost sind unsere größten Probleme. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne Mitarbeiter ist man gar nichts, auch wenn das vielleicht abgedroschen klingt. Es hat jeder seinen genauen Bereich und seine genau definierte Verantwortung, deshalb ist auch keiner verzichtbar oder austauschbar. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Entscheidend ist die menschliche Komponente, denn diese kann nicht verändert werden, fehlendes Fachwissen kann man sich auch im nachhinein aneignen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich ersuche meine Mitarbeiter, sich mit allen ihren Problemen vertrauensvoll an mich zu wenden und mit mir darüber zu sprechen, auch wenn nicht immer alle Wünsche erfüllt werden können. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die große Stärke der österreichischen Niederlassung ist unsere Flexibilität, die uns erlaubt, Kundenwünsche rasch umzusetzen. Wir sind leicht erreichbar, und Entscheidungen werden in kürzester Zeit getroffen. Die Stärken des Konzerns sind der europaweit einheitliche Auftritt im Bereich der Sortiments-, Preis- und Konditionspolitik sowie der Verkauf über die Kompetenz und den Service und nicht über das Einzelprodukt. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Fair, aber hart. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wir haben die Erde nur von unseren Kindern geliehen, und der Kontostand ist sicher nicht das wichtigste im Leben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte weiterhin eine gute Ehe führen, ich möchte auch in 20 Jahren noch mit meinen Freunden zusammensitzen und mich mit meinen Kindern über deren Erfolge freuen können. Beruflich möchte ich eigentlich vor allem die derzeitige Position von Paulmann Österreich und Europa weiter ausbauen. **Ihr Lebensmotto?** Erst die Familie, dann die Karriere.

✱ Slanina Gerda

● Zur Person

Beruf: Gewerbliche Buchhalterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Gerda Slanina Buchhaltungsbüro., 7053 Hornstein, Buchengasse 1a. Geboren - Datum, Ort: 2. Februar 1969. Familienstand: Verheiratet mit Werner. Kinder: Dominik (1999) und Emily (2000). Eltern: Herbert und Brigitte Wagner. Mitgliedschaften: Vorstand des Burgenländischen Bilanzbuchhalterclubs. Hobbies: Lesen, Schwimmen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrtätigkeiten in den Bereichen Buchhaltung, Lohnverrechnung und BWL am bfi.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule und einem Jahr Handelsschule begann ich 1984 die Lehre zum Bürokaufmann in der TVS Wippel GmbH in Hornstein, die ich 1987 mit Auszeichnung abschloß. In der Folge arbeitete ich bis zum Jahr 2000 als Büroangestellte in diesem Unternehmen weiter, wobei ich in den Bereichen Buchhaltung, Personalverrechnung sowie Ein- und Verkauf tätig war. Die Firma TVS Wippel produziert Werkzeuge für die Kunststoff- und Gummiproduktion. Nebenbei legte ich 1992 die Personalverrechnerprüfung und 1994 die Bilanzbuchhalterprüfung am WIFI Eisenstadt ab. Im Jahr 2000 machte ich mich als gewerbliche Buchhalterin selbständig. Zudem unterrichte ich am bfi.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Spaß an der Arbeit zu haben und meine Kunden so zu behandeln, daß sie mit mir zufrieden sind. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In meiner Tätigkeit sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin sehr flexibel und für meine Kunden jederzeit erreichbar, denn ich kann mir meine Arbeitszeit gut einteilen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich stelle mich den Problemen, indem ich mir sämtliche Informationen beschaffe und dann versuche, die beste Lösung zu finden. Meine Ziele sind immer sehr realistisch und daher auch umsetzbar. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** In meiner Branche ist es für eine Frau nicht schwieriger, erfolgreich zu sein, ich bin aber sehr sohl der Meinung, daß Frauen in technischen Berufen noch immer skeptisch angesehen werden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mit Sicherheit hat mich mein ehemaliger Lehrherr geprägt, der mich dazu anhielt, stets korrekte und genaue Arbeit abzuliefern, die er dann auch fallweise finanziell honorierte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die wichtigste Anerkennung ist für mich die Zufriedenheit meiner Kunden. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meine Kunden sehen mich als korrekten, freundlichen Menschen. Sie wissen, daß ich bemüht bin, das Beste für sie zu erreichen. Mein privates Umfeld beachtet meine große Arbeitsleistung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Meine Flexibilität und meine genaue Terminplanung werden von meinen Kunden sehr geschätzt. Zudem pflege ich mit meinen Kunden einen intensiven, persönlichen Kontakt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich wohne und arbeite unter dem selben Dach und bin daher meinem Mann sehr dankbar, daß er Aufgaben im Haushalt und in der Betreuung meiner noch kleinen Kinder übernimmt. Inzwischen habe ich auch gelernt, von meiner Arbeit abzuschalten und mich ganz bewußt dem Privatleben zu widmen. Die Wochenenden verbringe ich großteils mit meinem Mann und meinen Kindern. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Für Seminare und Fachvorträge wende ich eine gute Woche im Jahr auf. Nebenbei bilde ich mich laufend durch die Lektüre von Fachzeitschriften und Informationen aus dem Internet weiter. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Sobald meine Kinder älter sind, beabsichtige ich, Mitarbeiter einzustellen und den Kundenbereich zu vergrößern.

✱ Smertnig C. Alexander Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Architekt. Funktion: Gesellschafter und Projektleiter. Tätig bei: architekturbox ZT GmbH., 1040 Wien, Wiedner Gürtel 12/11. Geboren - Datum, Ort: 4. Februar 1970, Klagenfurt. Eltern: Josef und Erika. Hobbies: Sport, Kunst.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meines Studiums an der TU Wien trat ich in ein Architekturbüro ein, für das ich ein gesamtes Projekt abwickelte und somit wichtige Erfahrungen sammelte, von denen

ich heute noch profitiere. Dieser Job war für mich eine Art „Überlebenstraining", weil ich unter hohem Druck stand und im Chaos meinen Weg finden mußte. Nach Abschluß des Projektes wußte ich, daß ich es auch als Selbständiger in der Architekturbranche schaffen würde. In der Folge begann ich parallel zu meiner Tätigkeit in diesem Architekturbüro eigene Projekte zu übernehmen und mußte dann aufgrund der Konfliktsituation, welche durch die Ausübung von zwei Jobs entstand, die Entscheidung treffen, mich selbständig zu machen. 2001 gründete ich gemeinsam mit einer Kollegin die architekturbox ZT GmbH, die wir seither gemeinsam führen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich persönliche Zufriedenheit, und zwar sowohl beruflich als auch privat. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin im Moment zufrieden, sehe aber auch, daß es noch sehr viel zu tun gibt. Das bedeutet, daß ich mich nicht auf dem Erreichten ausruhen möchte, sondern aktiv an meinen Zielen arbeite. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war sicher eine Portion Zufall und Glück, wobei es wichtig war, die Chance im richtigen Augenblick zu erkennen. Ein enorm hoher persönlicher Einsatz war natürlich Voraussetzung. Meine Kollegin und ich haben sehr intensiv daran gearbeitet, unser Architekturbüro zu etablieren. Sehr wichtig ist unser Zugang zur Architektur: Wir arbeiten für Menschen, die sich in den von uns entworfenen Gebäuden wohl fühlen sollen. Sind sie glücklich, sind wir es auch. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wir haben Wochen-, Monats- und Jahrespläne für unsere Projekte erstellt, aber natürlich kann man den täglichen Arbeitstag nicht zur Gänze vorprogrammieren. Wenn ich effektiv und vor allem kreativ arbeiten möchte, brauche ich meine Ruhe, daher arbeite ich gern in den Abendstunden. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Natürlich muß man das Rad nicht neu erfinden, und es gibt in der Architektur kaum etwas noch nie Dagewesenes. Originalität spielt allerdings insofern eine wesentliche Rolle, als man sich als Architekt bei jedem Projekt aufs neue mit den Bedürfnissen der zukünftigen Nutzer auseinandersetzen sollte und somit sehr oft bei ähnlichen Aufgabenstellungen zu ganz neuen Ergebnissen gelangt. Dieser Prozeß, den wir gemeinsam mit unseren Auftraggebern durchschreiten, führt immer wieder zu neuen Konzepten, Ideen und Herausforderungen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein letzter Arbeitgeber, selbst ein Architekt der jungen Generation, beeindruckte mich durch seine Improvisationsfähigkeit, Ausdauer und Überzeugung. Er prägte mich insofern, als er mit mir sehr offene Gespräche über die jeweiligen Projekte führte, mich als gleichwertigen Gesprächspartner betrachtete und mich in seine Arbeit einband, wobei er mich oft genug ins sprichwörtliche kalte Wasser stieß. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Offizielle Anerkennung bedeutet mir nicht viel. Wirkliche Anerkennung empfinde ich, wenn Bauherren mit meiner Arbeit zufrieden sind. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die gesetzlichen Rahmenbedingungen rund um den Ziviltechniker, die jungen und kreativen Berufsanwärtern kaum Möglichkeiten bieten. Die derzeitige Gesetzeslage ist für das Jungunternehmertum in dieser Branche nicht förderlich und widerspricht somit wesentlich den Zielsetzungen der jetzigen Regierung. Branchenintern wird dies schon seit Jahren thematisiert, und Initiativen arbeiten konstant an einer Verbesserung dieser Situation. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter haben bisher noch eine untergeordnete Rolle gespielt, weil sie je nach Auftragslage wechselten. Derzeit beschäftigen wir zwei Mitarbeiter, mit denen wir ein gutes Team bilden. Ziel ist es, daß sie sich mit unserem Unternehmen identifizieren und es mit uns auf- und ausbauen. Motivierte Mitarbeiter sehen wir als wesentlichen Faktor für das erfolgreiche Abwickeln von Projekten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wichtig sind der allgemeine Wissenshorizont und Lebenserfahrung eines Menschen. Wir haben die Erfahrung gemacht, daß das fachliche Wissen eines Mitarbeiters nicht ausschlaggebend ist. Primär sind uns Sympathie und Teamfähigkeit wichtig, um Projekte zielführend abwickeln zu können. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir bieten einerseits eine kollegiale und familiäre Arbeitsatmosphäre, und andererseits haben unsere Mitarbeiter die Möglichkeit, in betriebliche Prozesse Einblick zu bekommen und somit über die eigentliche Arbeit hinaus viel zu lernen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken liegen in der intensiven persönlichen Betreuung unserer Bauherren. Unser Leistungsspektrum umfaßt den gesamten Prozeß von der Konzeption bis hin zur Realisierung, das heißt von der ersten Idee über die Planung und Ausschreibung bis zur Bauaufsicht inklusive Innenraumdesign. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir verhalten uns kollegial, weil wir unsere Mitbewerber kennen - sie sind die junge Generation von Architekten, die sich ungefähr zur gleichen Zeit selbständig gemacht hat. Mit den etablierten, großen Architekturbüros mit großer Mitarbeiterzahl können und wollen wir uns nicht messen, und mit unseren Mitbewerbern pflegen wir regen persönlichen Kontakt und Informationsaustausch, wenngleich natürlich jeder für sich arbeitet. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das ist nicht einfach. Ich komme selten vor 22 Uhr aus dem Büro, versuche aber immer, Zeit für Sport zu finden und meinen Freundeskreis nicht zu vernachlässigen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich glaube, daß es wichtig ist, das zu machen, was man selbst will; nicht das, was einem andere suggerieren. Auf dem Weg zu den eigenen Zielen soll man sich nicht irritieren lassen. Wenn man weiß, was man will, wird man seine Ziele auch erreichen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Kollegin und ich haben uns schon bei der Gründung des Unternehmens verschiedene kurz-, mittel- und langfristige Ziele gesteckt, darüber hinaus gibt es für mich persönliche Ziele, beispielsweise Fortbildungen oder Tätigkeiten im Ausland. Mein Ziel ist es, die architekturbox als Plattform so zu etablieren, daß sie auch allein lebensfähig ist. Ich habe viele Interessen, für die ich momentan zu wenig Zeit finde, und ich kann mir vorstellen, daß an meine Stelle einmal andere Architekten treten, die unseren Gedanken weiterführen, um mich selbst in eine ganz andere Richtung weiterzuentwickeln. **Ihr Lebensmotto?** Durchhalten.

✱ Söchting Elisabeth Mag.

● Zur Person

Beruf: Psychologin, Ergotherapeutin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Ergotherapeutische Praxis Mag. E. Söchting., 1230 Wien, Khekgasse 21. Schöpferische Akte: Diverse Fachartikel und Beiträge (ÖBIG), Fachbuchübersetzungen, Sensorische Integration. Hobbies: Klavier, Querflöte, Literatur, Kultur, Film, Reisen, Tanztheater, Tennis. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Praxis in Klosterneuburg.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura an einem neusprachlichen Gymnasium studierte ich Psychologie und

begann nach dem ersten Studienabschnitt parallel dazu die Ausbildung zur Ergotherapeutin am AKH Wien. Nach sieben Jahren als Ergotherapeutin eröffnete ich, zuerst parallel zum Angestelltenverhältnis, meine eigene Ergotherapiepraxis In der Zwischenzeit schloß ich das Studium der Psychologie ab. Ich kooperierte auch mit anderen Berufsgruppen und baute 1995 bezüglich der sensorischen Integration, einer speziellen Therapiemethode, ein Kontaktnetzwerk mit Experten in den USA auf. Es gelang mir, diese Therapiemethode weiterzuentwickeln und Seminare speziell für Ergotherapeuten durchzuführen. Im Zusammenhang mit der sensorischen Integration erlangte ich international einen guten Ruf. Mittlerweile führe ich neben meiner Praxis in Wien eine zweite in Klosterneuburg, eine dritte in Wien ist in Planung. Ich übersetze laufend Fachbücher, die sich mit der sensorischen Integration auseinandersetzen. 2000 gründete ich für diese spezielle Therapiemethode einen Verein. Mein Angebot richtet sich an Kinder mit Wahrnehmungsstörungen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mein Beruf ist meine Berufung, und mein Ziel ist es, von meiner Tätigkeit gut leben zu können und damit berufliches Ansehen zu erlangen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Entsprechend meiner Erfolgsdefinition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In einem gewissen Sinn habe ich mir viel Kindliches bewahrt. Ich bin kreativ, neugierig, offen für Neues, spontan und energiegeladen. In meinem Beruf kann ich mich als eine Vorreiterin bezeichnen. Ich versuchte stets, eingefahrene Gleise zu verlassen und ich knüpfte weltweit interessante berufliche Kontakte. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich sammle alle möglichen Ideen zu einem Problem, zeichne es auf und schreibe Optionen und Ideenansätze nieder. Das Ergebnis dieses Brainstormings mündet dann oft in Konzepte, die ich in den Computer eingebe. Ich bespreche mich vor Entscheidungen gerne mit vertrauten Menschen, weil die Lösung dann oft in Form eines Aha-Erlebnisses kommt. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** In meinem Arbeitsbereich gibt es viele Frauen. Männer steigen oft aus finanziellen Gründen rasch wieder aus diesem Beruf aus, denn man hat als angestellter Ergotherapeut nicht gerade hervorragende Verdienstchancen, auch wenn die Tätigkeit selbst sehr abwechslungsreich ist. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich war stets auf der Suche nach Vorbildern, doch ich fand sie erst in Kalifornien. Wesentlich ist, daß man von seinen Vorbildern mit seinen Fähigkeiten und Potentialen angenommen wird. Internationale Offenheit war für mich von großem Wert. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich schätze Menschen, die Aufgaben bewußt annehmen, mitdenken und bereit sind, Eigenverantwortung zu tragen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Der Beruf wirkte sich auf das Privatleben aus und prägte es sogar. Hätte ich Kinder bekommen, würde ich mich meinem Beruf wahrscheinlich nicht so intensiv widmen. Insofern ist eine Trennung nicht so relevant, auch wenn ich viele Freizeitbeschäftigungen habe und kulturell sehr aktiv bin. Mein Beruf ist mein Hobby und macht mir viel Spaß. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist sinnvoll, sich zunächst in einen Bereich gründlich einzuarbeiten. Auslandsaufenthalte während der Ausbildung sind heutzutage besonders wichtig. Darüber hinaus darf man es nicht versäumen, Optionen und Chancen zu sehen und zu nutzen. Man muß flexibel zu bleiben. Will man Karriere machen, ist es notwendig, sich einer Sache voll hinzugeben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich wollte mit 35 Jahren mein erstes Buch geschrieben haben - dieses Ziel verschob sich etwas, auch wenn ich ein Kinderbuch verfaßte und anläßlich einer Tagung 2003 ein Fachbuch schrieb. Es gibt viele kurzfristige Ziele, die sich auf laufende Projekte beziehen. In naher Zukunft möchte ich einige begonnene Projekte zu Ende führen. Ich habe vor, meine verschiedenen beruflichen Stränge, dazu gehört auch die Seminarorganisation, in einem Zentrum im dritten Wiener Bezirk zusammenzuführen und zu konsolidieren. Ich werde Projekte jedenfalls noch besser strukturieren bzw. organisieren und einiges delegieren. Wenn alles in bester Ordnung ist, möchte ich zwei bis drei Jahre in Kalifornien leben und dort noch ein Studium absolvieren.

✱ Somkuti Sandor

● Zur Person

Beruf: Chemielaborant, Photograph, PC-Fachmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Sandor Somkuti - Computer-Notruf, mobiler PC-Service., 1050 Wien, Schönbrunnerstraße 149/14. Geboren - Datum, Ort: 31. Oktober 1958, Budapest. Familienstand: Verheiratet mit Ilona. Kinder: Petra und Peter. Mitgliedschaften: Open BC. Hobbies: Fotografie, Programmieren, Laufen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Inhaber des Unternehmens Computer-Taxi.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte eine Fachschule für Chemie in Ungarn und begann danach als Chemielaborant in einem ungarischen Forschungsinstitut zu arbeiten. Da ich Immer schon sehr gerne fotografierte, absolvierte ich in der Folge eine Ausbildung in diesem Bereich und konnte schließlich hauptberuflich als Fotograf beim ungarischen Fernsehen arbeiten. Im Laufe der Zeit widmete ich mich immer stärker der Arbeit am Computer. 1987 zog ich nach Österreich, war beruflich zunächst in einem Fotostudio in der Wiener Kaiserstraße im Labor tätig und wechselte dann zu Bilderland, wo ich im Bereich der Ausarbeitung an Großmaschinen eingesetzt wurde. Mein technisches Interesse fiel bald auf, und mir wurden die Betreuung und die technische Überwachung der Produktion übertragen. Ich absolvierte Technikerkurse in Deutschland und Italien. Nach sieben Jahren bei Bilderland wurde das Unternehmen nach Graz verlegt, und ich wechselte zu Kodak, wo ich als Techniker tätig war und mich in den USA, England und Frankreich fortbildete, bis mir die Leitung der Serviceabteilung angeboten wurde. 2004 wurde Kodak Wien eingestellt, und so entschloß ich mich für den Weg in die berufliche Selbständigkeit als Anbieter von Serviceleistungen im Rahmen eines mobilen Computernotrufdienstes für Privathaushalte und in kleine Gewerbetriebe. Als weiteres Standbein betreibe ich den Computer-Taxidienst, eine Form der Kompletterberatung, bei dem ich meinen Kunden helfe, ihre PC-Bedürfnisse und die Ausgaben genau zu bestimmen, um dann gemeinsam mit dem Kunden in ein Fachgeschäft zu fahren, um die Geräte anzuschaffen. Das Beratungspaket inkludiert neben der Einkaufsberatung auch eine mehr oder weniger umfassende Installationshilfe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg definiere ich als das geglückte Umsetzen meiner persönlichen Vorstellungen und Pläne. Der finanzielle Erfolg ist zweitrangig, aber einfach notwendig, um zu überleben;

er stellt sich nach einer Unternehmensgründung erst mit der Zeit ein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich meine persönlichen Umstände betrachte, denke ich, daß ich einen erfolgreichen Weg eingeschlagen habe. Immerhin gelang es mir, ein Unternehmen von Null weg aufzubauen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Bei der Unternehmensgründung gibt es viele Hürden, auch seelischer Natur, zu überwinden. Man muß als Selbständiger an der Sache dran bleiben und ein gewisses Risiko auf sich nehmen. Am Anfang verdient man noch nicht so viel. Ich bleibe auch beharrlich an PC-Problemlösungen daran. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Im Privatbereich gibt es keine Probleme. Ich muß nur materiell dafür Sorge tragen, zwei studierende Kinder zu finanzieren. Kleinere Probleme im beruflichen Bereich löse ich rasch. Größere Probleme sind oft komplex. Sie erfordern das Einholen aller nötigen Informationen, um dann eine gut überlegte Entscheidung zu treffen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Jeder braucht Personen im Umfeld, um sich an ihnen zu orientieren und nützliche Informationen zu erhalten. Man kann für sein Leben von Vorbildern genauso lernen wie von negativen Beispielen, die einem vor Augen führen, wie man es nicht machen sollte. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich biete meine Serviceleistungen zu einem moderaten, leistbaren Preis durch, bin rund um die Uhr für meine Kunden erreichbar und dahingehend sehr flexibel. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich trenne die beiden Bereiche nicht strikt. Der Zeitaufwand für die Arbeit ist natürlich ein großer, doch erledige ich viele berufliche Angelegenheiten von zu Hause aus. Ich bin flexibel, und wenn ein Kunde um 22 Uhr wegen einer PC-Störung anruft, gibt es keinen Einwand gegen einen sofortigen Einsatz, auch wenn das Privatleben davon berührt ist. Vor kurzem habe ich Großprojekt an Land gezogen, das einen hohen Zeiteinsatz, oft von sechs Uhr bis 23 Uhr, erfordert. Diesbezüglich bin ich auch in den Bundesländern unterwegs und zwei Wochen nicht zu Hause. An Sonntagen bin ich aber voll für meine Familie da. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich denke, daß es wichtig ist, einen Weg zu finden, seine eigenen Ideen umzusetzen. Als Angestellter kann man viel Neues oder Spezielles lernen, um seine persönlichen Konzepte zu verfeinern. Der Berufsweg sollte idealerweise auf einer guten Ausbildung, nicht unbedingt auf einer universitären, basieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein fixes Einkommen muß gesichert werden, und im Hinblick darauf ist mir ein kontinuierlich guter Geschäftsverlauf sehr wichtig. In der Zukunft werde ich einen Mitarbeiter und ein größeres Büro brauchen, um Projekte gut bewerkstelligen zu können.

✱ Sommer Gerhard

● Zur Person

Beruf: Galerist. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Galerie Kunst & Handel Sommer GmbH., 8010 Graz, Bürgergasse 5. Geboren - Datum, Ort: 80. August 1953, Wundschuh. Familienstand: Verheiratet mit Gertrude. Kinder: Michaela (1980) und Nicole (1983). Eltern: Margarethe und Anton. Schöpferische Akte: Zweimal jährlich erscheinender Katalog „Der Einspinner" seit 2001, gestaltet in Zusammenarbeit mit verschiedenen Künstlern, jedes Exemplar handsigniert (Erstausgabe Günter Brus). Ehrungen: Mehrmaliger Gewinner der Goldmedaille bei der Kochkunstausstellung in Graz. Mitgliedschaften: Kunstgesellschaft „T". Hobbies: Kunst, Kochen, Langlaufen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich von 1970 bis 1973 die Lehre zum Koch im Schuberthof in Graz. Ausschlaggebend dafür war, daß meine Eltern ein Gasthaus betrieben. Im Schuberthof verkehrten sehr viele Künstler, wie zum Beispiel Peter Pongratz, Arnulf Rainer und andere, mit denen ich immer wieder in Kontakt kam. Unter anderen kam auch der Pressefotograf Eugen Hauber täglich in den Schuberthof, anstelle eines Trinkgeldes verschenkte er Kunstfotos. So begann ich zu sammeln. Mit der Zeit sprach es sich herum, daß ich verschiedene Kunstobjekte - vom Bauernkasten bis zum Gemälde - sammelte, und ich bekam immer wieder Tips, wenn eine Wohnung geräumt wurde. So füllte sich mein Wohnhaus nach und nach mit Sammelobjekten. Als ich eines Tages bei einem Altwarenhändler eine Reihe sehr schöner Bilder sah, bot ich ihm an, all meine bisher gesammelten Stücke gegen diese Bilder zu tauschen, und er nahm mein Angebot an. Das war der Beginn meiner Spezialisierung auf Bilder. Als Koch war ich einige Zeit auf Saison in Tirol tätig, kehrte dann aber wieder in den Schuberthof zurück, um die Kontakte zur Kunstszene aufrechtzuerhalten. Als ich zu Hause keinen Platz mehr für Bilder hatte, entschloß ich mich, ein Geschäft zu eröffnen. Anfangs richtete ich mich in der Jahngasse auf einer Fläche von rund 70 Quadratmetern ein und bot meinen Kunden neben Bildern auch verschiedene andere Objekte, wie zum Beispiel Vasen und dergleichen. Etwa eineinhalb Jahre lang betrieb ich den Kunsthandel noch halbtags und nebenbei. 1989 schließlich beschloß ich, den Kochberuf aufzugeben und mich fortan ganz dem Kunsthandel zu widmen. 1999 übersiedelte ich in ein 300 m² großes Geschäftslokal in der Einspinnergasse und konzentrierte mich nur mehr auf den Handel mit zeitgenössischen Bildern. Seit 2004 betreibe ich meine Galerie im Palais Trauttmannsdorf. Die Räumlichkeiten hier umfassen 600 m². Ich fühle mich mit meiner Tätigkeit sehr wohl. In Graz habe ich sehr viele Stammkunden, ich fahre aber auch immer wieder auf Messen, wie zum Beispiel nach Wien oder Köln, um interessante Menschen und Newcomer aus der Szene kennenzulernen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, wenn ich als kompetente Persönlichkeit auf dem Kunstsektor akzeptiert und anerkannt und in Fachfragen immer wieder konsultiert werde. Der wirtschaftliche Erfolg steht für mich nicht im Vordergrund. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Das hoffe ich doch, denn ich konzentriere mich schon seit 35 Jahren auf die Kunst und habe mich in diesem Bereich laufend informiert und weitergebildet. Nur weil ich mich gut auskenne, komme ich immer wieder zu interessanten Stücken, und so ist es mir auch möglich, meinen Lebensunterhalt mit dieser Tätigkeit zu bestreiten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In erster Linie war mein Interesse für die Sache für den Erfolg ausschlaggebend. Ich habe mein Hobby zum Beruf gemacht. Bevor ich mich auf dem Kunstsektor selbständig machte, hatte ich bereits 20-jährige Erfahrung in der Branche und ein entsprechendes Know-how erworben. Ich informiere mich sowohl auf Messen als auch durch die Lektüre von Fachliteratur. Meine Arbeit macht mir große Freude. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Einen genauen Zeitpunkt oder ein bestimmtes Ereignis kann ich da nicht nennen, aber ich bin auf vieles stolz, was mir im Leben schon gelungen ist. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vorgesetzter während meiner Lehrzeit, der damalige Küchenchef Anton Purkhard, hat mich ganz bestimmt geprägt, denn auch er interessierte sich für Kunst und brachte sie mir näher. Als Kunsthändler erfuhr ich die Unterstützung durch zwei Persönlichkeiten, nämlich den Grafiker Fritz Krainz und den Maler Franz Rogler.

Copyrighted material

Ich traf mich immer wieder mit ihnen privat im Atelier, und sie gaben mir zahlreiche wertvolle Tips. Ihr Wissen, welche Kunstwerke man am besten wo finden kann, hat mir sehr viel geholfen und war wesentlich ausschlaggebend für meinen Erfolg. Die beiden Herrschaften waren wirkliche Kapazunder auf dem Gebiet der Kunst. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Mein Spezialgebiet ist der Wiener Aktionismus mit Künstlern wie Brus, Nietsch oder Schwarzkogler. Derzeit stellen wir Michael Vonbank aus. Es gibt eine Reihe von Künstlern, mit denen ich gut zusammenarbeiten kann. Meine Kunden schätzen die Qualität der Werke, die ich anbiete, mein umfassendes Wissen und meine Kontakte. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Dem Mitbewerb gegenüber zeige ich ehrliches Interesse und Aufgeschlossenheit. Konkurrenzkampf gibt es im Prinzip keinen. Ich bin spezialisiert auf mein Fachgebiet, und daher kommt ein echter Konkurrenzkampf gar nicht auf. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist ratsam, irgend etwas zu sammeln, denn das Sammeln hält den Geist rege und den Menschen aktiv und verhindert, daß man den ganzen Tag stumpf vor dem Computer sitzt, ohne mit anderen Menschen ins Gespräch zu kommen. Auch das Kartenspiel ist eine kommunikative Form der Unterhaltung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Für die Zukunft wünsche ich mir etwas weniger Druck und daß ich wirtschaftlich gut überleben kann. Ich möchte weiterhin gut arbeiten und meinen Kunden hohe Qualität, optimale Beratung und beste Betreuung bieten.

✱ Sommerbauer Thomas

„Erfolg ist für mich primär die Bestätigung meiner Arbeitsleistung im Betrieb."

● Zur Person

Beruf: Akademischer Tourismusmanager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Ruperti Reisen/Strandhotel Europa., 9210 Pörtschach, Augurtenstraße 24. Geboren - Datum, Ort: 7. November 1972, Graz. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Zdenka. Eltern: Gabriele und Konrad. Mitgliedschaften: Weinritter. Hobbies: Berggehen, Schifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1988 bis 1992 absolvierte ich die Koch/Kellnerlehre im Restaurant Raabahof. Diese Ausbildung war für meine weitere Laufbahn sehr wichtig, da ich gelernt habe, zielstrebig und genau zu arbeiten. Um das erworbene Wissen zu festigen und zu verbessern, war ich während der nächsten Jahre in den Sommer- und Wintersaisonen in verschiedenen Hotels als Chef de rang tätig. Ich bin ein Mensch, der immer neue Herausfor-derungen braucht, der mit den gestellten Aufgaben wächst. In diversen Schulungen und Lehrgängen habe ich mein Wissen laufend weiter verbessert, heute bin ich akademischer Tourismusmanager, Lehrlingsausbilder und habe die Hotel- und Gaststättenkonzession sowie die Reisebürokonzession. In der Wintersaison 1998/99 war ich im Hotel Crystal in Obergurgl erstmals als Maitre d'Hotel verpflichtet, im Sommer darauf hatte ich diese Funktion im Parkhotel Pörtschach inne. Nach diversen Engagements wie beispielsweise auf der Expo Hannover, beim Steigenberger Resort und im Hotel Riegele Royal bin ich nun seit Mai 2003 Geschäftsführer des Strandhotel Europa in Pörtschach am Wörthersee. Das ist eine interessante und vielseitige Herausforderung. Unser Haus verfügt über knapp 80 Betten, einen großen Gastronomiebetrieb mit Terrasse und 370 Sitzplätzen, und bietet außerdem regelmäßig Musikveranstaltungen. In der Gastronomie sind wir im Tagesgeschäft sehr stark vom Wetter abhängig, sodaß hier Flexibilität und Organisationstalent gefragt sind.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich primär die Bestätigung meiner Arbeitsleistung im Betrieb. Wenn Gäste zu mir kommen und sich für den angenehmen Aufenthalt oder den schönen Abend im Restaurant bedanken beziehungsweise unserem Haus die Treue halten, sehe ich das als Anerkennung meiner Arbeit. Ich bin ein sehr engagierter, ehrgeiziger Mensch und führe das Hotel als wäre es mein eigenes. Mit dieser Einstellung kommt der Erfolg dann fast von alleine. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, meine Zielstrebigkeit hat mich auch zum Erfolg geführt. Ich habe mir schon zu Beginn meiner Karriere kurz-, mittel- und langfristige Ziele gesteckt. Diese Ziele waren so definiert, daß sie auch realistisch erreichbar sind und die Motivation gewahrt bleibt. Sobald ich ein Ziel erreicht habe, stecke ich mir das nächste, wobei die Selbständigkeit mit einem eigenen Betrieb nicht zu meinem Karriereplan gehört. Ich arbeite lieber für andere Menschen. **Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin eigentlich immer gut auf alle Eventualitäten vorbereitet und lasse mich nicht so schnell aus der Ruhe bringen. Trotzdem kann es natürlich zu unvorhersehbaren oder heiklen Situationen kommen, und da ist Improvisationsgabe gefragt. Wird zum Beispiel jemand vom Personal krank, müssen dessen Aufgaben aufgeteilt werden und alle an einem Strang ziehen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das größte Problem für die gesamte Tourismusregion Wörthersee ist das Ausbleiben neuer Gäste. Viele Urlauber kommen seit Jahrzehnten und werden immer älter, gleichzeitig kommen kaum junge Tourists nach. Ein Urlaub am Wörthersee ist leider ein recht exklusives Vergnügen. Angesichts der hohen Lohnnebenkosten ist das für viele Hotel- und Gastronomiebetriebe sehr problematisch. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Unsere Mitarbeiter müssen zeitlich extrem flexibel sein, da wir als Restaurant mit Terrassenbetrieb stark wetterabhängig sind. Bei strömendem Regen benötige ich weniger Personal als an einem heißen Hochsommertag. Weitere Kriterien sind neben der fachlichen Qualifikation eine gepflegte Erscheinung, sprachliche Gewandtheit und Teamfähigkeit. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Von den Mitarbeitern im Hotel werde ich geschätzt und respektiert, aber ich bin sicher nicht immer und überall beliebt. Das bringt meine Position so mit sich. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir verfügen über eine große Gästekartei und pflegen mit den Gästen regelmäßigen Kontakt über Telefon oder E-mail. Wir betrachten die Gäste als Freunde und Familie. Das kommt sehr gut an und zählt sicher zu den großen Stärken unseres Hauses. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Das Gastronomieangebot am Wörthersee ist natürlich riesengroß. Wir versuchen daher, unseren Gästen ein wirklich faires Preis-/Leistungsverhältnis, angenehmes Ambiente und gutes Service zu bieten. Beim Speisenangebot setzen wir zwischendurch immer wieder auf Bodenständiges, denn eine gut gemachte Schweinsstelze oder ein frischer Leberkäse kommen oft besser an als Haute Cuisine. Nobelrestaurants und Sterneküche stellen für viele Menschen ja eine gewisse Hemmschwelle dar. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Gerade in unserer Branche ist es wichtig, eine Partnerin zu finden, die großes Verständnis für die Arbeitszeiten, die ja stark in die Freizeit eingreifen, hat. Das funktioniert nur, wenn der Partner eine echte Stütze ist. Hinter jedem erfolgreichen Mann steht

Copyrighted material

eine starke Frau. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Gastronomie ist der einzige Beruf, bei dem man sich die ganze Welt anschauen kann und dafür noch bezahlt wird. Ich kann daher jungen Menschen nur empfehlen, sich für diese Branche zu interessieren und eine gute Ausbildung zu machen. Man muß sich aber darüber klar sein, daß sich aufgrund der Arbeitszeiten das Privatleben sehr verändert.

✱ Sonnleitner Andrea

„Glaube an dich selbst und verwirkliche deine Träume."

● Zur Person

Beruf: Gastronomin. Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Il Teatro Sonnleitner Gastro GmbH., 4020 Linz, Hamerlingstraße 46. Geboren - Datum, Ort: 12. April 1965, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Ernst. Kinder: Kathrin (1984), Sarah und Gianna (1986) und Marc (1991). Eltern: Alfred und Hedwig. Hobbies: Familie, Entspannung, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Führung des Café-Bar-Restaurants Nabuu in Linz und der KIKA-Restaurants in Ansfelden und Linz-Urfahr.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule entschloß ich mich dazu, einen Lehrberuf zu erlernen. Ich begann eine Lehre in einem gewerblichen Strickuntemehmen in Leonding bei Linz, wechselte dann jedoch in die Gastronomie. Ich lernte früh meinen Mann kennen, der Zwillinge in unsere Ehe mitbrachte, insgesamt haben wir vier Kinder. Bis heute bin ich in der Gastronomie tätig, und mein Mann, der ausgebildeter Koch und Kellner ist, und ich haben unseren Lebenstraum realisiert. Wir haben unsere eigenen Lokale in einzigartigem Stil errichtet und führen sie mit großem Erfolg. Zusätzlich zu unseren beiden Gastronomiebetrieben in den KIKA-Einrichtungshäusern Ansfelden und Linz-Urfahr betreiben wir seit 2004 die Trattoria Il Teatro und das auf euro-asiatische Gerichte spezialisierte Café-Bar-Restaurant Nabuu im neuerrichteten Lenaupark in Linz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich werte es als Erfolg, wenn Freunde und Gäste eine schöne Zeit bei uns verbringen und zufrieden wieder heimgehen, uns auch gerne wieder aufsuchen und uns weiterempfehlen. Dann bin auch ich zufrieden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, wir sind seit vielen erfolgreichen Jahren in der Gastronomie tätig, und die Arbeit macht uns sehr viel Spaß. Wir sind gemeinsam mit unseren langjährigen verantwortungsvollen Mitarbeitern ein großartiges Team. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mut, Originalität, unser persönlicher Einsatz und unsere vielfältigen Kenntnisse in der Gastronomie haben uns zum Erfolg geführt. Mit der Entwicklung, die unsere Betriebe genommen haben, sind wir sehr zufrieden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Mann hat mich mit seiner Einsatzfreude und seinem Engagement in Beruf und Familie stark geprägt. Er ist jemand, der die Dinge anpackt und seine Ziele konsequent und mit vollem Einsatz umsetzt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wir kommen zu unserem Personal durch verschiedene Quellen, auch Zufälle haben uns zu guten Mitarbeitern geführt. Gutes Benehmen und fachliche Ausbildung setzen wir voraus, alles andere kann man bei uns lernen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir bieten eine gute Ausbildung an, zum Beispiel Weinseminare, und haben auch ein offenes Ohr für private Themen. Dienstbesprechungen halten die Kommunikation aufrecht. Lob und Anerkennung geben wir gerne an unsere Mitarbeiter weiter. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Speisen mit Stil in besonderem italienischen Ambiente - diesen Slogan haben wir nicht nur kreiert, sondern wir leben ihn auch. Wir haben von Montag bis Sonntag von 11 bis 24 Uhr geöffnet, und unsere Gäste parken gratis für die Dauer ihres Aufenthaltes bei uns. Da wir keinen Ruhetag haben, konnten wir schon eine beachtliche Zahl an Stammkunden an uns binden, unsere Gäste loben unsere Küche und kommen gerne immer wieder. Unser bestens ausgebildetes Personal und das schöne Ambiente werden von unseren Gästen anerkennend honoriert. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Mann und ich versuchen, durch optimales Zeitmanagement den Anforderungen gerecht zu werden, und schaffen uns unsere Freiräume, um Kraft für unsere Aufgaben zu gewinnen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wichtig, sich einen Beruf zu suchen, der Spaß macht, und sich dort weiterzuentwickeln. Ohne Spaß und Einsatzfreude kann sich Erfolg nicht einstellen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir möchten den Linzern und selbstverständlich auch unseren Gästen von auswärts weiterhin ein gemütliches Ambiente bieten. Zahlreiche Veranstaltungen und Besonderheiten runden unser Programm ab. Wir bieten die klassische Italienische Küche genauso wie moderne Erlebnisgastronomie - auch für den Businessgast - in unserem Zweitlokal Nabuu an. Zudem planen wir gerade den Neubau unseres Familienhauses in Hellmonsödt. **Ihr Lebensmotto?** Glaube an dich selbst und verwirkliche deine Träume.

✱ Sorgner Thomas

● Zur Person

Beruf: Bestattungsunternehmer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Bestattung Josef Neugebauer KG., 2460 Bruck an der Leitha, Pachfurtherstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 16. April 1969. Familienstand: Verheiratet mit Helga. Kinder: Johannes (1990), Christoph (1993) und Benedikt (1995). Eltern: Ing. Herwig und Dipl.-Ing. Lore. Ehrungen: Wehrdienstzeichen 3. Klasse. Mitgliedschaften: Wirtschaftskammer Österreich. Hobbies: Familie, Joggen, Radfahren, Schwimmen, Schifahren, Wandern, Tanzen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1983 bis 1985 besuchte ich das Bundesrealgymnasium, anschließend absolvierte ich eine Tischlerlehre, die ich 1988 mit der Gesellenprüfung abschloß. In der Zeit von 1988 bis 1999 war ich als Berufssoldat beim Österreichischen Bundesheer tätig. Ich erhielt eine Ausbildung an verschiedenen Waffengattungen und Geräten (wie mobile

Radarüberwachungssysteme und Wärmebild-Überwachungssysteme, schwere Pioniergeräte, diverse Geländefahrzeuge), besuchte einen Sprenggrundkurs, einen Kurs im schweren Brückenbau und absolvierte Einsätze an der österreichischen Staatsgrenze. Darüber hinaus absolvierte ich im Zuge der Unteroffiziersausbildung beim Österreichischen Bundesheer eine Ausbildung zum Kanzleileiter und Personalbearbeiter sowie zum EDV-Leitbediener im Zuge einer Alpha-User-Ausbildung (Systemadministrator in technischen Belangen). Im Mai 1999 legte ich die Unternehmerprüfung an de WKÖ in Wien und im Dezember 1999 die Befähigungsprüfung für das Bestattergewerbe beim Amt der NÖ Landesregierung ab. Beide Prüfungen habe ich mit Auszeichnung bestanden. Mittlerweile bin ich Geschäftsführer und Inhaber der Bestattung Josef Neugebauer KG in Bruck an der Leitha.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, aus meiner Arbeit Zufriedenheit zu schöpfen und kontinuierlich neue Wissensgebiete kennenzulernen, die eine Bereicherung darstellen. Um meinen Erfolg zu erzielen, war es wesentlich, auf die Unterstützung meiner Familie zählen zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich persönlich sehe mich aus mehreren Gründen als erfolgreich. Zunächst konnte ich meinen Betrieb von Grund auf selbständig gestalten, von der kompletten Firmeneinrichtung über den Zusammenbau von Einrichtungsgegenständen bis hin zur Verkabelung und Installation der EDV-Ausstattung. Nebenbei schuf ich ein perfekt funktionierendes internes Administrationssystem, das seither einen reibungslosen Arbeitsablauf der EDV-Organisation in der Firma garantiert. Auch war ich in der Lage, meine Familie in den Betrieb zu integrieren, was ein positives Arbeitsklima zur Folge hat. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Erfolg war von mehreren Faktoren abhängig. An erster Stelle standen meine Selbstdisziplin und mein Streben nach Wissen, was mir persönlich eine Erweiterung des Aufgabengebietes ermöglichte. Dadurch steigerte sich meine Selbständigkeit. Beispielsweise bin ich befähigt, neben der kompletten Kostenrechnung und Buchhaltung auch die Wartung sämtlicher EDV-Systeme durchzuführen. Nicht zu vergessen ist in diesem Zusammenhang neben der perfekten Ausführung der Tätigkeit auch, emotionale Anteilnahme zu zeigen und dem Kunden eine Stütze in seiner großen Trauer zu sein. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nachdem ich die Gesellenprüfung abgelegt hatte, erlebte ich einen Höhenflug aufgrund mehrerer glücklicher Ereignisse, wie beispielsweise die Unteroffiziersausbildung und die Ernennung zum Offiziersstellvertreter. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da meine Frau und ich beruflich sehr engagiert sind, verbringen wir unsere Freizeit fast ausschließlich mit unseren Kindern. Es ist uns wichtig, daß unsere Kinder eine sehr glückliche Kindheit erleben. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In diesem Punkt gibt es meiner Meinung nach noch viele Unstimmigkeiten. Zu erwähnen ist der Verfall moralischer Werte so mancher Berufskollegen innerhalb meiner Branche, die glauben, sich durch unlautere Strategien einen Vorteil gegenüber der Konkurrenz verschaffen zu können. Natürlich ist die Bestattung auch immer ein Geschäft mit dem Tode, dessen muß man sich bewußt sein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wesentlich, immer an sich selbst zu glauben und seinen Fähigkeiten zu vertrauen. Man soll sich seinen Erfolg langsam erarbeiten und den Gedanken verwerfen, das Geld auf die schnelle Tour verdienen zu können, denn die wahren Werte sind nicht die materiellen.

✱ Spann Thomas Mag.

„In meinem Elternhaus wurde die Einstellung geprägt, daß man alles, was man will, auch erreichen kann."

● Zur Person

Funktion: Direktor. Tätig bei: Wirtschaftskammer Steiermark., 8021 Graz, Körblergasse 111-113/6. Stock. Geboren - Datum, Ort: 19. August 1965, St. Anna am Aigen. Familienstand: Verheiratet mit Henrike. Kinder: Linda (1997). Hobbies: Musik, Sammeln von CDs und Platten, Lesen und Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Volks- und Hauptschule in St. Anna am Aigen und danach die Handelsakademie in Feldbach. Daran schloß sich ein BWL-Studium in Graz mit Schwerpunkt Marketing/Verkauf, das ich im Juni 1991 erfolgreich abschloß. Von 1991 bis 1995 war ich Referatsleiter für den Bereich Betriebswirtschaftliche Ausbildung am WIFI. Ich war immer höchst politisch interessiert, aber lange Zeit nirgendwo Mitglied gewesen. Es war auch nicht meine Absicht, in irgendeiner Weise politisch tätig zu werden. Insofern war dieser weitere Verlauf meiner Karriere nicht geplant. Doch ich hatte das Glück, im Wirtschaftsbund, dessen Direktor ich also 1996 wurde, auf Leute zu stoßen, die meine Unverbrauchtheit und Jugendlichkeit zuließen. Von Mai bis Dezember 2002 war ich Vorstandsmitglied im Messecenter Graz. Mit Jänner 2003 schließlich wurde ich zum Direktor der Wirtschaftskammer Steiermark berufen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Von der Stunde Null meiner beruflichen Erfahrungen an habe ich mir immer Ziele gesteckt, und wenn ich diese erreiche oder gar übertreffe, dann ist das für mich Erfolg. Dabei denke ich nicht in Funktionen oder Aufgabenstellungen, sondern eher daran, zum Beispiel in einzelnen Einheiten der Wirtschaftskammer oder auch seinerzeit im elterlichen Betrieb die Effektivität zu steigern bzw. einen gewissen Deckungsbeitrag oder Umsatz zu erzielen. Erfolg bedeutet für mich darüber hinaus, Dinge, die auf den ersten Blick nicht so leicht meßbar sind, transparent und meßbar zu machen. Erfolg ist für mich aber auch im privaten Bereich zu sehen. Eine Balance zwischen den einzelnen Lebensbereichen ist mir ganz wichtig, wobei ein gewisser Spielraum sowohl für meine Familie als auch für private Unternehmungen und Hobbys gegeben sein muß. Der wirtschaftliche Erfolg definiert sich für mich über den beruflichen. Gelingt es mir, beruflich erfolgreich zu sein, so muß ich als Führungskraft auch in der Lage sein, den eigenen Erfolg zu transportieren und aufzuzeigen. Bis dato ist es mir ganz gut gelungen, darzustellen, welchen Anteil ich an einem bestimmten kommerziellen sowie inhaltlichen Erfolg in der Wirtschaftskammer habe. Insofern ist wirtschaftlicher Erfolg dabei ganz entscheidend und bestimmt den Marktwert einer Person. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als zufrieden, wobei Erfolg von Saison zu Saison neu zu definieren ist. Mich auf den Lorbeeren auszuruhen, wäre fatal. „Mit wem es die Götter schlecht meinen, dem schicken sie viele Jahre Erfolg", sagt ein Sprichwort, denn dann wird man nachlässig, überheblich und besonders anfällig für Krisen. Das ist nun einmal eine Gefahr, und daher muß ich mich immer

Copyrighted material

wieder am Riemen reißen und die Dinge nicht für selbstverständlich nehmen. Gott sei Dank habe ich da eine gute Erdung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Daß ich mich in diesem Umfeld so wohl fühle, ist sicher in einem bestimmten Ausmaß herkunftsdefiniert. Das unternehmerische Denken bekam ich von meinen Eltern mit, die in der Südoststeiermark, in St. Anna am Aigen, eine Bäckerei und ein Kaffeehaus betreiben. Aus meiner Entwicklung war mir der Umgang mit Menschen sehr früh vertraut. Ich habe keine Angst davor, in den Markt hineinzugehen oder in direkte Kommunikation mit Kunden zu treten. Das WIFI verstärkte meine Affinität zur Bildung und meine Offenheit neuen Dingen gegenüber Das Beobachten und Einschätzen von Entwicklungen, Zuhören-Können und Hartnäckigkeit sind mir eigen. Grundsätzlich bin ich ein emotionaler, impulsiver und lebhafter Typ, kann gelegentlich auch explodieren, kommt es jedoch besonders schwierig oder geht es hart auf hart, bleibe ich ruhig und vermittle auch heikle Informationen so, daß bei Betroffenen Verständnis dafür aufkommt. Zugleich lege ich Wert darauf, niemanden vor versammelter Mannschaft bloßzustellen. Meine Eltern haben mich zu einem selbständigen und selbstbewußten Menschen herangezogen, und daher hatte ich nie ein Problem damit, zwar mit Respekt, aber nie vor Ehrfurcht erstarrend, einen kollegialen Umgang mit allen, auch Personen in führenden Positionen, wie Landesräten oder Abgeordneten, zu pflegen. Habe ich bestimmte Ziele, so mache ich daraus kein Geheimnis, sondern versuche, die Beteiligten möglichst früh einzubinden. Mit dem, was ich mache, muß ich mich voll identifizieren können, damit ich mich persönlich erfolgreich fühle und auch wirtschaftlich erfolgreich sein kann, einmal abgesehen vom politischen Umfeld und grundlegenden Wertvorstellungen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Aus dem Anspruch heraus, Veränderungen im Haus durchzuführen, war es notwendig, auch das Geschäftsfeld Servicierung von Mitgliedern in seinen Abläufen zu hinterfragen und transparent zu machen, aber auch gleichzeitig effizienter zu gestalten. Aus der komplexen Landschaft vieler Fachabteilungen schufen wir daher eine einzige Servicenummer. In der ersten Reihe schaffen es unsere hochqualifizierten Beraterinnen, unterstützt durch eine entsprechende Wissensdatenbank, mittlerweile, rund 53 Prozent der Fragen sofort zu beantworten. Kann das Problem auf der ersten Ebene nicht gelöst werden, wird die Fragestellung an die zweite Ebene des Beratungsniveaus weitergeleitet, wo das Problem von unseren Experten behandelt und der Fragesteller binnen längstens 24 Stunden zurückgerufen und umfassend informiert wird. So ist es uns gelungen, daß wir mit weniger Mitarbeitern mehr Problemfälle lösen können, was auch angesichts unserer steigenden Mitgliederzahlen zielführend ist. Von Erfolg kann ich vor allem deshalb sprechen, weil ich gemeinsam mit einigen anderen Kollegen mit 1. 1. 2003 ins Rennen ging, im Mai standen die Beschlüsse für diese Umstellung fest, und bereits im November nahmen wir den Probebetrieb für dieses System auf. Das war ein großer Erfolg, denn zugleich reduzierten wir die Anzahl der Außenstellen von 21 auf 13 und stießen mit unserem Gesamtkonzept trotzdem auf positive Akzeptanz bei allen Bezirksobleuten und Sparten. Gekoppelt an dieses System läuft eine umfassende Dokumentation über Anzahl und Inhalt der Servicierungen sowie die servicierten Betriebe, und wir können eine steigende Inanspruchnahme unserer Serviceleistungen beobachten. **Ihr Lebensmotto?** In meinem Elternhaus wurde die Einstellung geprägt, daß man alles, was man will, auch erreichen kann. Für mich gilt: „Geht nicht gibt's nicht", und mit dieser Grundhaltung war es immer wieder möglich, Personen in meinem Umfeld zu motivieren und mitzureißen, ein Umstand, der bewirkte, daß es vielen meiner ehemaligen Mitarbeiter gelungen ist, danach auch in anderen Positionen in der Wirtschaft außerordentlich erfolgreich zu sein.

✱ Spasojevic Dusan

● Zur Person

Beruf: Hochbautechniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: d&b agency Dienstleistung & Agentur., 2700 Wiener Neustadt, Grazerstraße 75. Geboren - Datum, Ort: 24. Jänner 1966, Smederevo/Serbien. Familienstand: Verheiratet mit Biljana. Schöpferische Akte: Vorträge zu Wirtschaftsthemen. Hobbies: Sport, Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde in Serbien geboren, wo ich bis 1989 lebte. Mein Vater war in der Maschinenbautechnik beschäftigt, und meine Mutter war Ökonomin. Der Beruf meines Vaters bewog mich dazu, einen ähnlichen Bildungsweg einzuschlagen. Nach dem erfolgreichen Abschluß meines Studiums und der Erlangung des Diploms an der Fachschule für Hochbau beschloß ich Anfang 1990 aufgrund eines Stellenangebots im Architekturbüro Dr. H.P. Seiffahrt, nach Baden zu kommen. In den letzten 15 Jahren erwarb ich umfassende berufliche Erfahrung in folgenden einschlägigen Unternehmen in Österreich: Ibi - Institut für Bauinformation in Baden, Architekturbüro Arch. R. Weber in Wien, UMKA-Bau GmbH in Wiener Neudorf. Im Jahr 2000 wagte ich den Sprung in die Selbständigkeit und gründete ein Unternehmen, das ein umfangreiches und flexibles Dienstleistungsangebot von jeglicher Unternehmenskommunikation bis zur Geschäftsabwicklung auf internationaler Ebene bietet. Haupteinsatzländer sind Frankreich, Serbien und der deutschsprachige Raum mit den Sprachkombinationen Deutsch, Französisch, Serbisch und Englisch. Der Schwerpunkt unserer Tätigkeit liegt auf Architekturplanung, Brandschutzplanung, internationale Kundenbetreuung, Business & Technical Cooperation. Unsere Stärken liegen insbesondere in den Bereichen Technik, Bau und Architektur. Wir sind ein kompetenter und zuverlässiger Partner mit internationaler Erfahrung zur Unterstützung unserer Kunden bei grenzüberschreitenden Tätigkeiten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Anerkennung in menschlicher und beruflicher Hinsicht. Ein sehr berührendes Beispiel dafür war für mich ein kürzlich geführtes Gespräch mit dem ehemaligen Bauherrn eines Bauprojektes in Tirol, das ich zu Beginn meiner Berufslaufbahn in Österreich im Jahr 1992 leitete, als meine Deutschkenntnisse noch sehr spärlich waren. Als ich vor kurzem neuerlich in Tirol war, traf ich zufällig diesen Bauherrn, der sich nach nahezu 13 Jahren noch immer an mich erinnern konnte und eine sehr positive Meinung von mir bewahrt hatte. Das ist für mich Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich am Ende meines Lebens sagen kann, daß ich nichts bereue, was ich getan oder nicht getan habe, dann war mein Leben erfolgreich. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin für alles offen und zu jeder Herausforderung bereit. Was ich allerdings nicht schätze, ist, wenn sich jemand für etwas ausgibt, was er nicht ist oder nicht kann. Das kann zu peinlichen Situation führen, in die ich nicht kommen möchte. Ich bin immer bereit, meine Fähigkeiten und Kenntnisse jederzeit und überall voll einzubringen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Rückblickend gesehen, war wohl die wichtigste

Entscheidung meines Lebens mein Umzug nach Österreich - zu einem Zeitpunkt, als im ehemaligen Jugoslawien noch sehr gute wirtschaftliche Bedingungen vorherrschten und niemand die späteren dramatischen Ereignisse voraussehen konnte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Für meinen Bildungsweg und meine berufliche Laufbahn waren in erster Linie meine Eltern und meine Kindheit prägend, in zweiter Linie sicherlich Dr. H.P. Seiffahrt, dem ich die erste berufliche Chance verdanke. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Meine Stärke ist in erster Linie mein Fachwissen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es gibt Zeiten, in denen es sehr viel zu tun gibt und man vielleicht eine Grenze überschreiten könnte. Ich habe mir deshalb ein Limit gesetzt, wie weit meine berufliches Engagement gehen darf, damit die Familie nicht darunter leidet. Man lebt schließlich nur einmal und sollte auch noch andere Seiten des Lebens kennenlernen und genießen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bin bestrebt, immer am letzten technischen Stand der Entwicklung zu sein und bilde mich auch durch die Lektüre von einschlägigen Fachzeitschriften ständig weiter. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bin für alles offen, was mich interessiert. Ich habe noch einige Ziele im wirtschaftlichen Bereich und möglicherweise auf dem Immobiliensektor. Die Zeiten sind jedoch härter geworden, und es ist nicht leicht, lukrative Aufträge zu akquirieren. **Ihr Lebensmotto?** Immer nach vorne schauen.

✱ Sperk Peter J.

„Es ist wichtig, selbstsicher in die Zukunft zu schauen und sich nicht in der Illusion zu wiegen, daß es früher besser war."

● Zur Person

Beruf: Optiker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Optik am Hauptplatz Peter J. Sperk., 3002 Purkersdorf, Hauptplatz 14. Geboren - Datum, Ort: 13. November 1970. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Beatrix, geb. Kiefer. Kinder: Caroline (1999) und Florian (2001). Eltern: Johann und Margarethe. Besondere Vorfahren: Johann Sperk, war im 11. Jahrhundert der erste Münzpräger Österreichs; Kutschenbauer Stejskal, baute die Begräbniskutsche für Kaiserin Elisabeth und Kaiserin Zita. Ehrungen: Silbernes Verdienstzeichen des Landes Niederösterreich, Pfadfinder-Verdienstabzeichen. Mitgliedschaften: Pfadfinder, Wirtschaftsbund. Hobbies: Pfadfinder (seit 30 Jahren).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Schon vor meiner Gesellenprüfung, die ich 1989 ablegte, wurde ich Filialleiter eines Optikergeschäftes und arbeitete anschließend in leitenden Positionen bei verschiedenen größeren Firmen wie Pearle und Fielmann. Da ich als Angestellter keine weiteren Entwicklungsmöglichkeiten mehr sah, wagte ich 2003 schließlich den Schritt in die berufliche Selbständigkeit und eröffnete in Purkersdorf mein Geschäft Optik am Hauptplatz Peter J. Sperk.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, daß meine Vorhaben gelingen, daß ich meine Arbeit gut mache, davon leben kann und über zufriedene Kunden verfüge. Natürlich läßt sich Erfolg auch an Zahlen ablesen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich. Ich habe z.B. in zwei Jahren ca. 3.000 Brillen verkauft. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich hatte das Glück, daß das Geschäftslokal am Hauptplatz in Purkersdorf gerade zum richtigen Zeitpunkt frei wurde. Doch neben dem guten Standort meines Geschäfts waren der Rückhalt seitens meiner Familie und die Ermutigung durch den Purkersdorfer Augenarzt wesentlich. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Der Kunde ist König - dieser Grundsatz gilt für mich noch immer. Ich gehe die Dinge mit Gelassenheit an und bin der Ansicht, daß es für alles eine Lösung gibt. Es ist wichtig, sich einen Kundenstock von treuen und zufriedenen Stammkunden aufzubauen, die das Geschäft weiterempfehlen. Nur von zufriedenen Kunden können wir leben. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich konnte schon vor meiner beruflichen Selbständigkeit konkrete Erfolgserlebnisse verzeichnen. Im Alter von nur 19 Jahren Filialleiter zu werden war ein schöner Erfolg. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Jeder Schritt auf meiner Karriereleiter war richtig, doch die Entscheidung, mich selbständig zu machen, war definitiv erfolgreich. In privater Hinsicht war es eine erfolgreiche Entscheidung, meine Frau zu heiraten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich hatte kein konkretes Vorbild. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Mir wird Anerkennung von meiner Frau gezollt, aber auch von meiner Mutter, die zunächst Bedenken hatte, als ich mich selbständig machte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich erachte es als Problem, daß wir zwangsweise Kammerumlage zahlen, die Kammer uns aber doch zu wenig vertritt. In Südtirol gibt es beispielsweise keine Zwangsmitgliedschaft, doch da man dort hervorragend vertreten wird, beträgt die Mitgliederquote 90 Prozent. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meines Erachtens sieht man mich als offenen, dynamischen Menschen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich erwarte von meinen Mitarbeitern unbedingt, daß sie den Betrieb voll mittragen und gemeinsam an einem Strang ziehen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Bei der Auswahl neuer Mitarbeiter höre ich auf mein Gefühl, wobei man hier auch einmal falsch liegen kann. Für mich ist jedenfalls der menschliche Aspekt sehr wichtig, Fachkompetenz kann auch in der Praxis verfeinert werden. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Mit der Methode „Zuckerbrot und Peitsche", d.h. durch Lob und Anerkennung, Prämien und Freizeit, aber auch durch Ansporn aufgrund konstruktiver Kritik. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Meine Mitarbeiter sehen mich wohl als jemanden, der zwar die Dinge locker sieht, aber auch anspruchsvoll und streng sein kann. Läuft alles gut, dann kann man über alles mit mir reden, funktioniert es nicht, dann ziehe ich die Konsequenzen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Zu unseren Stärken zählen unser guter Standort und unsere Freundlichkeit im Umgang mit den Kunden. Der Kunde steht stets im Mittelpunkt, wir sprechen unseren Kunden auch gerne unseren Dank aus. Ein weiterer Vorteil ist unser guter Kontakt mit dem örtlichen Augenarzt. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mein Verhalten der Konkurrenz gegenüber würde ich als neutral bezeichnen. Jeder geht seines Weges und läßt den anderen leben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Zuweilen ist die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche schwierig. Da mich meine Arbeit sehr in Anspruch nimmt, versuche ich, mir manchmal tageweise Freiräume zu schaffen. Wichtig ist ein gutes Zeitmanagement. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Durchschnittlich vier Wochen pro Jahr, dabei handelt es sich um Seminare oder Abendseminare, die seitens der Erzeugerfirmen, der Wirtschaftskammer bzw. des Wirtschaftsbundes angeboten werden. **Welchen Rat möchten Sie**

Copyrighted material

an die nächste Generation weitergeben? Es ist wichtig, selbstsicher in die Zukunft zu schauen und sich nicht in der Illusion zu wiegen, daß es früher besser gewesen sei. Jeder ist seines Glückes Schmied. Erfolg hat viel mit Selbständigkeit zu tun. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte weiterhin einen gutgehenden Betrieb führen. **Ihr Lebensmotto?** Learning by doing.

✱ Spiesberger Franz

● Zur Person

Funktion: Direktor. Tätig bei: Nikolaus Lenau-Schule, Volksschulklassen, SPZ, Sonderschule., 4810 Gmunden, Spitalstraße 10. Geboren - Datum, Ort: 11. September 1956, Altmünster. Familienstand: Verheiratet mit Hyazintha. Kinder: Dr. med. Isabell (1978), Julia (1984) und Markus (1994). Ehrungen: Zukunftspreis des Landes Oberösterreichs für innovative Projekte, Hans-Asperger-Preis der Heilpädagogischen Gesellschaft Österreich. Hobbies: Schifahren, Tourengehen, Fußball, Bergsteigen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gemeinderat, Gemeindevorstand, Fraktionssprecher, Bezirksbildungsreferent, Mitglied im Bezirksschulratskollegium.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule besuchte ich vier Jahre das bischöfliche musisch-pädagogische Realgymnasium in Linz. Danach absolvierte ich die Pädagogische Akademie in Linz und war ab 1976 als Volksschullehrer in Vorchdorf und Ohlsdorf tätig. Parallel dazu absolvierte ich die Ausbildung zum Sonderschullehrer und arbeitete dann in der Heimstättenschule am Gmundnerberg. Zehn Jahre war ich Sonderschullehrer an der Sonderschule Gmunden, ehe ich 1992 Direktor der Nikolaus Lenau-Schule wurde. Ich arbeite viel in Arbeitskreisen des Landesschulrates und des Bundesministeriums mit. Dafür wurde ich mit dem Zukunftspreis des Landes Oberösterreichs für innovative Projekte sowie dem Hans-Asperger-Preis der Heilpädagogischen Gesellschaft Österreich für die Schulentwicklung ausgezeichnet. Mittlerweile kommen sogar Besucher aus dem Ausland, um sich über unsere Schule zu informieren, denn bei unserem Schulversuch sind auch Volksschulkinder in die Sonderschule integriert. Wir betreuen etwa 150 Schulkinder, von denen etwa 100 ohne Behinderung sind.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich sehe mich als sehr erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin sehr innovativ und habe viele Ideen, innovative Menschen stoßen bei mir auf offene Ohren. Mir sind alle Mitarbeiter gleich wichtig, und in der Früh besuche ich alle Klassen, um mit allen Lehrkräften und den Kindern zu sprechen. Für mich sind alle gleich: Lehrer, Hilfspersonal, Schulwart und Reinigungspersonal und auch jeder Schüler, egal wie stark behindert oder hochbegabt einer ist. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mein zweites persönliches Standbein und mein Motor ist der Sport. Ich war früher selbst Leistungssportler im Fußball, das hat mich persönlich sehr geprägt. Jetzt bin ich eher für Ausdauersport, dabei kann ich mich regenerieren, und das gibt mir Gelassenheit. Ich bin relativ gut geschult, Konflikte auszuhalten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich treffe täglich erfolgreiche Entscheidungen, was die Schule betrifft. So werde ich auch von anderen Schulen als Mediator und Konfliktlöser gerufen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mich prägen jene Menschen, die mir gleich sagen, was ich falsch gemacht habe, denn so kann ich mich weiterentwickeln. **Welches Problem scheint Ihnen im Schulwesen als ungelöst?** Ich setze mich für die gemeinsame Schule der Sechs- bis Fünfzehnjährigen ein. Leistungsgruppen sind dem Lernen nicht förderlich. Das ist etwas Künstliches, das im Leben nicht umgesetzt wird. Es wäre außerdem unglaublich wichtig, zwei Lehrer in einer Klasse zu haben, denn dadurch lassen sich Konflikte besser lösen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter, indem ich immer darauf achte, daß es ihnen gut geht. Ich führe viele Gespräche, spreche Anerkennung für ihre Arbeit aus und muntere sie auf. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich hoffe, daß sie mich als freundlich und tolerant, also insgesamt als netten Chef erleben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe die Strategie entwickelt, mir bewußt Erholungsabstände zu schaffen und pflege eine strikte Trennung zwischen Arbeit und Privatleben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein junger Mensch sollte jenen Beruf ergreifen, von dem er glaubt, daß es der richtige für ihn ist. Wenn er erkennt, daß er auf dem falschen Weg ist, soll er den Mut aufbringen, etwas anderes zu beginnen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe schon sehr viel erreicht, habe aber noch viele Ziele. So möchte ich gemeinsam mit dem Lehrpersonal das Schulhaus umbauen und in den nächsten sechs bis zehn Jahren das Projekt des Gemeinschaftsunterrichts vorantreiben. **Ihr Lebensmotto?** Wo käme man hin, wenn alle sagten, wo käme man hin, und keiner ginge, um nachzuschauen, wohin man käme, wenn man ginge!

✱ Spindler Hermann

„Erfolg bedeutet für mich, ein Projekt so abzuwickeln, wie ich es geplant habe."

● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Haustechnik Spindler., 4923 Lohnsburg, Schönberg 28. Geboren - Datum, Ort: 31. März 1957, Ried im Innkreis. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Simone (1982) und Daniel (1991). Eltern: Aloisia und Josef. Mitgliedschaften: Obmann des Stockschützenvereins. Hobbies: Stockschießen, Musik, Gitarre. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Handwerkerkooperation „InnVital".

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule 1972 absolvierte ich die Lehre zum Gas-, Wasser- und Heizungsinstallateur und bestand die Lehrabschlußprüfung mit ausgezeichnetem Erfolg. Ich hatte schon sehr bald das Gefühl, den richtigen Beruf gewählt zu haben, da ich mich für diese Art handwerklicher Arbeit begeisterte. Es standen vor der Berufswahl einige Lehrberufe zur Auswahl, die mich ebenfalls interessiert hätten, doch der Beruf des Installateurs war mir schließlich doch der liebste. Nach dem Lehrabschluß und später auch noch nach Ableistung des Präsenzdienstes war ich weiterhin in meinem ehemaligen Lehrbetrieb tätig, da die Rahmenbedingungen dort für mich in Ordnung waren

und ich Verantwortung übertragen bekam. So eröffnete dieser Betrieb eine Filiale in Aspach, mit deren Leitung ich betraut wurde. So führte ich diesen Betrieb als Filialleiter zwei Jahre lang völlig selbständig, während ich nebenbei in Salzburg noch die Meisterprüfung absolvierte. Mein Plan war es, mich selbständig zu machen. Da das Klima im Betrieb dann nach und nach nicht mehr meinen Vorstellungen entsprach, tat ich endlich den Schritt und eröffnete einen eigenen Betrieb. Ich begann im Jänner 1981 ganz klein in der Garage meines Elternhauses und legte die Prüfungen zum Heizungstechniker und zum Gas- und Wasserinstallateur ab, wofür auch immer einjährige Vorbereitungskurse in Abendlektionen und an den Wochenenden nötig waren. 1981 baute ich dann auch mein eigenes Haus mit angeschlossenem Betrieb. Der Betrieb ist ein Familienbetrieb, meine Frau und ich arbeiten beide im Unternehmen. Meiner Meinung nach ist es für den Erfolg eines Betriebes unerläßlich, daß auch die Partnerin hinter dem Projekt steht und dies unterstützt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, ein Projekt so abzuwickeln, wie ich es geplant habe und wie ich es umsetzen wollte. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich, da ich meine Ziele erreicht habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mut ist unerläßlich, wenn man erfolgreich sein will. Es gehört einiges dazu, wenn man sich das erste Mal an einen Großauftrag heranwagt. Der Ehrgeiz, etwas zu schaffen, ist ein weiteres wichtiges Detail. Man darf Arbeitszeit und Arbeitseinsatz nicht scheuen, das muß man sich bewußt machen, wenn man eine Selbständigkeit denkt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Dieses Gefühl trat bei mir nach etwas fünf bis sechs Jahren selbständiger Arbeit ein. Erfolgreich fühlte ich mich ab dem Zeitpunkt, als wir den einen oder anderen größeren Auftrag durchführen konnten. Es dauert ein paar Jahre, bis man das Vertrauen der Kunden erlangen kann. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Mich selbständig zu machen war eine erfolgreiche Entscheidung, die ich noch nie bereut habe. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** In meiner Umgebung gibt es eine große Firma, deren inzwischen verstorbenen Seniorchef ich als Unternehmer stets bewundert habe. Die Art und Weise, wie er das Unternehmen geleitet hat, beeindruckte mich sehr. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich hoffe, daß ich für meine Lehrlinge ein Vorbild bin. Natürlich sollte der Chef als Leitfigur für seine Mitarbeiter vorangehen. Wenn dies gelingt, bekommt man dann natürlich auch positive Bestätigung durch die Mitarbeiter. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube von meinen Mitarbeitern geschätzt zu werden und eine Respektsperson darzustellen. Auch bei meinen Kunden bin ich geschätzt und werde als kompetenter und zuverlässiger Partner gesehen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Im Grunde muß jeder Betrieb darauf achten, stark zu sein, wenn er überleben will. Schnelligkeit ist heute ebenfalls ein wesentlicher Faktor. Wenn ein Kunde einen Auftrag erteilt, soll er sofort erledigt werden, da sonst ein anderer Betrieb das Geschäft macht. Ein gutes Preis-/Leistungsverhältnis ist ebenfalls ein wichtiger Punkt, um in der Gunst der Kunden zu bleiben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ein bestimmter Anteil an Freizeit ist für mich sehr wichtig, um wieder Kraft tanken zu können. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Wann immer es interessante Neuerungen am Markt gibt, besuche ich eine Fortbildung. Die Lektüre von entsprechender Fachliteratur gehört natürlich sowieso ständig zu meinem Alltag. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Vor kurzem habe ich gemeinsam mit Kollegen aus anderen Handwerksbetrieben eine neue Firma mit dem Namen „InnVital" gegründet. Mit diesem Projekt wollen wir uns auf dem Wellness-Segment positionieren und österreichweit tätig sein, wobei wir eine anspruchsvolle Kundengruppe ansprechen wollen. Mein eigener Betrieb soll in der nächsten Zeit nicht mehr wachsen, und wenn mein Sohn Interesse hat, ihn zu übernehmen, wäre das schön für mich. Ich würde ihn in allen Bereichen dabei unterstützen.

✱ Spindler Mark

● Zur Person

Beruf: Zahntechnikermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Zahnwerk Bregenz Mark Spindler., 6900 Bregenz, Ölrainstraße 26. Geboren - Datum, Ort: 6. April 1976, Bregenz. Familienstand: Verheiratet mit Edda, geb. Rudhardt. Kinder: Robin (1996), Timon (2003) und Marvin (2005). Eltern: Elsbeth und Dieter. Hobbies: Autos, Multimedia, Schmuck.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich die Ausbildung zum Zahntechniker im Bregenzer Zahntechnischen Labor Piskaty 1995 erfolgreich absolviert hatte, wechselte ich bald in die Zahnarztpraxis Dr. Hafner in Feldkirch, um dort weitere sechseinhalb Jahre lang den Beruf des Zahntechnikers auszuüben. In dieser Zeit legte ich auch die Meisterprüfung auf Anraten meines Mentors Herrn Helmut Langer und mit der Unterstützung von Dr. Hafner ab. Letzterer ließ mir stets Freiraum für die Gestaltung meiner Arbeit. Trotzdem wurde mir bald klar, daß mich das Ausmaß dieser Anstellung auf Dauer nicht mehr ausfüllen würde, und so begann, nachdem ich nun alle Voraussetzungen für die Selbständigkeit erfüllt wußte, der konkrete Plan für selbige in mir zu reifen. Nach einiger Zeit ergab sich für mich die Möglichkeit, das Labor Elsässer in Bregenz nach einer Einarbeitungsphase von drei Jahren zu übernehmen. Diese vorgesehenen drei Jahre wurden aufgrund des schlechten Gesundheitszustandes des Inhabers jedoch auf ein Jahr verkürzt. So übernahm ich 2004 das Labor und gründete mein Unternehmen Zahnwerk Bregenz. Da ich innovativ denke und Veränderungen gegenüber stets offen bin, wagte ich den Schritt zur Einführung eines neuen Systems, mit dem wir Zahnkronen und Brücken aus einem metallfreien Material (Zirkonoxyd) herstellen. Die rasche Durchsetzung dieser Technologie wurde aufgrund des steigenden Goldpreises und der vermehrt auftretenden sensiblen Reaktionen (Allergien) der Menschen auf dieses herkömmlich verwendete Material begünstigt. In Vorarlberg sind wir eines von drei Laboratorien, die diese Technologie aufgegriffen haben. Diese fortschrittliche Methode findet großen Anklang, sowohl bei unseren Kunden als auch bei anderen Zahntechnikern, beispielsweise aus der Schweiz oder Wien, die wir ebenfalls beliefern.

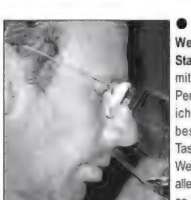
● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als Erfolg sehe ich die Zufriedenheit, die sich durch eine Tätigkeit ergibt, die mir Freude bereitet. Ich werte ebenso als Erfolg, in der beruflichen Selbständigkeit Entscheidungen eigenverantwortlich treffen zu können, ohne einen Vorgesetzten, der mir vorschreibt, was ich zu tun habe. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. Ich bin mit mir und mit dem, was ich bisher erreicht habe, zufrieden, verlasse mich jedoch nicht darauf, daß diese Situation bestehenbleibt. Daher arbeite ich kontinuierlich an mir und meinen Zielen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Schon im Kindesalter lehrten mich meine Eltern, begonnene Tätigkeiten auch zu Ende zu bringen. Dieses Durchhaltevermögen war ausschlaggebend für den erfolgreichen Verlauf meiner bisherigen beruflichen Laufbahn. Ich bemühe mich auch, Kunden gegenüber nicht aufdringlich zu sein, und überlasse somit jedem seine freie Entscheidung, ob er unsere Arbeit in Anspruch nehmen möchte oder nicht. Obwohl ich eher zurückhaltend bin, stehe ich hundertprozentig hinter dem, was ich mache, und stehe für meine Anliegen ein. Weiters halte ich mich für einen hilfsbereiten Menschen, der sich freut, wenn er anderen Menschen helfen kann. In diesen Charakterzügen sehe ich die entscheidenden Gründe für meinen Erfolg. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich habe die Gewißheit, daß ich mich auch in stressigen Situationen zu 100 Prozent auf meine Mitarbeiter verlassen kann. Diese Sicherheit gibt mir die nötige Gelassenheit, um meinem Team die Ruhe zu vermitteln, die in diesem Metier notwendig ist. Jeder kennt seinen Arbeitsbereich, setzt sich für diesen ein und kennt die Bedeutung seines Bereichs für die Qualität der Produkte, die unser Haus verlassen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, mein Mentor Herr Helmut Langer, der bei Antritt meiner Lehre im Zahnlaboratorium Piskaty als Zahntechniker angestellt war. Erst Jahre später erfuhr ich, daß er damals schon für mich eingetreten war und dafür gesorgt hatte, daß die Lehrstelle an mich vergeben wurde. Er hat sich immer für mich eingesetzt und ist mir in schwierigen Situationen mit gutem Rat zur Seite gestanden. Auch als er den Schritt in die berufliche Selbständigkeit machte, hatten wir regelmäßigen Kontakt, da wir unsere Einstellung zur Technologie dieses Berufes teilen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein wesentliches Ziel für meine Zukunft ist es, weiterhin ein selbständiger Unternehmer zu bleiben. Die Möglichkeiten, die sich einem Selbständigen in der Gestaltung seines Lebens bieten, bedeuten mir sehr viel. Es ist nahezu unvorstellbar für mich, in ein Angestelltenverhältnis zurück zu wechseln. Weiters möchte ich die Mitarbeiteranzahl von vier auf sechs erhöhen, dabei ist es mir jedoch ein großes Anliegen, das Klima eines Kleinbetriebes zu erhalten. Keinesfalls wünsche ich mir eines Tages, nur noch die Zügel der Geschäftsleitung in den Händen zu halten. Es ist mir wichtig, meinen Beruf praktisch auszuüben und am täglichen Arbeitsprozeß teilzuhaben.

✱ Sponer-Triulzi Robert

● Zur Person

Beruf: Vinothekar. Funktion: Inhaber. Tätig bei: 1130 Wein, Ihre Hietzinger Vinothek., 1130 Wien, Lainzer Straße 1, Eingang Altgasse. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Ing. Elisabeth. Kinder: Robert Salvatore (1999). Ehrungen: Auszeichnungen im Sport. Mitgliedschaften: Österreichischer Segelverband, Union Yachtclub Wörtersee. Hobbies: Segeln, Tauchen, Klettern, Bergsteigen, Mountainbiken, Laufen.



● Karriere

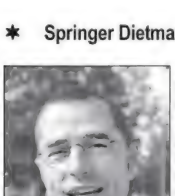
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Gemeinsam mit Winzersöhnen besuchte ich die Perchtoldsdorfer Volksschule. Während ich das Gymnasium in Kalksburg besuchte, besserte ich mir mein Taschengeld auf, indem ich bei jenen Weinbauern arbeitete. So konnte ich früh alles rund um den Weinbau von der Basis an lernen. Nach der Matura setzte ich meine Ausbildung mit dem Fremdenverkehrskolleg an der Hotelfachschule Modul fort. Nach dessen erfolgreichen Abschluß und zahlreichen Praktika in bekannten Gastronomiebetrieben erfolgte mein Einstieg ins Berufsleben im Hotel Sacher in Wien. Weitere, in der Gastronomie so dringend erforderliche Erfahrungen sammelte ich in nationalen und internationalen Hotels, bekannten Restaurants und im Catering. Aus familiären Gründen wechselte ich in den elterlichen Gießereibetrieb, um dort alle Vor- und Nachteile der Rolle als Juniorchef kennenzulernen. Meine sehr guten Kontakte zur Gastronomie und insbesondere zu den österreichischen Winzern hielt ich gezielt aufrecht. Nach dem Verkauf des Betriebes übernahm ich den Kundenstock und gründete eine Handelsvertretung für einen österreichischen und einen deutschen Produktionsbetrieb. Meine Familiengründung 1997 und die Geburt meines Sohnes 1999 bewogen mich dazu, meine beruflichen Pläne zu überdenken. Meine nebenberufliche Tätigkeit als Koch im Cateringbereich und meine Zusammenarbeit mit dem österreichischen Spitzenkoch Reinhard Gerer stellten mir die Weichen zum Wiedereinstieg in das Gastgewerbe. In dieser Zeit absolvierte ich auch die umfangreiche Ausbildung zum Diplomsommelier. Meine gastronomische Karriere setzte ich mit einer Anstellung im Palais Auersperg in Wien fort. Mit großem persönlichen Einsatz war ich dort allein für den reibungslosen Ablauf der zahlreichen und verschiedenartigsten Veranstaltungen verantwortlich. Die unzähligen Überstunden, familienunfreundlichen Arbeitszeiten und die Abwicklung von Großveranstaltungen waren wesentliche Erfahrungen. Ich wechselte in das damals neu eröffnete Culinarium Österreichhaus und leitete dort die Vinothek auf selbständiger Basis. Meine eigene Vinothek eröffnete ich kurz entschlossen im Dezember 2004 im 13. Wiener Bezirk. In der Nähe unserer Wohnung war ein geeignetes Geschäftslokal frei geworden, und um vom Weihnachtsgeschäft noch etwas zu profitieren, machte ich innerhalb von drei Tagen aus einem baufälligen Raum ein Geschäftslokal mit Wohlfühlatmosphäre. Am 4. Dezember 2004 um zehn Uhr morgens verkaufte ich bereits meine erste Flasche Wein. Meinen Kunden biete ich eine interessante Palette österreichischer und internationaler Weine zu Ab-Hof-Preisen. Besonders geschätzt werden meine zahlreichen Geheimtipps mit einem ganz besonders guten Preis-Leistungs-Verhältnis und meine Speisenempfehlungen. Meine Produktpalette wird erweitert durch Bad Ischler Salze, Kürbisprodukte, Tee und Holzhandwerk der Behindertenwerkstätte Balance und ändert sich laufend.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, das zu tun, was mich glücklich macht. Dinge, die einem Freude bereiten, macht man mit mehr Energie und Liebe, und dies führt wiederum wie von selbst zu Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja! Meine Freunde bewundern mich wegen meiner beruflichen Flexibilität. Meine Kunden schätzen mein sensorisches

Einfühlungsvermögen basierend auf meiner reichhaltigen kulinarischen Erfahrung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es ist mir wichtig, Menschen genau das zu bieten, was sie wirklich brauchen. Um irgendwann zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein, ist es notwendig, auf sein Gefühl zu hören. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Positiv. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Erfolgreiche Unternehmer haben mich sehr geprägt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** In meinem Tun leitet mich der Anspruch, höchste Produkt- und Beratungsqualität zu bieten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Neben einer guten Ausbildung rate ich dazu, möglichst viel berufliche Praxis im In- und Ausland - kombiniert mit dem Erwerb von Fremdsprachen - zu sammeln. **Ihr Lebensmotto?** In jedem Lebensabschnitt sind andere Dinge wichtig, daher soll man möglichst viel ausprobieren.

✱ Springer Dietmar



● Zur Person

Funktion: Betriebsleiter. Tätig bei: Holzindustrie Stallinger GmbH., 3300 Amstetten, Südlandstraße 2. Geboren - Datum. Ort: 5. August 1963, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Kinder: Lisa (1984), Sebastian (1990) und Fabian (1992). Eltern: Anneliese und Hans. Mitgliedschaften: UTC Waldhausen, Golfclub Weyregg. Hobbies: Tennis, Golf, Wasserski, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1982 und leistete anschließend den Zivildienst bei der Lebenshilfe Oberösterreich ab. Danach arbeitete ich noch zwei Jahre für diese Institution in einer Tischlerwerkstätte mit behinderten Menschen. Im Zuge dieser Tätigkeit schloß ich erfolgreich eine berufsbegleitende Ausbildung zum Behindertenpädagogen ab. 1985 wurde ich für das Holzunternehmen Rumplmayr in Altmünster als Büroangestellter tätig und trat 1990 die Nachfolge des scheidenden Werkleiters an. 2001 bot mir die Firma Holzindustrie Stallinger GmbH den Posten des Betriebsleiters in ihrem Werk in Amstetten an. Ich sagte zu, obwohl mir dieser Schritt nicht leicht fiel, doch ich habe diese Entscheidung bislang keinen Tag bereut. In den vergangenen vier Jahren wurden viele Investitionen getätigt, auch wurde nach kurzer Zeit ein Mehrschichtbetrieb realisiert. Dies führte dazu, daß der Betrieb in Amstetten als eigenständiger Standort zum positiven Ergebnis des Konzerns wesentlich beiträgt. Das Stammunternehmen des Konzerns befindet sich in Frankenmarkt und besitzt vier Niederlassungen in Österreich und eine in Deutschland, mit insgesamt 700 Mitarbeitern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, am Morgen aufzuwachen und mich auf mein Tagwerk freuen zu können. Für mich ist es wichtig, meine Mitarbeiter motivieren zu können, dazu muß ich aber selbst motiviert sein. Natürlich impliziert Erfolg auch betriebswirtschaftlichen Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Nach meinem Verständnis sehe ich mich durchaus als erfolgreich, da ich zufrieden bin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Bei meiner Tätigkeit für die Firma Rumplmayr lernte ich dieses Geschäft von der Pike auf, was sicherlich ausschlaggebend für meinen Erfolg ist. Heute noch ist Herr Kommerzialrat Dipl.-Ing. Rumplmayr für mich ein Vorbild. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab dem Jahr 2001, als das Unternehmen Stallinger mit dem Stellenangebot an mich herantrat, fühlte ich mich erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Mein Wechsel zum Unternehmen Stallinger, war eine wichtige Entscheidung - zumal ich mit meiner Familie ein neues Zuhause gründen mußte -, aber letztendlich auch eine sehr erfolgreiche. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In diesem Branchensegment gelingt es teilweise nur mehr mit Menge und Masse, die Kosten im Griff zu haben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sehr wichtig ist mir das Interesse des Bewerbers, langfristig in unserem Betrieb tätig sein zu wollen. Auf ein Erstgespräch folgen zwei Schnuppertage, und nach dem anschließenden zweiten Gespräch sollte eine Entscheidung getroffen werden. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich versuche, den Teamgeist zu fördern, denn nur wenn alle an einem Strang ziehen, lassen sich letztendlich positive Ergebnisse erzielen. Es gibt Zielvorgaben, deren Erreichen mit einer Prämie honoriert wird. Diese Art der Motivation spielt ebenfalls eine wichtige Rolle. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere perfekte Organisation und unser sehr gutes Betriebsklima stellen wesentliche Stärken dieses Standortes dar. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Diese beiden Bereiche lassen sich für mich nicht immer trennen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich versuche, mindestens zwei Seminare oder Kurse pro Jahr zu absolvieren. Demnach sind es ca. zwei Wochenenden pro Jahr, die ich für meine Weiterbildung aufwende. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate der Jugend, jenen Beruf zu ergreifen, der Spaß und Freude bereitet. Verbunden mit Interesse und Engagement ist damit eine wichtige Grundlage für ein erfolgreiches Berufsleben gegeben. **Ihr Lebensmotto?** Sag niemals nie.

✱ Stabel Christine Mag.

● Zur Person

Beruf: Soziologin. Funktion: Bereichsleiterin. Tätig bei: Österreichisches Produktivitäts- und Wirtschaftlichkeitszentrum (ÖPWZ)., 1040 Wien, Rockhgasse 6. Geboren - Datum, Ort: 13. April 1955, Frankfurt. Kinder: Ulrich (1982). Mitgliedschaften: Verein für Zöliakie, Verein der Wiener Fremdenführer, drei Jahre Präsidentin des Euro-pean Women's Management Development (EWMD) Österreich. Hobbies: Reisen, Lesen, Geschichte, Fußball, Kochen.

● Karriere

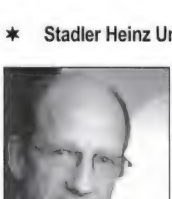
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1974 machte ich mein Abitur an der Ziehenschule in Frankfurt am Main, um in der Folge an der Universität Frankfurt Deutsch, Geschichte und Sozialkunde (Lehramt Grundschule) und ab dem Sommersemester 1975 Soziologie (Diplomstudium) zu studieren. Im November 1976 machte ich mein Vordiplom in Soziologie. 1977 wechselte ich an die Universität Wien, wo ich 1982 mein Studium als

Magister der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften abschloß. 1986 beendete ich die vierjährige Ausbildung zur konzessionierten Fremdenführerin für In- und ausländische Gäste. Nebenbei absolvierte ich auch ein Akademikertraining am Institut für Kriminalsoziologie bei Prof. Steinert. Seit 1986 bin ich Bereichsleiterin des Österreichischen Produktivitäts- und Wirtschaftlichkeitszentrums in Wien und arbeite auch nebenbei noch als Fremdenführerin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich das positive Feedback, das ich immer wieder von meinen Kunden bekomme. Wenn mir in meiner eigentlichen Nebentätigkeit als Fremdenführerin Menschen sagen, daß dies der schönste Urlaub war, den sie je hatten, bin ich glücklich und freue mich über meine Gabe, andere glücklich zu machen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich würde sagen ja. Ich bin ein sehr vielseitiger Mensch, lerne gern immer wieder etwas Neues dazu, knüpfe gerne Kontakte und bin sehr erfolgreich in meinem Tun. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich nehme sie an. Es gibt schwierige und weniger schwierige Herausforderungen im Laufe des Berufslebens. Als ich die Fremdenführerprüfung abgelegt hatte, war ich sehr stolz, denn diese war wirklich schwierig. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Das würde ich so nicht sagen. Früher war das ein Problem, aber in den letzten Jahren hat sich vieles relativiert. Natürlich sollte man als Frau allerdings bedenken, daß man seine Karrierewünsche meist um ein paar Jahre verschieben muß, wenn man sich dafür entscheidet, eine Familie zu gründen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Auf jeden Fall Originalität. Wer nicht authentisch bleibt, wird auch nicht zum erhofften Erfolg kommen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich glaube, das Grundproblem liegt darin, daß die Menschen sich nicht bewußt sind, wie wichtig Information, Bildung, Weiterbildung und Schulungen in der heutigen Zeit sind. Es gibt Personen, die ihre Ziele nie erreichen, obwohl das Potential vorhanden ist, weil ihnen einfach der letzte Schliff fehlt. In der heutigen Arbeitswelt verliert man den Anschluß, wenn man nicht gewillt ist, permanent dazuzulernen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, als lebensfroher, geselliger und sympathischer Mensch gesehen und für meine Leistungen respektiert zu werden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine große Rolle beim Erfolg, denn nur mit einem hervorragenden Team kann man herausragende Leistungen erbringen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Zuallererst entscheide ich nach fachlicher Qualifikation. Danach wähle ich nach sozialpsychologischen Faktoren aus und achte darauf, daß die Mitarbeiter charakterlich miteinander harmonieren. Ein gutes Arbeitsklima ist ebenso wichtig wie die Gabe, Menschen zu motivieren und überhaupt allgemein mit Menschen umgehen zu können. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** In unserem Unternehmen bekommen die Kunden wirklich das, was ihnen versprochen wurde. Wir setzen auf optimale persönliche Betreuung. Sollte einmal jemand erkranken, obwohl er ein Seminar oder ähnliches gebucht hat, wird ihm dies selbstverständlich nicht verrechnet. Das ist nicht in allen Unternehmen unserer Branche so. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich würde sagen, durchwegs kollegial. Konkurrenz hält rege. Es spricht auch nichts dagegen, sich untereinander auszutauschen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die beiden Bereiche fließen bei mir irgendwie ineinander. Mit einigen Kolleginnen bin ich auch privat befreundet. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das ist eine gute Frage. Eigentlich beginnt das, was die nächste Generation betrifft, schon bei den heute Erwachsenen. Man sollte wirklich nicht aufhören, die Kinder von klein auf zu fördern und auf ihr Wohl zu achten. Sie sind unsere Zukunft. Es liegt nicht allein in ihren Händen, was später einmal aus ihnen wird. Wenn ich mir ansehe, wieviel Kinder heutzutage zurückstecken müssen, weil einfach keine Zeit für sie vorhanden ist, erschreckt mich das. Es liegt nicht immer nur an der momentanen Wirtschaftslage! Wir sollten uns unserer Aufgabe bewußter sein, denn Kinder sind etwas sehr Wertvolles, und wir sollten sie auch so behandeln. Der nächsten Generation möchte ich sagen: Schaut genau auf eure Stärken und Schwächen. Wählt einen Beruf, der euch wirklich Freude macht, bleibt immer stetig und laßt euch von euren Zielen nicht abbringen. Dann werdet ihr sicher ein erfülltes Leben haben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es gibt etwas, das ich sehr gerne noch erreichen würde. Ob es mir gelingt weiß ich nicht. Ich möchte gern persönlicher Coach einer Fußballmannschaft werden, denn dabei könnte ich meine beruflichen Stärken mit meinem Hobby vereinbaren. Diesen Traum würde ich mir gerne noch erfüllen, aber das liegt nicht allein in meinen Händen.

✶ Stadler Heinz Univ. Doz. Dr.



● Zur Person

Beruf: Primararzt und Facharzt für Chirurgie. Funktion: Ärztlicher Leiter. Tätig bei: Spitalsverbund Judenburg/Knittelfeld - Strnk. KAGES., 8750 Judenburg, Oberweggasse 18. Geboren - Datum, Ort: 24. Juni 1945, Graz. Kinder: Irene (1974), Martin (1975), Eva (1981), Richard (1990), Sepp (1991) und Paul (1995). Schöpferische Akte: Rund 70 wissenschaftliche Arbeiten, mehr als 100 Vorträge im In- und Ausland. Mitgliedschaften: Österreichische Gesellschaft für Chirurgie und andere medizinische Gesellschaften. Hobbies: Tennis, Schwimmen, Tauchen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Ordinationen in Graz und Knittelfeld, Vizepräsident des Steirischen Primarärzteverbandes, Lehrtätigkeit an der Universität Graz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs in Graz auf. Mein Vater war Gynäkologe und mein erstes Vorbild. Im Zuge der Ausbildung entdeckte ich meine Liebe zur Chirurgie als Fachgebiet, und dabei blieb es dann auch. Nach der Promotion 1972 absolvierte ich die weitere Ausbildung zum Facharzt, die ich bereits 1979 erfolgreich abschloß. Als ich Oberarzt an der Universitätsklinik für Chirurgie in Graz wurde, hatte ich schon einige Auslandserfahrungen gesammelt. Nebenbei widmete ich mich der wissenschaftlichen Arbeit und strebte die Habilitation an. Am 1. Jänner 1985 übernahm ich die Chirurgische Abteilung des Landeskrankenhauses in Knittelfeld. Im Laufe der Jahre stellte sich heraus, daß es nicht sinnvoll war, die Krankenhäuser in Judenburg und Knittelfeld in so räumlicher Nähe getrennt zu betreiben. Mein Vorhaben, die beiden Krankenhäuser im Spitalsverbund zusammenzuführen, konnte ich 1997 erfolgreich verwirklichen. Derzeit bin ich Vorstand der Chirurgischen Abteilung des Verbundes in Judenburg und übe die Funktion als Ärztlicher Direktor des Spitalsverbundes aus. Weiters führe ich zwei Privatordinationen in Graz und Knittelfeld und bin Vizepräsident des steirischen Primarärzteverbandes.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, im Laufe des Lebens die Gelegenheit zu bekommen, das zu tun, was man gerne macht, unabhängig davon, was man verdient. Ich habe einen Beruf gewählt, der mir Freude macht, und ich konnte mich dort weiterentwickeln. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ob man erfolgreich war, weiß man erst, wenn man in die Jahre kommt und wirklich auf die eigene Entwicklung zurückblicken kann. Bereits in jungen Jahren von Erfolg zu sprechen, wäre vermessen, denn es geht um ein ganzes Arbeitsleben. Wenn man, wie ich, über 60 ist, mehr als 20 Jahre lang ein Primariat hatte und einen Spitalsverbund leitet, kann man schon mit einigem Recht sagen, daß man im wesentlichen erfolgreich ist. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Lieblingsbeschäftigung, man könnte sagen, mein erstes Hobby, ist der Beruf, was ja bei den meisten Chirurgen der Fall ist, und das ist eine wesentliche Voraussetzung für den Erfolg. Ich wollte überdies - und das erkannte ich bereits, als ich die Ausbildung zum Chirurgen begonnen hatte - nicht immer noch einen über mir haben, zumindest in fachlicher Hinsicht. Daher verließ ich bereits in jungen Jahren die Klinik und übernahm die Leitung der chirurgischen Abteilung in Knittelfeld. Meine Managementqualitäten erwarb ich zum Teil durch jahrelange Erfahrungen, aber ich absolvierte auch etliche Seminare im Zusammenhang mit Krankenhausführung sowie allgemeine Managementseminare. Ich habe ein Gespür im Umgang mit Menschen und bin in der Lage, rasch zu erkennen, mit welchen Personen man gut zusammenarbeiten kann, sowohl in der Hierarchie nach unten, aber auch nach oben. Ich entscheide rasch und nach logischen Kriterien und liege damit meist richtig. Bis zum heutigen Tag habe ich es stets so gehalten, daß ich gute Vorschläge oder Ideen von Mitarbeitern gerne annehme. Im fachlichen Bereich eines Chirurgen ist die Fähigkeit, rasche und sichere Entscheidungen zu fällen, unerläßlich. Ich bin ein ehrgeiziger Mensch und verlasse den Schreibtisch nicht, ehe alle Aufgaben erledigt sind. Zu Niederlagen stehe ich offen und versuche, daraus zu lernen. Nur diejenigen, die nichts tun, machen keine Fehler. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Im Zuge meiner Ausbildung stieß ich immer wieder auf Menschen, die mir Vorbilder waren. Dazu zählt besonders mein Lehrer, Professor Kraft-Kinz, ehemaliger Chef der Grazer Universitätsklinik für Chirurgie. Er war ein fachlich sehr guter Chirurg und ein menschlich verständnisvoller, aber konsequenter Chef mit großer Entschluß- und Durchsetzungskraft. Ein weiteres Vorbild war Univ.-Prof. Zalaudek. Von ihm durfte ich viel lernen, sowohl fachlich, als auch hinsichtlich seiner Eigenschaften wie Ehrgeiz und Durchsetzungskraft und aufgrund seiner wissenschaftlichen Arbeit. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Bei ärztlichen Mitarbeitern ist natürlich die fachliche Qualifikation ein ganz wesentliches Kriterium. Ein Arzt muß aber auch gute Führungsqualitäten besitzen und teamfähig sein. Ein schlagkräftiges Team einer Abteilung im Krankenhaus kann sich erst im Laufe vieler Jahre entwickeln. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Basis für den Erfolg ist eine gute Ausbildung. Man soll sich die Frage stellen, wo die Fähigkeiten und Talente liegen, aber auch, wo man überhaupt weiterkommen kann. Hat man eine Wahl getroffen, muß man mit Zielstrebigkeit und Hartnäckigkeit sein Ziel verfolgen, wobei allerdings Flexibilität und Mobilität erforderlich sind. Die jungen Leute von heute haben schwierigere Startbedingungen als ich sie damals hatte. Gerade deshalb ist es umso wichtiger, sich nach seinen Fähigkeiten und Talenten zu richten, um das erforderliche Durchhaltevermögen aufbringen zu können. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✱ Stadler Johannes

● Zur Person

Beruf: Winzer. Funktion: Betriebsführer. Tätig bei: BG Weingut Stadler GnbR., 2162 Falkenstein, Stürzenbühel 104. Geboren - Datum, Ort: 19. Juli 1963, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Franz, Andreas, Johannes und Christa. Eltern: Maria und Johann. Mitgliedschaften: Obmann der Weinstraße Weinviertel-Veltlinerland. Hobbies: Sport in jeglicher Form, speziell Tennis.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Landwirtschafts- und Weinbauschule in Mistelbach und legte 1984 die Prüfung zum Landwirtschaftsmeister ab. Mein nächstes Ziel war die Meisterprüfung im Weinbau, leider kam ich aus zeitlichen Gründen nur bis zur Gesellenprüfung. Das Weingut meiner Eltern erforderte meinen ganzen Arbeitseinsatz, und mir blieb keine Zeit mehr für eine weitere Ausbildung. Ich wollte ursprünglich auch in anderen Winzerbetrieben Erfahrung sammeln, was aber ebenfalls nicht möglich war, da ich am elterlichen Gut gebraucht wurde. Unser Weingut war vor rund 20 Jahren auf die Produktion und den Vertrieb von Schankwein für die Gastronomie ausgerichtet. Je mehr Einblick ich in das Unternehmen gewann, desto rascher wurde mir klar, daß wir das Weingut Stadler auf einen höheren Level bringen müssen, um weiter bestehen zu können. Meine Vision war damit klar: Neben dem einfachen Schankwein müssen wir die Produktion von hochwertigen Qualitätsweinen forcieren. Es war ein harter Weg, auf dem es manchmal auch Rückschläge gab. Speziell in den Jahren 1989 und 1990 blieb die Qualität unserer Produkte weit hinter den Erwartungen zurück. Das führte zu massiven Problemen mit den Kunden, die von meinem Vater seit 30 Jahren einfachen, aber guten Wein gewohnt waren. Aus Fehlern lernt man, und mir wurde klar, daß es bei Qualitätswein keine Kompromisse geben darf. Nach der Devise „Ganz oder gar nicht" traf ich dann die Entscheidung, in Zukunft ausschließlich hochwertige Weine zu produzieren und das Segment Schankwein aus dem Programm zu nehmen. Qualität vor Quantität. Heute bin ich sehr froh, diesen schwierigeren Weg gewählt zu haben, denn seither geht es mit unserem Weingut in kleinen Schritten, aber stetig bergauf. Unsere Weine werden inzwischen in vielen Teilen Österreichs geschätzt. Ein Drittel der Produktion geht nach Deutschland, wo sich für uns im Rahmen der EU seit Mitte der neunziger Jahre ein interessanter Markt eröffnet hat.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich habe mit einem relativ kleinen Betrieb die existentielle Grundlage für meine Familie und die Ausbildung meiner vier Kinder geschaffen. Diese finanzielle Basis und Absicherung ist der primäre Erfolg. Es war harte Arbeit, viele Investitionen waren notwendig, und ich mußte einige Risiken eingehen. Doch es hat sich gelohnt, unser Weingut ist über die Grenzen hinaus bekannt und etabliert. Auf diesen Erfolg bin ich durchaus stolz. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Als ich den elterlichen Betrieb übernahm, wurde mir rasch klar, daß Werbung und Marketing das A und O für ein erfolgreiches Geschäft sind. Es nützt nichts, wenn du den besten Wein produzierst und keiner weiß es. Ich präsentiere unsere Produkte auf allen wichtigen Weinmessen, bei Veranstaltungen und Verkostungen. Andere

Maßnahmen, wie ein schönes, durchgängiges Logo oder die Präsenz im Internet mit einer eigenen Homepage, gehören ebenfalls dazu. Die einwandfreie Qualität der Weine ist natürlich Voraussetzung, doch auch die entsprechende Vermarktung ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Der absolute Ehrgeiz meines Vaters, aber auch seine Sturheit, den eingeschlagenen Weg konsequent zu verfolgen, haben mich sicher geprägt. Ich beschritt zwar später mit den Qualitätsweinen einen anderen Weg, aber auch ich habe diese Entscheidung mit Konsequenz und Ausdauer durchgezogen. Seine positive Denkungsart hat mich ebenfalls beeindruckt. Er hat nicht gejammert, sondern überlegt, was man besser machen könnte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Viele unserer Weine sind zum Teil mehrfach ausgezeichnet und finden auch in einigen namhaften Weinführern lobende Erwähnung. Das ist natürlich eine schöne Anerkennung für die geleistete Arbeit. Auch meine Tätigkeit als Obmann der Weinstraße Weinviertel-Veltlinerland ist recht erfolgreich. Zu diesem Verein gehören inzwischen 27 Mitgliedsgemeinden und rund 200 Mitgliedsbetriebe. Als ich 2003 Obmann wurde, stand es um die Finanzen nicht zum Besten, und die 140 Mitglieder waren großteils frustriert. Ich erhöhte die Mitgliedsbeiträge drastisch, um Geld für Werbung und Aktionen in die Kassa zu bringen. Ein recht unpopuläres Konzept, doch der Erfolg gibt mir recht. Heute befinden wir uns mit der Weinstraße Weinviertel wieder auf der Überholspur, und meine Arbeit wird von den Mitgliedern auch entsprechend anerkannt und gewürdigt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege großen Wert auf Ehrlichkeit und eine selbständige Meinung. Ich brauche keine Mitarbeiter, dir mir nach dem Mund reden. Eine ehrliche, eigene Meinung ist mir wesentlich lieber. Ich bin für alle Ideen offen und stehe jederzeit für Gespräche und Anregungen zur Verfügung. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Je mehr gute Winzerbetriebe es in der Region gibt, desto besser ist es für alle. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das Weingut hält mich voll auf Trab, und ich wünsche mir oft, mehr Zeit für die Familie aufbringen zu können. Speziell als die Kinder noch kleiner waren, habe ich durch den Betrieb vieles versäumt. Jetzt sind sie zwischen sieben und 13 Jahren alt, und ich hoffe, daß ich ihnen in Zukunft ein väterlicher Freund sein kann. Ich war auch einige Jahre im Gemeinderat tätig und hätte Bürgermeister werden können. Diese politische Laufbahn beendete ich aber wieder, sonst wäre für die Familie gar keine Zeit mehr geblieben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es gibt derzeit einen Trend zum Urlaub am Weingut. Das wollen wir nützen und einige interessante Pakete anbieten. **Ihr Lebensmotto?** Es ist keine Schande, Fehler zu machen, aber man muß sie sich eingestehen und sollte denselben Fehler kein zweites Mal machen.

✱ Stadler Jürgen

● Zur Person

Beruf: Bedrucker von Web-, Strick- und Wirkwaren. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Siebdruckerei und Werbeagentur Stadler., 4820 Bad Ischl, Lindauerstraße 28. Eltern: Robert und Rosa. Hobbies: Wintersport, Snowboard, Mountainbike, Wasserschi.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura an der Handelsakademie in Bad Ischl arbeitete ich kurz im Veranstaltungsmarketing, erkannte aber bald, daß diese Tätigkeit nicht meinen Vorstellungen entsprach und trat daher 1997 in das Unternehmen meines Vaters ein. Er hatte mit einem Werbeatelier begonnen und schließlich um die Siebdruckerei erweitert. Weil ich den Betrieb schon als Jugendlicher kennengelernt hatte, kannte ich mich in allen Bereichen gut aus. 2001 übernahm ich den Betrieb. Wir bedrucken hauptsächlich Folien, PVC und Textilien (T-Shirts, Jacken, Werbepullis, Arbeitsbekleidung mit Firmenlogos), aber auch Gläser (Echtglas und Acrylglas) sowie Schilder für Spielautomaten (Hinterglasdrucke) mit bis zu 16 verschiedenen Farben. Für unsere individuellen Lösungen sind wir bekannt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolgreich bin ich dann, wenn ich mit meinem Tun und Schaffen jene Ziele erreiche, die ich mir gesteckt habe. Sehen Sie sich als erfolgreich?Ja, aber das soll nicht bedeuten, daß ich mit meinem Unternehmen stehenbleibe. Es ist notwendig, auf alle Begebenheiten und Veränderungen zu reagieren, nur dann kann der Erfolg auch von Dauer sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend war, daß wir uns stark mit den Kunden und deren Wünschen beschäftigen. Wir bieten keine vorgefertigten Produkte, sondern erarbeiten individuelle, maßgeschneiderte Lösungen und versuchen, soweit es geht, unsere Kunden zu unterstützen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich beschäftige heute vier zusätzliche Mitarbeiter und merke daran, daß mein Kurs nicht der falscheste ist. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war eine erfolgreiche und intelligente Entscheidung, unsere Produktion auf Qualität auszurichten anstatt auf Massenproduktion. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist allein schon deshalb besser, weil man mit Imitaten immer vor dem Problem steht, mit dem Original verglichen zu werden und es sehr schwierig ist, an das Original heran zu kommen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Geprägt hat mich natürlich mein Vater, der den Betrieb ja aufgebaut hat. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wir haben einen relativ hohen Anteil an Stammkunden, die regelmäßig mit uns zusammenarbeiten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Eine gewisse Art von Uneinheit. Es herrschte ein Preiskampf, der das Bewußtsein für den wahren Wert der Waren drückt. Geiz ist nicht immer geil. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als ich mich entschlossen hatte, den Betrieb weiterzuführen, war mein Umfeld skeptisch. Mittlerweile habe ich die Zustimmung, daß es eine gute Idee war. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie spielen eine große Rolle, denn alleine könnte ich nicht so erfolgreich sein. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Es ist auch für die Mitarbeiter sehr motivierend, wenn sie durch den Ort gehen und sehen, daß vieles von dem, was unser Betrieb gemacht hat, überall sichtbar ist. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich werde nicht als strenger Chef gesehen, weil wir als Team zusammenarbeiten.. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärke ist neben unserem Anspruch, für jeden Kunden die optimale Lösung zu finden, unsere Betriebsgröße, die es uns erlaubt, sehr flexibel zu reagieren. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich sehe Mitbewerber nicht unbedingt als Konkurrenz. Es ist genug Arbeit für alle da.

Copyrighted material

✱ Stadler Matthias Mag.

● Zur Person

Beruf: Politiker. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Magistrat der Landeshauptstadt St. Pölten., 3100 St. Pölten, Rathausplatz 1. Geboren - Datum, Ort: 9. Februar 1966, St. Pölten. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Susanne. Eltern: Irmgard und Karl. Schöpferische Akte: Melker Kulturbeiträge, Ausstellungskataloge St. Pölten, Buch über die Stadt St. Pölten, Jahrbuch der Stadt St. Pölten, Artikel in St. Pölten-Konkret. Mitgliedschaften: Fördervereins der Pfingstkonzerte in Stift Melk, Fördervereins der Fachhochschule. Hobbies: Lesen, Musik, Radfahren, Laufen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Aufsichtsratsvorsitzender der Abfallbehandlung- und Verwertung Am Ziegelofen GmbH, Mitglied im Länderbeirat Voith, Obmann des Traisenwasserverbandes, Obmann des Abwasserverbandes An der Traisen, Präsident des Vereins Jugend und Lebenswelten, Aufsichtsratsvorsitzender der Immobilien St. Pölten GmbH & Co KEG, Aufsichtsratsvorsitzender der Büro V GmbH, Beirat im EVN-Umweltbeirat.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte Deutsche Philologie, Geschichte und Sozialkunde an der Universität Wien und schloß mein Studium mit Auszeichnung ab. 1991 trat ich in den Verband der NÖ Volkshochschulen der Stadtgemeinde Melk ein, ab 1992 war ich am Magistrat der Landeshauptstadt St. Pölten als Stellvertreter des Abteilungsvorstandes der Magistratsabteilung Öffentlichkeitsarbeit, Internationale Kontakte und Tourismus beschäftigt. 1995 leitete ich das Büro des Kooperationsnetzwerkes Europäischer Mittelstädte, und von März 2002 bis Juli 2004 war ich Geschäftsführer der Fachhochschule St. Pölten GmbH. Vom 30. Juni 2003 bis 9. Juli 2004 wurde ich in den Gemeinderat entsandt und gleichzeitig zum Stadtrat für Schul-, Kultur- und Jugendangelegenheiten gewählt. Seit 9. Juli 2004 bin ich Bürgermeister der Landeshauptstadt St. Pölten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als meinen persönlichen Erfolg sehe ich es, wenn mein Wirken von meinem Umfeld bestätigt wird. Ich war in all meinen Projekten immer bemüht, erfolgreich zu sein und Bestätigung zu erreichen. Meine innere Zufriedenheit und meine klare Linie werte ich als großen Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Aufgrund meines hohen Engagements und meines Mutes, neue Projekte auszuführen, durchlief ich einen für mich außergewöhnlichen Berufsweg. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Es gab kein herausragendes Ereignis, meine Karriere hat sich kontinuierlich entwickelt. Ich bin in der glücklichen Lage, Berufschancen zu erkennen und sie bestmöglich zu nützen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ein Entschluß, der mir nicht leicht fiel, war meine berufliche Veränderung mit verbundenem Standortwechsel. Letztendlich war diese Entscheidung jedoch eine Aufwertung meines Werdeganges. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Auch im Amt des Bürgermeisters bin ich meinem Arbeitsstil treu geblieben - ich arbeite wie bisher kreativ weiter. Es liegt mir fern, jemanden zu imitieren, und aus diesem Grund habe ich auch keine Vorbilder. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Im Amt des Bürgermeisters genieße ich eine Unmenge an Lob. Ehrliche Anerkennung aus meinem Umkreis freut mich sehr. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Position als ungelöst?** Den Gemeinden wird eine große Palette an Problemstellungen übertragen. Leider werden aber nicht die entsprechenden Mittel zur Verfügung gestellt, um Probleme auch positiv lösen zu können. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Fähigkeit, ein aufrichtiges Gespräch zu führen, und hohe fachliche Qualifikation vorausgesetzt, lege ich großen Wert auf Teamorientierung und einen kommunikativen Geist. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Für mich gehören die Anerkennung von Leistungen und die Einbindung in den Entscheidungsprozeß zum Motivationsprogramm. Die Motivation darf nicht nur auf Vorrückung und finanzielle Anerkennung eingegrenzt werden. **Welche sind die Stärken Ihrer Stadt?** Vor 20 Jahren wurde St. Pölten Landeshauptstadt und bekam dadurch die Möglichkeit, ein außergewöhnliches Landeszentrum zu werden. In diesem Zeitraum blühte die Stadt auf und erlebte einen respektablen Imagewandel. Nicht nur österreichweit, auch international wurden interessante Partnerschaften geknüpft. Die jüngste Stadt, mit der St. Pölten eine Städtepartnerschaft pflegt, ist die chinesische Stadt Wu Han, eine aufstrebende Wirtschaftsmetropole am Jangtse. Diese Partnerschaft erwies sich als sehr erfolgreich. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich strebe eine korrekte, sachbezogene Zusammenarbeit mit der Landesregierung an. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Den Beruf mit dem Privatleben zu verbinden, ist nicht einfach. Die Arbeitsintensität hat mit der Übernahme des Amtes des Bürgermeisters noch mehr zugenommen. Meine Familie und ich erleben die gemeinsame Freizeit erfüllt und bewußt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich belege Seminare für Führungskräfte. Fortbildung ist ein großes Thema in meinem Amt. In der Anfangsphase hatte ich nach meinem eigenen Empfinden zu wenig Zeit dafür. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jeder Mensch muß seinen eigenen Weg gehen und Erfahrungen sammeln. Er sollte engagiert auf Projekte zugehen und mutig sein Ziel verwirklichen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Für meine Gemeinde sehe ich eine Palette von erreichbaren Zielen. Eines davon ist der Erfolg bei den nächsten Gemeinderatswahlen - die Vorbereitungen darauf sind in vollem Gange. Mein Ziel ist es, mein Amt und meine Funktion bestmöglich zu erfüllen und künftige Herausforderungen anzunehmen. Ich sehe der Zukunft jedenfalls positiv entgegen.

✱ Stadler Rainer

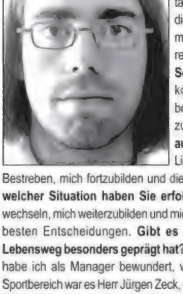
● Zur Person

Beruf: Medizinischer Masseur. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Massagen für Körper, Geist & Seele, Rainer Stadler., 4600 Wels, Pulverturmstraße 11. Geboren - Datum, Ort: 12. August 1972, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Kinder: Caroline (2003). Mitgliedschaften: Oberösterreichischer Landesinnungsausschuß für Masseure, Kosmetiker, Fußpfleger und Shiatsupraktiker; Österreichische Bergrettung. Hobbies: Klettern, Triathlon, Ausdauersport, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule in Friedburg absolvierte ich die Lehre zum Restaurantfachmann im Schloßhotel Fuschl und durchlief danach bis zum 25. Lebensjahr einige Stationen als Service Chef de rang und Sommelier in verschiedenen österreichischen 5-Sterne-Hotels. Nach neun Jahren entstand

in mir der Wunsch, mehr für Menschen zu tun, daher absolvierte ich 1997 die sechsmonatige Ausbildung zum medizinischen Masseur im Therapiezentrum Wittlinger in Tirol, die ich mit Auszeichnung bestand. 1998 absolvierte ich zusätzlich die Ausbildung in Akupunktmassage nach Penzel und danach die Ausbildung in Ohr-Akupunktmassage nach Luck. Im Dezember 1999 folgte meine Befähigungsprüfung zum gewerblichen Masseur. Schließlich gründete ich im Jahr 2000 meinen eigenen Betrieb in Wels, den ich bis dato führe. Es folgten ständige Weiterbildungen, so im Jahr 2002 zwei Semester in Traditioneller Chinesischer Medizin an der TCM Akademie in Wien, und im Jahr 2004 die Ausbildung in ESB-Akupunktmassage nach Radloff in der Schweiz.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist es wichtig, die täglichen Erfolge meiner Arbeit zu sehen, die Nachhaltigkeit der Verbesserung durch meine Mithilfe zu beobachten und daraus resultierend Zufriedenheit zu erlangen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich konnte bisher viel in meinem Beruf bewirken und kann anderen immer wieder zu Wohlbefinden verhelfen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Liebe und Freude zu meinem Beruf, mein Bestreben, mich fortzubilden und die Konsequenz in der Durchführung. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Den Beruf zu wechseln, mich weiterzubilden und mich selbständig zu machen waren meine besten Entscheidungen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Vorgesetzten in den Hotelketten habe ich als Manager bewundert, von denen ich viel lernen konnte. Im Sportbereich war es Herr Jürgen Zeck, der mich prägte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die vielen positiven Rückmeldungen meiner Kunden und die Weiterempfehlungen sind meine schönste Anerkennung. Ich muß keine Werbung machen, denn durch die Zufriedenheit meiner Kunden kommen immer neue dazu. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Gesetzeslage bzw. die Tatsache, daß unser Berufsstand nicht eindeutig geregelt ist, ist ein Problem unserer Branche. Da wäre vom Gesetzgeber einiger Handlungsbedarf gegeben. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich kann individuelle Lösungen anbieten und Hilfestellung geben. Meine Flexibilität und die Art der Behandlungen sprechen für sich, und durch die räumliche Nähe meiner Praxis zur „Pyramide" kann ich einige zusätzliche Wellnessformen anbieten. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Als Landesinnungsmitglied kann ich einiges bewegen und verhalte mich dem Mitbewerb gegenüber sehr kollegial. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche eine gesunde Mischung zu erreichen, um mir die nötige Zeit für Erholung und Familie zu schaffen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Drei Wochen im Jahr sind die Norm, denn ich bilde mich weiter, so oft es geht, um auf dem aktuellen Wissensstand zu bleiben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein junger Mensch soll Ziele für sich definieren und sich dabei nicht beeinflussen lassen, sich eine eigene Meinung bilden, vieles ausprobieren und flexibel sein. Man sollte offen in die als richtig erkannte Richtung gehen und nicht aufgeben, Ideen verwirklichen, visionär sein und sich nicht auf einen vermeintlich geschützten Bereich - zum Beispiel eine Anstellung - verlassen, dann kommt der Erfolg von alleine. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mich auch weiterhin in meinem Beruf weiterentwickeln, meinen Kundenstock ausbauen und bestens betreuen. Generell bin ich ein Mensch, der optimistisch und offen in die Zukunft blickt. **Ihr Lebensmotto?** Aus jedem Tag das beste machen.

✱ Stadler Richard Mag.

● Zur Person

Beruf: Leitender Angestellter. Funktion: Leiter Verkauf und Marketing. Tätig bei: Europ Assistance GmbH., 1090 Wien, Augasse 5-7. Geboren - Datum, Ort: 19. Oktober 1966, Laakirchen. Familienstand: Verheiratet mit Birgit. Kinder: Christoph (2002) und Markus (2005). Eltern: Friedrich und Ernestine. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Key Account Manager.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Karriereweg ist sehr eng mit der Generali Gruppe verbunden. Nach meinem Studium der Betriebswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität Wien wandte ich mich der Versicherungswirtschaft zu. Ich durchlief mehrere Abteilungen innerhalb der Generali Gruppe. Dies war mit einem umfassenden Trainings- und Ausbildungsprogramm verbunden, von dem ich sehr profitierte, weil es mir ermöglichte, Einblicke in verschiedenste Bereiche der Versicherungswirtschaft zu gewinnen. 2002 übernahm ich die Leitung des damals größten Verkaufsgebietes der Generali Gruppe in Österreich, wobei eine wesentliche Aufgabe die Ergebnisverantwortung war. 2003 wurde mir die Leitung des Verkaufssupport Nonlife Österreich in der Zentrale der Generali Gruppe Österreich übertragen, und seit Juni habe ich die Leitung des Bereichs Vertrieb und Marketing in der Europ Assistance GmbH inne.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich eine Symbiose aus privaten und beruflichen Faktoren. Im Beruf ist es zweifellos wichtig, eine gewisse hierachische Entwicklung zu durchlaufen. Wesentlich ist auch ein funktionierendes berufliches Umfeld. Die Arbeitsatmosphäre sollte möglichst angenehm sein. Es sollte allen Beteiligten Spaß machen, im Team zu arbeiten, was kein unwesentlicher Faktor für Erfolg ist. Für mich ist auch wichtig, selbständig entscheiden zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Moment sehe ich mich sowohl im beruflichen als auch im privaten Bereich als sehr erfolgreich und fühle mich sehr wohl. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich erhielt Einblicke in sehr viele verschiede Bereiche. Ich besuchte eine Fremdenverkehrsschule, war in der Industrie tätig, und während meines Studiums verdiente ich mein Geld mit verschiedensten Ferialtätigkeiten. Bei jeder dieser Tätigkeiten - von einfachsten Bürotätigkeiten bis hin zur Teamführung - lernte ich etwas. All das ergab ein Gesamtkonstrukt. Natürlich half mir auch eine soziale Kompetenz. Mir war immer wichtig zu wissen, wie es meinen Mitarbeitern geht. Viel nahm ich auch von meinen Chefs mit, sowohl im positiven wie im negativen Bereich. Mein Ziel war aber immer eine Führungsposition. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich übernahm ein Verkaufsgebiet, das zwar ein riesiges Potential hatte, durch verschiedene Zusammenlegungen jedoch geschwächt war. Ich habe in dieser Situation auf das Team gesetzt, obwohl das ein Risiko war, und unabhängig

von verschiedenen Unternehmenskulturen haben wir beschlossen, gemeinsam etwas aufzubauen. Mittlerweile ist dieses Gebiet eines der erfolgreichsten in der Generali Gruppe. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater war mir ein Vorbild. Frau Dr. Puchegger, die mir anfangs sehr half und mir Möglichkeiten gab, die man normalerweise nicht hat, prägte mich in weiterer Folge ebenso wie der Vorstand der Generali Gruppe, Dr. Peer, der mich sehr gefördert hat und von dem ich sehr viel lernte. Nicht zuletzt ist es meine Frau, die mir immer mit Rat und Tat zur Seite steht. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Viele Unternehmen beschäftigen sich zu sehr mit sich und nicht mit dem Thema Kunden und Kundennutzung. Dies ist zwar ein großes Schlagwort, aber in Wirklichkeit werden ständig neue Fusionierungen durchgeführt. Danach stellt man sich die Frage, welche neue Strukturen eingeführt werden und wie die Kompetenzverteilung aussieht, wobei allerdings die Kunden vernachlässigt werden. Hier liegt ein riesiges ungenütztes Potential. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter spielen eine sehr wichtige Rolle. Es läßt sich zwar oft nicht vermeiden, daß ich sehr viel arbeite, da man einen gewissen Erfolg nur durch Fleiß und Zielstrebigkeit erreicht, aber ich muß nicht alles selbst machen und habe gelernt zu delegieren und Verantwortung zu übertragen. Ich freue mich über die Weiterentwicklung meiner Mitarbeiter und es ist mir wichtig, daß wir gemeinsam im Team etwas erreichen. Wenn meine Mitarbeiter gut sind, fällt das auch auf mich zurück. Mit meinen Mitarbeitern möchte ich gut und offen kommunizieren, denn Kommunikation kann nie eine Einbahnstraße sein. Ich kann zwar einen sehr freundschaftlichen Kontakt mit meinen Mitarbeitern pflegen, aber man muß natürlich auch wissen, wo die Grenzen sind. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Fachliche Kompetenz ist natürlich Voraussetzung, aber sehr viel hängt auch von der menschlichen Seite ab und wie sich jemand präsentiert. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bemühe mich, Zeiten festzulegen, zu denen ich zu Hause bin, und versuche außerdem keine Arbeit mit nach Hause zu nehmen. Ich habe aber auch eine sehr verständnisvolle Frau. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll zielstrebig sein, aber es nicht mit der Brechstange versuchen. Im Leben kommt alles zurück. Man sollte seinen Weg kontinuierlich gehen und die Möglichkeiten nutzen, sich möglichst viele unterschiedliche Bereiche und Branchen anzusehen.

✱ Stangl Philipp

„Den wahren Erfolg sehe ich aber in der Zufriedenheit mit meiner Tätigkeit..."

● Zur Person

Beruf: Eventmanager, Organisator. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: B&M Gaststätten GmbH, Kaiser Hotel., 6900 Bregenz, Kaiserstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 30. März 1973, Hohenems. Eltern: Brigitte und Walter. Hobbies: Malen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Teilhaber der Neptun Bar.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich die Handelsschule abgebrochen hatte, absolvierte ich die Ausbildung zum Reisebürokaufmann bei Ruefa Reisen. Da ich schon bald keine neuen Herausforderungen mehr fand und keine weiteren Aufstiegsmöglichkeiten gegeben waren, wechselte ich zu den Casinos Austria Bregenz, wo ich die darauffolgenden zwei Jahre als Barkeeper arbeitete und die Ausbildung zum österreichischen Barkeeper absolvierte. Anschließend nahm ich mir eine halbjährige Auszeit und reiste quer durch Australien. Zurück in Vorarlberg trat ich meine Beschäftigung als Seminarorganisator und -betreuer im Business- und Seminarhotel Schwärzler in Bregenz an, um mir ein zweites Standbein aufzubauen. Nachdem ich mein berufsbegleitendes Studium zum Hotelmanager bis auf ein nach wie vor offenes Fach abgeschlossen hatte, wechselte ich zum Romantikhotel Hirschen in Schwarzenberg, bis ich schließlich im Jahr 2000 gemeinsam mit meinem Geschäftspartner das Kaiser Hotel und die Neptun Bar in Bregenz übernahm, wo ich sämtliche Events und Themennächte organisiere. Mit der Übernahme des Hotels hat sich auch die Gästeschicht verändert, so werden wir im Winter hauptsächlich von Handelsreisenden und im Sommer von Festspielgästen und Touristen frequentiert.

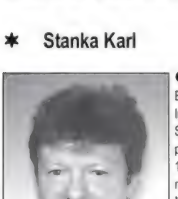
● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Aus ökonomischer Sichtweise betrachtet, erachte ich die finanzielle Situation als Erfolg. Den wahren Erfolg sehe ich aber in der Zufriedenheit mit meiner Tätigkeit und im ausgewogenen Gleichgewicht zwischen Beruf und Privatleben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe trotz meiner einfachen Ausbildung bereits viel erreicht, weshalb ich mich als erfolgreich betrachte. Da ich es allerdings vorziehe, nach vorne zu schauen, statt auf das Erlebte zurückzublicken, habe ich noch viel vor und bin noch lange nicht an meinem Ziel angekommen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Unzufriedenheit Mitte Zwanzig hat mich dahin gebracht, wo ich heute bin. Damals wußte ich nicht, was ich mit meinem Leben anfangen soll und habe dadurch in vielen verschiedenen Unternehmen gearbeitet, bis ich im Kaiser Hotel gelandet bin. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Herausforderungen und Probleme lasse ich ohne Angst auf mich zukommen. Ich habe die Angst vollkommen aus meinem Leben verbannt, sodaß ich keine nervöse, voreilige und dadurch oftmals falsche Entscheidung treffe. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, aus dem Reisebüro auszutreten, ist im nachhinein gesehen eine durchwegs erfolgreiche, da ich heute mit meiner Tätigkeit unglücklich wäre und zudem nur geringe Aufstiegsmöglichkeiten und Zukunftsperspektiven hätte. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Meiner Meinung nach ist es eine Mischung aus beiden Aspekten, die es ermöglicht, eine Idee erfolgreich umzusetzen. Ich kann nur aus dem lernen, was ich gesehen oder erlebt habe. Ich denke auch, daß man nur Produkte oder Dienstleistungen verkaufen sollte, die einem bekannt sind, da die handelnde Person andernfalls nicht authentisch wirkt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich denke, daß meine Eltern, vor allem mein Vater, der mich ständig gepusht hat und sehr streng war, mich wesentlich geprägt haben. Früher entstanden dadurch oft schwierige Situationen, heute aber bin ich froh darüber, daß es mein Vater war, der mir immer wieder veranschaulichte, daß ich noch mehr erreichen kann. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Im Vertrauen, das die Gäste mir entgegenbringen, indem sie nicht ausschließlich in meine Bar oder das Hotel einkehren, sondern mich als Person besuchen, finde ich die größte Anerkennung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In meiner Branche bestehen nach wie vor die Probleme des Mißkonsums von Alkohol und Drogen, nicht nur der Gäste, sondern auch der Lokalbesitzer. Leider wird das immer ein Problem darstellen, das sich nicht lösen läßt, da es immer schwache Gastronomen geben wird, die dem Druck nicht standhalten und früher oder später abstürzen. **Wie werden Sie**

Copyrighted material

von Ihrem Umfeld gesehen? Ich denke, positiv, da ich eine umgängliche Person bin und keine Probleme mit meinen Mitmenschen habe. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind ein sehr sozialer Betrieb, in dem jeder eine zweite Chance bekommt, wenn ihm ein Fehler unterläuft. Weiteres beschäftigen wir Mitarbeiter verschiedener Nationalitäten, wodurch eine große Offenheit gegenüber Kollegen und Gästen gewährleistet ist. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich besuche gerne die Lokalitäten meiner Mitbewerber, um mir die Realisierung von deren Visionen anzuschauen. Ich verhalte mich allerdings immer zurückhaltend und kann hin und wieder sogar etwas von ihnen lernen. In meiner Branche ist es ausgesprochen wichtig, sich vor Augen zu halten, was im jeweiligen Umfeld passiert, denn nur so kann man gezielt auf Kundenwünsche eingehen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn ich die Jugendlichen beobachte, fällt mir ihre Orientierungslosigkeit auf. Es ist wichtig, Perspektiven zu haben, sich selbst Ziele zu setzen und sich weiterzubilden, um etwas erreichen zu können. Sie sollten nicht alles so locker sehen, sondern etwas leisten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Besitztümer haben für mich nicht den obersten Stellenwert, ich möchte aber über ausreichend Mittel verfügen, um eine Familie zu gründen. Es ist mir wichtig, daß ich auch in Zukunft mit meiner Tätigkeit zufrieden bin, und ich ziehe es in Erwägung, eines Tages auszuwandern.

✱ Stanka Karl



● Zur Person

Beruf: Einzelhandelskaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Karl Stanka, Sportwaren, Sport 2000., 3040 Neulengbach, Rathausplatz 29. Geboren - Datum, Ort: 22. Oktober 1960, St. Pölten. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Sabina Rückert. Kinder: Michael (1991) und Christian (1994). Eltern: Maria Track. Ehrungen: Verschiedene Auszeichnungen im Schilauf und Bodybuilding (Vizelandesmeister Wels). Mitgliedschaften: Sport 2000-Zentrale. Hobbies: Schifahren, Turnspringen, Radfahren.

● Karriere

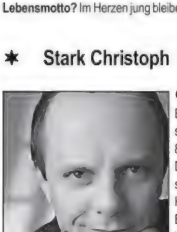
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Zunächst begann ich aus Respekt vor meinen Eltern mit der Ausbildung zum Portalbauschlosser - doch nach genau drei Tagen erklärte ich meinen Eltern, daß ich nicht vorhabe, diese Ausbildung weiterzuverfolgen. Da ich ein begeisterter Sportler bin, wollte ich unbedingt Sportartikelverkäufer werden. Nach dem Besuch der dreijährigen Berufsschule in Theresienfeld, wo ich meine Lehrabschlußprüfung ablegte, begann ich zunächst bei der Firma Heim in St. Pölten zu arbeiten, wo ich von 1976 bis 1982 angestellt war und wo ich ein hervorragendes Abschlußzeugnis erhielt. Anschließend fungierte ich als Abteilungsleiter bei der Firma Sport Springer in Neulengbach, wo ich sehr eigenverantwortlich arbeitete und dabei natürlich auch sehr viel lernte. Nach der Pensionierung von Herrn Springer wurde das Geschäft geteilt, und so war ich von 1990 bis 1998 als Verkaufsleiter bei Zentrasport Schwab tätig. Von 1998 bis 2000 war ich bei der Firma Sport 2000 Bertl in Herzogenburg beschäftigt, doch mußte auch dieser Betrieb schließen. 2000 machte ich mich mit Sport 2000 in Herzogenburg selbständig, doch da der Standort ungünstig gewählt war, schloß ich 2003 den Betrieb, ohne einen etwaigen Konkurs oder Ausgleich abzuwarten. In der Folge arbeitete ich als Shopleiter bei Sport 2000 Salu im Wiener Auhof-Center, was jedoch aus verschiedenen Gründen auf Dauer auch sehr unbefriedigend war. Ich hielt mich dann vor allem mit Servicediensten über Wasser, bis sich 2004 die Gelegenheit ergab, dieses Sport 2000-Fachgeschäft in Neulengbach zu eröffnen, wobei ich bereits im ersten Jahr mit einer positiven Bilanz abschließen konnte, was ja durchaus nicht selbstverständlich ist.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet gewissermaßen Zufriedenheit. Es ist für mich sehr wichtig, daß das, was ich mache, auch Freude macht, und das werte ich auch als Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, eigentlich schon. Ich übe meinen Beruf ja auch mit ganzem Herzen aus. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war wohl die Tatsache, daß ich meinen Beruf mit Begeisterung ausübe. Ich verfüge auch über langjährige Erfahrung und fundiertes Fachwissen. Meine Kunden wissen auch, daß sie bei uns ein besonderes Service erhalten. Ein Sportgerät, das wir zur Reparatur erhalten, wird von uns ohne Aufpreis auch gereinigt. Ich bin auch sehr stolz darauf, daß es in den 30 Jahren meiner beruflichen Aktivität noch keinen einzigen Beinbruch wegen einer schlecht eingestellten Bindung gab. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich freute mich schon, als ich meine Lehre beendet hatte. Ich empfand es auch als Ehre, Sportartikel verkaufen zu dürfen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, schon in der Lehrzeit gab es Vorbilder wie die Herren Sommer oder Königsberger, die ich bewunderte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Es war für mich eine wichtige Form der Anerkennung, daß mein Chef beispielsweise immer allen meinen Anliegen nachkam, wenn ich mir etwa für die Führerscheinprüfung frei nehmen mußte oder ähnliches. Ich mußte nie lange darum bitten und erhielt diese Dinge nur aufgrund meiner Leistungen. Mein eigenes Sportgeschäft zu haben, mein eigener Herr zu sein, das bedeutet für mich auch Anerkennung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein ungelöstes Problem sind wohl die beinharten Preiskämpfe in der Branche. Wenn der Ausverkauf schon am Anfang der Saison beginnt, dann halte ich das eigentlich für überflüssig. Auch klafft die Schere zwischen den steigenden Lebenshaltungskosten und den sinkenden Handelsspannen bei den Sportartikeln immer weiter auseinander, und das kann auf Dauer nicht gut gehen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser spezieller Kundenservice zählt zu unseren Stärken. Wir nehmen uns für den Kunden Zeit, wir hören ihm zu und nehmen ihn ernst, und das wird dann von ihm auch honoriert. Es kommt durchaus vor, daß ein Kunde eher griesgrämig in das Geschäft kommt und dann mit einem lachenden Gesicht wieder hinausgeht. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Jeder muß leben können, und jeder hat das Recht, seiner Arbeit nachzugehen. Natürlich beobachte ich die Konkurrenz, aber ich versuche vor allem, einfach so gut wie möglich zu sein. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Weil meine Lebensgefährtin im Geschäft mitarbeitet, aber selber auch noch einer eigenen Tätigkeit nachgeht, haben wir ein sehr gutes Verhältnis, bei dem wir über alles reden können. Ich kann ansonsten auch gut das Berufs- vom Privatleben trennen, denn man muß ja auch abschalten können. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Im Grunde genommen läuft die Fortbildung täglich bei der Ausübung des Berufes einfach mit. Jeder Tag ist gleichzeitig auch als Fortbildung zu sehen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ganz einfach: ich habe einen Sohn, der eigentlich kochen lernen

wollte. Er absolvierte ein Praktikum, bei dem er merkte, daß das nicht sein Weg ist. Jetzt habe ich ihn bei einem Sport 2000-Kollegen untergebracht, und er erkennt, daß ihm diese Arbeit Spaß machen würde. Ich rate daher dazu, in einen Beruf zunächst „hineinzuschnuppern", bevor man eine Entscheidung trifft. Weiters rate ich zu einer fundierten Ausbildung, die jedenfalls eine Voraussetzung für eine erfolgreiche berufliche Tätigkeit darstellt. Es sind ja nicht unbedingt die „coolen Typen" aus meiner Schulzeit, die dann im Leben erfolgreich geworden sind. Ich würde der nächsten Generation jedenfalls raten, den Job ernst zu nehmen, aus sich etwas zu machen und herauszufinden, was man wirklich machen möchte. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte den Fortbestand meines Unternehmens sichern, meinen Lebensunterhalt damit verdienen können und gesund bleiben. **Ihr Lebensmotto?** Im Herzen jung bleiben und sich seine Freundlichkeit erhalten.

✱ Stark Christoph



● Zur Person

Beruf: Landesbeamter. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Stadtgemeinde Gleisdorf., 8200 Gleisdorf, Florianiplatz 13. Geboren - Datum, Ort: 1. April 1967, Gleisdorf. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Ulrike Stibor. Kinder: Cosima (1986) und Ann-Marie (1990). Eltern: Dietrich und Erika. Hobbies: Musik, Wohnen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: EDV-Beauftragter der BH Weiz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Gymnasium Gleisdorf, wo ich 1985 auch die Reifeprüfung ablegte. Meine politischen Ambitionen zeigten sich bereits in der Schulzeit, denn ich war über weite Teile meiner Schulkarriere hinweg Klassensprecher und drei Jahre lang sogar Schulsprecher. Nach der Matura studierte ich Tontechnik und Jus an der Karl-Franzens-Universität in Graz, brach das Studium jedoch im Jahr 1987 aus familiären Gründen ab und nahm das Amt des Strafreferenten an der Bezirkshauptmannschaft Weiz an. Diese Tätigkeit übte ich fast 14 Jahre lang aus. Als im Jahr 1999 der damalige Stadtparteiobmann Wagner an mich herantrat und mich fragte, ob ich politisch tätig werden wollte, nahm ich das Mandat an. Im Jänner 2000 verstarb Herr Wagner ganz überraschend. Bei den Wahlen zwei Monate später konnte meine Partei vier Mandate dazugewinnen, und ich wurde zum Bürgermeister gewählt. Sicher stieß ich anfangs auf einige Schwierigkeiten, doch mein Vertrauensvorschuß in die Mitarbeiter hat sich ausgezahlt, denn ich kann heute sehen, mit welchem Engagement sich die Menschen hier im Hause für die Interessen der Bürger einsetzen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist, wenn harte Diskussionen zu einem konsolidierten Ende finden. Erfolg ist eine Form von Glück. Die Kraft, die dieses Gefühl verleiht, soll man für neue, erfolgreiche Taten nützen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Rückblickend kann ich wirklich sagen, daß die letzten fünf Jahre erfolgreich waren. Da spielen allerdings verschiedene Faktoren eine Rolle, unter anderem auch Glück. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe als Bürgermeister ein Amt übernommen, das mich erfüllt. Ich übe meine Arbeit wirklich gerne aus, und vielleicht gelingt sie mir deshalb so gut. Hinzu kommt, daß die Chemie in unserem Team stimmt, und ich denke, daß diese Harmonie auch nach außen hin spürbar ist. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin optimistisch und überzeugt vom positiven Ausgang der Dinge. Diese Kraft des Unterbewußtseins soll man nicht unterschätzen, denn sie kann viele Hindernisse überwinden. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** In den letzten fünf Jahren haben wir etwa 120 Projekte unterschiedlichster Größenordnung umgesetzt. Ich möchte da keine Entscheidung besonders hervorheben. Für sich gesehen war jede einzelne erfolgreich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Das war sicher mein Vater, Dietrich Stark, der mir schon als Kind das Verständnis für Politik vermittelte. Wer mir als Politiker sehr imponiert hat, seit ich selbst politisch aktiv bin, war Herbert Paierl, ein unglaublich charismatischer Mensch, der es verstanden hat, die Menschen zu begeistern. Wolfgang Schüssel zählt ebenfalls zu meinen Vorbildern. An ihm fasziniert mich beispielsweise die Fähigkeit, selbst über zwei Stunden hinweg frei zu sprechen. Waltraud Klasnic ist auch eine Persönlichkeit, vor der ich großen Respekt habe. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein großes Problem sehe ich in der Zukunft der Gemeindefinanzierung, da einerseits beim Finanzausgleich immer weniger Mittel genehmigt werden, andererseits die Ausgaben der Gemeinden - vor allem auch im sozialen Bereich - in die Höhe schnellen. Ich halte es für nicht zielführend, daß wir hier in der Steiermark 543 Gemeinden haben, denn die komplizierte Gesetzeslage erfordert Spezialisten, die ständig in ihrem Spezialgebiet am Ball bleiben müssen. Diesen Herausforderungen können die heutigen Kleinstgemeinden einfach nicht gewachsen sein. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Bei uns wird jeder Posten ausgeschrieben, es gibt eine Vorselektion nach Formalkriterien. Beim Bewerbungsgespräch sind bei uns immer ein Vertreter der betreffenden Abteilung und ein Personalvertreter anwesend, und wir bewerten nach einem Punktesystem. Die endgültige Entscheidung fällt im Gemeinderat. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere die Mitarbeiter einerseits dadurch, daß ich Vertrauen in sie setze, und kümmere mich andererseits um eine zeitgemäße Gestaltung des Arbeitsplatzes. Wir führen regelmäßig Besprechungen durch, um den Informationsaustausch unter den Mitarbeitern zu fördern. Schließlich sollen gute Mitarbeiter im Rahmen der Möglichkeiten auch entsprechend entlohnt werden. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärken dieses Hauses liegen vor allem in der Motivation der Mitarbeiter. Wenn sie gebraucht werden, dann sind sie da, ob um acht Uhr morgens oder um acht Uhr abends. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das Privatleben ist in meiner Position natürlich sehr eingeschränkt. Meine Partnerin ist allerdings bereit, viele Termine am Abend mit mir gemeinsam wahrzunehmen, und das erleichtert einiges. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mein Wunsch an die nächste Generation ist, daß sie Respekt zeigt - gegenüber dem, was eine Person ausmacht, und dem, was sie tut. **Ihr Lebensmotto?** Den Menschen und Dingen des Lebens positiv gegenüberstehen.

✱ Starman Josef Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Managementberatung Starman Josef., 8333 Riegersburg, Dörfl 8. Geboren - Datum, Ort: 1. Februar 1953, Bernhardsdorf. Familienstand: Verheiratet mit Marija. Kinder: Rafael (1987), Mateja (1989), Nikolai (1994) und Emanuel

(1997). Eltern: Johann und Hermine. Ehrungen: Ehrung für besondere Verdienste um die Entwicklung der Gemeinde Auersbach, 2005. Hobbies: Fußball mit den Kindern, Nordic Walking, Lesen, Seminare. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Coaching.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich auf Wunsch meines Vaters das Gymnasium in Horn, wo ich 1972 maturierte. Während der Ableistung des Präsenzdienstes erteilte ich Nachhilfestunden und finanzierte mir so den Führerschein. Beim Militär konnte man durch Gewinne im Wettlaufen ein freies Wochenende verdienen, und plötzlich war ich ein so begnadeter Läufer, daß man mir irgendwann keine freien Wochenenden mehr zugestand. Nach dem Militär studierte ich zwei Semester lang Anglistik und Germanistik. 1974 fuhr ich gemeinsam mit einem Freund mit dem Motorrad nach Indien. Unsere abenteuerliche Reise führte über das ehemalige Jugoslawien, Griechenland, die Türkei, Syrien, Jordanien, Saudi Arabien, Kuwait, Persien und Pakistan und brachte zahlreiche bereichernde Erlebnisse und die hautnahe Begegnung mit verschiedenen Menschen und Kulturen. Ich machte dabei die Erfahrung, daß es, egal, wie schwierig oder aussichtslos eine Situation sein mag, immer einen Weg gibt. Nach meiner Rückkehr nach Österreich studierte ich an der Universität für Bodenkultur in Wien, wo ich 1982 mein Studium abschloß. 1982 ging ich in die Schweiz, um am Forschungsinstitut für biologischen Landbau in der Nähe von Basel an einer Projektarbeit teilzunehmen. Von 1983 bis 1986 war ich als Bildungsreferent für die Katholische Jugend Österreich tätig. 1986 wurde ich zum Geschäftsführer des Verbandes der österreichischen Biobauern ernannt. Ich baute die Organisation nach und nach auf, das heißt, ich mietete in Wien ein Büro an, stellte eine Sekretärin ein und erstellte ein Unternehmensentwicklungskonzept. Bei der Umsetzung erhielt ich auch finanzielle Unterstützung durch das Landwirtschaftsministerium. Damals entstand die Marke „Bioernte". Von 1990 bis 1993 war ich für die ÖAR Regionalberatungs-GmbH in Gleisdorf als Projektleiter und Betriebsberater für Biolandbau in der Steiermark tätig. 1994 machte ich mich als Unternehmensberater selbständig. Mittlerweile betreue ich zahlreiche Klienten in den Bereichen Wirtschaft, Sozialökonomie und Regionalentwicklung und veranstalte regelmäßig Seminare.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist das Ergebnis richtiger Entscheidungen. Richtige Entscheidungen sind das Ergebnis von Erfahrung. Erfahrung ist das Ergebnis falscher Entscheidungen. Daraus ergeben sich zwei Konsequenzen: Erfolg hat immer mit Erfahrung zu tun, es sei denn, es handelt sich um ein Strohfeuer, und: Erfolg hat daher auch immer mit Mißerfolg zu tun. Einer meiner wichtigsten Lehrmeister, Dr. Waldefried Pechtl, an dessen Seminaren teilzunehmen ich mehrmals die Ehre hatte, vermittelte mir einst im Rahmen einer Übung folgende Erkenntnis: Jede getroffene Entscheidung ist richtig, das heißt, jede Entscheidung, die wir treffen, treffen wir aufgrund unseres aktuellen Wissenstandes, also nach bestem Wissen und Gewissen. Eine Entscheidung wider besseres Wissen wäre Sabotage, also eine Entscheidung mit der bewußten Absicht, etwas zu zerstören. An den Konsequenzen einer Entscheidung kann man erst erkennen, ob sie mehr Nachteile gebracht hat als Vorteile. Also gibt es keine falschen Entscheidungen, aber aus jeder Handlung die Erkenntnis für darauffolgende Entscheidungen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ganz wesentlich ausschlaggebend für meinen Erfolg war, daß ich mich kontinuierlich weiterbildete und -bilde. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** „Im Tun zeigt sich der nächste Schritt", lautet ein Leitsatz, den ich befolge. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Vor allem in der Regionalentwicklung habe ich stets versucht, Menschen zu eigenen, kreativen Lösungen zu führen, denn nur so kann eine erfolgreiche Zukunft gewährleistet werden. Mein Motto dabei: „Macht etwas Neues, denn das Alte gibt es schon!" Aus diesen Anregungen entstanden Projekte wie Vulcano-Schinken und viele andere. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich habe das Gefühl, daß junge Leute heute in der Wirtschaft wenige Möglichkeiten und Betätigungsfelder haben, wo sie ohne große Verluste auch Fehler machen und Erfahrungen sammeln könnten. Daraus ergibt sich ein Mangel an fundierten, sicheren Entscheidungen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Zwischen 20 und 25 Tage verwende ich jährlich für meine Weiterbildung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mit Ratschlägen muß man vorsichtig sein, denn meine Frau sagt immer: Ratschläge sind auch Schläge. Ich bemühe mich stets, nicht als Besserwisser aufzutreten, sondern mir geht es darum, in einen Dialog zu treten, und dies möchte ich in meinen Seminaren an junge Führungskräfte weitergeben: Tretet mit euren Mitarbeitern in einen Dialog, entwickelt die Fähigkeit zuzuhören. Zuhören und Ernstnehmen schaffen Motivation, aber auch ehrlicher, respektvoller Umgang miteinander. Daraus entwickelt sich die Bereitschaft der Mitarbeiter, Zusammenhänge zu erkennen, sich mit Herz zu engagieren und mehr zu tun als die Pflicht. **Ihr Lebensmotto?** Ich habe einen Anspruch, der mich ein Leben lang begleitet. Er besteht darin, Gegebenheiten, die auf mich zukommen und unveränderbar sind, anzunehmen, und Dinge, die veränderbar sind, zu verändern.

✱ Staubmann Claudia

„Wer nicht wagt, der nicht gewinnt."

● Zur Person

Beruf: Friseurmeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Hair & Style Claudia., 2871 Zöbern, Hauptstraße 18. Geboren - Datum, Ort: 29. Mai 1983, Neunkirchen. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Herbert Ritter. Eltern: Johanna und Johann. Hobbies: Natur, Relaxen.

● Karriere

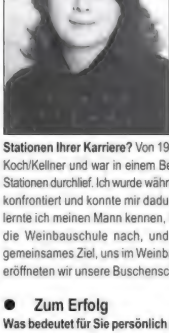
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Es war immer schon mein Wunsch, Friseurin zu werden. Nach dem Abschluß von Volks- und Hauptschule in Zöbern besuchte ich eine einjährige Haushaltsschule in Frohsdorf. Anschließend absolvierte ich in Schäffern in der Steiermark eine dreijährige Lehre zur Friseurin und erwarb

zwei Jahre Berufserfahrung in einem Friseursalon in Wiener Neustadt. Als ich gerade eine Saisonstelle annehmen wollte, ergab es sich durch Zufall, daß mir meine Vorgängerin die Übernahme ihres Friseursalons in Zöbern anbot. Ich war zu diesem Zeitpunkt gerade erst 20 Jahre alt, habe aber meinen Schritt in die berufliche Selbständigkeit bis heute nicht bereut.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg bedeutet für mich Selbstbestätigung und das Wissen, daß meine Kunden gerne zu mir kommen und meinen Mitarbeitern die Zusammenarbeit mit mir Freude macht. Die Karriere stand für mich nie im Vordergrund. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich wollte mich - wenn überhaupt - nur in jungen Jahren selbständig machen. Mein Vorbild in dieser Hinsicht war meine Lehrchefin, die damals auch erst 23 Jahre alt war, und von der ich - trotz ihrer Jugend - sehr viel gelernt habe. Sie unterstützt mich auch heute noch, und wir sind mittlerweile sehr gute Freundinnen geworden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich bin überzeugt, daß gute Mitarbeiter das höchste Kapital einer Firma sind. Alleine kann man es nicht schaffen, eine Firma erfolgreich zu führen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich bin ein offener und ehrlicher Mensch, und für mich ist es sehr wichtig, daß auch meine Mitarbeiterinnen ähnliche Charakterzüge besitzen. Ich lege großen Wert auf ein gutes und freundschaftliches Betriebsklima, und eine neue Mitarbeiterin muß in das Team passen und sich gut einfügen können. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Bei uns herrscht eine lockere und freundliche Atmosphäre, in der sich sowohl Kunden als auch Mitarbeiter wohl fühlen. Wir verstehen uns untereinander alle sehr gut, und das spüren auch die Kunden. Meine Mitarbeiterinnen sollen Spaß an ihrer Arbeit haben und eigene Ideen einbringen. Ich bespreche alles gemeinsam mit meinen Mitarbeiterinnen an einem Tisch, und jede kann offen ihre Meinung kundtun. Ich bin an jeglicher Art von Feedback interessiert und auch bereit, Kritik zu akzeptieren. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärken meines Betriebes sind unser interner Zusammenhalt und das Wissen, daß meine Familie und meine Freunde hinter mir stehen, sollte irgendein unerwartetes existentielles Problem auftauchen. Es wird mir im Ort sehr hoch angerechnet, daß ich in so jungen Jahren diesen Friseursalon übernommen und bisher alles so gut gemeistert habe. Aufgrund meiner Jugend und meiner geringen Berufserfahrung war dies am Anfang teilweise sehr schwierig für mich. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Meine Einstellung ist, daß jeder seine eigenen Probleme hat und jeder auf sein eigenes Geschäft schauen soll. Man tut auch den Kunden nichts Gutes, wenn das Konkurrenzdenken zu stark ausgeprägt ist. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich erwarte demnächst ein Baby. Dadurch ist alles etwas komplizierter geworden. Ich versuche jedoch, sobald ich das Geschäft verlasse, nur noch Privatperson zu sein. Ich kann zwar nicht immer sofort abschalten, aber meine Familie und mein Partner stehen voll hinter mir und hinter meinem Friseursalon. Ich setze jedenfalls Prioritäten, denn meine Familie ist mir wichtiger als die Karriere und darf keinesfalls zu kurz kommen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ohne Weiterbildung gibt es keinen Fortschritt. Wir absolvieren ein Minimum von fünf Seminaren pro Jahr. Die jeweilige Anzahl ist von den diversen Weiterbildungsangeboten abhängig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte das Geschäft, das ich mir aufgebaut habe, weiterhin so erhalten und die finanzielle Basis in den kommenden Jahren etwas besser absichern. Ich habe keine hochgesteckten Ziele, ich glaube an die Politik der kleinen Schritte. Im großen und ganzen reicht es mir, was ich bisher erreicht habe. Meine Kunden sind zufrieden, und ich verstehe mich sowohl mit den Mitarbeitern als auch mit den Kunden ausgezeichnet. Ich möchte das Geschäft bis zu meiner Pensionierung weiterführen und es vielleicht einmal meinem Kind bzw. meinen Kindern übergeben können. **Ihr Lebensmotto?** Wer nicht wagt, der nicht gewinnt.

✱ Steinbäck Ingrid



● Zur Person

Beruf: Köchin und Kellnerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Johann und Ingrid Steinbäck, Weinbau/Buschenschank., 8511 St. Stefan an der Stainz, Pirkhof 1. Geboren - Datum, Ort: 6. April 1975, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Johann. Kinder: Bettina (1996) und Stefan (1998). Eltern: Hermine und Ferdinand Zweiger. Hobbies: Landwirtschaft.

● Karriere

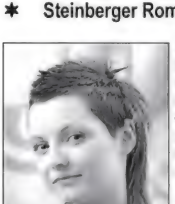
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1990 bis 1994 absolvierte ich die Lehre zum Koch/Kellner und war in einem Betrieb in Graz beschäftigt, in dem ich alle Stationen durchlief. Ich wurde während meiner Lehrzeit mit allen Tätigkeiten konfrontiert und konnte mir dadurch viel Wissen aneignen. Etwas später lernte ich meinen Mann kennen, der ursprünglich Elektriker war. Er holte die Weinbauschule nach, und wir verwirklichten schließlich unser gemeinsames Ziel, uns im Weinbau selbständig zu machen. Im Jahr 2000 eröffneten wir unsere Buschenschank.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat für mich unmittelbar mit der Wertigkeit meiner Person zu tun. Erfolg steigert das Selbstbewußtsein und das Selbstwertgefühl, und das wirkt sich auch auf die Lebensqualität aus. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Das war ein Zusammenspiel vieler Dinge. Das Umfeld hat einfach gepaßt, und ich hatte viel Vertrauen in mein Vorhaben und wurde dadurch angespornt. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Allgemein glaube ich, ist es für eine Frau heute noch immer schwieriger, erfolgreich zu sein. Es gibt sicher Branchen, in denen es keinen Unterschied gibt, aber speziell in der Gastronomie ist es für Frauen schwieriger. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, mein Vater. Er ist ein starker Mensch mit großer Dominanz und Einflußkraft. Er war immer der treibende Faktor. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Zum einen ist es schwierig, Menschen zu finden, die am Wochenende gerne arbeiten und zum anderen sind die Personalkosten am Wochenende sehr hoch. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind ein Familienbetrieb, der großen Wert auf Qualität legt. Unsere Stärke ist aber auch, daß wir unsere Arbeit mit Liebe und voll Engagement ausüben. Denn Qualität ist nur dann möglich, wenn jeder Faktor für sich stimmt. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mitbewerb sporrt an. Ich verhalte mich offen und partnerschaftlich den Mitbewerbern gegenüber, denn jeder muß für sein Geld arbeiten. Ich bin auch immer bestrebt, eine gute und faire Beziehung zu den Menschen in der unmittelbaren Umgebung zu pflegen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Nicht überheblich sein, Mensch

bleiben und mehr Kommunikation statt Computer! **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das Leben muß lebenswert bleiben. Und ich muß lachen können, denn das gibt mir die Freude und Energie für den Beruf. **Ihr Lebensmotto?** Mit schönen Gedanken durchs Leben gehen.

✱ Steinberger Romana



● Zur Person

Beruf: Friseurmeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Loft Haar., 4020 Linz, Hafferlstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 23. Oktober 1977, Amstetten. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit David. Eltern: Roman und Marianne. Hobbies: Familie, Lesen, Sport, Spiritualität.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Grundschule begann ich die dreijährige Lehre zur Friseurin und Perückenmacherin in einem Amstettener Salon, die ich 1996 abschloß, um danach in einen anderen Salon zu wechseln. Anschließend führte mich mein Lebens- und Berufsweg nach England. Über Umwege war ich vier Jahre lang als Art Director für Toni & Guy, eine der größten Franchiseketten im Friseurbereich, in Leeds und London tätig. 2001 konnte ich den zweiten Platz bei den Toni & Guy Colour Awards erringen und führte anschließend ein Jahr lang einen Creativ-Salon in Leeds. Dazwischen war ich als Stylistin in zahlreichen Musik-TV-Shows und für Sport-Stars tätig. 2004 führte mich mein Weg - inzwischen mit meinem englischen Lebensgefährten - wieder nach Österreich zurück. Wir erwarben im Zentrum von Linz ein Zinshaus und eröffneten hier 2004 unseren eigenen Friseursalon der modernen und internationalen Art.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, Anerkennung aus seiner Arbeit zu erhalten und zufrieden zu sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich konnte durch mein Durchhaltevermögen große Erfolge erzielen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß meine Neugierde eine große Rolle spielte. Ich habe mir immer Neues und Originelles angeschaut und mir ständig - auch unter größtem Verzicht in anderen Bereichen - Wissen angeeignet. Der Aufenthalt in England hat mich sehr geprägt. Im nachhinein weiß ich auch, daß ich viel Glück hatte. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Gerade in meinem Beruf kann man sich als Frau einen guten Namen machen. Originalität und Kreativität werden in einem modernen Land wie England sehr geschätzt, Österreicher haben dort außerdem einen guten Ruf und sind gern gesehen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich binnen kurzer Zeit akzeptiert wurde und mich durchsetzen konnte. Auch die Preisverleihung anläßlich des Colour Awards 2001 war für mich eine große Anerkennung und Befriedigung. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität. Von ihr leben wir, und das macht Spaß. Zu mir kommen heute alle Altersschichten und informieren sich über die neuesten Catwalk-Trends in den Bereichen Cutting & Colouring. Ich glaube, daß mein Handwerk eine Kunst und kein reines Service ist. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich habe immer die seelische und moralische Unterstützung aus meinem Elternhaus erfahren, und dafür bin ich sehr dankbar. Auch in meinem Beruf gab es einige Personen, zu denen ich aufschauen konnte. Ich habe von ihnen viel gelernt und kann mein Wissen heute zum Nutzen meiner Kunden einsetzen. Als ich mich in Österreich selbständig machte, hat mich Herr Hochwallner von meiner Hausbank hilfreich und mit Verständnis unterstützt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Persönliche Ansprache und die Anerkennung aus meiner Familie tun mir gut und sind eine Bestätigung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sprechen fließend Deutsch und Englisch, daher haben wir viele englische und irische Kunden. Ich habe auch eine kleine Gastgewerbekonzession, und so können wir auch Getränke ausschenken. Donnerstags und Freitags haben wir länger geöffnet - diese beiden Tage haben sich schon zum Treffpunkt bei uns herauskristallisiert, wo man Erfrischungen zu sich nehmen kann und sich bei cooler Atmosphäre und trendiger Musik entspannen kann. Ausgefallene Wünsche, ob Färben oder Schneiden werden von uns realisiert, unter dem Motto „Dein Haar ist die Leinwand, und wir sind die Künstler". **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich möchte nicht in Konkurrenz zu anderen Salons stehen. Jeder hat dieselben Chancen. Ich bewege mich in einem mittleren Preissegment, das von meinen Kunden auch angenommen wird. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da wir gleich über dem Salon wohnen, haben wir die Möglichkeit, uns auch tagsüber zu sehen. Es freut mich, daß mein Lebenspartner mich immer wieder motiviert hat, den mutigen Schritt in die Selbständigkeit in meiner Heimat zu wagen. Ohne ihn wäre das alles nicht in dieser Form realisiert worden. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Gerade war ich wieder mit meinen Mitarbeiterinnen in England, wo wir uns über Neuigkeiten informierten. Ich selbst habe mich permanent weitergebildet. So besuchte ich den Vorbereitungskurs zur Meisterprüfung am WIFI in St. Pölten und absolvierte die Ausbildnerprüfung für Lehrlinge im Jahr 1998. Das Unternehmertraining am WIFI mit anschließender Prüfung besuchte ich 1999. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Einem jungen Menschen rate ich, international zu denken, seine Wurzeln aber nie zu vergessen und die Familie als wichtigstes und wertvollstes Gut zu betrachten. Es ist wichtig, neugierig und mutig zu sein, sich etwas zuzutrauen und viel zu lernen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir haben noch große Pläne. Unser Haus soll ein Zentrum für junge Menschen werden, wo Ausstellungen, Veranstaltungen und Vernissagen stattfinden. Auch Angebote im Wellnessbereich werden entstehen. Meine Partnerschaft zu pflegen und die Früchte des Erreichten zu genießen, ist mir derzeit sehr wichtig. **Ihr Lebensmotto?** Sich den Mut und die Neugierde für eigene Wege erhalten.

✱ Steiner Berndt

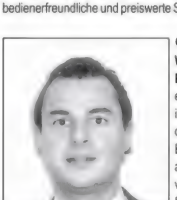
● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Computer Steiner Branchen Software GmbH., 4971 Aurolzmünster, Seyring 3. Geboren - Datum, Ort: 21. Juli 1977, Schärding. Eltern: Ingeborg und Walter. Mitgliedschaften: Musikverein St. Martin im Innkreis. Hobbies: Musik, Schlagzeug, Motorradfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meiner Schulausbildung trat ich 1995 in das seit 20 Jahren sehr erfolgreich bestehende Unternehmen meines Vaters ein. Nach einer kurzen Unterbrechung durch einen Auslandsaufenthalt bin ich nun seit der Pensionierung meines

Vaters für die Geschäftsführung der Computer Steiner GmbH zuständig, wobei mein Schwerpunkt im Bereich Marketing und Verkauf liegt. Unser Unternehmen befaßt sich mit der Erstellung von kaufmännischer Software (Fakturierung, Lager, etc.), Schwerpunkte sind unsere Branchenlösungen Transport (Nah-, Fern-, Holz-, Baggertransporte, Speditionen), Busunternehmen und Reisebüros sowie Alten- und Pflegeheime. Wir produzieren flexible, einfache, bedienerfreundliche und preiswerte Software.



Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Bereits mein Vater, einer der ersten Hardwarehändler Österreichs, war in dieser Branche äußerst erfolgreich, und daher mußte ich grundsätzlich mit der Erwartungshaltung umgehen, eines Tages auch erfolgreich zu sein. Ich wurde aber vor der Tatsache bewahrt, von Beruf nur Sohn zu sein. Denn auch als Sohn des Inhabers mußte ich meinen Weg selbst finden, es wurde mir im Betrieb nie etwas geschenkt, und ich mußte mich genauso wie jeder andere Mitarbeiter beweisen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Natürlich sehe ich unseren Betrieb als erfolgreich. Unser Unternehmen funktioniert trotz der starken Konkurrenz auf dem Markt sehr gut, und das ist nicht nur alleine mein persönlicher Erfolg, sondern ebenso der Erfolg meiner Mitarbeiter. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich beobachte meine Geschäftspartner sehr genau und schaue mir von ihnen das ab, was mich im Berufsleben weiterbringen wird. So definiere ich meine Ziele, und wenn es mir gelingt, diese Ziele dann auch zu erreichen, bin ich auf dem richtigen Weg. Diese Vorgangsweise war ausschlaggebend für meinen Erfolg. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Der Zeitpunkt, ab dem ich mich als erfolgreich betrachtete, war, als ich eigenverantwortlich arbeitete und auch die ersten Aufträge selbständig akquinierte. Auf diese Leistung war ich natürlich schon sehr stolz. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Mittlerweile sind wir ein reines Softwarehaus, und die Spezialisierung auf diesen Bereich war eine richtige und somit erfolgreiche Entscheidung. Wir haben uns auf die Branchen der Transportunternehmen, der Alten- und Pflegeheime und der Reiseveranstalter spezialisiert. Durch die Entscheidung, uns rein auf diese Branchen zu konzentrieren, sind wir in der Lage, unseren Kunden hier sehr fundiertes Know-how anzubieten, und heben uns so auch von den Mitbewerbern ab. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Meines Erachtens ist eine gute Mischung aus beidem der optimale Weg. Das Rad muß nicht immer neu erfunden werden - oft ist es vernünftiger, sich an bestehenden guten Lösungen zu orientieren und diese mit neuen Ideen zu optimieren. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich lerne immer wieder interessante Personen kennen, die ich aufgrund bestimmter Fähigkeiten schätze, und von denen ich mir Verschiedenes abschauen und für mich selbst zunutze machen kann. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen natürlich eine sehr große Rolle. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich achte darauf, inwieweit ich einen Mitarbeiter in seinem Aufgabenbereich unterstützen kann. Eine Art der Motivation ist es, projektbezogene Prämien in Aussicht zu stellen. Unser gutes Betriebsklima trägt ebenfalls zur Motivation bei. Da wir ein sehr junges Team sind, herrscht eher ein freundschaftlicher als ein förmlicher Umgangston. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Im Transportbereich können wir allen Sparten gute Programme anbieten, was eine sehr gute Lösung ist, da es gerade in dieser Branche viele Mischbetriebe gibt, die durch die Zusammenarbeit mit uns eine optimale Lösung finden können. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich arbeite grundsätzlich am Wochenende nicht, es sei denn, wir sind auf einer Messe vertreten. Ich brauche regelmäßig eine gewisse Zeit, die mir zur freien Verfügung steht, damit ich wieder Kraft und Energie für den Beruf tanken kann. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Permanente Weiterentwicklung ist in unserer Branche ohnehin ein Muß. Ganz wichtig ist, immer auf dem neuesten Stand zu bleiben und sich Fachliteratur zu widmen. Wenn ich genug Zeit zur Verfügung habe, besuche ich auch Kurse im WIFI. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Im Moment ist es mein Anliegen, den guten Status quo des Betriebes zu erhalten. Ich möchte meinen Mitarbeitern weiterhin einen guten und sicheren Arbeitsplatz bieten. Im Softwarebereich gibt es ja ständig Neuerungen, und es ist mein Ziel, gemeinsam mit meinen Mitarbeitern unseren Kunden immer das aktuellste Produkt zur Verfügung zu stellen. Natürlich ist ein konsequenter Aufbau unseres Kundenstockes ebenso ein Ziel, das es zu erreichen gilt. **Ihr Lebensmotto?** Finde den richtigen Mittelweg, um dir keinen der Wege zu verbauen.

✶ Steininger Johann Dr.

Zur Person

Beruf: Beamter. Funktion: Stadtamtsdirektor. Tätig bei: Stadtgemeinde Horn., 3580 Horn, Rathausplatz 4. Geboren - Datum, Ort: 13. November 1955, Etzen. Familienstand: Verheiratet mit Anita. Kinder: Theresa und Martin (1983). Eltern: Johann und Rosa. Ehrungen: Florianiplakette des Landesfeuerwehrverbandes Niederösterreich. Mitgliedschaften: CV, MKV. Hobbies: Schifahren, Lesen, Wandern, Städtereisen, Bildende Kunst.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Aus einfachen Verhältnissen stammend, maturierte ich am Bundesrealgymnasium Zwettl und studierte nach Ableistung des Präsenzdienstes Rechtswissenschaften an der Universität Wien. Die Promotion zum Doktor erfolgte im Jahre 1978. Die Gerichtspraxis absolvierte ich in Zwettl und Krems, anschließend trat ich als Verwaltungsjurist des Landes NÖ meinen Dienst an. In weiterer Folge wurde ich dem Büro des damaligen Landeshauptmannes Mag. Siegfried Ludwig zugeteilt. Seit 1989 bin ich Verwaltungsjurist der Gemeinde Horn und seit 1. Jänner 2001 mit der Funktion des Stadtamtsdirektors betraut.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Vorweg sei ein Ausspruch Stefan Zweigs erwähnt: „Wer sich selbst gefunden hat, der kann im Leben nichts mehr verlieren". Ziele zu erreichen, die sozial und nachhaltig sind, ohne sich selbst aus den Augen zu verlieren, heißt für mich, Erfolg zu haben. Wenn sich das Ergebnis in das große Ganze einfügen läßt, kann ich zufrieden sein. Ein Faktor in meinem Beruf ist Kontinuität, und die Erledigung der Aufgaben muß für jeden Beteiligten eine Selbstverständlichkeit darstellen. Es entspricht nicht dem Wesen eines Beamten, selbst im Mittelpunkt zu stehen. Macht ist

verführerisch - ich trachte danach, sie sorgsam und mit Demut einzusetzen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Vor einigen Jahren mußte ich eine einschneidende Krankheit bewältigen, die mich die Sicht auf die Dinge revidieren ließ. Erwähnenswert hierbei ist die verstärkte positive Grundhaltung mit dem Fokus nicht nur auf die berufliche Tätigkeit, sondern über den Tellerrand hinausschauend. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Indem ich bemüht bin, die emotionelle Ebene nicht auszuklammern. Trotzdem sage ich: Ohne Fleiß kein Preis! Durch solides Grundwissen werden Problemstellungen vermehrt zu Aufgaben, die nach Erledigung enorm motivieren. Vom Typ her möchte ich mich als ruhigen, oft aber sturen Menschen beschreiben, der sich um Teamarbeit bemüht und die Hierarchien flach gestaltet. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Natürlich meine Eltern, wobei mir mein Vater seine einfache, aber klare Denkweise weitergab, daß man ohne Einsatz nichts erreicht und man für sein Umfeld ein gewisses Maß an sozialer Verantwortung trägt. Hier macht mich besonders stolz, daß ich meinen Kindern dieses Engagement weitergeben konnte, sodaß sie sich heute in Vereinen tatkräftig für die Gemeinschaft einsetzen. Erwähnenswert ist selbstverständlich auch Altlandeshauptmann Ludwig, von dem ich fachlich und sozial enorm viel gelernt habe. In Netzwerken und komplexen Zusammenhängen zu denken, war als junger Mensch prägend für mich. Dann ist da noch mein ehemaliger Volksschuldirektor anzuführen, der mir vermittelte, nicht immer recht haben zu müssen, sondern die Sache selbst in den Vordergrund zu stellen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die rechtliche Stellung und die Funktion als Leiter des inneren Dienstes zwischen der politischen Ebene und der Verwaltungsebene der Mitarbeiter stellt eine große Aufgabe dar. Hier wäre ein größeres Zugeständnis vonnöten, um damit mehr Identifikation mit seiner Arbeit zu fördern. Weiters ist der Zwiespalt zwischen vorgegebenem Finanzrahmen und dem Dienst am Bürger vermehrt ein Problem. Ich genieße aber das Vertrauen des Bürgermeisters, hier kompetente Entscheidungen zu treffen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie sind sehr wichtig, um die Aufgaben umzusetzen, denn ich sehe uns vermehrt als Dienstleister und Servicestelle für die Bürger. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Jeder einzelne muß sich mit der Philosophie und den entsprechenden Aufgaben identifizieren können. Meine subjektive Beurteilung und mein menschliches Gespür haben sich in der Auswahl neuer Mitarbeiter bisher sehr gut bewährt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich stehe zu meinen Leuten und bin bereit, ihnen zu helfen. Eine Maxime von mir ist, mit den Mitarbeitern nicht über Politik zu sprechen, obwohl ich selbst einer Partei nahestehe. Wir haben heuer ein neues Arbeitzeitmodell in Form von Gleitzeit erarbeitet, das den Kollegen größere Spielräume ermöglicht und mehr Selbstverantwortung überträgt. Hier habe ich den Eindruck, daß dies viele motiviert hat. Wir arbeiten außerdem daran, über das Maß engagierte Mitarbeiter zu honorieren. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Im Laufe der Jahre habe ich meiner Familie viel abverlangt. Meine Frau ist selbst berufstätig und sozial engagiert und hat mich immer unterstützt. Darüber hinaus ist die Großfamilie tatkräftig hinter uns gestanden. Diese Stabilität macht es mir möglich, voll in meinem Beruf aufzugehen. Meine Zwillinge machen mich recht stolz, und sie stehen bereits erfolgreich in Studium und Beruf. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Fachliches Grundwissen, Aus- und Weiterbildung ist für mich oberstes Prinzip, auch für meine Mitarbeiter. Ich selbst habe eben einen Universitätslehrgang für kommunales Management belegt. Neben dem Studium von Fachlektüre schiele ich aber noch nach der Donauuniversität, wo sich vielleicht das eine oder andere Interessante ergeben könnte. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Eine profunde Ausbildung ist in jedem Fall die Basis. Durchhaltevermögen und die Einsicht, daß man mit 20 Jahren nicht schon alles haben kann, sind die nächsten Punkte, um sich den Start ins Leben nicht allzu schwer zu gestalten. Sich selbst etwas zu erarbeiten, ohne andere einzuschränken, auch indem man innerlich bei sich bleibt und soziale Kompetenz erwirbt, kann einen zufrieden machen. Mir selbst gibt der Glaube den nötigen Halt. Aus Erfahrung kann ich sagen, daß die Dinge - auch das Geld - zu einem zurückkommen, wenn man sich nicht darin verbeißt.

✱ Steinkogler Gerhard Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Architekt. Tätig bei: Architektenbüro Steinkogler Planungs-GmbH., 4813 Altmünster, Ebenzweierstraße 34. Geboren - Datum, Ort: 8. Mai 1954, Vöcklabruck. Familienstand: Verheiratet mit Ingeborg. Kinder: Dipl.-Ing. Michael (1977) und MMag. Theresia (1979). Eltern: Brunhilde und Franz. Mitgliedschaften: Lions Club - seit 22 Jahren, seit 20 Jahren im Vorstand, Verantwortlicher für den Jugendaustausch im Bezirk. Hobbies: Beruf, Handwerk.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich die Matura abgelegt hatte, absolvierte ich das Studium der Architektur an der Technischen Universität Graz. Danach war ich für das Architekturbüro Hinterwirth in Gmunden, eines der größeren Büros des Bezirks, tätig. 1990 machten mein Bruder und ich uns selbständig und gründeten unser Bau- und Architektenbüro, Steinkogler Planungs-GmbH. Wir sind in der Lage, im Objektbereich alle Aufträge zu erledigen. Da es nicht einfach ist, öffentliche Aufträge zu erhalten, sind wir zur Zeit sehr stark für Kunden aus dem Privatbereich tätig. Auch seitens der Gewerbebetriebe und im Geschoßwohnbau ist die Auftragslage momentan nicht zufriedenstellend.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich kann mich durchaus als erfolgreich bezeichnen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Vor allem Fleiß und Engagement. Man muß zu 100 Prozent hinter dem stehen, was man sagt, und von seiner Arbeit überzeugt sein. Der Bauherr bemerkt jede Unsicherheit. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Es ist unerläßlich, stets sofort auf Herausforderungen reagieren zu können. Dieser Umstand macht meinen Beruf interessant, stellt zugleich aber auch einen Streßfaktor dar. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Es mangelte mir noch nie an Selbstbewußtsein. Nachdem ich mich selbständig gemacht hatte, empfand ich mich nicht sogleich, sondern erst nach etwa zwei Jahren als erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Erfolgreich war die Entscheidung, uns selbständig zu machen und auch keine Angestellten aufzunehmen. Wir wollten bewußt ein kleines Büro bleiben. Gelegentlich arbeiten wir aber mit freien Mitarbeitern. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist in dieser Hinsicht entscheidend, eine Imitation ist nie so erfolgreich. Wenn man als Architekt

Copyrighted material

nicht einmalig ist, kommen die Kunden kein zweites Mal mehr. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wir leben nur von Mundpropaganda. Es hat sich eben herumgesprochen, daß bei unserer Arbeit Qualität absoluten Vorrang hat. Man muß nicht unbedingt in einem ausgefallenen Stil bauen, um zu beweisen, daß man vertrauenswürdig ist und solide Arbeit leistet. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die EU und ihre Vorschriften ruinieren die kleinen Architekturbüros, denn die ausländischen Büros, die an Wettbewerben in Österreich teilnehmen, sind eine zu übermächtige Konkurrenz. Zudem kann man es sich als kleines Büro nicht leisten, bei jedem Wettbewerb mitzumachen. Andere EU-Kriterien schränken uns ebenfalls sehr ein. Wer z.B. ein Krankenhaus bauen will, muß schon eines geplant haben, um ein Angebot legen zu können, und so sind kleine Büros hier praktisch ausgeschlossen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärke ist unsere Erfahrung. Wir können auf eine fundierte Ausbildung und eine solide Laufbahn verweisen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Zwischen diesen beiden Bereichen gibt es keine klare Trennlinie. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Weiterbildung findet laufend statt, in unserer Branche muß man immer am neuesten Stand der Entwicklung bleiben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Jugend sollte darauf achten, eine gute Ausbildung zu absolvieren und auch nicht darauf vergessen, ihren Hausverstand einzusetzen. Auch bin ich der Meinung, daß zu wenig gründlich gearbeitet wird. Es ist wesentlich, sein Handwerk zu verstehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es ist mir ein Anliegen, auch weiterhin zufriedene Bauherren zu haben, die sich mit unserer Arbeit identifizieren können.

✱ Steinwendner Richard

● Zur Person

Beruf: Landwirt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Richard Steinwendner Landesprodukte-Einzelhandel., 4600 Thalheim bei Wels, Ottsdorf 2. Geboren - Datum, Ort: 27. März 1959, Thalheim bei Wels. Familienstand: Verheiratet mit Friederike. Kinder: Markus (1983), Thomas (1984) und Michael (1993). Eltern: Richard und Maria. Mitgliedschaften: Freiwillige Feuerwehr (15 Jahre Kommandant), Bauernvertretung. Hobbies: Familie, Jagd. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Schweinehaltung und -vermarktung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs mit meinen beiden Geschwistern in der Landwirtschaft meiner Eltern auf und besuchte nach Abschluß der Hauptschule die Landwirtschaftliche Mittelschule in Sankt Florian. Durch die plötzliche Erkrankung meines Vaters wurde meine Arbeitskraft zu Hause benötigt, ich brach die Schule zunächst ab und übernahm die Arbeiten bei uns am Hof. 1981 legte ich die Meisterprüfung ab, 1983 heiratete ich, und 1984 übernahm ich gemeinsam mit meiner Frau Friederike, die ebenfalls aus einem Landwirtschaftsbetrieb stammt, den elterlichen Hof. Ich suchte stets nach Erwerbskombinationen über die Landwirtschaft hinaus, und so fing ich 1990 mit dem Handel von Landesprodukten an. Mittlerweile haben wir - meine beiden Söhne sind schon in den Betrieb integriert - eine große Dienstleistungspalette aufgebaut.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich persönlich, zufrieden auf Vergangenes und Künftiges zu blicken. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe heute viele zufriedene Kunden, einen großen Kundenstock und eine glückliche Familie. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Know-how als leidenschaftlicher Landwirt und das von meinen Vorfahren Erlernte. Ich führe den elterlichen Hof bereits in vierter Generation. Ausschlaggebend für meinen Erfolg sind mein Mut und meine Ideenvielfalt und der Mut, neue Dinge auszuprobieren bzw. stets nach Nischen zu suchen. Ich gebe angesichts von Niederlagen, wie zum Beispiel in schlechten Erntejahren, nie auf und denke immer positiv. Ich bin stolz, daß meine beiden Söhne Markus und Thomas schon aktiv in den Betrieb integriert sind. Wir haben Kunden in Oberösterreich, der Steiermark, Niederösterreich und Bayern, und als Familienbetrieb ist es uns möglich, sehr flexibel zu agieren. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Durch klare Aufgabenteilung. Jeder hat seinen Platz und weiß, was zu tun ist. Es leben derzeit drei Generationen am Hof, und ich bin froh, daß meine Mutter trotz einer schweren Operation noch gerne mitarbeitet, so ist auch sie eine große Hilfe, zum Beispiel beim Kochen für die Familie. Meine Frau kümmert sich vorwiegend um die Schweinezucht und -haltung. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Daß viele Ideen von mir zur Umsetzung kamen und von den Kunden angenommen wurden, ist eine schöne Anerkennung für mich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine erfolgreiche Entscheidung bestand darin, den elterlichen Betrieb zu übernehmen. Ich bin mir sicher, daß der Landwirt auch in Zukunft eine wichtige Säule der Volkswirtschaft sein wird. Ich liebe meinen Beruf und bin froh, daß ich gemeinsam mit meiner Familie arbeiten kann. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Bewährtes mit Neuem zu verbinden ist für mich eine Herausforderung, um nicht zu sagen, mein Steckenpferd. Es macht mir Spaß, Pionierarbeit zu leisten; so habe ich mir beispielsweise eine Neuerung in der Schweiz angesehen und als erster in Österreich umgesetzt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als Partner und Geschäftsmann mit Handschlagqualität. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wir beschäftigen neben einem fixen Mitarbeiter in Spitzenzeiten Aushilfskräfte und arbeiten auch mit dem Maschinenring zusammen, so haben wir die erforderlichen Kapazitäten. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere breite Dienstleistungspalette wie Forstmulchen, Beistellung der Pflanzgeräte und Rodungsfräsen, unser Alm-Full-Service und vor allem das Mais- und Strohpressen haben uns bekannt gemacht. Bodenbearbeitung, Sätechnik, Düngung, Staplerarbeit und Winterdienst sind ebenfalls Bestandteil unseres Angebots. Neben dem Handel, den wir als Gewerbebetrieb führen, haben wir noch die Maschinenvermietung und einen intensiven Beratungsdienst in sämtlichen landwirtschaftlichen Fragen eingerichtet. Unsere Kunden stammen aus vielen Bundesländern und Bayern, wissen das zu schätzen und bringen uns stets Neukunden durch Empfehlungen. Darauf sind wir besonders stolz. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Der Beruf, vor allem die Büroarbeit, nimmt mich sehr in Anspruch. Bei der Jagd und inmitten der Familie kann ich am besten abschalten und auftanken, die Sonntage im Kreis meiner Familie genieße ich sehr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Der Beruf des Bauern hat immer einen besonderen Stellenwert. Nicht die Grundfläche, sondern die Erwerbskombinationen sind die ausschlaggebenden Faktoren des Erfolges; sie müssen ausgewogen und realistisch sein. Natürlich haben sich die Rahmenbedingungen durch die Globalisierung verschoben, man muß aber eben die Nischen erkennen und etwas daraus machen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist

es, das Geschaffene abzusichern und weiter auszubauen. Als Familienbetrieb wollen wir weiterhin erfolgreich am Markt präsent sein, weitere Nischen finden und eine noch höhere Kundenbindung erreichen. Das Preis-/Leistungsverhältnis muß stets überprüft werden. Auch glaube ich, daß wir Landwirte im Bereich der erneuerbaren Energien wieder mehr ins Rampenlicht geraten und gefordert sein werden. Ich freue mich schon, diese Herausforderungen mit meinen Söhnen anzunehmen. Bis dahin wird auch unser dritter Sohn Michael mit uns mitarbeiten, wenn er das möchte. **Ihr Lebensmotto?** „Geht nicht" gibt's nicht!

✱ Steirer Manuela alias Styrina

● Zur Person

Beruf: Sängerin. Funktion: Sängerin. Geboren - Datum, Ort: 4. November 1975, Feldbach. Familienstand: Verheiratet mit Robert. Eltern: Alois und Amalia Pfundner. Schöpferische Akte: Singles: „Mi Amor (No Senior)", „Sternenfeuer", „Flieg mit mir", „El Chico Loco", „Nur einmal noch". Hobbies: Tanzen, Fitneß, Indianer, Esoterik.

● Karriere

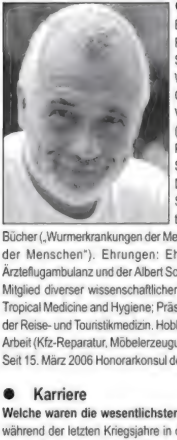
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Schon im frühen Kindesalter liebte ich es, zu singen, und so kam es, daß ich bereits mit vier Jahren ein Ziel hatte: Ich wollte Sängerin werden. Als ich neun Jahre alt war, ermöglichten mir meine Eltern eine klassische Gesangsausbildung sowie Ballett- und Jazzdance-Unterricht. Nach einer langen Reihe von Auftritten, bei denen ich Cover-Versionen verschiedener Stilrichtungen zum Besten gab, veröffentlichte ich mit 13 Jahren meine erste LP. Im Laufe der nächsten Jahre folgten vier weitere Longplays (BMG Ariola Austria). Ich hatte zahlreiche Auftritte im Fernsehen, unter anderem in den Sendungen „Ich und du" und „Ferienexpreß" in Österreich, aber auch in der ehemaligen DDR und Albanien. Zwischen meinem zwölften und 17. Lebensjahr war ich mehrmals in Amerika, Australien, Kanada usw. Eine längere Produktionspause als Solo-Sängerin erwies sich in weiterer Folge für mich als sinnvoll, denn ich sammelte Bühnenerfahrung in einer 1991 gegründeten Band, in der ich mit meiner Mutter zusammenarbeiten konnte, und die auch sehr erfolgreich war, nämlich bei den Raabtal Dimdln. Unter anderem traten wir zehn Mal beim Musikantenstadl sowie beim Grand Prix der Volksmusik auf. 2001 war dann das Jahr meines Comebacks als Solo-Sängerin. Bei meinem langjährigen musikalischen Wegbegleiter Walter Wessely produzierte ich den Song „Flieg mit mir". Er landete nach wenigen Wochen auf Platz 1 der österreichischen Radio- und Hörercharts. Die darauf folgenden Singles „Sternenfeuer" und „Mi Amor" brachten mich zwei- bzw. vier Mal auf das Siegerstockerl. Diese Erfolgswelle wurde mit den Songs „Ich will dich ganz oder gar nicht", „Ich hab keine Angst" und „El Chico Loco" fortgesetzt, die wieder Spitzenplazierungen in den Airplaycharts einbrachten. Gemeinsam mit meinen vier Tänzerinnen biete ich dem Publikum auch eine mitreißende Tanzperformance.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, sagen zu können, das Publikum nimmt meine Musik mit Freude auf und kann sich mit den Texten, die ich singe, identifizieren. Erfolg bedeutet für mich auch, daß ich meine große Leidenschaft zum Beruf machen konnte, also auch davon leben kann. Zum Erfolg gehören auch Niederlagen. Doch ich bin ein Mensch, der sagt, auch Niederlagen haben etwas Gutes. Es geht nie eine Tür zu, wenn nicht auch zugleich eine aufgeht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich zum jetzigen Zeitpunkt als erfolgreich, doch natürlich strebe ich weiter, denn wenn man zufrieden ist mit dem, was man immer gemacht hat, kann man sich nicht weiterentwickeln. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Einerseits waren die Texte, die Melodien und meine unverwechselbare Stimme für meinen Erfolg ausschlaggebend. Weiters denke ich, daß meine fröhliche und umgängliche Art zum Erfolg beigetragen hat. Ich bin authentisch und ehrlicher Kritik gegenüber aufgeschlossen. Ich habe Talent und ein ausbaufähiges Potential, aber ich wußte, daß ich daraus etwas machen muß. Ich bin ein ehrgeiziger und fleißiger Mensch. Schließlich hatte ich das Glück, zur rechten Zeit am rechten Ort zu sein. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Manchmal ertappe ich mich selbst dabei, daß ich einen Mann einer Frau vorziehe, zum Beispiel, wenn ich mich für einen Arzt statt für eine Ärztin entscheide, weil ich mir einbilde, daß ein Mann kompetenter ist. Allerdings gibt es Bereiche, wo ich eher Frauen vertraue, bei privaten Problemen zum Beispiel. Vor allem im künstlerischen Bereich merke ich, daß Männer viel cooler mit Emotionen umgehen. Wenn Frauen in den ersten Reihen ausflippen, halten Männer das für amüsant. Wenn allerdings ein Mann sagt, „die ist nett" oder „das gefällt mir", bekommt er Schwierigkeiten mit seiner Frau. Wir Frauen reden oft von Gleichberechtigung, dabei sind es aber immer wieder die Frauen, die einander gegenseitig das Leben schwer machen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich bei „Ich und du" den ersten Preis gewann, obwohl auch Wolfgang Ambros in der Wertung war, war es für mich ein richtiges Erfolgserlebnis. Ich war damals 12 oder 13 Jahre alt. Abgestimmt wurde auf dem Postweg, und so erhielt ich stoßweise Postkarten, die ich alle gelesen habe, weil ich sie so entzückend und berührend fand. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Auf jeden Fall finde ich Originalität besser, um erfolgreich zu sein. Ich bin davon überzeugt, daß es nie mehr Schlager geben wird wie noch vor Jahrzehnten, Evergreens sozusagen, denn es ist alles Wiederholung in Form einer Neuaufbereitung. Deshalb halte ich den Wiedererkennungswert einer Stimme für ganz besonders wichtig. Um zu bestehen, muß man seine Unverwechselbarkeit behalten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern sind das Beste, was mir passieren konnte. Meine ganze Verwandtschaft hat mir stets das Gefühl der Geborgenheit gegeben. Ich konnte mit jedem Problem zu meinen Eltern oder meiner Großmutter kommen, und war es auch noch so klein, ich wurde immer ernst genommen. Dieses Umfeld war die Basis für meinen Erfolg. Viele meiner Eigenschaften habe ich wohl von meiner Oma, Frau Rosa Pfundner, übernommen, zum Beispiel meine manchmal aufbrausende Art. Einen Volltreffer habe ich auch mit meinem Produzenten, Herrn Walter Wessely, gemacht. Wir haben eine echte Vertrauensbasis und ich kann mich voll auf ihn verlassen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Zu meinen schlechten Eigenschaften zählt, daß ich sehr impulsiv bin. Ich sage alles auf direkte Art, und damit kann nicht jeder gut umgehen. Manchmal denke ich, ich sollte mich etwas mehr zurückhalten. Ich habe aber auch gute Eigenschaften: Zielstrebigkeit, Hilfsbereitschaft und Pünktlichkeit. In meinem Beruf hat man es oft mit Neidern zu tun, was ich vor allem in meiner Schulzeit schmerzlich zu spüren bekam. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarung von Beruf und Privatleben gelingt mir sehr gut. Man darf einfach nicht den Fehler machen, Probleme, die im Job entstehen, mit nach Hause zu

nehmen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Sich selbst treu bleiben, auch, wenn der Weg zum Ziel etwas länger ist, damit man sich in den Spiegel schauen kann. Durchhaltevermögen ist ebenfalls sehr wichtig. Rom wurde ja auch nicht an einem Tag erbaut. Kommen Disziplin, gesundes Selbstbewußtsein und Fleiß dazu, wird der Erfolg sicher nicht ausbleiben. **Ihr Lebensmotto?** Ganz oder gar nicht.

✱ Stemberger Heinrich Univ.-Prof. Dr.



● Zur Person

Beruf: Facharzt für Tropenmedizin. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Stemberger & Stemberger GmbH., 1080 Wien, Lenaugasse 19. Geboren - Datum, Ort: 15. Jänner 1941, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Astrid. Kinder: Regina (1962), Julia (1965), Katharina (1968), Peter (1974), Moana (1976), Julia (1986), Songa (1994) und Lynda (2000). Eltern: Dr. Hermann und Dr. Elfriede. Schöpferische Akte: Etwa 150 Fachartikel, zwei Handbuchbeiträge und zwei Bücher („Wurmerkrankungen der Menschen" und „Protozoen und Infektionen der Menschen"). Ehrungen: Ehrungen von der Österreichischen Ärzteflugambulanz und der Albert Schweitzer Gesellschaft. Mitgliedschaften: Mitglied diverser wissenschaftlicher Vereinigungen, z.B. Royal Society for Tropical Medicine and Hygiene; Präsident der Österreichischen Gesellschaft der Reise- und Touristikmedizin. Hobbies: Jede Art von manueller, technischer Arbeit (Kfz-Reparatur, Möbelerzeugung). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seit 15. März 2006 Honorarkonsul der Republik Mali.

● Karriere

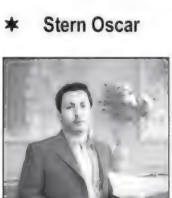
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs während der letzten Kriegsjahre in der Steiermark auf und besuchte in der Ramsau die Volksschule. Die Hauptschule in Schladming schloß ich jedoch nicht ab, da man mir nahelegte, meinen Fähigkeiten entsprechend an ein Gymnasium zu wechseln. 1959 schloß ich planmäßig die Mittelschule in Waidhofen mit der Matura ab. In der Folge übersiedelte ich nach Wien, um Medizin zu studieren, und promovierte nach neun Studienjahren als dreifacher Vater. Während meines Studiums war ich in verschiedenen Bereichen, unter anderem im Außendienst und als wissenschaftlicher Leiter von Glaxo, tätig. Als ich, während ich mich gerade auf das Hygienerigorosum vorbereitete, von einer ausgeschrieben Stelle für einen Universitätsassistenten am Hygieneinstitut hörte, bewarb ich mich aus dem folgenden Grund: Mein Vater war als Landarzt in der Ramsau tätig und bat mich, einen Bauern zu besuchen, um den Lohn für seine Arbeit abzuholen. Da ich zu dieser Zeit eigentlich vorhatte, die Praxis meines Vaters zu übernehmen, suchte ich den Bauern auf und bat um den ausstehenden, sehr geringen Geldbetrag für die Behandlungsdauer von zehn Jahren. Der Bauer jedoch meinte nur, wenn der Herr Stemberger von ihm etwas wolle, sollte er sich gefälligst zu ihm heraus bequemen. In diesem Moment wurde mir klar, daß ich auf jeden Fall eine wissenschaftliche Laufbahn einschlagen wollte, anstatt mich mit griesgrämigen Menschen um meinen Arbeitslohn zu streiten. In der Folge war ich am Hygiene-Institut der Universität als erster Oberarzt tätig, ehe ich 1990, am Tag des ersten Golfkrieges, das Tropeninstitut Wien gründete, das ich heute mit 15 Angestellten führe. Im Jahre 2001 wurde die Firma Stemberger & Stemberger GmbH gegründet, die das Institut und einen Arzneimittelgroßhandel vereinigt. Aufgrund meiner Erfahrung und meines Alters wurden mir übrigens die entsprechenden, normalerweise notwendigen Prüfungen nachgesehen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg gibt es auf vielen Linien. Erfolg ist die Summe aller Ereignisse, die maßgeblich sind, um ein glückliches, erfülltes Leben zu führen. Wesentlich ist es aber, Spuren zu hinterlassen, die auch nach dem Ableben noch sichtbar sind - sei es durch Publikationen oder andere Erinnerungen. Eine meiner großen Freuden, die für mich auch Erfolg bedeuten, sind die Möbelstücke, die ich erzeuge. Obwohl ich weiß, daß man Anerkennung mit Vorsicht genießen muß, ist sie mir dennoch ein Maßstab meines Erfolges. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, trotz meiner drei Ehen ist es mir gelungen, eine befriedigende Familiensituation herbeizuführen, das Institut trotz widriger Umstände am Leben zu erhalten und sogar zu einem Ruf als renommierte Institution zu verhelfen. Viele Menschen kennen und schätzen mich auch als guten Arzt. Zu meinen Erfolgen zähle ich auch das wunderschöne Haus, das wir uns vor zwei Jahren haben bauen lassen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zähigkeit, das heißt die Fähigkeit, mich von Rückschlägen nicht entmutigen zu lassen, außerdem Fleiß und das Vermögen, rasche, intuitive Entscheidungen zu treffen. Meinen Wechsel von der Universität in das Berufsleben würde ich als Übertritt vom Spiel- ins Erwachsenenalter bezeichnen. Ich lernte auch, daß so manches Unglück zum Anstoß für eine neue Entwicklung war. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Entscheidungen treffe ich rein emotional, also aus dem Bauch heraus. So war z.B. die Entscheidung maßgebend, nicht der Nachfolger meines Vaters als Gemeindearzt in der Ramsau zu werden, sondern die Universitätslaufbahn einzuschlagen. Dann folgte die Entscheidung, mich selbständig zu machen und mich dem freien Wettbewerb auszusetzen. Das bestätigte mir, daß ich gegen widrige Umstände aus eigener Kraft etwas zustande bringen kann. Die jüngste Entscheidung, den Arzneimittelgroßhandel zu gründen, war ebenfalls eine sehr gute. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich wollte immer Arzt werden, dabei war mein Vater für mich Ikone und Identifikationsobjekt. Darüber hinaus gab es Prof. Wiedermann, der mich vor allem im Bereich der wissenschaftlichen Arbeit beeinflußte. Im praktischen Bereich war es eher umgekehrt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die wichtigste Anerkennung kommt von meiner Frau - danach bin ich richtig süchtig. Wichtig ist mir auch die Erwartungshaltung der Menschen; viele glauben, daß ich sie gut beraten und behandeln kann. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Reiseprohylaxe wird zu wenig standardisiert, und viele Institute, die zu den Trendsettern gehören, haben nicht ausreichend die Möglichkeit, sich bemerkbar zu machen. Meiner Überzeugung nach wäre eine Vereinheitlichung wünschenswert, wobei an diesem Problem bereits gearbeitet wird. Ein kommendes Problem ist die Finanzierung der neuen Impfung gegen Gebärmutterkrebs. Das wird eine sehr schwierige gesellschaftspolitische Diskussion werden. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Seriosität sowie die sofortige Einführung jeglicher neuer medizinischer Erkenntnisse in die Praxis. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Familie gibt mir den wesentlichen Sinn für das Leben. Meine soziale Stellung ist für meine Kinder natürlich von Nutzen, aber mittlerweile „profitiere" ich auch umgekehrt vom Erfolg meiner Töchter Julia und Katharina Stemberger. Das Familienoberhaupt bin in Wahrheit ja nicht ich, sondern eigentlich meine Frau.

Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man soll so schnell wie möglich in die Selbständigkeit gehen, weg vom „Lohnsklaventum"! Wichtig ist es, die Menschen zu lieben, das Liebenswerte an ihnen zu erkennen und ihnen klarzumachen, daß sie liebenswert sind. Einem jungen Menschen würde ich raten, das zu machen, was er gern tut und einen Beruf nicht wegen des Geldes wegen anzustreben. Der Beruf, in dem man aufgeht, wird auch zum Erfolg führen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich wünsche mir, das Institut eines Tages gemeinsam mit einer kompetenten Person in Form von Time-Sharing zu führen und sechs Monate pro Jahr in Hawaii zu leben. Außerdem wünsche ich mir, daß mir die Ausübung meines Berufes auch weiterhin Freude macht.

✶ Stern Oscar



● Zur Person

Funktion: Inhaber der Kfz-Börse Oscar Stern. Familienstand: Verheiratet mit Claudia. Kinder: Marielle und Katrin. Ehrungen: Bestes Autohaus beim Konsumententest der AK. Hobbies: Wandern, Schifahren, Schwimmen und Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Lehrausbildung zum Kraftfahrzeugtechniker und einigen Jahren Praxis in Kfz-Fachbetrieben entschloß ich mich in jungen Jahren zur beruflichen Selbständigkeit und gründete am 7. Jänner 1994 mein eigenes Kfz-Unternehmen. Durch Mißerfolge lernte ich Erfolge kennen, allerdings mußte ich mich mehrmals neu am Markt positionieren. Neben dem Verkauf von Gebraucht- und Jahreswagen entdeckte ich ein Nischenprodukt, indem ich mich auf besondere Fahrzeugmarken und -typen spezialisierte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Eine vertrauensvolle Beziehung, ehrliche Partnerschaft, erfahrene, gut ausgebildete Mitarbeiter mit Charisma und loyalem Firmendenken, das bedeutet Erfolg für mich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Mir wurde im Leben nichts geschenkt, und ich habe mir meine Erfolge selbst erarbeitet. Nach dem Motto „Der Weg ist das Ziel" habe ich eine Hürde nach der anderen erfolgreich überwunden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In erster Linie der Glaube an mich! Persönlichkeitsseminare halfen mir für mein schnelles, fundamentales und zielorientiertes erfolgreiches Wachstum. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Herausforderungen sehe ich sehr egoistisch, ich stelle mich ihnen, und Probleme werden als erstes behandelt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich will und kann dies nicht auf eine bestimmte Situation beschränken, da ich tagtäglich wichtige Entscheidungen treffe. Ich weiß aber definitiv, daß ich keine meiner Entscheidungen bereue. Ich würde meinen Weg wieder auf dieselbe Weise beschreiten. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität bzw. Authentizität ist der beste Weg, um erfolgreich zu sein. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung, Lob und konstruktive Kritik erfahre ich täglich durch meine Kunden. Meine Firma ist bekannt als modernes, vielfältiges, innovatives und ehrliches Autohaus. Das zeigt sich auch in der baulichen Präsenz und den immer wieder liebe- und kunstvoll gestalteten Schaufensterdekorationen. Gerade durch den gestalterischen Einfallsreichtum meiner Frau kommt die Präsentation meiner Fahrzeuge bestens zur Geltung. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne loyale und ehrliche Mitarbeiter ist Erfolg nicht möglich. Da jeder meiner Mitarbeiter als selbständiger Teil des Unternehmens agiert, tragen sie wesentlich zum Erfolg bei. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Die Motivation erfolgt durch die Arbeit selbst, weil täglich neue Herausforderungen auf uns warten. Innerhalb des Teams stimmen außerdem die ethischen Werte, der gegenseitige Respekt und die Anerkennung überein. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Standort im Dreiländereck mit über 15.000 Menschen an einer hochfrequentierten Lage, die Nutzung des Internetauftrittes als strategisches Instrument - national sowie international - sowie ein dynamisch motiviertes Team mit jahrelanger Erfahrung und Fachkompetenz. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Aufrichtig und fair, denn ohne Mitbewerber wäre qualitatives Wachstum nicht möglich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Erfolgreiche Menschen sollten nicht nach ihrer finanziellen Situation, sondern nach ihren persönlichen Stärken und Eigenschaften gemessen und beurteilt werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich wünsche mir in Zukunft mehr persönliche und finanzielle Freiheit, möchte aber nicht aufgabenlos in den Tag leben. Ich suche weiterhin neue Herausforderungen, um persönlich wachsen zu können. **Ihr Lebensmotto?** Zur richtigen Zeit am richtigen Ort die richtigen Entscheidungen treffen.

✶ Stibal Oliver

> „Gesundes Wachstum mit Eigenmitteln ist mir besonders wichtig, denn ich möchte die Selbständigkeit wahren."

● Zur Person

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: STIBAL pharma GmbH., 4600 Wels, Gärtnerstraße 9. Geboren - Datum, Ort: 17. Februar 1981, Wels. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Sandra. Kinder: Daniel (2001). Eltern: Gabriele und Gerhard. Ehrungen: Ernennung zum Jungkaufmann 2000 durch die Wirtschaftskammer Oberösterreich. Hobbies: Golf, Schifahren, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule wußte ich schon früh, daß ich mich selbständig machen würde und absolvierte meine Ausbildung mit der klaren Zielsetzung, zu erlernen, wie man Kunden akquiriert, Mitarbeiter führt und gut organisiert. In meiner Lehrzeit bei einem Welser Unternehmen und danach konnte ich erste Berufserfahrungen und Erfolge sammeln und brachte Rekordumsätze, die Maßstab für andere Mitarbeiter wurden. Mich hatte der Gesundheitsbereich schon immer angesprochen, und so führte mich mein beruflicher Weg 2003 in die Pharmabranche. Heute führe ich 18 Mitarbeiter. Wir bedienen zahlreiche Pharmaunternehmen und führen die gesamte Außendienstätigkeit - zum Beispiel für Richter Pharma, Wels - in Österreich sowie Süddeutschland durch.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, die Saat aufgehen zu sehen und liegt in der daraus resultierenden Zufriedenheit, gepaart mit wirtschaftlichem Gewinn. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe meine klar definierten Ziele stets erreicht oder übertroffen, führe heute ein florierendes Unternehmen und beschäftige zufriedene Mitarbeiter. Im Sinne meiner Definition sehe ich mich daher als sehr erfolgreich. Mittlerweile treten neue Kunden aus der Pharmabranche, aber auch aus anderen Branchen ausschließlich von selbst an mich heran. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zielstrebigkeit, ein gutes Vorstellungsvermögen und die Fähigkeit, genau zu analysieren, auf welchem Weg ich meine Ziele am besten erreiche, waren ausschlaggebend für meinen Erfolg. Zum Verkaufen gehören verschiedene Faktoren, so auch Talent, Extrovertiertheit, Offenheit und die nötige Abschlußstärke. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern sind als Trainer in der Erwachsenenbildung tätig, und von ihnen habe ich wertvolle Impulse für meine Karriere erhalten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Mein erfolgreicher Weg ist für mich als solcher ebenso Anerkennung wie die positiven Rückmeldungen von Kunden, daß wir unsere Arbeit gut machen. Wir leben von Kontakten, daher ist mir Beziehungsarbeit mit den Kunden ganz wichtig. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Den größten Stellenwert neben meiner Arbeit als General Manager haben die Mitarbeiter. Wir bilden unser Personal ausschließlich in der hauseigenen Akademie aus und suchen laufend neue und engagierte Mitarbeiter. Die Matura ist bei uns keine Grundvoraussetzung. Bei anderen Ausbildungsstätten bestehen in der Regel zehn Prozent die Prüfung, bei uns sind es 90 Prozent. So stehen zwei Ausbildungswege zur Verfügung: Montag bis Freitag über sechs Monate oder berufsbegleitend über zwölf bzw. 18 Monate. Auch das AMS schickt uns Mitarbeiter zur Ausbildung, und wir bieten schließlich eine Jobgarantie, wenn sich Auszubildende dementsprechend engagieren. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich habe in der Personalauswahl einen völlig neuen Weg eingeschlagen und eigene Techniken entwickelt, um Mitarbeiter am Erfolg gerecht teilhaben zu lassen. Es ist mir wichtig, ihnen Anerkennung und Wertschätzung entgegenzubringen, und selbstverständlich soll sich Leistung auch auf das Gehalt auswirken. Wir sehen jeden Mitarbeiter ganzheitlich als Menschen und bilden in unserer hauseigenen Ausbildungsakademie ständig Pharmareferenten aus. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jungunternehmern möchte ich anraten, nicht allzu viele Schulden zu machen, bescheiden und realistisch zu beginnen und den Betrieb natürlich wachsen zu lassen. Wichtig ist, sich das nötige Know-how aufzubauen und konsequent an seinen Zielen zu arbeiten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, weiter zu expandieren und den Vertrieb noch stärker auszubauen, so denke ich an eine Ausweitung der Geschäfte in gesamt Deutschland und der Schweiz. Da immer mehr Firmen aus anderen Branchen an mich herantreten, denke ich auch in diesen Bereichen über Vertriebslösungen nach. Gesundes Wachstum mit Eigenmitteln ist mir besonders wichtig, denn ich möchte die Selbständigkeit wahren. Neben der Arbeit möchte ich auch das Privatleben genießen, ich habe einen Sohn und möchte ihn bewußt heranwachsen sehen.

✱ Stieger Johann

● Zur Person

Beruf: Bankangestellter. Funktion: Bankstellenleiter. Tätig bei: Raiffeisenbank Inneres Salzkammergut reg. GenmbH, Bankstelle Bad Goisern., 4822 Bad Goisern, Obere Marktstraße 5. Geboren - Datum, Ort: 25. März 1949, Bad Goisern. Familienstand: Verheiratet mit Monique. Kinder: Markus und Michael (1971), Andreas (1974) und Johannes (1981). Eltern: Josef und Anna. Hobbies: Schifahren, Bergsteigen, Radfahren, Fliegenfischen, Armbrustschützenverein, Musizieren (Steirische Harmonika). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Mitglied im Finanzausschuß des Presbyteriums.

„Ich habe alle meine Ziele erreicht."

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich begann meine Karriere ursprünglich in der Bauwirtschaft als Maurer und Zimmermann. 1968 wechselte ich zur Post, wo ich anfangs im Zustelldienst arbeitete, weil man ab Mittag frei hatte. Ich war einige Zeit Vertragsbediensteter, wurde dann pragmatisiert und legte diverse Prüfungen ab. 1979 wurde die Freigabe von Bankfilialen im Nationalrat beschlossen, und die Raiffeisenkasse Gosau, die bereits mehr als hundert Jahre bestand, errichtete eine Filiale in Bad Goisern. 1985 wurde ich zum Prokuristen der Raiffeisenkasse Gosau-Bad Goisern ernannt. Seit Juli 2005 bin ich Bankstellenleiter der Bankstelle Bad Goisern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, in der Raiffeisenbank Karriere gemacht zu haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als erfolgreich, weil ich meine Ziele erreichen konnte und sowohl in beruflicher als auch in privater Hinsicht sehr zufrieden bin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Schon als Kind hielt ich mir vor Augen, daß das Leben einen Sinn haben muß. Ich denke positiv und stecke mir Ziele, die ich sehr konsequent verfolge. Der Wille geht immer vom Kopf aus, egal, ob es sich um berufliche Veränderungen oder etwa um private Dinge handelt. Ich wäre nicht ungern in der Bauwirtschaft geblieben. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Zeit wird immer schnellebiger, und durch den automatisierten Zahlungsverkehr sperrt man die Kunden geradezu aus. So wird es aber immer schwieriger, die Kundennähe zu suchen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Geprägt hat mich eigentlich meine Frau. Ich fühle mich ihr gegenüber verpflichtet. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die wichtigsten Kriterien sind für mich gegenseitige Sympathie und die Art und Weise, wie der Mitarbeiter an die Kunden herangeht. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ein positiv eingestellter Mensch ist selbst motiviert. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die wenigsten Leute gehen in eine Bank, weil sie einen bestimmten Namen hat; es ist wichtig, wer die Kunden betreut. Persönliche Betreuung ist unsere größte Stärke. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Junge Leute sollen sich grundsätzlich über sich selbst Gedanken machen, über ihre Hobbys und darüber, was sie am liebsten machen. Wenn sie ihre Interessen mit dem Beruf vereinbaren können, werden sie die Besten in ihrem Beruf. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe alle meine Ziele erreicht.

Copyrighted material

✱ Stiegler Michaela

● Zur Person

Beruf: Bäckermeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Bäckerei M. Stiegler., 3653 Weiten 47. Geboren - Datum, Ort: 12. September 1958, Melk. Familienstand: Verheiratet mit Erwin. Kinder: Florian (1980), Thomas (1981) und Helmut (1983). Eltern: Eleonore und Michael. Ehrungen: Jüngste Bäckermeisterin Niederösterreichs; Internationaler Brotwettbewerb 2003: drei Silbermedaillen, 2005: vier Silber- und sechs Bronzemedaillen. Mitgliedschaften: Chor, Wirtschaftskammer. Hobbies: Singen, Tanzen, Lesen, Wandern, Philosophieren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Bäckerlehre im elterlichen Betrieb bestand ich bald die Meisterprüfung als eine der Jüngsten des Landes. Es folgten meine Eheschließung und die Geburt meiner drei Söhne. 1994 übernahm ich schließlich den elterlichen Betrieb, der sich seit 1934 in Familienbesitz befindet. Die Rezepturen, die wir von meinen Eltern übernommen haben, wurden kaum abgeändert, doch das Angebot an Kleingebäck und verschiedenen Vollkornbroten wurde erweitert. Unser Sohn Florian, gelernter Bäcker und Konditor, ist seit September 2001 für die Mehlspeisen, Torten und handgefertigten Zucker- und Marzipanfiguren verantwortlich. Im Sommer 2002 wurde in nur 19 Tagen das Geschäft umgebaut und ein Cafésüberl neu adaptiert. Ab fünf Uhr morgens sind täglich ofenfrisches Brot und Gebäck, Snacks und Mehlspeisen erhältlich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Eigentlich bin ich für so eine Frage zu bescheiden. Erstmals ein Gespür für den Erfolg bekam ich bei einem Brotwettbewerb vor drei Jahren. Alle drei eingereichten Produkte errangen auf Anhieb eine Medaille. 2005 konnten wir bereits vier Silber- und sechs Bronzemedaillen einheimsen. Daraufhin folgten etliche Zeitungsartikel, auch das Wirtschaftsblatt berichtete über uns. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Bodenständigkeit war wohl ausschlaggebend. Ich bin bestrebt, etwas Ordentliches auf die Beine zu stellen. Ein wichtiger Faktor ist, daß ich die Menschen um mich herum, seien es Kunden, die Familie oder die Mitarbeiter, so behandle, wie ich selbst behandelt werden möchte. Ich habe im Laufe der Zeit erkannt, daß es wunderbar ist, zu geben. Es kommt im Leben alles wieder zu einem zurück. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Gerade bei meinem vorgezeichneten Weg nicht. Meine Geschwister haben studiert, und ich tendierte immer schon Richtung Handwerk. Selbst in der Berufsschule war ich das einzige Mädchen. Da ich aber immer schon eine „G'standene" war, hatte ich auch hier keine Probleme, mich zu behaupten. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Meine Kinder sind schon selbständig, somit konnte ich einen Gutteil an Verantwortung bereits abgeben und bin zeitlich nicht mehr so eingeschränkt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Mein Weg war großteils vorgegeben. Ich habe mich nicht damit beschäftigt, ob mir ein anderer Beruf besser gefallen hätte. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Meines Erachtens tendiert man in jungen Jahren dazu, andere zu imitieren. Mit den Jahren entwickelt man dann seine eigene Persönlichkeit. Heute kann ich bewußt meine Dankbarkeit leben, für die Familie und für die Gesundheit - denn nichts davon ist selbstverständlich. Daher kann ich auch mehr geben, weil ich mich wohl fühle. Ich höre meinen Kunden zu und lebe mit ihnen mit - ich glaube, sie sind auch dafür dankbar. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Natürlich haben mich meine Eltern sehr geprägt, aber auch meine Berufsschullehrer, zu denen ich heute noch Kontakt habe. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Allgemein sind die Betriebe unserer Branche größer geworden, sodaß sich der Konkurrenzdruck verstärkt. Bäckereibetriebe expandieren in weiter entfernte Regionen und versuchen, die alteingesessenen Betriebe zu verdrängen. Ich bevorzuge jedoch eine überschaubarere Struktur, nach dem Motto: Klein - fein - mein. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind ein Familienbetrieb bereits in der dritten Generation, wo jeder für jeden da ist. Das macht sich gerade jetzt bezahlt, als mein Sohn einen schweren Schiunfall hatte. Mir ist wichtig, für die Gemeinde und die Region dazusein. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** „Leben und leben lassen" lautet mein Motto in diesem Zusammenhang. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Für mich lassen sich diese beiden Bereiche nicht trennen, womit ich sehr gut leben kann. Mein Mann hat damit mehr Probleme, weil er nicht mit diesem Beruf groß geworden ist. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Weiterbildung ist für mich immer noch ein Thema, und ich informiere mich auch mittels Fachliteratur. Ich genieße es aber schon, diesbezüglich bereits vieles an meinen Sohn übertragen zu können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wichtig, sich selbst zu finden und sich selbst treu zu bleiben, dann kann nicht mehr allzuviel schiefgehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte etwas mehr Zeit für mich selbst zur Verfügung haben. Ein Urlaub im nahen Süden wäre auch schön. **Ihr Lebensmotto?** Wirklich reich ist der, der mehr Träume in seiner Seele hat, als die Wirklichkeit zerstören kann. (Hans Kruppa)

✱ Stiftner Roman Dipl.-Ing.

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Siemens Österreich, Dematic GmbH&Co.KG., 1211 Wien, Siemensstraße 90-92. Geboren - Datum, Ort: 14. Jänner 1969, Wien. Eltern: Edeltraud und Friedrich. Mitgliedschaften: ÖVP, BVL. Hobbies: Reisen, Lesen, Weine, Engagement für soziale Projekte. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Landtagsabgeordneter und Bezirksparteiobmann der ÖVP Wien-Liesing, Vorstandsmitglied in der Bundesvereinigung für Logistik (BVL), seit 2002, Gründungsmitglied des Vereins Eurosolar Österreich.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Volksschule und dem Gymnasium absolvierte ich 1988 mit Auszeichnung die Höhere Technische Bundeslehr- und Versuchsanstalt Schellinggasse, Fachrichtung Elektrotechnik. Das österreichische Bildungssystem bietet

entweder Technik oder Wirtschaft als Studienrichtung an, und da ich beides kombinieren wollte, entschied ich mich für eine Doppelstudium und inskribierte Elektrotechnik an der Technischen Universität Wien sowie Betriebswirtschaftslehre an der Wirtschaftsuniversität Wien. 1994 schloß ich das Studium ab. Nach Abschluß des Studiums war ich als Berater und Planer, dann als Großkundenbetreuer bei der Alex Friedmann KG beschäftigt. Nach dem Zivildienst wechselte ich zu der Siemens AG Österreich. Dort begann ich als technischer Projektleiter für Automatisierungsanlagen, wurde dann Gesamtprojektleiter für die Realisierung komplexer Großanlagen und übernahm schließlich die Vertriebsverantwortung für GU-Großanlagen in der Region Österreich sowie in Zentral- und Osteuropa. Dabei lebte ich für längere Zeit unter anderem in der Ukraine, was mein Verständnis für andere Kulturen und Regionen schärfte. Von 2001 bis 2005 war ich als Geschäftsgebietsleiter Postal Automation für die Länder Österreich, Slowenien, Kroatien und andere osteuropäische Länder verantwortlich. Zusätzlich zu meinem Aufgabengebiet übernahm ich die Verantwortung für das Geschäftsgebiet Industrielogistik. Seit 2006 bin ich als Geschäftsführer der Dematic GmbH&Co.KG., einer Siemens-Tochter, für Österreich und gesamt Zentral- und Osteuropa unter anderem damit betraut, diverse Abteilungen zu stärken und zu restrukturieren. Bereits 1995 begann mein politischer Werdegang als Obmann der Jungen ÖVP in Liesing, in dieser Position wirkte ich bis 2000. Daneben war ich Landesobmann-Stellvertreter der Jungen ÖVP Wien. Von 1998 bis 2003 vertrat ich als Stellvertreter den Bezirksparteiobmann der ÖVP Liesing; seit 2003 bin ich selbst Bezirksparteiobmann sowie Mitglied des Landesparteipräsidiums der ÖVP Wien. Seit 2005 wirke ich als Abgeordneter zum Wiener Landtag und als Gemeinderat. Weiters bin ich seit 2005 im Amt des Umweltsprechers der ÖVP Wien, Mitglied des Umweltausschusses und Bereichssprecher für Informationstechnologie der ÖVP Wien. Ein zentrales Anliegen ist es, Wirtschafts- und Umweltanliegen in Einklang zu bringen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg sehe ich nicht als einen einsam erreichten Triumph, sondern als etwas Anerkennungswürdiges, das man gemeinsam mit anderen Menschen, in einem Team, zustande bringt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin deshalb erfolgreich, weil ich mit dem Erreichten zufrieden bin, und ich erfreue mich weiterhin an meinen Herausforderungen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich war schon in der Schulzeit kritisch und hinterfragte den Sinn und Zweck der Dinge. Wer gesellschaftspolitisch aktiv sein möchte, muß über eine hohe Reflexionsbereitschaft verfügen, sich eine eigene Meinung bilden und diese auch öffentlich vertreten. Ich lernte, Probleme offen auszusprechen und daß Vertrauen eine Grundregel für das Gelingen von menschlichen Beziehungen ist. Das vertrauensbildende Element ist etwas Labiles, Vertrauen wächst nur langsam, und es ist sehr zerbrechlich. Wird Vertrauen gepflegt, wirkt es wie ein Biotop, das einen nährt. Im beruflichen Kontext sehe ich es als einen zentralen Aspekt, den Shareholdern vertrauensbildende Maßnahmen nahezubringen. Es soll ihnen schließlich nicht nur um schnell erzielte Gewinne gehen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Als Führungskraft muß man für ein Klima sorgen, das Mitglieder des Teams anspornt, bei auftretenden Problemen an einen heranzutreten. Dabei geht es mir schon in dem Stadium des Erkennens eines Problems um die Lösung. Im Idealfall bringt ein Mitarbeiter schon beim Auftauchen eines Problems eigene Lösungsvorschläge ein. Es ist aber auch möglich, gemeinsam eine Lösung zu entwickeln. Auch bei Schwierigkeiten mit Kunden erachte ich es als wesentlich, die Lösung in den Vordergrund zu stellen, ohne einen Problemaspekt zu vertuschen. Als Vorgesetzter fälle ich klare und rasche Entscheidungen. Werden Mitarbeiter nicht entsprechend eingebunden oder informiert, kann der Fall eintreten, daß sie sich zurückgesetzt fühlen und die Entscheidung des Vorgesetzten nicht nachvollziehen können. Daher ist eine adäquate Einbindung der Mitarbeiter in Entscheidungsprozesse empfehlenswert, um die Motivationskraft der Mitarbeiter entfalten zu können. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es ist wichtig, daß man jene Lebensmaximen, die man an andere weitergibt, selbst vorlebt. Ich habe immer Stärken von Menschen, die ich bewunderte, analysiert, um von ihnen zu lernen. Kopiert habe ich allerdings niemanden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bin bestrebt, meinen Aufgabenbereich weiterhin so gut wie möglich auszuüben und mich weiterzuentwickeln.

✱ Stingl Alfred

● Zur Person

Funktion: Bürgermeister a.D. von Graz. Geboren - Datum, Ort: 28. Mai 1939, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Eleonore, geb. Wolf. Kinder: Walter (1962) und Doris (1964). Eltern: Franz und Erna. Schöpferische Akte: Beiträge in diversen Medien und Publikationen. Ehrungen: Flüchtlingspreis des UNHCR, Ernst Höger Medaille der Graphischen Gewerkschaft, Goldenes Ehrenzeichen des Landes Steiermark, Große Viktor Adler-Plakette der SPÖ, Ehrensenator der Universität und der Technischen Universität Graz, Ehrenmitglied der Kunstuniversität Graz, Großes Goldenes Ehrenzeichen mit dem Stern des Landes Steiermark, Ehrenbürger der Stadt Graz. Mitgliedschaften: SPÖ (seit 1957), Gewerkschaft der Graphiker (seit 1953), Präsident der Österreichischen Gesellschaft für Natur- und Umweltschutz, Gremiumsmitglied des Städtebundes a. D. Hobbies: Lesen, Theater, Konzerte, Wandern, Bergsteigen, Langlaufen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Präsidiumsmitglied „steirischer herbst", Altemierender Vorsitzender des Theaterausschusses des Landes Steiermark, Vorsitzender der Landesgruppe Steiermark des Österreichischen Städtebundes, Vizepräsident des Österreichischen Städtebundes, Vorsitzender des Aufsichtsrates der Grazer Messe International GesmbH, Mitglied des Ausschusses der Regionen der EU/Brüssel.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich von 1953 bis 1957 die Lehre zum Schriftsetzer bei der Firma Leykam. Aufgrund des damaligen Facharbeitermangels hatte ich bereits in sehr jungen Jahren die Gelegenheit, sehr verantwortungsvolle Positionen einzunehmen: ich war als Lehrlingsausbildner, als Metteur für verschiedene Produkte (unter anderem arbeitete ich bei der Neuen Zeit und der Tagespost) und gegen Ende dieser beruflichen Laufbahn als Korrektor tätig. 1962 arbeitete ich für die SPÖ Steiermark als Jugend- und Bildungssekretär. Ich ließ mich in der Folge karenzieren und wurde 1963 Angestellter der SPÖ. Bis 1973 war ich in den Bereichen Junge Generation, Kultur- und Bildungsarbeit tätig. 1968 wurde ich erstmals in den Gemeinderat gewählt, 1973 wurde ich Stadtrat für Jugend und Familie. Ich führte dieses

Ressort neun Jahre lang und übernahm 1982 als erster Bürgermeister-Stellvetreter das Referat für das Sozial- und Gesundheitswesen. Das Ressort Sozialwesen führe ich nach wie vor, da ich alten, behinderten und benachteiligten Menschen helfen kann und damit eine Funktion innehabe, in der ich vieles zum Positiven verändern kann. Ich bin seit 1985 Bürgermeister und werde, da dies meine letzte Amtsperiode ist, im März 2003 nach 50 Arbeitsjahren und 35 Jahren in der Stadtpolitik aus diesem Amt scheiden. Ich war darüber hinaus 18 Jahre lang Vorsitzender der SPÖ Graz, stellvertretender Landesparteivorsitzender, etwa 17 Jahre lang im Bundesparteivorstand der SPÖ und konnte sehr viele interessante Menschen kennenlernen und ein Stück auf ihrem Weg begleiten. Von 1974 bis 1986 war ich auch im ORF-Kuratorium tätig - davon sechs Jahre lang als Vorsitzender des Ausschusses für Finanzen und Technik sowie sechs Jahre lang als Vorsitzender des Kuratoriums.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? In einer politischen Funktion ist persönlicher Erfolg relativ - was man selbst als Erfolg wahrnimmt, wird immer nur von einem Teil der Menschen als solcher gesehen. Hier gilt die alte Weisheit, daß man es nie allen recht machen kann. In meinem Leben war mir meine Funktion als Bürgermeister immer die wichtigste, ich wollte nie zum „Jobhopper" werden, sondern in der Gemeinde tätig sein, weil die Auswirkungen der Arbeit hier am intensivsten bemerkbar sind. Eine Stadt an sich ist ein Faszinosum, da die Menschen mit ihren unterschiedlichen Vorstellungen und Bedürfnissen wahrgenommen werden wollen. Deshalb ist die Funktion des Bürgermeisters eine Form des Erfolges, wobei es darauf ankommt, was man aus dieser macht. Ich betrachte es als Erfolg, viermal zum Bürgermeister gewählt worden zu sein, weil man mir durch diese Wahlen großes Vertrauen entgegenbrachte. In diesem Zusammenhang sei erwähnt, daß man nicht als Einzelperson, sondern nur in Zusammenarbeit mit Kolleginnen und Kollegen im Gemeinderat und in der Stadtregierung erfolgreich sein kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne einer vorläufigen Lebensbilanz kann ich feststellen, daß ich ein wunderbares Familienleben führe und über viele Jahre das Vertrauen der Bevölkerung und meiner Kollegen quer durch die Fraktionen genoß, daher sehe ich mich heute - auch im Sinne meiner Definition von Erfolg - als relativ erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß der ausschlaggebende Faktor des Erfolges mein harmonisches Familienleben ist - wäre meine Frau nicht mit meiner Tätigkeit einverstanden, könnte ich in diesem Bereich nicht erfolgreich sein. Ich bin generell der Meinung, daß die entscheidende Frage immer lautet, ob man im Privatleben jemanden hat, der einem den Rücken freihält. Ich bin bereit, ununterbrochen zu lernen und Erfahrungen zu sammeln; jeder Tag ist für mich eine neue Herausforderung, mein Leben gleicht einem permanenten Lernprozeß. Ich bin ein fleißiger Mensch und nehme die Probleme der Menschen sehr ernst. Es gibt in meinem Büro keinen Posteingang, den ich nicht selbst in den Händen halte, weil ich mich für die Anliegen der Bürger interessiere. Ich bin meiner Gesinnung immer treu geblieben und ging immer meinen eigenen Weg. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich empfand mich an vielen Stationen meines Werdeganges als erfolgreich; beispielsweise mit dem Zeitpunkt meiner Lehrabschlußprüfung, nach meiner Wahl in den Gemeinderat und schließlich nach meiner Wahl zum Bürgermeister - obwohl mir damals die volle Tragweite dieser Tätigkeit noch nicht bewußt war. Der Erfolg in dieser Funktion wurde für mich spürbar, als die Stadt erstmals internationales Profil zeigte, zum Weltkulturerbe, zur Kulturhauptstadt Europas ernannt wurde, etc. Graz hat heute zehn Partnerstädte in Europa, und ich erachte die Internationalität als höchst wichtig für die Zukunft der Stadt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Mein Amt fordert tägliche Entscheidungen - ich kann keine besonders wichtige Einzelentscheidung hervorheben, weil Erfolg nicht ausschließlich an großen Entscheidungen festzumachen ist, sondern ganz im Gegenteil oft auf zahlreichen kleinen basiert. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich lehne jegliche Art der Imitation ab und ließ mich in diesem Zusammenhang nie von sogenannten Profis beeinflussen, die mir raten wollten, mich anders zu kleiden, mir eine andere Frisur zuzulegen, etc. Ich bin der tiefsten Überzeugung, daß dieses Herumfeilen am Äußeren eines Menschen gleichzeitig auch eine Identitätsveränderung mit sich bringt, die ich für meine Person für nicht akzeptabel halte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** In meinem ursprünglich erlernten Beruf des Schriftsetzers hatte ich exzellente Ausbildner und zwei sehr gute Berufsschullehrer. Im Bereich der Politik wurde ich von Bruno Kreisky geprägt, der mich durch seine Welt- und Weitsicht faszinierte. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Hinter meinem beruflichen bzw. politischen Erfolg stecken viele Opfer meiner Frau und meiner Kinder, dessen bin ich mir bewußt; ich bin jedoch seit mittlerweile 42 Jahren glücklich verheiratet. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Entwicklung der Globalisierung ist zwar in den Medien präsent, dadurch aber um nichts leichter verständlich - sie findet ökonomisch und technologisch sowie in politischen Vernetzungen statt, und das ist für mich mehr als ein Schlagwort. Die junge Generation von heute wird sich darüber im klaren sein müssen, daß in großen Unternehmen in Zukunft nur mehr der Rechenstift zählen wird, sie muß sich mit Fragen der Alterssicherung genauso auseinandersetzen wie mit der Frage, was und wieviel die Technik noch alles darf. Die junge Generation wird sich den Fragen mit Problemen der multiethnischen Gesellschaft, den Gebieten persönliche Freiheit, Gewalt und Menschenrechte intensiv widmen müssen. Ich fühle mich nicht dazu berufen, hier allgemeine Ratschläge zu erteilen. Der einzige Rat lautet, das zu tun, wofür sich jeder einzelne befähigt fühlt, und sich selbst treu zu bleiben. **Ihr Lebensmotto?** Optimistisch bleiben.

✱ Stockbauer Franz Mag. rer. soc. oec.

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätigbei: Frigomac Kühlmöbel und Gastronomiehandels GmbH., 9803 Spittal an der Drau, Bünkerstraße 48. Geboren - Datum, Ort: 5. März 1952, Wieting. Familienstand: Verheiratet mit Herta. Kinder: Franz-Stefan (1987) und Christiane (1990). Eltern: Wilhelm und Walburga. Hobbies: Schwimmen Schifahren, Tennis. Beruf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Handelsakademie in Klagenfurt, die ich 1971 erfolgreich abschloß. Diese fünf Jahre waren hart, da ich - zeitweilig unter schweren Bedingungen - nach Klagenfurt pendeln mußte. Nachdem ich den Präsenzdienst abgeleistet hatte, absolvierte ich die Hochschule für Welthandel (heute Wirtschaftsuniversität) in Wien und schloß diese Ausbildung 1978 mit dem Magisterium ab. Danach war ich vier Jahre bei der GESIBA tätig, zuerst als Assistent der

Geschäftsführung, dann als Leiter der neu gegründeten Controllingabteilung. 1983 führte mich mein Weg wieder zurück nach Kämten, wo ich als Prokurist der Schleppe Brauerei in Klagenfurt tätig war. Von 1989 bis 1992 fungierte ich als Alleingeschäftsführer, nach der Umwandlung in eine AG als Alleinvorstand. Nach 13 Jahren und dementsprechender Betriebsblindheit wechselte ich 1996 die Branche und kaufte die Firma Frigomac Kühlmöbel und Gastronomiehandels GmbH, die ich seither als geschäftsführender Gesellschafter leite.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die gesteckten Ziele zu erreichen. Daß man dabei manchmal seine Ziele neu definieren muß, ist unbestritten, denn neben dem Erfolg gibt es immer auch den Mißerfolg. Ganz zufrieden soll man aber auch nie sein, denn sonst gäbe es keine Ziele mehr, die es zu verwirklichen gilt, und somit auch keinen Ansporn, etwas zu tun. Um erfolgreich zu sein, muß aber auch Harmonie im Familienleben gegeben sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die kontinuierliche, partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Produzenten und Händlern auf der einen und mit meinen Mitarbeitern auf der anderen Seite. Alleine läßt sich zwar vieles schaffen, aber so wie ich in der Familie einen Partner brauche, auf den ich mich verlassen kann, benötige ich diesen auch im Geschäft, um anhaltende Erfolge zu verzeichnen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ganz einfach: „hinsetzen und Kaffee trinken", also Ruhe bewahren, darüber nachdenken und dann eine Entscheidung treffen. Denn es ist wichtig, ein Problem schnellstmöglich vom Tisch zu haben. Und wenn es für ein Problem keine Lösung gibt, dann muß ich das akzeptieren. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Frau hat mein Leben, auch in beruflicher Hinsicht, schon sehr geprägt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die zu stark reglementierte Ausbildung der Nachwuchskräfte, was sich auch auf die Arbeitsmoral und die Belastbarkeit der jungen Leute auswirkt. Und hat man dann einen jungen Mitarbeiter gut ausgebildet, wird er vom Mitbewerb abgeworben, der sich nicht die Mühe macht, selbst Nachwuchs auszubilden. Abgesehen von den Kosten der Ausbildung ist diese Vorgehensweise demotivierend. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Unbedingt notwendig sind Fremdsprachen, Englisch sowieso, aber auch Italienisch, da unsere Lieferanten großteils aus Italien stammen. EDV-Kenntnisse stellen auch eine Grundvoraussetzung dar. Aber das größte Problem ist, daß ich oft gar nicht die Möglichkeit habe, eine Auswahl zu treffen, weil es zu wenig Facharbeiter gibt und ich froh sein muß, einen zu bekommen. Daher werden in unserer Branche gute Leute leider auch sehr oft abgeworben. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Indem ich mir die Probleme der Mitarbeiter - auch die privaten - anhöre und nach Möglichkeit auf ihre Wünsche eingehe, denn das zeigt ihnen, daß ich ihre Arbeit schätze, und daß sie mir wichtig sind. Jeder Mitarbeiter sollte das Gefühl haben, daß er der wichtigste ist. Und es sollte immer die Einstellung vorherrschen, arbeiten zu wollen und nicht, arbeiten zu müssen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich versuche, zu den Mitarbeitern ein kollegiales Verhältnis aufzubauen. Man kann über alles stundenlang diskutieren, aber eine Entscheidung muß ich letztendlich selbst treffen. Ich bin dabei immer bemüht, einen Konsens zu finden, denn es ist wichtig, daß die Mitarbeiter mitbestimmen können, da sie die Entscheidungen dann auch mittragen müssen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mir war es immer wichtig - auch wenn ich noch so viel arbeitete -, das Wochenende für die Familie freizuhalten, auch um dann am Montag wieder entspannt und gestärkt an die Arbeit gehen zu können. Hier war es mir auch wichtig, daß meine Frau ihren eigenen Beruf hat und nicht in meinem Unternehmen mitarbeitet, denn so ist die Firma am Wochenende kein Thema. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✶ Stockinger Johannes

● Zur Person

Beruf: Tischlermeister und Zimmermann. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Der Tischler - Johannes Stockinger, 4820 Bad Ischl, Pfandlerstraße 30. Geboren - Datum, Ort: 21. Juni 1963, Abersee. Familienstand: Verheiratet mit Dorothea. Eltern: Hans Walter und Gertraud. Hobbies: Mountainbiken, Bergwandern, Campen am Meer.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Lehre in einer Tischlerei. Weil dieser Betrieb aber auf Serienproduktion umstellte und mich das nicht mehr interessierte, kündigte ich und wechselte als Hilfsarbeiter zu einer Baufirma. Mein Fleiß und Geschick wurden honoriert, sodaß ich bald mehr verdiente als so mancher Facharbeiter. Weil ich als Zimmerer sehr geschickt war, erlernte ich diesen Beruf als zweiten Lehrberuf. Schließlich besuchte ich die Bauhandwerkerschule und machte mich in der Folge selbständig. Meine Tischlerei mit fünf Mitarbeitern erzeugt alles für den Innenausbau, darunter Treppen, Kinderzimmer-, Wohnzimmer- und Kücheneinrichungen, und zwar ausschließlich in Massivholz, denn Spanplatten sind mir ein Greuel. Neuerdings experimentiere ich außerdem mit Altholz und entwickelte das erste hygienische Plumpsklo mit Wasserspülung, das ich bei der Handwerksmesse in München ausstellte. Meine Idee stieß auf ungeheure Resonanz und ich bekam mehr als hundert Anfragen von Interessenten. Mein Kundenkreis erstreckt sich auf ganz Österreich und Deutschland.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die Karriereleiter zu erklimmen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich schon. Was ich in den letzten acht Jahren erreicht habe, ist beachtlich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war harte und konsequente Arbeit. Ich arbeite mehr als 60 Stunden in der Woche. Ich beschäftige außerdem sehr gute Mitarbeiter, anders wären Terminaufträge nicht zu lösen. Der Erfolg meiner Firma ist auf Kollegialität aufgebaut. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erfolgreich fühlte ich mich, nachdem ich die ausbildung zum Zimmermann abgeschlossen hatte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ein erfolgreicher Schritt war für mich der Weg in die Selbständigkeit. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Nur wenn ich meine Persönlichkeit und meine Ideen einbringe und selbst Vorbild bin, kann ich als Geschäftsmann erfolgreich sein. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Frau bestärkte mich immer, indem sie mich motivierte, meine Ideen zu realisieren. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?**

Anerkennung liegt für mich darin, wie mein Umfeld auf meine Selbständigkeit reagiert. Mir kommt vor, daß man als Unternehmer automatisch eine Stufe höher steht, aber selbstverständlich hat man auch Neider. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt zu viele Tischler, die außerdem kaum kooperieren. Weil die Tischler von der Gesellschaft zu wenig geschätzt werden und viel in den Möbelhäusern gekauft wird, entsteht zudem ein ungemeiner Preisdruck. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter können die Werkstätte für private Zwecke benutzen, Arbeiten im Pfusch lasse ich aber nicht zu. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind sehr flexibel und übernehmen auch Arbeiten, die nicht in unser klassisches Aufgabengebiet fallen. So erledigen wir gleich die Verputzarbeiten, wenn wir Fenster austauschen und übernehmen die Rigipsarbeiten, wenn wir Fußböden herstellen. Pläne erstelle ich mit 3D-Ansicht auf dem Computer, was für den Kunden ebenfalls ein Vorteil ist. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich betrachte die Konkurrenz nicht als solche und habe keine Probleme mit dem Mitbewerb. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Für Fortbildung nehme ich mir viel Zeit. So besuche ich beispielsweise immer wieder WIFI-Kurse und Vorträge, die von der Wirtschaftskammer geboten werden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man darf nie stehen bleiben. Das wichtigste ist lebenslanges Lernen. Jungunternehmern würde ich zum Ankauf eines maßgeschneiderten Kalkulationsprogramms raten. In meiner Branche sollte man außerdem in keiner zu kleinen Werkstätte anfangen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mich mit 50 aus dem Berufsleben zurückziehen und strebe daher danach, sobald wie möglich von keiner Bank mehr abhängig zu sein.

✱ Stockinger Peter

● Zur Person

Beruf: Sicherheitsberater. Funktion: Niederlassungsleiter. Tätig bei: ARS Alarm & Raumschutz GmbH Nfg KG., 1150 Wien, Pelzgasse 3. Kinder: Nadja (1971). Hobbies: Radfahren, Schifahren, Bildungsreisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte von 1964 bis 1968 bei der Firma Kainz in Wien die Lehre zum Elektroinstallateur. Nach deren erfolgreichen Abschluß leistete ich meinen Präsenzdienst ab und war anschließend ein weiteres Jahr in meinem Lehrbetrieb tätig. Danach wechselte ich zu Vest Leuchten GmbH im achten Wiener Gemeindebezirk. In diesem Unternehmen, das Designerbeleuchtungskörper herstellte, war ich in den Bereichen Installation und Entwicklung tätig. 1973 wechselte ich als Elektrotechniker in die Wiener Niederlassung des Unternehmens ARS Alarm und Raumschutz GmbH Nfg KG. Dieses Unternehmen, das der ÖWD-Gruppe angehört, war 1968 gegründet worden und konnte seither seine Position im Bereich Electronic Security kontunuierlich ausbauen. Nach zehn Jahren Beschäftigung als Techniker übernahm ich 2001 die Leitung der Wiener Niederlassung. Ich nahm grundlegende Umstrukturierungen vor, seit 2001 wurde der Mitarbeiterstand kontinuierlich angehoben. Mittlerweile beschäftigt die Niederlassung Wien 30 Mitarbeiter und betreut über 3.000 Kunden, darunter mehr als 2.100 Privat- und Gewerbekunden, ca. 1.000 Kunden aus dem Bankensektor. Seit kurzem hat unser Standort zusätzlich zu Niederösterreich und Wien die Betreuung des nördlichen und mittleren Burgenlandes übernommen. Zu den bedeutendsten Kunden zählen die UNO City, der Pharmakonzern Baxter, das Speditionsunternehmen Gebrüder Weiss und weitere namhafte Firmen wie BASF oder BP Austria. Zu unseren Kunden aus dem Bankensektor zählen in erster Linie Finanzinstitute wie Raiffeisenbanken und -kassen (flächendeckend in Wien, Niederösterreich und Burgenland), Sparkassen und Volksbanken. Wir legen großen Wert auf Kommunikation - nicht nur innerhalb unseres Teams, sondern auch im persönlichen Gespräch mit unseren Kunden. Je besser wir unsere Kunden und deren Bedürfnisse kennen, desto exakter können wir die optimale Sicherheitsausstattung anbieten. Wir liefern nicht nur Einzel-, sondern auch übergreifende Systemlösungen. Unsere Kunden schätzen vor allem unsere hohe Flexibilität, Bereitschaft und auch Fähigkeit, immer wieder neue Wege zu bestreiten und ungewöhnliche Kooperationen einzugehen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, konkrete Projekte für und im Sinne der Kunden umzusetzen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich auf meine berufliche Laufbahn zurückblicke, kann ich diese Frage mit Ja beantworten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Unser Unternehmen besitzt ein wirklich ausgezeichnetes Mitarbeiterteam, ohne das dieser Erfolg nicht denkbar wäre. Darüber hinaus war ich stets bemüht, mit meinen Mitarbeitern „auf gleicher Augenhöhe" zu kommunizieren und das Gemeinsame in den Mittelpunkt zu stellen. Es ist der Verdienst jedes einzelnen Mitarbeiters, daß unser Erfolg in diesem Ausmaß möglich ist. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die jeweilige fachliche Qualifikation ist natürlich Grundvoraussetzung, aber darüber hinaus muß die Chemie stimmen und sich der Bewerber in unser Team integrieren lassen. Auch sind ein gesunder Hausverstand und die Bereitschaft, Eigenverantwortung zu übernehmen, unerläßlich. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Arbeitstag ist nicht immer um 17 Uhr zu Ende, was unsere Branche naturgemäß mit sich bringt. Daher lassen sich Beruf und Privatleben manchmal nicht so mühelos miteinander vereinbaren, doch ich gestehe mir meine Freiräume zu. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich verwende bestimmt drei bis vier Wochen pro Jahr, um Schulungen und Seminare zu absolvieren. Am laufenden zu bleiben ist für mich wesentlich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte das, was man tut, auch gerne tun. Es ist der Schlüssel zum Erfolg, mit einer positiven Einstellung seine Aufgaben zu erfüllen.

✱ Stöglehner Alois

● Zur Person

Beruf: Elektrotechniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Stöglehner Alois, Elektroinstallationen., 4240 Freistadt, Fichtenstraße 18. Geboren - Datum, Ort: 15. Jänner 1950, St. Peter. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Exabie Ana Cedeno. Eltern: Sabine und Alois. Ehrungen: Ernennung zum Ehrenoberbrandinspektor der Freiwilligen Feuerwehr St. Peter. Mitgliedschaften: Freiwillige Feuerwehr St. Peter, Musikverein Freistadt. Hobbies: Reisen, Feuerwehr, Museum.

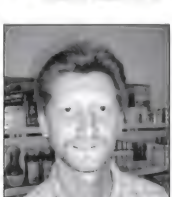
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Marianum, eine Privathauptschule in Freistadt, die ich 1964 abschloß. Nach Beendigung dieser Ausbildung, die das Fundament meiner weiteren beruflichen Laufbahn bildete, absolvierte ich die vierjährige Lehre zum Elektroinstallateur bei der Firma Pachner in Freistadt. 1969 zog ich nach Linz und arbeitete dreieinhalb Jahre als Betriebselektriker in der Voest Alpine. 1973 übersiedelte ich nach Freistadt und fuhr fünf Jahre lang für die Firma Sprecher und Schuh (Industriemontagen) in ganz Österreich auf Montage. In dieser Zeit konnte ich sehr viel Erfahrung sammeln, die mir heute in der Selbständigkeit sehr zugute kommt. Während dieser Anstellung bestand ich 1974 die Meisterprüfung und war damit der jüngste Elektromeister im Mühlviertel. Um mehr Zeit für den geplanten Hausbau zu haben, beendete ich 1977 die Montagearbeiten und begann wiederum bei der Firma Pachner zu arbeiten. 1984 machte ich mich schließlich selbständig und war zudem der erste Elektromechaniker mit Gewerbeschein in Freistadt. Zwei Jahre hatte ich meinen Firmensitz im Zentrum von Freistadt, seither führe ich das Unternehmen aufgrund der besseren Kundenerreichung außerhalb der Stadt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich innere Zufriedenheit, und zwar hinsichtlich der eigenen Arbeitsleistung und der Kundenrückmeldungen. Grundsätzlich liegt Erfolg darin, jene Ziele zu erreichen, die man sich gesteckt hat. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Grundsätzlich ja. Man darf aber nie stehenbleiben, sondern muß sich immer weiterentwickeln. Wichtig ist gleichzeitig aber auch, mit dem Erreichten zufrieden zu sein und positiv in die Zukunft zu blicken. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe mein Leben lang hart und mit Sicherheit mehr als so mancher andere gearbeitet. Fleiß und meine Bereitschaft, jede Arbeit auszuführen, waren mit verantwortlich für meinen beruflichen Erfolg. Aber auch mein Wille zur Weiterbildung und zu vielseitigem Wissenserwerb spielten eine wichtige Rolle. Die umfassende Praxiserfahrung in verschiedenen Bereichen der Elektrotechnik verschaffte mir in der Selbständigkeit ebenfalls einen gewissen Vorteil. Wichtig waren für mich weiters der Glaube in mein Können, mein Durchhaltevermögen und die Unterstützung meiner Frau. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wichtig ist der Wille bzw. die Hartnäckigkeit, meine Ziele zu erreichen. Eine wichtige Rolle für meine tägliche Motivation spielt meine Frau Ana aus Kuba, die mich sowohl im Büro als auch mental unterstützt. Außerdem lerne ich durch sie andere kulturelle Sichtweisen und Blickwinkel kennen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Mein Angebot umfaßt ein breites Spektrum an Dienstleistungen vom Elektrostörungsdienst bis hin zu Wartung, Reparatur und Installation von komplizierten gewerblichen Maschinen. Ich spreche fließend Spanisch. Diese Tatsache in Verbindung mit meinem technischen Wissen nutzen viele Unternehmen um mich bei der Installation von Maschinen aus spanischsprachigen Ländern zu Hilfe zu rufen. Ich übersetze und vermittle dann zwischen den ausländischen Monteuren und dem jeweiligen Unternehmen. Eine weitere Stärke ist die ständige Rufbereitschaft und eine hervorragende technische Lagerführung.

✱ Stöhr Manfred



● Zur Person

Beruf: Kraftfahrzeugtechniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: SMED Kfz-Teile-Handel Stöhr & Mitterberger OEG., 8071 Gössendorf, Bundesstraße 236. Geboren - Datum, Ort: 22. Dezember 1960, Graz. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Christiane Klement. Kinder: Michaela (1985) und Stefan (1990). Eltern: Gerald und Stefanie. Hobbies: Schifahren, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Volksschule in Graz-Neuhart, die Hauptschule in Graz-Straßgang und anschließend von 1967 bis 1980 eine Lehre zum Kraftfahrzeugtechniker bei der Firma Fior in Graz. Nach Ableistung des Präsenzdienstes kehrte ich zur Firma Fior zurück und war anfangs weiterhin als Kfz-Techniker tätig, wechselte allerdings 1990 in den Kfz-Teileverkauf. Der Teileverkauf stellte sich als mein Traumberuf heraus, da es mir Spaß macht, mit Menschen in Kontakt zu treten und sie zu beraten. Von 1999 bis 2001 war ich als Verkäufer bei der Firma AMS in Graz beschäftigt. Bei AMS war das Angebot an Kraftfahrzeugen wesentlich größer, und mein besonderes Interesse und Engagement brachte es mit sich, daß ich bereits 2001 zum Lagerleiter befördert wurde. Diese Position hatte ich bis zu meinem Ausscheiden aus dem Unternehmen 2004 inne. Ende 2004 eröffnete ich gemeinsam mit meinem Partner Herrn Mitterberger in Thondorf die Firma SMED. Seit 2005 sind wir am heutigen Standort hier in Gössendorf präsent, wo wir Kraftfahrzeugteile aller Marken vertreiben. Unsere Kunden sind hauptsächlich Werkstätten, aber auch Privatkunden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, das tun zu können, was mir auf den Leib geschrieben ist. Auch die Tatsache, daß ich hier gemeinsam mit meinem Partner nach unseren eigenen Vorstellungen selbständig arbeiten kann, gibt mir das Gefühl, erfolgreich zu sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich empfinde mich als sehr erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich hatte im Laufe meiner beruflichen Karriere die Gelegenheit, umfangreiche Erfahrungen zu sammeln und mir ein profundes Fachwissen anzueignen. Während meiner unselbständigen Tätigkeit war ich auch immer wieder damit konfrontiert, daß der Umgang mit dem Kunden sich nicht so gestaltete, wie ich mir das vorstellte. Daraus habe ich die Konsequenzen gezogen und biete meinen Kunden nun optimales Service und fachgerechte Beratung an. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich brauche Herausforderungen. Je schwieriger der Auftrag, desto eher fühle ich mich angespornt. Ich sage nie, daß etwas nicht geht. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich hatte schon immer das Gefühl, erfolgreich zu sein. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine erfolgreichste Entscheidung war jene, mich mit diesem Geschäft selbständig zu machen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Man muß alle Leute gleich behandeln und sich vor allem so geben, wie man ist, also authentisch sein. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Durch zahlreiche negative Erfahrungen in meinem Privatleben wurde ich einst derart geprägt, daß ich die

Konsequenzen gezogen und dann das Beste daraus gemacht habe. Meine Freundin Christiane hat mich bei der Realisierung meiner Träume unterstützt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung von den Kunden erfahre ich häufig. Meine Kunden sagen oft, „Gott sei Dank, endlich einmal jemand, der sich auskennt!". **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, ich werde sehr positiv gesehen und auch voll und ganz akzeptiert. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Zunächst muß die Chemie stimmen, es ist wesentlich, daß ein neuer Mitarbeiter in unser Team paßt. Auch sollte er natürlich Fachwissen mitbringen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich habe eine sehr umgängliche Art und werde meinen Mitarbeitern gegenüber niemals laut. Zu meinen Zeiten als Lagerleiter gab es kaum Personalfluktuation, was wohl für sich spricht. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere größten Stärken sind unsere Kompetenz und unsere ausgezeichnete Kundenberatung. Bei der Bestellung kontrollieren wir doppelt, damit der Kunde auch das richtige Stück bekommt. Außerdem verfügen wir über ein großes Teillelager, um lange Lieferzeiten für unsere Kunden zu vermeiden. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** In unserer Gegend gibt es nicht sehr viel Konkurrenz. Jedenfalls verhalte ich mich der Konkurrenz gegenüber neutral. Abgesehen davon setze ich auf optimale Beratung und Bedienung unserer Kunden, denn Mundpropaganda ist die beste Werbung. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben ist derzeit noch etwas schwierig, aber es gelingt mir relativ gut, abzuschalten, wenn ich zu Hause bin. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Als besonders wichtig im Leben halte ich Ehrlichkeit. Junge Menschen sollten sich auch immer wieder selbst motivieren können, denn nur so kann man etwas erreichen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte das Unternehmen so erfolgreich wie bisher führen und weiterhin eine positive Lebenseinstellung haben.

✱ Stojar Gabriele

● Zur Person

Beruf: Friseurmeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Friseur Gabi - Gabriele Stojar., 4810 Gmunden, Ohlsdorfer Straße 52. Geboren - Datum, Ort: 31. August 1961, Gmunden. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Alexander. Kinder: Dominik (1984) und Stieftochter Christina (1990). Eltern: Aloisia und Alois. Mitgliedschaften: Junge Wirtschaft, Frau in der Wirtschaft, Wirtschaftsbund. Hobbies: Sport, Schitouren, Radfahren, Laufen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Berufswunsch, Friseurin zu werden, stand für mich schon sehr früh fest. Im Alter von 15 Jahren setzte ich diesen Wunsch auch in die Tat um und begann eine Friseurlehre. Nach drei Jahren Lehrzeit konnte ich die Gesellenprüfung ablegen, und in den Jahren darauf war ich in meinem Beruf tätig. Mit 23 Jahren brachte ich meinen Sohn Dominik zur Welt, und während der darauffolgenden Kinderpause bereitete ich mich auf die Meisterprüfung vor, die ich 1987 schließlich ablegte. Im selben Jahr noch war die Zeit für mich reif, einen eigenen Salon zu eröffnen. Mit etwas Glück fand ich das richtige Geschäftslokal, und mit dem handwerklichen Geschick und der Unterstützung meiner Familie konnte ich es in einen Salon verwandeln, der meinen Ansprüchen entsprach. Seit nunmehr beinahe 20 Jahren führe ich einen erfolgreichen Betrieb, der sich von Jahr zu Jahr besser entwickelt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich werte als Erfolg, einen Beruf ausüben zu dürfen, der mir Freude bereitet, und mit diesem Beruf auch in wirtschaftlicher Hinsicht erfolgreich sein zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich kann ruhigen Gewissens behaupten, meine beruflichen Ziele erreicht zu haben. Ich bin glücklich und stolz auf meinen Berufsweg und sehe mich daher als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der Friseurberuf ist nach wie vor mein Traumberuf. Man kann letztlich nur erfolgreich werden, wenn man etwas gerne macht und seine Tätigkeit nicht als Belastung empfindet, sondern mit Freude und ganzer Kraft ausübt. Natürlich gehören Eigenschaften wie Fleiß und ein gutes Gespür für Menschen dazu, einen erfolgreichen Salon zu führen. Außerdem denke ich, daß meine Entscheidung, einen kleinen Salon zu führen, absolut richtig war. Ich trage nur einen mäßigen Hang zur Risikofreude in mir und bin stets nur Wagnisse eingegangen, die für mich abzuschätzen waren. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin kein zaghafter Mensch und besitze eine gesunde Portion Realitätssinn. Bisher bin ich mit diesen Eigenschaften gut durchs Leben gekommen, wenn es darum ging, große und kleine Entscheidungen zu treffen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** In meinem Beruf hatte ich dieses Gefühl nie, da ich auch immer Unterstützung und Hilfe aus der Familie erfuhr. Doch ich erachte es als sehr wichtig, sich gerade auch als Frau in überregionalen und regionalen Verbänden zu engagieren, um einerseits einen Teil des beruflichen Umfeldes selbst mitgestalten zu können und andererseits ein gewisses Maß an Bekanntheit zu erlangen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung für die berufliche Selbständigkeit habe ich noch keinen Tag bereut. Ich habe bei Null begonnen, und mein Betrieb hat sich von Anfang an gut entwickelt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiterinnen sind der wesentlichste Beitrag zu meinem Erfolg. Eine meiner wichtigsten Aufgaben ist, unser Team so zu gestalten, daß wir gut und harmonisch zusammenarbeiten können. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Jede Mitarbeiterin im Salon hat die gleichen Rechte und Pflichten, es gibt keine Hierarchien. Jede Mitarbeiterin soll und darf Dinge, die sie stören, ansprechen, muß aber auch Kritik vertragen können und bereit sein für Veränderungen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärke meines Salons sind meine Mitarbeiterinnen und ich selbst. Für die Kunden ist der persönliche Kontakt sehr wichtig. Gerade in einer Zeit, in der vieles immer anonymer wird, suchen Menschen oft persönlichen Kontakt, und ich bemerke immer wieder, wie nett Kundinnen die Zeit bei mir im Salon finden und auch eine angeregte Unterhaltung schätzen. Diese Zeit wollen meine Mitarbeiterinnen und ich unseren Kundinnen widmen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich habe meine eigenen Regeln im Betrieb. Das Leben der meisten Menschen ist voller Termine, also zwinge ich meinen Kunden nicht noch weitere Termine auf, sondern lasse sie selbst entscheiden, wann sie kommen wollen. Dafür wird auch gerne eine kleine Wartezeit in Kauf genommen, während der man sich eine Frisur aussuchen, in Zeitungen blättern oder eine Tasse Kaffee genießen kann. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ab dem Zeitpunkt, als mein Sohn die Mittelschule besuchte, hatte ich in dieser Hinsicht keine Probleme mehr,

meinen Beruf und mein Privatleben zu vereinbaren. Ich muß aber schon sagen, daß ich bewußt nur ein Kind bekam, da meine Zeit bedingt durch den Beruf immer knapp war. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Das gesamte Team absolviert jährlich Schulungen in Linz oder Wien, die sowohl in fachlicher Hinsicht als auch für die Dynamik im Team von Bedeutung sind. Schulungen müssen den Mitarbeitern Spaß machen und sollen sie nicht überfordern, sonst wirken sie nur demotivierend. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meinen Beruf weiterhin so erfolgreich ausüben wie bisher. Auch möchte ich nie aufhören, mich weiterzuentwickeln, sondern immer offen für neue Dinge sein. **Ihr Lebensmotto?** Ich liebe meinen Beruf und bin zufrieden und glücklich mit dem, was ich erreichen durfte, ohne ständig nach noch mehr zu streben.

nicht optimale verkehrstechnische Anbindung an das Autobahnnetz sowie den ÖPNV und ein latent vorhandenes Spannungsverhältnis zu den planungsrechtlichen Verantwortungsträgern der zuständigen Kommune. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mein Team besteht aus zehn Mitarbeitern und arbeitet eng zusammen. Wir strukturieren sämtliche Aufgaben, die für den Ruhr-Park notwendig sind. Somit sind meine Mitarbeiter überaus wichtig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Alle Beteiligten arbeiten derzeit an der Umsetzung eines Projektes zur Weiterentwicklung dieses Einkaufscenters unter Berücksichtigung der zukünftigen soziodemographischen Entwicklung der Region unter dem Arbeitstitel „Ruhr-Park 2020", wobei eine - wie auch immer geartete - Weiterentwicklung des Einkaufszentrums unter der Prämisse steht: Qualität vor Quantität.

✱ Stoll Christoph

● Zur Person

Beruf: Diplom-Betriebswirt (BA). Funktion: Niederlassungsleiter/Centermanager. Tätig bei: Assetis GmbH/Ruhr Park Shopping Center., 44791 Bochum, Am Einkaufszentrum. Geboren - Datum, Ort: 19. Februar 1967, Daun. Familienstand: Verheiratet mit Ute. Eltern: Margot und Reinhold. Mitgliedschaften: ASB. Hobbies: (Fach)Literatur, Romane, Whisky, Wein, Badminton. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der RUPA-Werbe GmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abitur 1986 absolvierte ich das Studium der Betriebswirtschaftslehre mit Fachrichtung Handel an der Berufsakademie Mannheim, wobei mein Ausbildungsbetrieb das Unternehmen Kaufhof-Warenhaus AG Köln war, wo ich von 1988 bis 1991 tätig war. 1991 legte ich erfolgreich meine Diplomprüfung ab, und es folgten neun Jahre, in denen ich in Waren- und Kaufhäusern im Bereich Einzelhandel beschäftigt war. Im Jahr 1997 wurde ich als Geschäftsführer der Filiale Saale-Park bestellt, die unter meiner Leitung zur ersten komplett umstrukturierten Galeria-Filiale umgebaut wurde. 2000 wechselte ich als Niederlassungsleiter in die Assetis GmbH und übernahm das Center Management des Saale-Park Günthersdorf bei Leipzig. Seit 2001 bin ich Niederlassungsleiter und Center Manager im Ruhr-Park Bochum, Deutschlands größtem Einkaufszentrum und somit dem Flaggschiff des deutschen Marktes. Die Assetis GmbH betreut und managt Shopping-Center, wobei wir Beratung rund um die gewerbliche Immobilie, wie Immobilien-Consulting und Management, Projektmanagement, Facility Solutions und Investment bieten.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich kenne mein Stärken- und Schwächenprofil sehr gut, wobei meine Stärkenkurve im Anstieg ist und ich mir jeweils höhere Verantwortung zu übernehmen traute. Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist auch mein Lust, Neuland zu erkunden, weil ich darin gestalterische Möglichkeiten sehe. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Hauptproblem für den Ruhr-Park ist eine zur Zeit

✱ Stony Maximilian

● Zur Person

Beruf: Mechaniker. Funktion: Direktor. Tätig bei: ARGE Wiener Bezirksmuseen., 1230 Wien, Canavesigasse 24. Geboren - Datum, Ort: 5. Oktober 1931, Zagreb. Familienstand: Verheiratet mit Friederike. Eltern: Anna und Maximilian. Schöpferische Akte: 100 Jahre Amtshaus Liesing - ein Gebäude im Wandel der Zeit, Eigenverlag 2003. Ehrungen: Pokale bei sportlichen Aktivitäten, 50 Jahre Mitgliedschaft in der SPÖ. Mitgliedschaften: Österreichische Freiheitskämpfer, SPÖ, Österreichische Gewerkschaft. Hobbies: Tennis, Schifahren, Fußball. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Mitarbeiter bei der SPÖ.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde als Kind einer Wienerin und eines Grazers, die sich in Zagreb kennengelernt hatten, in ebendieser Stadt geboren und wuchs zweisprachig auf. 1939 übersiedelte ich nach Wien, wo ich bei meiner Großmutter in Ottakring lebte und die Volks- und Hauptschule absolvierte. Anschließend erlernte ich den Beruf des Mechanikers in der Lehrwerkstätte der Österreichischen Bundesbahnen. Nach der Gesellenprüfung begann ich als Mechaniker in einem USIA-Betrieb zu arbeiten, wo ich meine spätere Frau kennenlernte, die ich 1953 heiratete. In diesem Betrieb lebte auch meine musikalische Seite auf. Ich spielte Baßgeige im Betriebsorchester, war mit diesem Instrument auch als Heurigenmusiker recht erfolgreich und nahm 1950 sogar an den Weltjugendfestspielen in Ostberlin teil. Da meine Haltung gegenüber dem Kommunismus eine kritische war, wurde ich gekündigt und führte in der Folge als Fahreinkäufer für die Lohnerwerke Dienstaufträge im Großraum Wien durch. Durch einen Bekannten wurde ich auf Philips aufmerksam, wo man einen Mechaniker suchte. Nach einem Vorstellungsgespräch wurde ich angestellt und durchlief bis zu meiner Pensionierung 1991 viele Stationen vom einfachen Mechaniker über Vorarbeiter, Meister und Abteilungsleiter-Stellvertreter bis hin zum Betriebsleiter des Werkes in Treibach-Althofen mit 1.000 Mitarbeitern. Bei einem Treffen mit meinem langjährigen Freund Professor Harry Glöckner, Präsident der Arbeitsgemeinschaft der Wiener Bezirksmuseen, erfuhr ich, daß das Bezirksmuseum eine neue Führung braucht. Das Museum wurde 1997 restauriert, als ich zum provisorischen Leiter ernannt wurde. Ein Jahr später

wurde mir die Leitung des Museums definitiv übertragen. Nach einer Phase des Umbaus wurde das Bezirksmuseum am 28. April 1998 wieder eröffnet. Besonders stolz bin ich auf den Festsaal, der heute ein beliebter Rahmen für viele kulturelle Veranstaltungen ist. Zudem habe ich ein zeitgeschichtliches Buch über das Amtshaus Liesing verfaßt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als Erfolg sehe ich die innere Genugtuung, die sich ergibt, wenn ich mich für etwas einsetze, das anderen Freude bereitet. So findet in den Räumen unseres Museums demnächst in Kooperation mit den Schülern einer Liesinger Musikschule die Veranstaltung „100 Jahre Liesing" statt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich gehe unbefangen auf Menschen zu und denke, daß eine meiner wesentlichsten Stärken in meiner Kommunikationsfähigkeit liegt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erst als mir der Generaldirektor von Philips anbot, die Betriebsleitung eines Werkes in Kärnten zu übernehmen, wurde mir richtig bewußt, daß ich mit meiner Arbeit auch bei anderen als erfolgreich gelte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Mentor war der ehemalige Generaldirektor von Philips, Karl Winter, den ich wegen seiner Menschenkenntnis sehr schätzte. Graphologische Gutachten, die er damals erstellen ließ, ergaben, daß ich dazu fähig bin, bis zu 1.000 Mitarbeiter zu führen. Mittlerweile ist Karl Winter 93 Jahre alt, und wir treffen uns immer noch, um uns auszutauschen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich arbeite für das Museum kostenlos, aber nicht umsonst - viele Menschen schätzen meinen Einsatz und sprechen das auch aus. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Immer trägt ein ganzes Team zum Erfolg bei. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Seit meine Gattin verstorben ist, widme ich mich voll dem Museum. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Es gibt laufend Neues dazuzulernen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Holländer beispielsweise sind überaus flexibel, und mir fiel auf, daß dies daran liegt, daß sie mehrsprachig aufwachsen und sich daher später im Leben leichter tun. Flexibilität ist ein ungemein wichtiger Faktor des Erfolges, das möchte ich jedem jungen Menschen ans Herz legen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte alt werden, gesund und geistig fit bleiben und solange es möglich ist, sportliche Aktivitäten ausüben. **Ihr Lebensmotto?** Positiv denken.

✱ Storkan Silvia

● Zur Person

Beruf: Kindergärtnerin. Funktion: Leiterin. Tätig bei: Privatkindergarten Mozart, Storkan und Kierlinger OEG., 1050 Wien, Schönbrunnerstraße 75/II/9. Geboren - Datum, Ort: 10. Oktober 1973, Stockerau. Familienstand: Verheiratet mit Herbert. Kinder: Pascal (2001). Eltern: Leopoldine und Franz. Hobbies: Garten, Sport, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Lehre zur Damenkleidermacherin war ich in einem Großunternehmen beschäftigt, wo ich als Betriebsrat viel mit Menschen zu tun hatte. Nach dem Konkurs dieses Unternehmens begann ich in einem Kindergarten zu arbeiten und schloß mit der Kindergartenpädagogin Veronika Kierlinger eine enge Freundschaft. Meine Vorgesetzte übertrug mir viele ihrer Aufgaben, und ich konnte mich von Anfang an in meine neue Arbeit gut einbringen. Die Arbeit mit Kindern bereitete mir größte Freude, und es ergab sich, daß ich im Jänner 2005 gemeinsam mit Frau Kierlinger einen Kindergarten übernehmen konnte, wo wir nun unsere Ideen verwirklichen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg verbinde ich nicht mit einem Leben als Karrierefrau, sondern mit einem angenehmen Leben, das mir Freude bereitet. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Meine Arbeit macht großen Spaß. Ich freue mich sehr darüber, daß meine Kollegin Veronika Kierlinger und ich im Team unsere Ideen umsetzen können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe erfolgreich mein Hobby zu meinem Beruf gemacht. Dafür stecke ich eigene Bedürfnisse zurück. Ich habe eine Engelsgeduld und bin eine gute Zuhörerin. Viele Menschen vertrauen mir ihre Anliegen an, für die ich immer ein offenes Ohr habe. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich kenne genug Frauen in anderen Branchen, die es schwerer als ich in meinem Beruf haben. Ich fühle mich als Frau in meinem jetzigen Beruf sehr wohl. Zu Hause unterstützt mich mein Mann. Wir teilen die Haushaltspflichten, und es bleibt nicht die ganze Arbeit an mir hängen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Auch wenn man Anregungen übernimmt, setzt man Ideen doch immer etwas anders um. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich freue mich über jedes Zeichen, das bestätigt, daß wir uns auf dem richtigen Weg befinden. Freunde freuen sich mit, wenn alles gut verläuft. Mein Mann unterstützt meine Pläne. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Für die Gründung eines Kindergartens ist kein Gewerbeschein notwendig, daher gibt es keine Unterstützung in Form von Starthilfe. Bei der Wirtschaftskammer fanden wir niemanden, der sich für eine Gründungsberatung zuständig fühlte. Wir mußten offene Fragen mit einem Steuerberater besprechen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Viele Freundinnen finden, daß ich vom Typ her eine ideale Kindergärtnerin abgebe. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wir können uns auf unser Team verlassen. Eine unserer langjährigen Mitarbeiterinnen ist bereits seit 18 Jahren in unserem Kindergarten angestellt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Hohe Motivation ist unentbehrlich. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir betreuen insgesamt 70 Kinder, mit denen wir viele Ausflüge unternehmen. Unsere familiäre Atmosphäre wird von den Eltern sehr geschätzt. Der Hort ist nicht weit von der Volksschule entfernt. Wir bringen Kinder morgens hin und holen sie nach dem Unterricht wieder ab. Wir gehen auf die zeitlichen Anforderungen der Arbeitswelt an die Eltern flexibel ein. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir sind anderen Kindergärten freundschaftlich gesinnt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich genieße die familiäre Unterstützung für meine Berufsanliegen. Manchmal kommt mein Sohn in den Kindergarten mit. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wer einen Kindergarten gründen will, sollte an seiner Idee festhalten. Besser beraten ist, wer einen übernimmt. Die Behörden informieren, welche Kindergartenleiter demnächst in Pension gehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir möchten den Kindergarten so lange mit Freude leiten, wie es uns möglich ist. **Ihr Lebensmotto?** Flexibel bleiben und sich nicht unterkriegen lassen!

Copyrighted material

✱ Strache Heinz Christian

● Zur Person

Beruf: Zahntechniker. Funktion: Landesparteiobmann. Tätig bei: FPÖ., 1010 Wien, Rathausplatz 8.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die entscheidenden Lebensschritte waren auf der eine Seite sicher meine Ausbildung und auf der anderen Seite mein Freundeskreis, der mich prägte und wo ich Rückhalt hatte. Vor allem war natürlich die Gründung meiner Familie, die mir die nötige Ruhe, Ausgeglichenheit und Souveränität gibt, die man heute braucht, wichtig. Man braucht eine starke Frau, und ich bin seit dem Jahre 2000 verheiratet, führte aber die Lebensgemeinschaft schon viel länger. Es liegt sehr viel an den Partnern, die man hat, die einen unterstützen, den Weg mitgehen und mittragen, was ja auch für den Partner viele Abstriche bedeutet.

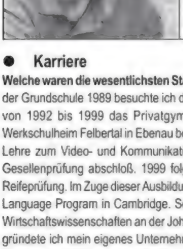
● Zum Erfolg

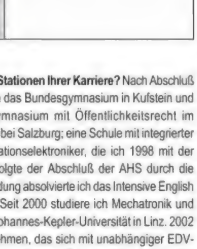
Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich bin ein sehr bodenständiger Mensch und lernte, Schritt für Schritt ein Ziel anzupeilen. Es ist entscheidend, Geduld zu haben, wenn sich ein Ziel definiert, und es nie aus den Augen zu verlieren; man muß Stufe für Stufe erklimmen, um nicht zu stolpern. Ich bin ein sehr kontinuierlicher und geradliniger Mensch, und das Ziel, das ich definierte, möchte ich auch erreichen, denn damit stellt sich ein Erfolg ein. Wenn man ein Ziel erreicht hat, dann soll man sich das nächste setzen, und man soll die Ziele nicht zu hoch ansetzen, damit man sie auch in kürzeren Abständen erreichen kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Dem Tüchtigen gehört die Welt, aber natürlich gehört auch das nötige Quentchen Glück dazu. Das ist im Leben, so glaube ich, immer so, aber es ist auch eine Frage der familiären und gesellschaftlichen Prägung. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** In allen Lebensphasen, auch angesichts von Niederlagen. Man muß auch lernen, mit Niederlagen umzugehen, um daraus gestärkt und positiv hervorzugehen, den Erfolg richtig bewerten und genießen zu können. Mein entscheidender Weg war es, nicht abzuheben, sondern mit beiden Beinen auf dem Boden zu bleiben, was sich zwingend dadurch ergab, daß die soziale Kompetenz für mich sehr wichtig ist. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Es macht immer Sinn, Althergebrachtes, das sich bewährte, zu erhalten. Jene Bereiche, die sich nicht bewährten, muß man überdenken und neue Wege finden. Diese beiden Faktoren müssen eine gute Symbiose ergeben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein eigentlicher Beruf ist Zahntechniker, ich entschied mich auch einmal kurzfristig, Geschichte und Philosophie zu studieren, aber ich erkannte, daß mich dieses Studium eher vor eine brotlose Situation gestellt hätte und konzentrierte mich deshalb wieder voll auf meinen Beruf als Zahntechniker. Im Zuge dessen lernte ich einen Zahnarzt, Dr. Herbert Günthner, kennen, der mich motivierte, in die Politik einzusteigen und auf ehrenamtlicher Ebene mitzuarbeiten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Jeden Tag erfährt man Anerkennung, wenn man sich für die Interessen der Bürger einsetzt, wenn man so wie ich dem Prinzip folgt, nichts unter den Teppich zu kehren, sondern die Sorgen und Probleme der Menschen beim Namen zu nennen. Ich bin jemand, der versucht, zu dienen, und ich glaube, das ist entscheidend für einen Mandatar. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Als Wiener Stadtpolitiker sehe ich die Hauptprobleme, die zu lösen sind, im Bereich der Sicherheit. Wir haben einen unfaßbaren Anstieg der Kriminalitätsrate von bis zu 40 Prozent, eine Senkung der Aufklärungsquote von rund 50 auf 35 Prozent, wir haben viel zu wenige Exekutivbeamte in dieser Stadt, wir erleben gerade in der Suchtgiftkriminalität, wie Menschen, die bei uns als Asylwerber aufgenommen wurden, kriminell tätig werden und trotzdem nicht abgeschoben werden. Im Sicherheitsbereich liegt vieles im Argen, wo man ansetzen und zu konkreten Maßnahmen greifen muß. Hier darf nicht eingespart werden, und der Staat hat das Recht des Bürgers auf Sicherheit zu erfüllen. Der Exekutive muß der Rücken gestärkt werden; Wien soll zur sichersten Stadt Europas gemacht werden - und nicht zum Schlußlicht Europas, wie zum Beispiel im Bereich der Arbeitslosigkeit. Ein großes Problem ist der Bereich der sozialen Gerechtigkeit. Wir müssen leider erleben, daß im Pflegebereich Menschen vernachlässigt werden, daß man dieses Zukunftsproblem einfach zu wenig ernst nimmt und keine geeigneten Maßnahmen und Schritte setzt, wie zum Beispiel die Öffnung des Pflegesektors auch für private Betreiber, damit man jene Milliarden an Investitionskapital, die man benötigt, über private Träger wirklich bekommt. Es muß eine Gleichbehandlung zwischen öffentlichen und privaten Betreibern herbeigeführt werden, damit der Pflegling zum Kunden wird. Alleine die Abgaben für kommunale Leistungen treiben die Menschen in eine Armutsfalle, wo ich sie nicht hinführen will. Deshalb bin ich auch ein Visionär, denn wir müssen Wien „weiterdenken" bis mindestens 2015 und die Entwicklung dieser Stadt erkennen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine große Rolle, weil man einen fachlichen qualifizierten Mitarbeiterstab benötigt, der charakterlich geeignet und gemeinschaftsfähig ist. So ein gut eingespieltes Team entwickelt dann eine ungeheure Dynamik im positiven Sinn. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind gerade dabei, ein neues Wiener freiheitliches Modell aufzubauen, das vielleicht in Zukunft über die Landesgrenzen hinaus seine positive Wirkung haben wird. Es ist mein politisches Ziel, mit einer modernen, urbanen, aber gleichzeitig auch mit einer heimat- und sicherheitsbewußten Politik (was für mich keinen Widerspruch bedeutet) viel Positives für die Bürger umzusetzen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich versuche immer hart in der Sache und herzlich zu den Menschen zu sein. Ich bin ja deshalb in meiner Funktion, weil ich die Interessen der Bürger vertrete und nicht die meiner Mitbewerber. Ich glaube, die Menschen erwarten auch, daß man sich in der Sache nicht über den Tisch ziehen läßt. Ich versuche korrekt und nicht untergriffig zu sein. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Man muß die wenig verbleibende Zeit sehr intensiv nützen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich möchte der nächsten Generation mit auf dem Weg geben, nicht die vorherigen Generationen pauschal zu verurteilen und vor allem die Ratschläge der vorigen Generation nicht von vornherein zur Seite zu schieben. Nur ein Zusammenspiel aller Generationen kann zu einer erfolgreichen Gesellschaft führen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele bestehen darin, mich gesund zu halten, für meine Familie eine Zukunft sicherzustellen, meinen Kindern eine gute Ausbildung zu ermöglichen und ihnen das nötige Rüstzeug für das Leben mitzugeben. Mein politisches Ziel in Wien ist es, die absolute Mehrheit der SPÖ zu brechen und zu beweisen, daß wir mit unserem freiheitlichen Modell in Wien vom allgemeinen negativen Trend, den die Bundespartei zur Zeit erlebt, wieder einen Neuanfang schaffen können. Das Femziel ist es, den Wiener Bürgermeister abzulösen, um all das, was ich mir als Vision erarbeitete, auch umzusetzen. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen. Einen kontinuierlich geraden Weg gehen und sich selbst treu bleiben.

✱ Strasser Andreas

● Zur Person

Beruf: Video- und Kommunikationselektroniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Andreas Strasser EDV-Beratung., 4040 Linz, Linzer Straße 26 c. Geboren - Datum, Ort: 30. September 1978, Ebbs in Tirol. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Jasmin. Kinder: Andreas und Elfriede. Mitgliedschaften: RFW. Hobbies: Reiten, Politik, Jagd, Wandern, Lesen, Oldtimer. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der Strasser Informatik GmbH.





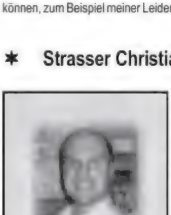
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Grundschule 1989 besuchte ich das Bundesgymnasium in Kufstein und von 1992 bis 1999 das Privatgymnasium mit Öffentlichkeitsrecht im Werkschulheim Felbertal in Ebenau bei Salzburg; eine Schule mit integrierter Lehre zum Video- und Kommunikationselektroniker, die ich 1998 mit der Gesellenprüfung abschloß. 1999 folgte der Abschluß der AHS durch die Reifeprüfung. Im Zuge dieser Ausbildung absolvierte ich das Intensive English Language Program in Cambridge. Seit 2000 studiere ich Mechatronik und Wirtschaftswissenschaften an der Johannes-Kepler-Universität in Linz. 2002 gründete ich mein eigenes Unternehmen, das sich mit unabhängiger EDV-Beratung und Schulung von Medizinern in ganz Österreich beschäftigt. Ich vertreibe und installiere die führenden EDV-Programme für Arztordinationen und schule vor Ort die Ärzteschaft. Im Jahr 2004 gründete ich zudem die Strasser Informatik GmbH. Dieses Unternehmen handelt mit Soft- und Hardware, vorwiegend über eine umfassende Internetplattform.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Ziele zu erreichen und mich in einem Umfeld gleich denkender Menschen bewegen. Wichtig ist mir, nicht nur kurzfristige Ziele zu betrachten, sondern die Nachhaltigkeit anzustreben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich führe zwei florierende Unternehmen, kann mir meine Zeit großteils frei einteilen und auch die finanziellen Ergebnisse stimmen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend war für mich zu erkennen, was der Markt braucht. Ich hatte in meinem Vater einen guten Berater und spezialisierte mich durch ihn auf Arztpraxen. Mein Durchhaltevermögen, mein Fleiß, meine Zielstrebigkeit und nicht zuletzt das Verständnis meiner Partnerin für meine Arbeit und die unregelmäßigen Arbeitszeiten sind ebenfalls wichtige Erfolgsfaktoren. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Speziell mein Vater war mir ein großes Vorbild. Andere Menschen mir Vorbildwirkung gab es immer wieder, meine Weiterentwicklung basiert aber aus meiner inneren Überzeugung. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Durch den direkten Kontakt mit den Kunden erfahre ich Anerkennung in Form von persönlicher Ansprache. Ich außerdem öfters von meinen Kunden zum Essen eingeladen, und da wird dann auch über private Themen gesprochen, was für mich ebenfalls Anerkennung und Vertrauen darstellt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Meine große Stärke ist meine Spezialisierung. Ich biete vorwiegend sechs EDV-Programme für Arztpraxen an, drei davon kommen hauptsächlich zur Anwendung. Der dazugehörende Support rundet mein Programm ab, so biete ich einen 24-Stunden-Service. Mit meinem zweiten Unternehmen habe ich ein weiteres Geschäftsfeld betreten: Ich vertreibe Hardware- und Softwarekomponenten über eine Internetplattform, es befinden sich derzeit über 114.000 Artikel im Programm. Aufgrund meiner Flexibilität bin ich jederzeit ein Ansprechpartner für Lösungen aller Art. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Durch meine verständnisvolle Partnerin kann ich die beiden Bereiche verbinden. Wir gehen unserem Hobby, dem Reiten, auch unter der Woche, nach. Mit meiner Familie halte ich engen Kontakt und Austausch, das ist mir sehr wichtig. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Einem jungen Menschen rate ich, nicht zu jammern, sondern Lösungen zu suchen, flexibel zu sein, sich Ziele zu stecken sie konsequent zu verfolgen, aber trotzdem offen zu bleiben. Man sollte als junger Mensch viel auszuprobieren und sich die Ansichten anderer anhören, ehe man sich seine Meinung bildet. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, den Vertrieb auszubauen und die Internetplattform bekannter zu machen. Außerdem möchte ich meinen Hobbys wieder stärker nachgehen können, zum Beispiel meiner Leidenschaft, der Renovierung von alten Autos.

✱ Strasser Christian und Petra Maria



● Zur Person

Beruf: Gastronomen. Tätig bei: IN.N.VIERTERL., 4910 Ried im Innkreis, Hauptplatz 11. Geboren - Datum, Ort: Petra: 19. Juni 1971, Eberschwang; Christian: 10. März 1973, Ried im Innkreis. Kinder: Patrick (1995) und Dominic (1997). Eltern: Petra: Elfriede und Berthold Krautgartner; Christian: Zäcilia und Josef. Schöpferische Akte: Petra: Acrylbilder. Hobbies: Petra: Malen, Strickrunde, Tanzen, Menschen beobachten, Essen, Bücher, Musik; Christian: Singen, Bergwandern, Radfahren, Schwimmen, Konzerte, Fußball.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Petra: Ich besuchte die private Mädchenhauptschule in Ried im Innkreis und anschließend von 1985 bis 1988 die Bundeshotelfachschule in Bad Ischl, die ich mit der Lehrabschlußprüfung abschloß. Von 1986 bis 2005 war ich in verschiedenen Gastronomiebetrieben in unterschiedlichen Funktionen tätig und konnte ein Menge Erfahrungen sammeln. Bei meinen Arbeitgebern genoß ich immer vollstes Vertrauen, denn sie waren mit meiner Arbeit sehr zufrieden. Einige Jahre war ich im Betrieb meiner Eltern tätig, bevor ich mir gemeinsam mit meinem Mann im Juni 2005 den Traum von einem eignen Lokal nach unseren

Vorstellungen erfüllte. Der Betrieb ist sehr erfolgreich, unser Plan hat sich also verwirklicht. Christian: Nach der Volksschule in Lohnsburg und der Hauptschule in Waldzell absolvierte ich von 1987 bis 1991 die Lehre zum Koch in Tirol. Nachdem einer Wintersaison in Lech am Arlberg in einem Haubenlokal leistete ich den Präsenzdienst beim Bundesheer in Oberösterreich ab. Ab 1993 war ich in verschieden Gastronomiebetrieben als Koch tätig, um schließlich 1994 als Alleinkoch in das Restaurant meiner Schwiegereltern einzutreten. Mit der Eröffnung unseres eigenen Lokals im Juni 2005 ging ein langgehegter Plan für mich und meine Frau in Erfüllung. Auf diesen Betrieb und seine bisherige Entwicklung bin ich sehr stolz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Petra: Erfolg bedeutet für mich, meine Ziele und Ansprüche an meinen Beruf verwirklichen zu können und gleichzeitig ein harmonisches Privatleben zu führen. Christian: Erfolg liegt für mich darin, meinen Gästen besten Service und phantastische Speisen und Getränke zu bieten. Außerdem ist es mein Erfolg, eine wunderbare Partnerin an meiner Seite zu haben, auf die ich mich in jeder Lebenslage verlassen kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Christian: Ich fühle mich nicht erfolgreicher, seit wir ein eigenes Lokal haben, obwohl sich natürlich für unsere persönlichen Lebensumstände vieles geändert hat. Ich gehe in dieser Aufgabe auf, und wir konnten Dinge verwirklichen, von denen wir schon lange geträumt hatten. Es gäbe kein Lokal, wenn einer von uns beiden fehlen würde, wir gehören als Team untrennbar zusammen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Petra: Ich habe viele Talente, die ich in meinem Beruf erfolgversprechend einsetzen kann. Ich liebe Menschen, ich bin belastbar, herzlich, temperamentvoll, ausdrucksstark und tolerant - alles Dinge, die im Gastgewerbe gute Voraussetzungen sind. Mein Mann ist für den Tagesbetrieb zuständig, während ich den Nachtbetrieb verantworte. Wir sind ergänzen uns ideal, sowohl im Beruf als auch im Privatleben, und das macht uns erfolgreich. Christian: Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren die besten Mitarbeiter, höchste Qualität bei Speisen und Getränken, innovative Ideen und ein sehr guter Standort. Meine wichtigsten Eigenschaften sind Zielstrebigkeit, Selbstsicherheit, Ehrlichkeit und Loyalität. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Petra: Ich glaube an das Positive im Menschen und sage meist, was ich denke und fühle - somit gibt es kaum Probleme durch Mißverständnisse, da ich alles sehr rasch klären kann. Christian: Ich würde am liebsten 24 Stunden am Tag für meine Gäste da sein. Ich liebe meinen Beruf und bin mit ganzem Herzen Gastronom. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als wir gemeinsam den Schritt wagten und unser Lokal eröffneten. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Wir sind durch Originalität erfolgreich. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Petra: Es fehlt uns nicht an materieller Anerkennung, doch Geld beeindruckt mich in keiner Weise. Ich finde es schön, wenn die Gäste gerne zu uns kommen und sich hier absolut wohl fühlen, das ist mir die wichtigste Anerkennung. Außerdem freut es mich, wenn unseren Mitarbeitern das Lokal so wichtig ist, daß sie zum Beispiel ihre Freizeit verwenden, um Einkäufe für den Betrieb zu erledigen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Viele haben keine Ideen, wie sie sich von anderen abheben können und bieten dem Gast nichts Besonderes. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Petra: Wichtiger ist für mich, wie ich mein Umfeld sehe. Ich möchte, daß jeder Mensch sein kann, wie er ist, und dadurch zu seiner besten Verfassung findet. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Mitarbeiter sind die Nummer eins im Betrieb, und das ist nicht nur eine leere Worthülse, sondern wird tatsächlich so gelebt. Es gibt sehr viele Menschen, von denen wir wissen, daß sie gerne bei uns im Lokal arbeiten würden, weil uns ein guter Ruf vorauseilt, doch wir haben eine tolle Mannschaft, auf die wir uns felsenfest verlassen können. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir stellen sehr hohe Anforderungen an unsere Mitarbeiter, vertreten aber auch den Standpunkt, daß jeder eine zweite oder auch dritte Chance erhalten muß, wenn einmal etwas schief geht. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Christian: Bei uns darf sich jeder Mitarbeiter als Chef fühlen. Wir stehen alle auf einer Ebene, und so trägt auch jeder die Verantwortung für das Gedeihen unseres Betriebes. Die ständige Gratwanderung zwischen Freundschaft und Autorität als Vorgesetzter ist ein großes Thema für mich. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Für unsere Mitarbeiter sind wir gute Freunde. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Betrieb hat viele Stärken. Wir haben vor dem Schritt in die Selbständigkeit alle Vorhaben genau definiert und setzen diese täglich und mit großem Erfolg um. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Petra: Mein Mann und ich leben für den Betrieb, er ist unser Beruf und unser Privatleben. Da wir beide mit Herz und Seele Gastronomen sind, sind wir das ideale Team. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Erfülle dir deine Träume. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Petra: Ich will meine beiden Söhne zu glücklichen, ordentlichen Menschen erziehen. Christian: Mein Ziel ist es, aus jedem Moment das Beste zu machen und berufliche Erfolge zu erreichen. **Ihr Lebensmotto?** Petra: Jeder Moment zählt. Christian: In der Ruhe liegt die Kraft.

✱ Strasser Jürgen

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Playtime - Jürgen Strasser., 7000 Eisenstadt, Rusterstraße 82-104. Geboren - Datum, Ort: 16. Dezember 1971. Familienstand: Verheiratet mit Silke. Kinder: Nina (1993) und Robin (1995). Hobbies: Mein altes Haus umbauen, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Friseur. Meine Mutter betrieb zu dieser Zeit zwei Videotheken, in die ich 1991, nach dem Abschluß meiner Lehre, eintrat. 1994 eröffnete meine Mutter ein Geschäft für Videospiele. Als meine Mutter 2000 erkrankte, mußte ich ab diesem Zeitpunkt die Geschäfte bereits alleine führen. Seit dem Tod meiner Mutter 2004 bin ich alleiniger Inhaber aller drei Geschäfte. Es handelt sich hierbei um Videotheken in Pottendorf und Neufeld sowie ein Geschäft für Videospiele im neuen Einkaufszentrum Eisenstadt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß ich trotz allen finanziellen Strebens immer ein Mensch geblieben bin. Als Erfolg erachte ich auch, gemeinsam mit meinen Mitarbeitern die gesteckten Ziele zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Gemäß meiner Definition von Erfolg sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Am wichtigsten war, daß ich immer

am Boden geblieben bin und Selbständigkeit sowie Eigenverantwortung an den Tag gelegt habe. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wenn ich in Ruhe überlege, finde ich auch für die schwierigsten Probleme eine zufriedenstellende Lösung. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich sehe mir immer wieder in den verschiedensten Städten in ganz Europa die Geschäfte des Mitbewerbs an. Lösungen, die mir gefallen, adaptiere ich dann für mein eigenes Konzept. Ein Modell, daß ich selbst als einer der ersten entwickelt habe, war der Verkauf von gebrauchten Videospielen. Nach anfänglichen Schwierigkeiten ist es mittlerweile zu einem erfolgreichen Geschäftssegment herangereift. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Mutter, mit der ich von allem Anfang an zusammenarbeitete, hat mir das nötige Rüstzeug für die Führung der Geschäfte mitgegeben und mich somit entscheidend geprägt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Von meinen Kunden erfahre ich immer wieder Anerkennung, wenn sie mit meiner guten Beratung zufrieden sind. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein Riesenproblem weltweit, das wahrscheinlich nicht so leicht gelöst werden kann, sind die Raubkopien im Internet, die unsere Branche schädigen und viele Arbeitsplätze vernichten. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde als freundlicher, ehrlicher, offener „Kumpel" gesehen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Nur gemeinsam mit meinen Mitarbeitern ist es möglich, ein erfolgreiches Geschäft zu führen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wichtig ist, daß ein Mitarbeiter in mein Team paßt. Im Vordergrund stehen Freundlichkeit und der gute Umgang mit Kunden. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich pflege mit meinen Mitarbeitern einen freundschaftlichen Umgang und motiviere sie zusätzlich durch finanzielle Anreize. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich werde von meinen Mitarbeitern eher als Kollege gesehen. Sie können auch mit ihren privaten Problemen zu mir kommen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken liegen in der Flexibilität und dem Eingehen auf die individuellen Wünsche unserer Kunden. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich trete nicht aggressiv auf und habe mit meinem Mitbewerb keine Probleme. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Trotz dreier Geschäfte habe ich Zeit für mein Privatleben und meine Familie. Da ich mich auf meine Mitarbeiter verlassen kann, muß ich nicht permanent im Geschäft stehen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Für meine berufliche Weiterbildung wende ich etwa fünf Stunden pro Woche auf - für Fachlektüre, den Besuch von Fachmessen und Recherchen im Internet. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine drei Geschäfte möchte ich optimal in die Zukunft führen. Sollte sich die Gelegenheit ergeben, an einem guten Standort eine weitere Filiale zu eröffnen, werde ich sie ergreifen. **Ihr Lebensmotto?** In allen Lebenslagen Mensch bleiben.

✱ Stratjel Erich Ing.

● Zur Person

Funktion: Regionalmanager und Zweigstellenleiter Mistelbach und Gänserndorf. Tätig bei: Wirtschaftsförderungsinstitut der Wirtschaftskammer Niederösterreich., 2230 Gänserndorf, Eichamtstraße 15. Geboren - Datum, Ort: 10. Februar 1965, Wien. Hobbies: Faustball, Beachvolleyball, Leichtathletik, Schach, Gesellschaftsspiele für Erwachsene in den Bereichen Strategie und Wirtschaft. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Niederlassung in Mistelbach.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich legte 1985 an der HTBL und VA Mödling, Höhere Abteilung für Holztechnik, die Reifeprüfung ab und verpflichtete mich anschließend für zwei Jahre beim Bundesheer. Da ich seit jeher sportbegeistert bin, spielte ich beim Heer auch erfolgreich Faustball und war als Trainer tätig. Als vielseitig interessierter Mensch absolvierte ich im Lauf der folgenden Jahre zahlreiche Aus- und Fortbildungen in den unterschiedlichsten Bereichen. Dazu gehören beispielsweise Ausbildungen als Produktmanager, in NLP, als Weinfachmann, als Diplom-Barkeeper oder diverse EDV-Kurse und Managementseminare. Von 1983 bis 1993 war ich Faustball-Nationalspieler und wurde Vizeweltmeister sowie zweimal Vizeeuropameister. Im Anschluß an meine aktive Faustball-Karriere absolvierte ich eine Ausbildung zum Lehrwart im Faustball und betreute als Manager und Coach die Bundesligamannschaft des Turnvereins Neusiedl an der Zaya. Auch hier konnte ich schöne Erfolge verbuchen - wir wurden zehnmal österreichischer Meister, fünfmal Cupsieger, einmal Europapokalsieger und belegten den zweiten Platz im Weltpokal. Parallel zu meiner Faustballkarriere begann ich 1988 am WIFI Niederösterreich im Bereich Projektmanagement für Messen und Ausstellungen zu arbeiten. Dank meiner zahlreichen Kurse und Ausbildungen übernahm ich im Sommer 2000 am WIFI Niederösterreich als Leiter den Bereich Dienstleistung. Mein Aufgabengebiet am WIFI St. Pölten umfaßte die Entwicklung, Umsetzung und den Vertrieb von Aus- und Weiterbildungsprodukten für diverse Dienstleistungsbranchen. Im April 2004 wechselte ich an das WIFI Gänserndorf, wo ich als Zweigstellenleiter für die Bezirke Gänserndorf und Bruck an der Leitha verantwortlich bin. Seit August 2005 bin ich auch für die Zweigstelle Mistelbach und die Bezirke Hollabrunn und Korneuburg verantwortlich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich zählt in erster Linie, daß mir meine Tätigkeit Freude bereitet und ich mit meiner Arbeit etwas bewirke. Wenn wir für arbeitslose Jugendliche Lehrstellen organisieren können, ist das für mich ein schöner Erfolg, der mir mehr bedeutet als ein dicker Gehaltsscheck. In meiner Position erhalte ich sehr viel positives Feedback von Menschen, denen wir helfen konnten. Das ist eine Anerkennung der eigenen Leistung, die stolz und zufrieden macht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der berufliche Aufstieg gelang mir aufgrund meiner guten Leistungen, mein Selbstvertrauen wuchs, und damit leistete ich immer bessere Arbeit. Mein Erfolg ist das Resultat guter und harter Arbeit, die mir gleichzeitig immer großen Spaß gemacht hat. **Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Als Sportler lernt man rasch, daß man niemals aufgeben darf. Mit dieser Einstellung bin ich auch im Berufsleben immer gut gefahren. Aufgegeben wird ein Brief, aber sonst nichts. Ich stelle mich den täglichen Herausforderungen. Für jedes Problem gibt es auch eine Lösung, und an dieser arbeite ich mit ganzer Kraft. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als junger Mann von 21 oder 22 Jahren ging mir in sportlicher Hinsicht „der Knopf auf", und mir gelang im Faustball der Sprung von der Junioren- in die Herrennationalmannschaft. Es gab ein wichtiges Spiel vor 6.000 Zuschauern in Berlin, das wir zwar um einen Punkt verloren, dennoch lieferte ich eine Spitzenleistung ab und fühlte mich

als Sieger. Ich hatte Spaß am Sport, und daraus zog ich unheimliches Selbstvertrauen. Ähnliches gilt für den Beruf. Meine Tätigkeit am WIFI gibt mir große Befriedigung, und daher bin ich auch erfolgreich. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Man sollte zwar innovativ sein, aber nicht verkrampft und um jeden Preis funktionierende Abläufe oder Strukturen verändern wollen. Anders ausgedrückt: Warum etwas reparieren, das nicht kaputt ist? **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Man sieht mich als kommunikativ, dynamisch und mit der richtigen Portion Durchsetzungsvermögen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Der direkte Kontakt zur Wirtschaft, die große Anzahl an sehr guten Trainern in allen Bereichen und die Qualität der Bildungsprodukte! **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich wende noch heute durchschnittlich einen Monat pro Jahr für Fort- und Weiterbildung auf. Man lernt eben nie aus. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Bei der Berufswahl sollte man sich auf keinen Fall in eine Richtung drängen lassen, die einem nicht liegt oder keinen Spaß bereitet. Auch Geld und ein hoher Verdienst sollten nicht die Hauptmotivation sein, sondern immer die Freude an der Arbeit. **Ihr Lebensmotto?** Gehe konsequent deinen Weg, auch wenn ab und zu Hindernisse auftauchen.

✶ Strauß Ferdinand

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: inthotels.com® virtual24 Dienstleistung GmbH & Co KEG, 1080 Wien, Laudongasse 26. Geboren - Datum, Ort: 29. Mai 1970, Villach. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Elisabeth Schmid. Eltern: Helga und Ferdinand. Hobbies: Tennis, Lesen, Singen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die HTL für Elektrotechnik in Klagenfurt und begann nach erfolgreichem Abschluß das Studium der Germanistik an der Universität Wien. Diese geisteswissenschaftliche Ausbildung war für mein weiteres Berufsleben sehr wichtig, außerdem wurde ich dadurch schon sehr früh mit dem Internet konfrontiert. Während des Studiums arbeitete ich anfangs als Taxifahrer, um Geld zu verdienen. In weiterer Folge gab ich diese Tätigkeit auf und gründete eine Einzelfirma, die sich vor allem mit dem Erstellen von Internetseiten für Hotels beschäftigte. Danach brach ich das Studium ab und konzentrierte mich auf diese Tätigkeit. Das Internet entwickelte sich sehr schnell und damit auch mein Unternehmen, das sich mittlerweile mit Hotelanfragen und Buchungen beschäftigt. Ich gründete inthotels.com® 1996 und habe zur Zeit 25.000 Hotels mit insgesamt 420 verschiedene Destinationen zur Auswahl. Das Unternehmen, das ich gemeinsam mit meiner Lebensgefährtin führe, ist Teil der Unternehmensgruppe Virtal 24 Dienstleistung CO und KEG GmbH.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Ideen und Konzepte realisieren zu können. Privat gesehen möchte ich trotz meiner beruflichen Tätigkeiten ein harmonisches Familienleben führen können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich selbst sehe mich nicht als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Konsequenz. Ziele die mir wichtig sind, hartnäckig zu verfolgen und somit auch zu erreichen, war ausschlaggebend. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität alleine führt in diesem Bereich nicht mehr zum Ziel, eine Mischung aus beiden Faktoren hingegen schon. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Mutter, eine Lehrerin, hat den gesamten Werdegang des Unternehmens begleitet, mitgearbeitet und mich wesentlich geprägt. Eine weitere prägende Persönlichkeit ist meine Lebensgefährtin. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Mir ist Anerkennung im geschäftlichen Sinne nicht so wichtig, wenn das Geschäft gut läuft. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt leider noch immer kein technisches System, um alle Hotels weltweit automatisch zu vernetzen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, zur Zeit von meinem Freundeskreis finanziell etwas ausgenützt zu werden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich habe ein ausgezeichnetes Mitarbeiterteam, und unser Verhältnis zueinander ist wirklich ausgezeichnet. Die Auswahl der Mitarbeiter selbst ist leider sehr zeit- und energieaufwendig. Wichtige Kriterien sind sehr gute Umgangsformen und ein gewisses Bildungsniveau. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Es gibt in diesem Unternehmen ein spezielles Prämiensystem, das denjenigen Mitarbeiter besser stellt, der mehr Engagement zeigt. Darüber hinaus versuche ich, ein gutes Betriebsklima aufrecht zu halten. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Das Unternehmen ist nicht sehr groß und kann deshalb sehr schnell auf sich verändernde Marktsituationen reagieren. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Meine Mitbewerber kommen und gehen, auch darum haben wir eigentlich keinen Kontakt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Lebensgefährtin und ich arbeiten sehr viel, und wir arbeiten auch zu Hause weiter. Momentan ist unser Privatleben noch reine Theorie. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich lerne eigentlich als Autodidakt und finde daher meine Fortbildung vor allem in der Lektüre von Fachliteratur, der ich etwa eine Woche im Monat widme. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich bin der Meinung, daß man mit Fleiß sehr viel erreichen kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das nächste meßbare Unternehmensziel ist, in den nächsten zwei Jahren die Nummer Eins in Österreich und die Nummer Fünf in Europa zu werden.

✶ Strauß Kurt

● Zur Person

Beruf: Geprüfter Unternehmensberater. Funktion: Inhaber. Tätig bei: MCS Management Consulting Strauß - Unternehmensberatung., 4311 Schwertberg, Aistinger Straße 29. Geboren - Datum, Ort: 21. April 1943, Kirchdorf an der Krems. Familienstand: Verheiratet mit Gertraud. Kinder: Petra (1968). Eltern: Maximilian und Rosa. Mitgliedschaften: UNION Schwertberg. Hobbies: Tennis.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volksschule in Wels und die Hauptschule in Windischgarsten. Anschließend absolvierte ich die HAK, an der ich im Jahr 1962 die Matura ablegte. Meine ersten beruflichen Erfahrungen erwarb ich im Unternehmen Engel Maschinenbau GmbH in Schwertberg. Ich wechselte zur Österreichischen Brau AG, wo ich vier Jahre tätig war, kehrte dann aber wieder zum Unternehmen Engel zurück, wo ich maßgeblich am Aufbau der Datenverarbeitung beteiligt

war. Insgesamt war ich dort 25 Jahre lang beschäftigt. Im Jahr 1990 machte ich mich als staatlich geprüfter Unternehmensberater mit MCS Management Consulting Strauß selbständig. Zum Dienstleistungsangebot meines Unternehmens zählen die Neugestaltung von Struktur- und Führungsorganisation, die Optimierung der Geschäfts- und Betriebsprozesse, Dienstleistungen im Bereich IT und Organisation, Aufbau, Einführung und Optimierung der logistischen Wertschöpfungskette, Durchführung von Gemeinkostenabbau- und Effizienzsteigerungsprojekten nach der GWA- bzw. ZBB-Methode und ganzheitliche Unternehmens-Checks. Weitere Beratungsfelder sind Entwicklung und Durchsetzung von Unternehmenskonzeptionen, Mitwirkung bei Turnaround-Projekten, KVP-Workshops, sowie Aufbau und Einführung von Gruppenprämien-Entlohnungssystemen. Ich konnte inzwischen Kunden und Klienten in ganz Österreich gewinnen. Die Projektführung und -verantwortung liegt bei MCS, je nach Größe, Umfang und erforderlichen Fachdisziplinen der Beratungsprojekte werden Teams von Mitarbeitern der MCS Partnerfirmen gebildet. MCS wirkt bei Großprojekten auch als Partner von international tätigen Beratungsunternehmen mit.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, daß mich meine Arbeit ausfüllt und mir Freude und Spaß bereitet. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. Ich gehe jeden Tag mit Freude ans Werk und kann gemeinsam mit meinen Kunden viel erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Entscheidend hierfür waren mein Fortbildungsstreben und meine Hartnäckigkeit, die mir in jungen Jahren aber auch oft zum Verhängnis wurde. Ich wollte nicht selten mit dem Kopf durch die Wand, was sich aber heute geändert hat. Ich gehe mittlerweile besonnener an die Dinge heran und versuche, zielgerichtet die an mich gestellten Anforderungen zu bewältigen. Oft sind einfache Mechanismen nötig, um etwas zu ändern. Ganze Chefetagen sitzen zu oft in Besprechungen, es wird immer noch zu viel Papier verwendet, und die Kommunikation hat sich trotz vieler technischer Neuerungen nicht wesentlich verbessert. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Das Gefühl, erfolgreich zu sein, stellte sich ein, als ich mit dem Aufbau der Datenverarbeitung bei der Firma Engel beauftragt wurde. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war eine erfolgreiche Entscheidung, mich beruflich selbständig zu machen und mein Wissen anderen zur Verfügung stellen zu können. Ich möchte in meiner Arbeitsweise auch weiterhin flexibel bleiben. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Weiterempfehlung durch meine bestehenden Kunden erachte ich als Anerkennung und Wertschätzung meiner Arbeit. Beim Erstgespräch mit Neukunden muß die Chemie stimmen, dann kann gemeinsam auch Erfolg erzielt werden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich bediene mich eines ausgezeichneten Netzwerkes und bin auch Mitglied der Beratergruppe COMMITT. Ich beziehe auch Partner und Kollegen in meine Projekte mit ein. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die wesentliche Stärke meines Unternehmens ist, daß es jedes beratene Unternehmen wie sein eigenes betrachtet - mit dem entsprechenden unternehmerischen Engagement. Auch meine erfolgsabhängige Honorargestaltung wird von den Kunden gerne angenommen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bin beruflich sehr viel unterwegs, meine Freizeit verbringe ich mit meiner Familie, auch spiele ich Tennis. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wichtig, seinen Hausverstand einzusetzen und seine Ziele stets im Auge zu behalten. Auch die Bereitschaft, Eigenverantwortung zu übernehmen, sich stets weiterzuentwickeln und weiterzubilden, erachte ich als sehr wichtig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte weiterhin mit Freude meiner beruflichen Tätigkeit nachgehen, mich weiterbilden und auch anderen Menschen erfolgreich Impulse geben. Auch ist es mir ein Anliegen, gesund und körperlich fit zu bleiben.

✶ Streuhofer Erich

● Zur Person

Beruf: Koch. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Rasthaus Räuberhauptmann Grasel., 3580 Horn, Prager Straße 63. Geboren - Datum, Ort: 17. Februar 1969, Stubenberg. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Philipp (1998) und Bernd (2000). Eltern: Gottfried und Isabella. Ehrungen: Auszeichnung für österreichische Küchenkultur von Gault Millau. Hobbies: Beruf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Kochlehre schaute ich mich in einigen Betrieben um, bevor ich mit 22 Jahren nach Wien kam, wo ich bald Küchenchef wurde und nach zwei Jahren bereits die erste Haube und ein Jahr später die zweite erhielt. Nach insgesamt sieben Jahren in diesem Haus suchte ich eine neue Herausforderung in der Selbständigkeit. 1998 begann ich mit drei Betrieben, die ich inzwischen wieder auf diesen einen hier reduziert habe. Die Überschaubarkeit muß gegeben sein.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mein größter Erfolg ist die Anerkennung meiner Gäste. Wenn nur ein Besucher mein Engagement sieht und honoriert, hat sich all die Mühe schon gelohnt. In letzter Instanz ist natürlich auch der wirtschaftliche Erfolg wichtig. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Heute wollen die Gäste mit dem Chef kommunizieren, daher bin ich von der Küche ins Service gewechselt. Ich merke von Tag zu Tag, daß der Umsatz besser wird und die Gäste zufrieden sind. Ältere Herrschaften, die allein essen kommen, fühlen sich bei mir nicht einsam, weil ich mich persönlich um sie kümmere und mich, wenn Zeit vorhanden ist, sogar zu ihnen setze, um ihnen Ansprache zu geben. Bei Bedarf biete ich auch Cateringservice an. Meine Frau und ich arbeiten sieben Tage die Woche im Betrieb. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mein ganzes Team wird in die Problemlösung mit einbezogen. Prinzipiell finde ich, daß man alles lösen kann - entweder braucht man dazu mehr Zeit oder mehr Engagement. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Der Chef muß einfach vor Ort sein, somit war die Entscheidung, die anderen beiden Betriebe wieder aufzugeben, recht klug, weil ich meine ganze Energie jetzt in dieses eine Lokal investieren kann. **Ist Originalität oder Imitation besser, um**

erfolgreich zu sein? Originalität. Verstärkt möchte ich dieses Lokal mit meinem Namen verbunden wissen, deshalb forciere ich den Namen „Streuhofers Landgasthaus". Beim Kreieren von neuen Speisen setze ich ebenfalls vermehrt auf originelle Ideen. Freilich lasse ich mich auch von außen inspirieren, beim Endprodukt ist jedoch wieder meine Handschrift zu erkennen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, das war mein Küchenchef, Herr Rusizka, in meinem Lehrbetrieb, der „Rauchkuchl" im 15. Bezirk in Wien. Ihn habe ich bewundert, und er hat mich sehr gefordert. Er war in der Früh der erste im Betrieb und immer gut gelaunt. Von ihm habe ich auch meine Wißbegierde. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Mit Stolz kann ich sagen, daß mich kein Betrieb gehen lassen wollte. Heute habe ich das Gefühl, daß mich mein gesamtes Umfeld - privat wie beruflich - schätzt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als jemand, der immer wieder neue Ideen umsetzt und nie wirklich zufrieden ist. Stillstand würde für mich Rückschritt bedeuten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich sehe uns als große Familie und versuche, nicht allzu viel Hierarchie aufkommen zu lassen. Meine Crew sehe ich als „Körper" - mit mir als „Kopf" allein könnte der Betrieb nicht existieren. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Großteils nach Gefühl und Sympathie. Gerade im Service lege ich größten Wert auf Freundlichkeit. Auf das Zeugnis schaue ich wenig, denn alles, was jemand nicht kann, kann er ja bei mir lernen. Man muß jedem eine Chance geben, und selbst ich als Chef lerne nie aus. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich binde meine Mitarbeiter in die Ideenfindung und generell in Entscheidung ein. Ab und zu unternehmen wir etwas gemeinsam, und ich sage ihnen, daß sie für den Betrieb wichtig sind. Genauso hören sie aber auch, wenn etwas nicht funktioniert hat. Ich möchte, daß über alles gesprochen wird, und wenn ich gefragt werde, so begründe ich auch meine Entscheidungen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Unser Privatleben spielt sich großteils hier im Betrieb ab. Mein Beruf ist auch mein Hobby, meine Frau hat das akzeptiert und zieht mit mir an einem Strang. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich besuche regelmäßig Weiterbildungskurse, wie etwa einen Sommelier- oder Managementlehrgang. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wir müssen wieder lernen, miteinander zu kommunizieren. Ich habe das Gefühl, daß sich die Menschheit auseinanderlebt. Es ist traurig, daß man oft den eigenen Nachbam nicht mehr kennt. Man sollte lernen, die Menschen zu akzeptieren. Jeder sollte bei sich anfangen, etwas zu verändern - dann ändert sich auf längere Sicht die Menschheit. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte dieses Lokal hier wieder dorthin führen, wo es vor dreißig Jahren war: zum Mittelpunkt des Waldviertels. **Ihr Lebensmotto?** Versuchen, ein guter Mensch zu sein.

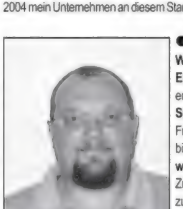
✱ Strobl Anton

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Anton Strobl, Baustoffhandel., 3002 Purkersdorf, Wintergasse 52. Geboren - Datum, Ort: 17. Juli 1967, Melk. Familienstand: Verheiratet mit Monika, geb. Sorna. Kinder: Bettina (1990). Eltern: Anton und Hildegard. Hobbies: Kraftsport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich begann als Lagerarbeiter, erwarb den Staplerschein und war ab 1986 für die Firma Kaindl tätig. Nach der Übernahme der Firma durch Berghofer & Kramer Metallhandel GmbH wurde ich mit der Verantwortung für den Einkauf betraut. Meinungsverschiedenheiten mit der Geschäftsführung führten 2004 zu meinem Austritt aus dem Unternehmen. Da ich mich auf meine Fachkenntnis und meine Berufserfahrung verlassen konnte, beschloß ich, den Schritt in die berufliche Selbständigkeit zu wagen. Ich erstellte ein Konzept, das ich der Bank präsentierte. Diese unterstützte mich in meinem Vorhaben, und so konnte ich im September 2004 mein Unternehmen an diesem Standort in Purkersdorf eröffnen.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, ein Ziel zu erreichen und sein Auslangen zu finden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Diese Frage kann ich mit Ja beantworten, da ich bisher schon einiges erreicht habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zunächst einmal der Mut, ins kalte Wasser zu springen, und auch die guten Kontakte durch meine vorhergehende Tätigkeit - besonders auch das gute Verhältnis zu den Lieferanten. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich begegne diesen Herausforderungen jeden Tag mit hundertprozentigem Einsatz, mittlerweile lege ich auch eine gewisse Gelassenheit an den Tag. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich fühlte ich mich schon während meines ganzen Berufslebens erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ohne Zweifel war die Entscheidung, mich selbständig zu machen, in dieser Situation die einzig richtige. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Man muß sich so geben, wie man ist, und darf nicht versuchen, etwas anderes vorzutäuschen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Nein, ich habe mich immer alleine durchgeschlagen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung ist ein zweischneidiges Schwert. Als Angestellter habe ich sie nicht erfahren, jetzt als Selbständiger bin ich natürlich für die Anerkennung seitens meiner Kunden dankbar. Ich werte es auch als eine Form von Anerkennung, daß unser Bürgermeister zur Einjahresfeier gekommen ist. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Vor allem die Preisgestaltung der Konkurrenz stellt ein Problem dar. Ich kann nicht unter einen gewissen Preis gehen, doch bei großen Unternehmen schaut das ganz anders aus. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Von meinem näheren Umfeld werde ich sicher sehr positiv gesehen, je weiter man von mir weg ist, desto differenzierter ist wohl das Bild, das man von mir hat - was auch mit meiner persönlichen Berufsgeschichte zu tun hat. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle, denn ohne gute Mitarbeiter könnte mein Betrieb nicht funktionieren. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der fachlichen Qualifikation zählen für mich vor allem menschlichen Qualitäten. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich muß meine Mitarbeiter nicht besonders motivieren, weil sich alle mit dem Unternehmen identifizieren. Ich kann mich auf sie verlassen und übertrage ihnen auch Verantwortung. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Man sieht mich wohl als angenehmen Chef. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Flexibilität und Kompetenz sind unsere größten Stärken, auch bieten wir nur Qualitätsprodukte, zu 90 Prozent österreichische Erzeugnisse. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mein Verhalten der Konkurrenz gegenüber ist sehr fair. Auseinandersetzungen führen zu nichts. **Wie vereinbaren Sie Beruf und**

Privatleben? Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche ist für mich zur Zeit kein Problem. Nötigenfalls kann ich ja auch einmal früher zusperren, wenn es sich ergibt. Meine Familie kommt nicht zu kurz. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bilde mich laufend neben der Arbeit weiter, das läßt sich kaum quantifizieren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein gesundes Selbstvertrauen ist sehr wichtig, man muß wissen, was man will, und sollte mit beiden Beinen im Leben stehen. Ein bißchen Glück ist wohl auch notwendig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es möge so gut weitergehen wie bisher. Zufriedenheit, Erfolg und Gesundheit sind mir wichtig. **Ihr Lebensmotto?** Geht nicht, gibt's nicht.

✱ Strohmeier Andreas

● Zur Person

Beruf: Bankangestellter. Funktion: Filialleiter. Tätig bei: Raiffeisenbank Groß St. Florian - Wettmannstätten., 8521 Wettmannstätten 100. Geboren - Datum, Ort: 6 August 1969, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Anita. Kinder: Kevin (1993). Eltern: Gerhard und Hermine. Ehrungen: Raiffeisen „Simply The Best 2005" - Statue als einer der 100 besten Verkäufer Österreichs. Mitgliedschaften: Musikverein Wettmannstätten. Hobbies: Sport, Musik, Modellbau.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich die Handelsschule in Deutschlandsberg. Da ich vorerst keine Arbeit fand, meldete ich mich im Oktober 1986 als 17jähriger freiwillig zum Bundesheer und rüstete Ende Jänner 1987 vorzeitig ab. Am 1. Februar 1987 wurde nämlich eine Stelle in der Raiffeisenbank Groß St. Florian frei, und ich nahm die Chance wahr, als Schaltermitarbeiter aufgenommen zu werden. In der Folge durchlief ich sämtliche Stationen des Bankgeschäftes - von der Buchhaltung bis in zur Kreditabteilung - und wurde am 1. September 2004 zum Filialleiter bestellt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich einerseits der berufliche Erfolg, was bedeutet, daß die Verkaufszahlen stimmen, und daß sowohl unsere Kunden als auch die Geschäftsleitung zufrieden sind. Andererseits ist mir aber auch sehr wichtig, ein glückliches Privatleben zu führen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend waren die firmeninterne Ausbildung, mein persönliches Engagement sowie mein familiärer Hintergrund. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Wesentlich war meine Mutter, die mir zur Stelle bei der Raiffeisenbank verhalf und so den Grundstein für meine Karriere im Bankwesen legte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Weil der Markt insgesamt nicht größer wird, erfolgt im Grunde nur mehr eine Umschichtung - wir nehmen uns in der Branche gegenseitig die Kunden weg. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine sehr wichtige Rolle, da ich mich voll und ganz auf sie verlassen kann. So verfüge ich über den Freiraum, mich auf den Ausbau der Kundenbeziehungen zu konzentrieren. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wichtige Kriterien sind eine selbständige Arbeitsweise, persönliches Engagement, Ausstrahlung und der ausgezeichnete Umgang mit den Kunden. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Durch die persönliche Verankerung in der Region und durch unser fachliches Know-how genießen wir enormes Vertrauen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate allen, mit Aufrichtigkeit durchs Leben zu gehen und nie aufhören zu lernen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte weiterhin unsere Kundenbeziehungen pflegen und ausbauen und auch in Zukunft als verläßlicher Partner angesehen werden. **Ihr Lebensmotto?** Ich mache aus jedem Tag das Beste!

✱ Struck Christian

„Ich halte es für wichtig, sich ernsthaft Gedanken über seine Zukunft zu machen."

● Zur Person

Beruf: Akademischer Versicherungskaufmann. Funktion: Gesellschafter. Tätig bei: Riskplan Struck & Partner OEG., 1190 Wien, Barawitzkagasse 12/18. Geboren - Datum, Ort: 20. September 1963. Familienstand: Verheiratet mit Susanne. Hobbies: Natur, Reisen, Lesen, Kochen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich eine Lehre zum Versicherungskaufmann bei der Interunfall Versicherung. Ich wechselte danach zu einem Versicherungsmakler, bewegte mich vom Privatkundenbereich hin zum Großkundensegment und fand meinen beruflichen Schwerpunkt in der Betreuung von Industriekunden. Ich bildete mich an der Universität Graz zum Akademischen Versicherungskaufmann weiter und gründete 1989, gegen Ende der Ausbildung, gemeinsam mit meiner Frau Susanne die Riskplan Struck & Partner OEG. Wir bieten als unabhängiger Versicherungsmakler umfassende Dienstleistungen für Gewerbe- und Industriebetriebe zu allen Versicherungssparten. Das Verständnis für die Anliegen unserer Klienten beruht auf der über 15jährigen Erfahrung im Bereich betrieblicher Risken. Die Fokussierung auf Versicherungsanforderungen von Produktionsbetrieben erlaubt es uns, die komplexen betriebsspezifischen Deckungskonzepte kurzfristig am Versicherungsmarkt umzusetzen. Die Kombination aus Riskmanagement, Vertragsverwaltung und Schadenabwicklung ermöglicht die umfassende Servicierung unserer Klienten. Wir haben uns die Reduktion des vom Unternehmer zu tragenden Risikos sowie die Optimierung des Kosten-/Nutzenverhältnisses auf Basis der vorhandenen Versicherungsverträge zum Ziel gesetzt. Unser Schwerpunkt stellt die Holzindustrie dar, Holzindustriebetriebe - an der Westroute, von Wien bis Salzburg gelegen - machen ca. 85 Prozent unserer Klientel aus. Als langjähriger Partner holzverarbeitender Betriebe bieten wir professionelle Vertragsgestaltungen sowie umfangreiches Branchen-Know-how und können heute einen starken Zustrom an Kunden aus der Holzindustrie verzeichnen. Holzverarbeitende Betriebe haben eine Sonderstellung im Versicherungsgewerbe, weil hohe Prämienleistungen in Relation zu den Werten aufzubringen sind. Daher stellt die Versicherungstätigkeit in dieser Branche eine Herausforderung dar.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, greifbare Ziele vor Augen zu haben. Anerkennung ist eine angenehme Begleiterscheinung auf dem Weg zum Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich betrachte mich als erfolgreich, auch wenn - im Rückblick gesehen - manches vielleicht rascher möglich gewesen wäre. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Seit Beginn meiner unternehmerischen Tätigkeit stecke ich mir konkrete Ziele und richte mein Handeln danach aus. Inzwischen kann ich auf einen reichen Erfahrungsschatz zurückgreifen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin mittlerweile zur Erkenntnis gekommen, daß die Kraft in der Ruhe liegt. Wenn bei einem Kunden anläßlich eines Schadensfalles ein Durcheinander herrscht, diene ich als ruhender Pol und kann mit ruhigem Verstand und Sachlogik zur Seite stehen. Als kleine Firma treffen wir Entscheidungen im Team. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich halte es für wichtig, sich selbst zu finden. Man soll nicht andere imitieren, sondern sich Anregungen holen und auf seine Weise umsetzen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In unserem Bereich ist es schwierig, gute und zuverlässige Mitarbeiter zu finden. Sie tragen eine hohe Verantwortung, müssen sich in einer inhomogenen Branche mit der Materie eines hochwertigen Industriegeschäftes umfassend auseinandersetzen und sich Spezialwissen aneignen. Im Unterschied zu klassischen Versicherern geht es uns um langfristige Kundenbeziehungen. Dieses Faktum erfordert Kontinuität in der Betreuung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir haben früh zu einem unternehmerischen Schwerpunkt gefunden und umfangreiche Spezialkenntnisse erworben. Bei vielen Kunden haben wir mittlerweile den gleichen Stellenwert wie ein Hausanwalt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau und ich trennen diese beiden Bereiche strikt. Da wir zusammen arbeiten, vermeiden wir es, schon beim Frühstück berufliche Dinge zu besprechen. Wir teilen administrative Aufgaben unter uns auf, auch wenn meine Frau vermehrt Aufgaben von zu Hause aus abwickelt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Junge Menschen begeistern sich schnell für eine Sache, oft erlischt dieses Interesse aber ebenso rasch wieder. Ich halte es für wichtig, sich ernsthaft Gedanken über seine Zukunft zu machen. Neben einer fundierten Ausbildung sollte man auch Wert auf Persönlichkeitsbildung legen und Durchhaltevermögen zeigen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir möchten in unserem Aufgabenbereich in Österreich erster Ansprechpartner für holzverarbeitende Betriebe sein. In dieser Hinsicht befinden wir uns auf dem richtigen Weg.

✱ Stummer Axel Mag. art.

● Zur Person

Funktion: Gesellschafter, Produktionsleiter, Regisseur. Tätig bei: CCC Film GmbH & CoKG., 1030 Wien Maria Jacobi Gasse 1. Geboren - Datum, Ort: 8. Jänner 1956, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth, geb. Buchholz. Kinder: Patrick (1988) und Philip (1990). Eltern: Alfons und Gerda. Besondere Vorfahren: Großvater Dr. Hans Bauer, Chefredakteur des „Volksblatts". Ehrungen: Verschiedene Filmpreise. Hobbies: Motorrad, Segeln, Fußball, Film, Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura absolvierte ich den Präsenzdienst und besuchte anschließend die Filmakademie. Als ich fünf Jahre alt war, nahm mich meine Mutter in München in ein Kino mit, und seit diesem Tag war ich davon so fasziniert, daß ich „Kinodirektor" werden wollte. Mein Vater, zu dem ich während meiner Kindheit keinen Kontakt hatte, war auch Filmregisseur, doch wußte ich damals eigentlich nichts über seinen Beruf. An der Filmakademie wollte ich eigentlich Regie studieren, doch unterrichtete dort mein Vater, weshalb ich mich für Produktion und zunächst Kamera entschied. Nach einem Jahr erkannte ich jedoch, daß es doch die Regie war, die mich interessierte, und so wechselte ich (dennoch) in die Klasse meines Vaters. Dadurch wurde unser familiäres Verhältnis wider Erwarten intensiver. In späteren Jahren ergab sich dann auch bei drei Projekten Gelegenheit zu einer beruflichen Zusammenarbeit. 1980 heiratete ich und mußte daher Geld verdienen. Dadurch verzögerte sich auch mein Studienabschluß. Ich trat in die Firma RPV Video ein, die damals die ORF-Jugendsendung „Okay" produzierte. Wir träumten damals davon, eines Tages Privatfernsehen zu machen, doch kam es in der Folge bekanntlich etwas anders. Da ich der Meinung war, daß es nicht gut sei, von nur einem Großkunden - dem ORF - abhängig zu sein, entwickelte ich die Privatschiene in der Firma mit Industriefilmen und Werbung, was auch ganz gut gelang. Anfang der achtziger Jahre waren wir der zehntgrößte Werbefilmproduzent in Österreich. Von einem Tag auf den anderen wurde „Okay" seitens des ORF auf die Hälfte gekürzt, was sich spürbar auf die Firma niederschlug. Ich verließ sie 1989 und arbeitete zunächst als freier Konzeptionist, Regisseur und Produktionsleiter. In dieser Zeit wurden auch meine beiden Kinder geboren, was die Situation nicht unbedingt einfacher machte. Von 1991 bis 1995 war ich als ständiger Mitarbeiter der Cumberland Filmproduktion sowie als freier Kreativer tätig. 1995 wechselte ich als freier Mitarbeiter zu CCC-Film, seit 1997 bin ich auch als selbständiger Multimedia- und Filmproduzent tätig, und seit 1999 bin ich Gesellschafter der CCC Film GmbH & CoKG. Im Laufe meiner Tätigkeit hatte ich Gelegenheit, mit faszinierenden Persönlichkeiten zusammenzuarbeiten, darunter Sir Peter Ustinov, mit dem ich aufregende Gespräche führen durfte, Friedensreich Hundertwasser, mit dem ich zahlreiche Filme realisierte, und Friedrich Gulda, mit dem ich bis zuletzt befreundet war.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit mir selbst zufrieden zu sein und meine Ziele zu erreichen. Wenn es mir gelingt, in den Spannungsfeldern meines Lebens mir selbst und meinen Werten treu zu bleiben, ist das ebenfalls ein Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Persönlich und im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich, auch wenn ich mich innerhalb der Branche, in der so etwas wie Starkult ja sehr viel zählt, nicht als besonders erfolgreich im herkömmlichen Sinne betrachte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren meine Verläßlichkeit und Aufrichtigkeit. Ich war auch immer schon eher ein Leader-Typ, der es verstand, andere Menschen zu führen. Außerdem bin ich ein Mensch, der seine Emotionen auch zurückstellen kann, um wichtigeren Dingen ihren Raum zu lassen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich habe vor einem Monat meinen 50. Geburtstag gefeiert und, inspiriert von fernöstlichen Weltanschauungen, die dieses Alter gewissermaßen als Lebensmitte ansehen, ein wenig Bilanz gezogen. Da hatte ich das Gefühl, daß es bisher nicht so schlecht gelaufen ist. **Gibt es jemanden, der Ihren**

beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es gibt viele Menschen, die mich beeinflußt haben. Herr Dkfm. Mayer, der heute die Filmakademie leitet, war mein Produktions-Professor, dem ich meinen Einstieg in die Branche verdanke. Ich war sein „Paradestudent", er nahm mich zu Aufnahmsprüfungen mit, und bei ihm hatte ich auch meine ersten Jobs. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfuhr viel Anerkennung. Die größte Anerkennung ist aber vielleicht die Tatsache, daß ich kaum jemanden kenne, der mich nicht gern trifft. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Branche an sich ist bei uns sicher etwas unterentwickelt. Dieses Problem läßt sich sicher nur im europäischen Kontext lösen. Probleme gibt es generell auch durch die billige Konkurrenz im Ausland, Seilschaften, Lobbys und politische Einflüsse. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind sehr eigenständig und flexibel und stellen uns innerhalb der Projekte individuell auf unsere Kunden und ihre Projekte ein. Da wir mit einem großen und freien Team arbeiten, kann ich für jedes Projekt die jeweils am besten geeigneten Mitarbeiter auswählen. Wir verfügen schließlich über große Eigenressourcen, wodurch wir auch ein sehr günstiges Preis-/Leistungsverhältnis bieten können. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Sehr neutral. Ich habe das Glück, daß ich nie aggressiv akquirieren mußte. Ich konzentriere mich auf meine Aufträge und meine Kunden, das reicht. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich glaube, es gelingt mir ganz gut, mich einerseits auf die Arbeit zu konzentrieren, andererseits aber rasch den Schalter umzulegen und ganz privat zu sein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wichtig, immer authentisch zu bleiben und immer zu versuchen, das umzusetzen, woran man glaubt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein wichtigstes Ziel ist es, gesund zu bleiben. Beruflich habe ich mir keine bestimmten Ziele gesteckt. Je länger ich in der Branche bin, desto ruhiger werde ich, ich muß niemandem mehr etwas beweisen.

✱ Stumvoll Franz

● Zur Person

Beruf: Versicherungsmakler. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: VBS Versicherungsberatungs GmbH., 3830 Waidhofen an der Thaya, Böhmgasse 33. Geboren - Datum, Ort: 12. Jänner 1968, Waidhofen an der Thaya. Familienstand: Verheiratet mit Charlotte. Kinder: Saskia (1996) und Bastian (1997). Eltern: Franz und Erika. Mitgliedschaften: Sportclubs. Hobbies: Fußball, Tennis, Schifahren, Surfen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte eine Lehre zum Koch und Kellner im Restaurant Pohnitzer in Karlstein an der Thaya, einem der besten Lokale im Oberen Waldviertel, und wechselte nach meiner Lehrzeit als Kellner in die Krokodilbar Gramanitsch. Nachdem ich den Präsenzdienst abgeleistet hatte, arbeitete ich eine Saison lang als Schilehrer in Tirol. 1993 absolvierte ich eine Ausbildung bei der Wiener Städtischen Versicherung, bei der ich zwei Jahre lang als Außendienstmitarbeiter recht erfolgreich tätig war. Ich hatte dabei das Glück, einen bestehenden Kundenstock übernehmen zu können. Da ich mich mit der Verkaufsphilosophie dieser Versicherung jedoch nicht identifizieren konnte, entschloß ich mich gemeinsam mit zwei Kollegen im Juli 1995 zur Gründung einer eigenen Firma. Seither bin ich als selbständiger Versicherungsmakler tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, einerseits über ein ausreichendes Einkommen und über eine gesicherte Lebensqualität, und andererseits über genug freie Zeit für mich selbst und ein intaktes Familienleben zu verfügen, sowie bei guter Gesundheit zu sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Bereits als junger Mensch habe ich gelernt, im landwirtschaftlichen Betrieb meiner Eltern mitanzupacken, und ich verfolge meine Ziele konsequent und hartnäckig mit hohem persönlichen Engagement. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Kleine Rückschläge im Leben muß man einfach verkraften, sie gehören dazu. Jedoch ist in meiner bisherigen Laufbahn noch nie ein Projekt vollkommen schiefgelaufen. Zum Erfolg gehört auch Glück, das mir bisher sehr hold war. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Es gab keinen besonderen Zeitpunkt; mein Erfolg entwickelte sich allmählich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die erste wichtige Entscheidung war jene, das Gastgewerbe aufzugeben. Die Entscheidung, den Sprung in die berufliche Selbständigkeit zu wagen, war ausschlaggebend für meinen heutigen Erfolg. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Teils, teils - man kann sich große Branchenkollegen durchaus zum Vorbild nehmen, muß aber den Weg, den man gehen möchte, letztlich selbst finden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Von meinem Lehrherrn in der Gastronomie, Herrn Pohnitzer, habe ich auch heute noch eine sehr hohe Meinung. Er vermittelte mir Fachkompetenz und prägte mich vor allem, was Planung von Arbeiten, Führung eines Geschäftes sowie Umgang mit Kunden und Angestellten betrifft. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfahre ich vorwiegend durch die Zufriedenheit unserer Kunden. Viele Dinge werden jedoch als selbstverständlich betrachtet, und man darf nicht immer Anerkennung erwarten. Die Tatsache, keine negative Rückmeldung zu erhalten, kann man daher manchmal bereits als Anerkennung werten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Durch neue EU-Richtlinien nimmt die Bürokratie überhand. Als Versicherungsmakler müssen wir über jeden Versicherungsfall, den wir bearbeiten, ein mehrseitiges Protokoll führen, was beispielsweise bei einer Kfz-Haftpflichtversicherung einen enormen bürokratischen Aufwand bedeutet. Der Kunde will rasch sein Auto angemeldet haben und sich nicht zwei Stunden zu uns setzen und Formulare ausfüllen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine zwei Geschäftspartner sind genauso wie ich am Erfolg unseres Unternehmens beteiligt. Wir sind ein Team und gleichberechtigte Partner. Auch unsere Angestellten spielen eine große Rolle für diesen Erfolg. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich bin ein Mensch, der eher nach Gefühl und Sympathie entscheidet. In einer Probezeit von zwei Monaten ist es für mich abschätzbar, wie ein neuer Mitarbeiter arbeitet. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich übertrage meinen Mitarbeitern relativ viel Verantwortung und versuche, ihr Verantwortungsbewußtsein zu stärken und sie dadurch zu motivieren. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Da wir ein breites Spektrum am Markt abdecken, können wir auf alle Geschehnisse relativ schnell reagieren. Wir haben unser Kerngeschäft auf dem Sachbestand aufgebaut. Das Personengeschäft, wie Kranken- und Unfallversicherung, kommt ganz automatisch dazu. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?**

Wir haben mit dem Mitbewerb in unserer Region keine Probleme. Geschäft ist Geschäft, privat ist privat. Ich grüße jeden, rede mit jedem und habe keine Probleme mit der Konkurrenz. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche, Beruf und Privatleben strikt voneinander zu trennen und meine Familie nicht mit beruflichen Problemen zu belasten. Als Privatmann gebe ich keine Auskünfte zu Versicherungen, sondern vereinbare einen eigenen Termin für geschäftliche Belange. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** In den vergangenen beiden Jahren habe ich sehr viel Zeit für meine Fortbildung aufgewendet. Ich habe die Fachakademie für Finanzdienstleister sowie zahlreiche Fortbildungsseminare absolviert, um stets auf dem aktuellen Stand zu sein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jeder muß für sich seinen eigenen Weg finden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte das Unternehmen bis zu meiner Pensionierung erfolgreich weiterführen. Sollte eines meiner Kinder Interesse zeigen, das Unternehmen zu übernehmen, würde es mich freuen, andernfalls verkaufe ich es. Des weiteren wünsche ich mir, gesund und zufrieden zu bleiben.

✱ Sulak Thomas

● Zur Person

Beruf: EDV-Dienstleister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: IT-Solutions by Sulak., 1210 Wien, Berzeliusgasse 14/53/23. Geboren - Datum, Ort: 2. September 1972, Waidhofen an der Thaya. Familienstand: Verheiratet mit Doris. Eltern: Eleonora und Johann. Hobbies: Theaterspielen, Fliegen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich von 1986 bis 1990 die Bundesfachschule für Uhrmacher mit Fachrichtung Mikromechanik. Schon in meiner frühen Kindheit beschäftigte ich mich mit PCs und konnte, unterstützt durch meine Familie, meinen Neigungen und Interessen freien Lauf lassen. 1999 trat ich in die Telekom Austria ein, wo ich im IT-Bereich tätig war. Diese Tätigkeit war mein berufliches Sprungbrett in die EDV. Im Jahre 2000 absolvierte ich die Ausbildung zum Microsoft Certified Systems Engineer, eine weltweit anerkannte Microsoft Zertifizierung, die sieben Teilzertifizierungen beinhaltet. Ich war damals unter den ersten, die diese Ausbildung erfolgreich abgeschlossen haben. In der Folge arbeitete ich für ein Unternehmen, das kurz darauf in Konkurs ging. Das war gleichsam der Startschuß für meinen Schritt in die berufliche Selbständigkeit. Ich begann mit der Durchführung von Seminaren auf selbständiger Basis und arbeitete zwecks Absicherung halbtags für ein österreichisches Bankinstitut. 2002 wandelte ich diese Tätigkeit ebenfalls in ein selbständiges Arbeitsverhältnis um. Seither betreue ich dieses Institut als freiberuflicher IT-Dienstleister. Im Laufe der Zeit konnte ich meinen Kundenstock auf insgesamt zehn Auftraggeber erhöhen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich in erster Linie Selbstverwirklichung und damit das Gefühl, am Ende des Tages, des Monats und des Jahres etwas erreicht zu haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Aufgrund des positiven Feedbacks sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß meine Persönlichkeitsstruktur so geartet ist, daß ich sehr nahe an Dinge und Menschen herankomme. Dieses Talent ist wesentlich ausschlaggebend für meinen Erfolg. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich warte nicht, bis ich vor einer Herausforderung stehe, sondern gehe aktiv darauf zu, wobei ich mich im Vorfeld darauf vorbereite. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach einem Jahr Selbständigkeit merkte ich, daß ich damit erfolgreich bin. Auf diesem Erfolg aufbauend absolvierte ich zahlreiche einschlägige Seminare, um meine Fähigkeiten zu erweitern. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Authentizität bzw. Persönlichkeit ist für meine Tätigkeit das wichtigste. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ein deutscher Trainer, Herr Eckhard Grimus, verhalf mir zu noch mehr gesundem Selbstvertrauen und prägte mich damit positiv. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Vor allem von Seminarteilnehmern erfahre ich direkte Anerkennung für meine Arbeit. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich arbeite fallweise mit handverlesenen Partnern zusammen, auf die ich mich verlassen kann. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Da ich alleine arbeite, bin ich höchst flexibel. Weiters zeichne ich mich durch hohe fachliche Kompetenz aus. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich habe mit den Mitbewerbern kein Problem, da meine Kunden den hohen Qualitätslevel meiner Dienstleistungen sehr genau kennen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Teilweise sind die Grenzen in meinem Fall fließend. Da es fast überall einen Internetanschluß gibt, stehe ich, sobald ich einen PC einschalte, mit einem Fuß im Beruf. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich investiere rund fünf Stunden pro Woche für Fortbildung, indem ich mich extern weiterbilde, Fachliteratur lese und mich den Herausforderungen des beruflichen Alltags stelle. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ende nächsten Jahres möchte ich meine Firma in eine GmbH umwandeln und mit dem entsprechenden Umsatz nach und nach Mitarbeiter einstellen. **Ihr Lebensmotto?** Glaube an dich selbst.

✱ Sulzer Johann

● Zur Person

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Möbelbau Sulzer., 3033 Altlengbach 240. Geboren - Datum, Ort: 18. September 1958, Altlengbach. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Michaela Bachtrögler. Kinder: Natascha (1986). Eltern: Johann und Johanna. Ehrungen: Ehrenmedaille der Freiwilligen Feuerwehr. Hobbies: Malen, Schifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Aufsichtsrat in der Raiffeisenkasse Altlengbach.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Tischlerlehre bei der Firma Stapfer in Neulengbach. Schon nach zwei Jahren suchte ich um Zulassung zur Meisterprüfung an, legte diese mit 22 Jahren ab und gründete gleich im Anschluß daran meine Firma. Zunächst arbeitete ich ein Jahr lang alleine in

meinem Betrieb, dann stellte ich einen Lehrling an und so baute ich den Betrieb langsam auf seine heutige Größe mit acht Mitarbeitern auf. Zu unserem Kundenkreis zählen das Parlament und die Stadt Wien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich habe mir eigentlich noch nie Gedanken über die Bedeutung des Erfolges gemacht. Erfolg hat sicher mit dem Erreichen von Zielen zu tun. Erfolg bedeutet auch, einen Beruf zu haben, der einem Spaß macht und mit dem man auch anderen Freude machen kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition kann ich schon sagen, daß ich erfolgreich bin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich schätze Herausforderungen, bin verläßlich und kreativ. Wichtig sind natürlich auch die guten Mitarbeiter und die Qualität unserer Produkte. **Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Sicher mit einer gewissen Gelassenheit. Ich lasse mich nicht unter Druck setzen. Unmöglich ist eigentlich auch nichts, überhaupt in der heutigen Zeit. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** In gewisser Hinsicht empfand ich mich immer schon als erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als mein Betrieb im Sommer 1999 durch das Hochwasser sehr schwer in Mitleidenschaft gezogen wurde, beschloß ich trotz der großen Schäden und der geringen staatlichen Hilfe, das Unternehmen wieder neu aufzubauen. Das sehe ich heute als die einzig richtige Entscheidung in dieser Situation. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ohne Frage ist Originalität der bessere Weg. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich wurde von niemandem geprägt, sondern ging meinen Weg nach meinen eigenen Vorstellungen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Für mich ist es die größte Anerkennung, wenn sich die Kunden freuen und zufrieden sind. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wenn ich an unsere Erfahrung mit dem doch sehr regionalen Hochwasser denke, wäre es vielleicht wünschenswert, daß die Versicherungen bessere Verträge anbieten. Am besten ist es wahrscheinlich aber immer, selbst vorzusorgen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, als Mensch gesehen zu werden, der für alle da ist. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne Mitarbeiter wäre es absolut nicht möglich, einen solchen Betrieb zu führen. Als wir das Problem mit dem Hochwasser hatten, standen alle meine Mitarbeiter hinter mir und boten mir an, auf den Urlaub und das Weihnachtsgeld zu verzichten, nur damit der Betrieb weiter bestehen kann. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach Sympathie und Leistung, und zwar in dieser Reihenfolge. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere die Mitarbeiter durch Verantwortung. Ich lasse sie gewisse Entscheidungen treffen, z.B. wenn die Anschaffung einer Maschine notwendig wird. Ich stelle einen gewissen Betrag zur Verfügung, und sie entscheiden dann, welches Gerät gekauft wird. Einmal pro Monat gehen wir auch miteinander essen, es herrscht ein sehr freundschaftliches Verhältnis. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Nicht als Chef, sondern als Freund. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir arbeiten termingerecht, sind flexibel und bieten qualitativ sehr hochstehende Produkte. Es zählt aber auch das sehr gute Verhältnis zu den Kunden zu unseren Stärken. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Sehr kollegial. Es kommt durchaus auch vor, daß wir einen Auftrag weitergeben, wenn ein anderer ihn besser machen kann. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich trenne die beiden Bereiche strikt. Wenn ich frei habe, bin ich auch für berufliche Belange nicht zu erreichen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich verwende rund 14 Tage pro Jahr. Dabei besuche ich weniger Seminare und Fortbildungskurse, die oft nicht sehr realitätsnahe sind, sondern eher Messen, beispielsweise in Mailand, bei denen ich Trends vorfühlen kann. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Einem jungen Menschen würde ich vor allem raten, menschlich zu bleiben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mit 50 Jahren soweit sein, daß der Betrieb auch ohne mich läuft und ich mich auch anderen Dingen, zum Beispiel dem Malen widmen kann.

✱ Summer Ludwig Dr.

● Zur Person

Funktion: Vorstandsvorsitzender. Tätig bei: Illwerke/VKW-Gruppe., 6900 Bregenz, Weidachstrasse 6. Geboren - Datum, Ort: 10. Februar 1950, Bregenz. Familienstand: Verheiratet mit Carin. Hobbies: Schifahren, Architektur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1969 und dem Studium der Rechtswissenschaften in Innsbruck, das ich binnen vier Jahren erfolgreich abschloß, absolvierte ich 1975 mein Praxisjahr an den Gerichten in Bezau und Feldkirch. Die Ölkrise, Einsparungsmaßnahmen und das nicht vorhandene Angebot an Juristenstellen in der Wirtschaft bewogen mich 1975, in den Landesdienst einzutreten. Dort leitete ich u.a. die Polizeiabteilung der BH Dornbirn und die Wirtschaftsabteilung der BH Bludenz. Weiters war ich in der Raumplanungsstelle in Bregenz tätig. 1978 folgte mein Wechsel zur Vorarlberger Illwerke AG. Als Direktionsassistent und rechte Hand des damaligen Vorstandes wurde ich nach zwei Jahren Hauptabteilungsleiter und 1993 zum Vorstandsmitglied gewählt. In meinen 27 Jahren innerhalb dieses Unternehmens befand es sich in einer stetigen Umbruchphase, so gab es die Übertragung von 76 Prozent der Aktien an das Land Vorarlberg 1995, die EU-bedingte Liberalisierung des Strommarktes 1999 und den damit verbundenen Wegfall des Monopols. Die vielleicht wichtigste Entscheidung bestand darin, uns nicht in den Schoß eines ausländischen Mitbewerbers zu begeben, sondern, auch gegen die Meinung verschiedener Unternehmensberater, durch den Zusammenschluß der Vorarlberger Illwerke AG mit der Vorarlberger Kraftwerke AG zu einem Konzern - die Illwerke/VKW-Gruppe - ein starkes und wettbewerbsfähiges Unternehmen zu schaffen. Sämtliche Rationalisierungsmaßnahmen haben sich im nachhinein als richtig erwiesen. Wir beschäftigen heute ca. 2.000 Mitarbeiter und besitzen Anlagen im ganzen Land. Zum Konzern gehören Firmen wie Häusle oder die Vorarlberger Erdgasgesellschaft. Mit dem Kopswerk II entsteht bis 2008 das modernste Pumpspeicherkraftwerk in Europa.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist die persönliche Genugtuung nach Erreichen eines Zieles. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Rückblickend kann ich die Frage mit einem Ja beantworten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Einerseits meine Hartnäckigkeit, klare Zielsetzungen konsequent zu verfolgen, andererseits die Fähigkeit, alle zu treffenden Maßnahmen genau auf mögliche Folgewirkungen hin zu analysieren. Nicht zuletzt aber auch ein Quentchen Glück. **In welcher Situation haben**

Sie erfolgreich entschieden? Beim Aktientransfer 1995, durch den wir heute den größten und wirtschaftlich potentesten Vermögenswert des Landes darstellen, habe ich erfolgreich mitgewirkt. Diese Entscheidung hat die erfolgreichen Entwicklungen des Unternehmens überhaupt erst ermöglicht. Aber auch die Schaffung der Illwerke/VKW-Gruppe und der Bau des Kopswerkes II waren erfolgreich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein früherer Vorgesetzter und Vorgänger in der Funktion eines Vorstandsmitgliedes der Illwerke, dessen Intelligenz und unglaubliche Klarheit bei der Verfolgung von Zielen ich immer bewundert habe, war es, der mich als Mentor zur Vorarlberger Illwerke AG holte. Von seiner Erfahrung konnte ich ungemein profitieren und viel lernen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Wahl zum Vorstandsvorsitzenden der Illwerke/VKW-Gruppe war sicher die größte Anerkennung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Daß der in den letzten Jahren rückschreitende Bau von neuen Kraftwerken und die Schließung alter Kraftwerke zu Engpässen in der Stromversorgung geführt haben, wird heute ersichtlich. Dies sehe ich als gravierendes Problem, denn einerseits setzt sich Deutschland für einen Ausstieg aus der Kernenergie ein, während die Franzosen ebenso wie die Briten vor der Situation stehen, neue Kernkraftwerke zu bauen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne sie wäre ein Erfolg unmöglich. Ihren unglaublichen Einsatzwillen haben sie nicht zuletzt bei der Hochwasserkatastrophe im Sommer 2005 bewiesen, als die entstandenen Schäden am Netz und anderen Infrastruktureinrichtungen rasch behoben werden konnten. Keiner unserer Mitarbeiter sprach bei der Bewältigung der Krise von Überstunden, es wurde schlichtweg gearbeitet. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch eine moderne innerbetriebliche Informations- und Kommunikationspolitik, wöchentliche Bereichsleiterbesprechungen, klar institutionalisierte Mitarbeitergespräche, die auch als Führungsinstrument dienen und dem zweimal jährlich stattfindenden direkten Informationsaustausch zwischen Mitarbeitern und Vorstand. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere größte Stärke ist, daß wir nicht fremdbestimmt werden, sondern die Entscheidungen hier in Bregenz selbst treffen können, d.h. unsere Eigenständigkeit. Wir hätten das Kopswerk II nicht bauen können und den Vorarlbergern nach der Hochwasserkatastrophe nicht so ohne weiteres 70 Millionen Euro zur Verfügung stellen können, wären wir nicht eigenständig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte die Eigenständigkeit der Illwerke/VKW-Gruppe erhalten und weitere Kraftwerke bauen, um das Unternehmen langfristig abzusichern. Weiters wünsche ich mir, daß wir mit derselben Konsequenz und unter Einbeziehung unserer Mitarbeiter alles daran setzen, um in der Landesversorgung die Preisführerschaft halten können.

✱ Sumper Wolfgang

● Zur Person

Beruf: Elektriker, Geschäftsführender Gesellschafter der Fa. SUWO-EDV Service GmbH, Geschäftsführender Gesellschafter der VIDIT Austria GmbH. Hobbies: Jegliche Art von Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule Abschluß der Elektrikerlehre - Präsenzdienst, Anstellung bei der Firma Siemens als Elektriker. Weiterbildungskurse in den Bereichen Schwachstromtechnik und später Elektronik. Wechsel zu einer Firma, die europaweit EDV-Peripheriegeräte betreute und servicierte, und zwar hauptsächlich in den damaligen Ostländern. Am 15. Februar 1982 Gründung der Firma SUWO-EDV Service GmbH (der Firmenname ergibt sich aus den Anfangsbuchstaben meines Namens). Der Firmensitz ist in Wien 13, Jagdschloßgasse 81, mit Niederlassungen in Tirol und Kärnten. Die Kernkompetenz des Unternehmens besteht in Service und Reparatur sämtlicher Markendrucker. Im Laufe der Zeit kam auch der Verkauf von Druckern, Fax- und Kopiergeräten aller gängigen Marken sowie von Zubehör und Verbrauchsmaterial hinzu. Darüber hinaus bieten wir auch Leistungen in der Vernetzung bzw. EDV-Verkabelung von Firmennetzwerken an. Wir sind zertifizierter Partner aller großen Druckerhersteller und können seit Bestehen der Firma auf eine Vielzahl renommierter Kunden verweisen. Einen Meilenstein stellt die Gründung der Firma VIDIT Austria GmbH dar. Diese Firma wird von mir gemeinsam mit meinem Partner, Dipl.-Ing. Joachim Markus, geleitet. Dieses Unternehmen beschäftigt sich mit Entwicklungen zur Erhöhung der Verkehrssicherheit auf den Straßen - und zwar europaweit.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist konsequente, harte Arbeit, Einsatz eigenverantwortlicher Mitarbeiter - und auf das Glück darf nicht vergessen werden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für den Erfolg waren Kontaktfreudigkeit, Einsatzbereitschaft, Präsenz, keine Überreaktionen, Offenheit, Trenderkennung und Mut. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Wer Originalität bewegt, kommt immer in die Riege der Führenden. Wer imitiert, muß sich mit dem zufrieden geben, was Führende abgeben. Man hat dann aber auch nicht die enormen Kosten der Entwicklung. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Vorbilder brauchen Personen, die nicht die Richtung ihres beabsichtigten Weges kennen - geprägt haben mich nur der Mißerfolg und der Erfolg. Mein Motto: Fehler dürfen passieren, aber nur ein Mal. Passieren sie ein zweites Mal, dann ist es Dummheit. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung ist Akzeptanz der Branche und zufriedene Kunden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Mitarbeiter der Firma SUWO-EDV Service GmbH werden nach fundierten Grundwissen, Einsatzfreude und besonderen Umgangsformen ausgewählt. Wichtig ist, daß die Chemie zwischen dem Chef und den Mitarbeitern stimmt. Ich pflege einen kollegialen Führungsstil, die Letztentscheidung liegt aber bei mir. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Die Konkurrenz wird von mir beobachtet und analysiert, um auf die Analyse die eigene Firmenstrategie aufzubauen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beruf und Privatleben lassen sich „gut" vereinbare, aber es siegt immer der Beruf. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ratschläge an die nächste Generation kann ich keine geben, denn Ratschläge zu erteilen ist nur weisen alten Männern vorbehalten, und zu diesen zähle ich mich noch nicht. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist die Erreichung von Zufriedenheit und Weisheit, um vielleicht Ratschläge erteilen zu können.

✱ Sünkel Hans Univ.-Prof. Dipl.-Ing. Dr.

● Zur Person

Funktion: Rektor. Tätig bei: Technische Universität Graz., 8010 Graz, Rechbauerstraße 12. Geboren - Datum, Ort: 4. Oktober 1948, Rottenmann. Familienstand: Verheiratet mit Ilse. Kinder: Sandra (1972) und Jochen (1975). Schöpferische Akte: 150+ wissenschaftliche Publikationen, 240 Vorträge in 28 Staaten, Forschungsschwerpunkte: Mathematische, numerische und statistische Verfahren in der Geodäsie, Satellitengeodäsie, satellitengestützte Erdschwerefeldbestimmung, Geodynamik. Mitgliedschaften: Wirkliches Mitglied der math.-nat. Klasse der ÖAW, Mitglied des Präsidiums der Österreichischen Rektorenkonferenz, Mitglied in zahlreichen nationalen und internationalen Komitees, Mission Advisory Group für die Satellitenmission GOCE der ESA, Österreichische Geodätische Kommission, Deutsche Geodätische Kommission, Nationalkomitee für Geodäsie und Geophysik, Nationalkomitee Alpenforschung etc.) Hobbies: Schifahren, Bergsteigen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Leiter zahlreicher nationaler und internationaler Forschungs- und Entwicklungsprojekte, vor allem im Zusammenhang mit Satellitenmissionen der Europäischen Weltraumbehörde ESA.

● Karriere

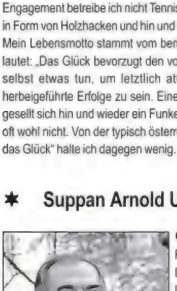
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Am 4. Oktober 1957, also genau an meinem neunten Geburtstag, wurde der erste Satellit, Sputnik I, gestartet. Ich war damals so fasziniert, daß ich mir zum Ziel setzte, einmal in der Weltraumforschung tätig zu werden. Von da an verfolgte ich diesen Weg konsequent. Mit 17 Jahren setzte ich mir weiters zum Ziel, eines Tages Universitätsprofessor zu werden. Ich studierte von 1968 bis 1973 Vermessungswesen an der Technischen Hochschule Graz und wurde dort 1973 zum Diplomingenieur graduiert. Von 1973 bis 1978 war ich Universitätsassistent am Institut für Physikalische Geodäsie an der Technischen Universität in Graz, 1976 folgte die Promotion. Nach einem zweijährigen Forschungsaufenthalt an der Ohio State University kehrte ich als Assistent an das TU-Institut für Theoretische Geodäsie zurück. Nach meiner Habilitation im Jahr 1981 auf dem Gebiet der Numerischen Geodäsie erfolgte 1983 meine Berufung zum Ordentlichen Universitätsprofessor für Mathematische und Numerische Geodäsie. Seit 1989 leite ich zudem die Abteilung für Satellitengeodäsie des Instituts für Weltraumforschung (IWF) der Österreichischen Akademie der Wissenschaften, dessen geschäftsführender Direktor ich von 2001 bis 2004 war. Seit 2004 bin ich Wissenschaftlicher Direktor am IWF. Zahlreiche Lehr- und Forschungsaufenthalte in den USA, Kanada und China und einige ehrende Berufungsangebote haben mich nicht davon abgehalten, immer wieder nach Graz zurückzukehren. Bereits seit 2000 Vizerektor für Forschung Mitglied der Universitätsleitung, bin ich seit Oktober 2003 als Rektor der Technischen Universität Graz tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich persönlich, gesetzte Ziele auch letztlich zu erreichen, wobei diese Ziele auf verschiedenen Ebenen beheimatet sein können. Es können rein private Ziele sein, wo als Erfolg etwa eine intakte Familie viel zählt, es können sportliche Erfolge sein, wenn man sich zum Ziel setzt, Weltmeister oder Olympiasieger zu werden; beruflicher Erfolg ist für mich schließlich, eine angestrebte Karriere in Wissenschaft und Forschung auch zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ob ich erfolgreich bin, sollen andere beurteilen. Ich jedenfalls bin mit dem Erreichten nicht unzufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich hatte das Glück, in einer beruflichen Umgebung tätig zu sein, insbesondere, was meinen damaligen Institutsvorstand anbelangte, der einerseits wissenschaftlicher Hochkaräter ist und durch seine Tätigkeiten die große Linie für die wissenschaftliche Arbeit vorgab, mir gleichzeitig aber hinreichenden Freiraum für die Entwicklung ließ. Dieser Freiraum ermöglichte es mir, für mich selbst thematische Schwerpunkte festzulegen, und so konnte ich die selbst gesetzten Aufgaben auch konsequent abarbeiten und mich in jene Richtung entwickeln, die ich im zarten Alter von neun Jahren als mein Ziel gesehen hatte. Ich habe eine wirklich gut funktionierende Familie und wunderbare Beziehungen, nicht nur zu meiner Frau, sondern auch zu meinen Kindern und Enkelkindern. Das ist für mich eine sehr solide Plattform, auf die ich berufliche und andere Erfolge aufbauen konnte. Hätte ich nicht diese Art der Unterstützung, so könnte ich meinen derzeitigen Job wohl nicht erfüllen. In meiner Jugend fand ich Gefallen am Schispringen und lernte dabei dreierlei: Einerseits, daß man sich überwinden muß, um einen Sprung zu wagen. Zum zweiten erlernte ich die Konzentration auf das, was man gerade tut, und schließlich ist bei dieser Sportausübung ein hinreichendes Maß an Körperbeherrschung erforderlich, eine Lockerheit einerseits und eine Anspannung andererseits. Das sind alles Eigenschaften, die man im Berufsleben, aber auch im privaten Bereich wunderbar brauchen kann. In der Konzentration auf die jeweilige Tätigkeit lag letztlich auch für mich der Schlüssel zum relativ raschen Erfolg. Ich schätze stets das Risiko ab, treffe rasch Entscheidungen und zaudere nicht. Um in einer leitenden Funktion erfolgreich sein zu können, braucht es allerdings zusätzlich soziale Attribute. Dazu gehört, dem Gegenüber zuzuhören, auf seine Anliegen einzugehen, die Probleme, die vorgebracht werden, ernst zu nehmen, und alle Mitarbeiter nicht nur zu schätzen, sondern auch wirklich gern zu haben. Zu einer erfolgreichen Entwicklung gehört aber auch, miteinander Freude zu haben und zu lachen. Dann ist die Anstrengung, die den üblichen Arbeitstag ausmacht, viel leichter zu bewältigen. Als Führungskraft versuche ich, die Mitarbeiter ohne Druck zu führen, das heißt, ich gebe eine generelle Linie vor und versuche, die Mitarbeiter durch Motivation auf diese Schiene zu bringen und auch zu halten. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Herausforderungen sind für mich ein willkommenes Element, denn ohne sie ist das Leben nicht besonders lebenswert. Wenn Herausforderungen in mein Lebensbild passen, nehme ich sie dankend und gerne an. Bevor ich das tue, versuche ich allerdings das jeweilige Risiko abzuschätzen. Ist dieses nach meinem Dafürhalten zu hoch, lasse ich lieber die Finger davon. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Einer meiner schönsten persönlichen Erfolge war, als ich es 1991 schaffte, einen Großkongreß in Wien unter wirklich extremen Rahmenbedingungen in kürzester Zeit zu realisieren und zugleich auch noch einen herzeigbaren Gewinn zu erwirtschaften. Es war ein Kongreß der Internationalen Union für Geodäsie und Geophysik mit 5.000 Teilnehmern aus 100 Ländern. Für solche Unterfangen hat man üblicherweise vier Jahre Vorbereitungszeit, ich dagegen hatte nur neun Monate. Zum Teil waren 40 Symposien parallel zueinander zu organisieren. Es bedeutete daher neun Monate Hochleistungssport in einer von Golfkrieg, Jugoslawienkrise und Rußlandkrise zusätzlich belasteten Zeit. Diese organisatorische Tätigkeit war für mich ein ganz persönlicher Meilenstein, an den ich mich in der Folge immer

geistig festhielt, sobald sich eine besondere Herausforderung am Horizont zeigte. Wenn du das geschafft hast, kann dir eigentlich nichts mehr passieren, sagte ich mir stets - bis ich hier das Rektorat übernommen hatte. Diese neue Aufgabe bedeutet nämlich keine bloß neunmonatige, sondern vielmehr eine vierjährige Marathonstrecke. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich habe in der Tat ein Vorbild. Das ist für mich unser derzeitiger Bundeskanzler. Er ist ein menschliches Phänomen in seiner multidimensionalen Veranlagung und seiner Fähigkeit, sich auf das, was er gerade tut, zu 100 Prozent zu konzentrieren. Man merkt ihm nie Nervosität an, er wirkt immer ausgeglichen und locker trotz seines gigantischen Aufgabenspektrums. Alles, was er sagt, ist druckreif, und er ist nicht aus dem Gleichgewicht zu bringen. Seine Antworten sind gut verständlich, er weicht nicht aus, sondern nimmt Herausforderungen an und denkt positiv. Alle diese Eigenschaften gefallen mir ausgesprochen gut und tun auch unserem Land gut. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mit wesentlich weniger als 100 Arbeitsstunden pro Woche ist dieser Auftrag des Rektorates an unserer Universität zumindest derzeit nicht zu erfüllen. Um vier Uhr morgens beginnt daher mein Arbeitstag (mitunter noch ein wenig früher), und er endet üblicherweise um neun Uhr abends (manchmal deutlich später). Dazwischen gibt es kaum eine Pause. Meine Familie muß daher in der Zeit meines Rektorates zurückstecken. In der bescheidenen Freizeit, die mir derzeit bleibt, möchte ich am liebsten zu Hause sein. Ich besitze in der Obersteiermark ein Waldstück mit einer Schihütte, und wann auch immer ich ein paar Stunden erübrigen kann, ziehe ich mich dorthin zurück, wo ich das Alleinsein mit der Natur so richtig genießen kann. Als Ausgleich zu meinem beruflichen Engagement betreibe ich nicht Tennis oder Golf, sondern vielmehr Waldarbeit in Form von Holzhacken und hin und wieder Bäumefällen. **Ihr Lebensmotto?** Mein Lebensmotto stammt vom berühmten Biochemiker, Louis Pasteur. Es lautet: „Das Glück bevorzugt den vorbereiteten Geist", das heißt, man muß selbst etwas tun, um letztlich attraktiv für zusätzliche, nicht bewußt herbeigeführte Erfolge zu sein. Eine Vorleistung ist zu erbringen, und dann gesellt sich hin und wieder ein Funken Glück dazu, denn ohne Glück geht es oft wohl nicht. Von der typisch österreichischen Diktion „Die Dummen haben das Glück" halte ich dagegen wenig.

✱ Suppan Arnold Univ.-Prof. Dr.



● Zur Person

Funktion: Institutsvorstand. Tätig bei: Institut für Osteuropäische Geschichte der Universität Wien., 1090 Wien, Spitalgasse 3/Hof 3. Geboren - Datum, Ort: 18. August 1945, St. Veit an der Glan. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Maria. Kinder: Isabella (1973). Eltern: Erika und Arnold. Ehrungen: 1970: Wissenschaftspreis des Bundesministeriums für Landesverteidigung; 1979: Anton-Gindely-Preis für die Geschichte der Donaumonarchie; 1983: Wissenschaftspreis der Stadt Wien; 1984: Leopold-Kunschak-Preis; 1988: Karl-von-Vogelsang-Staatspreis; 1997: Ludwig-Jedlicka-Preis für Zeitgeschichte; 1998: Erinnerungsmedaille der Karls-Universität Prag; 1999: Ehrenmedaille der Universität Laibach; 2001: Silberne Ehrenmedaille der Philosophischen Fakultät der Karls-Universität Prag; 2001: Österreichisches Ehrenkreuz für Wissenschaft und Kunst I. Klasse. Mitgliedschaften: Seit 2003 Wirkliches Mitglied der Österreichischen Akademie der Wissenschaften und Obmann der Historischen Kommission. Hobbies: Geschichte, Bergwandern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorsitzender des Aufsichtsrates des Österreichischen Ost- und Südosteuropa-Instituts in Wien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1963 mit Auszeichnung am Humanistischen Gymnasium in Klagenfurt und begann anschließend das Studium der Geschichte und Germanistik an der Universität Wien, wobei ich durch ausgezeichnete Professoren das Glück hatte, sehr früh wissenschaftlich arbeiten zu können. 1970 erfolgte meine Promotion, und meine Dissertation bildete 1971 die Einstiegskarte zu meiner Ernennung zum Universitätsassistenten am Institut für Osteuropäische Geschichte. Ich arbeitete in dieser Funktion sowohl im Bereich der Lehre und Forschung, als auch im Bereich der Organisation und Betreuung von Forschungsprojekten. Ab 1979 war ich parallel zu meinen anderen Tätigkeiten Vertreter der Universitätslehrer Österreichs, arbeitete bei der Erstellung des neuen Universitätslehrer-Dienstrechtes mit und wurde 1983 in den Zentralausschuß der Universitätslehrer Österreichs gewählt. So konnte ich einige Erfahrung an der Schnittstelle Regierung und Universitäten sammeln. Nach meiner Habilitation 1984 erfolgte 1994 meine Ernennung zum Universitätsprofessor an meinem Institut. Von 1988 bis 2002 leitete ich zusätzlich das Österreichische Ost- und Südeuropa-Institut in Wien, wobei ich auch als Gastprofessor in Leiden, Freiburg und Stanford (USA) tätig war. Seit 2002 fungiere ich als Vorstand des Instituts für Osteuropäische Geschichte der Universität Wien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, im Bereich meiner historischen Forschung weiterzukommen und Inhalte erfolgreich zu publizieren bzw. zu präsentieren. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine sehr guten Lehrer in Grundschule, Gymnasium und Universität trugen einiges dazu bei, vor allem aber meine Konsequenz. Begonnenes fertigzustellen, war und ist bis heute ein ständiger Faktor meines Erfolges. In Wissenschaft und Forschung ist dieser Parameter von großer Bedeutung, wobei mir auch meine ausgezeichneten internationalen Kontakte sehr zugute kamen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Abgesehen von meiner Familie prägte mich mein Vorgesetzter in meiner Zeit als Universitätsassistent in Wien sicherlich in einem nicht zu unterschätzendem Maße. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erhielt nicht immer diejenigen Anerkennungen, die ich erwartet hatte, doch habe ich einige bekommen, mit denen ich nicht gerechnet hatte. Vor allem einige Auszeichnungen aus dem Ausland freuen mich sehr. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Natürlich nehmen meine Mitarbeiter eine nicht unwesentliche Rolle ein. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich konnte diese Bereiche kaum trennen, habe aber mittlerweile etwas mehr Zeit für meine Familie. Ernstzunehmende Probleme gab es Gott sei dank nicht. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte von einer Aufgabe hundertprozentig überzeugt sein und sie mit Freude bewältigen. Dies stellt einen Schlüssel des Erfolgs dar. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe noch einige wissenschaftliche Projekte im Kopf, für die ich bislang noch keine Zeit gefunden habe. Langfristig gesehen möchte ich noch das eine oder andere Buch schreiben, wobei eines bereits in der Entstehungsphase ist.

✱ Svec Martin Ing.

● Zur Person

Beruf: Lichttechniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Licht - Service Wien Informationstechnologie - Projekte GmbH., 1220 Wien, Hirschstettner Straße 19-21/A. Geboren - Datum, Ort: 21. August 1974, Wien. Mitgliedschaften: Österreichischer Theaterverband, Junge Wirtschaft. Hobbies: Laufen, Musik aktiv, Reisen, Bergsteigen, Motorradfahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorträge über Lichttechnik im Bereich des Eventmanagements.

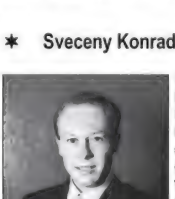
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch eines Realgymnasiums absolvierte ich von 1988 bis 1994 die Höhere Technische Lehranstalt, Fachrichtung Steuerungs- und Regelungstechnik, in Wien Donaustadt und beendete diese Ausbildung mit Matura. Von 1994 bis 1995 leistete ich den Zivildienst im Sozialmedizinischen Zentrum Ost ab. Anschließend begann ich im Unternehmen LTK - Lukas Kaltenbäck Bühnenbeleuchtungstechnik GmbH als Servicetechniker zu arbeiten. Ich leitete bald die Elektronikwerkstatt und leistete intensiven Einsatz. 1998 wechselte ich in die LDDE Vertriebs GmbH, ebenfalls ein Unternehmen der Bühnenbeleuchtungstechnik, leitete dort die Service- und Produktionsabteilung, führte Schulungen durch, meldete das Gewerbe Elektronik und Elektromaschinenbau an und wurde in der Folge zum gewerberechtlichen Geschäftsführer bestellt. Von 2000 bis 2001 belegte ich zusätzlich den Lehrgang „Sicherheitsvorschriften für das Elektrotechnik-Gewerbe". 2002 gründete ich gemeinsam mit einem langjährigen Freund und einem ehemaligen Kollegen ein Unternehmen, wobei ich die Sparte Beleuchtungstechnik mit Licht-Service Wien abdecke. Ich bin für professionelle Bühnenbeleuchtung zuständig und arbeite für diverse heimische Veranstalter sowie Theaterhäuser.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, beruflich etwas bewegen zu können. Erfolg hat viele Facetten und umfaßt eine Vielzahl kleiner Dinge. Im Sinne der Work-Life-Balance lege ich auch großen Wert auf ein ausgeglichenes Privatleben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, gemäß meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Da mich meine Arbeit sehr interessiert, wird mein Einsatz fast wie von selbst honoriert. Mein Tun wird von hoher Qualität und Professionalität als wichtigste Maßstäbe geleitet. Ich verstehe mich selbst als einen kommunikativen Menschen, ich bin ein Fan von Netzwerken und setze auf langfristige berufliche Partnerschaften. Die Beleuchtungstechnik ist ein kleines, diversifiziertes Marktsegment, Brancheninsider kennen sich und treffen einander immer wieder. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich ordne ein Problem zunächst einmal einem Bereich zu. Ich greife bei der Problemlösung auf mein Know-how und meine Erfahrung zurück, lasse mich aber auch von meinem Gefühl leiten. Oft erweist sich eine schnelle Entscheidung besser als gar keine. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Nein, ich brauche eine Vision und Ziele, aber nicht unbedingt Vorbilder, um meine persönlichen Vorstellungen zu realisieren. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Loyalität und Interesse an der Arbeit sind sehr wichtig. Neben Ehrlichkeit schätze ich das Bestreben der Mitarbeiter, sich weiterzubilden, um voranzukommen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Kundenzufriedenheit steht im Mittelpunkt unserer Arbeit. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bin beruflich sehr engagiert und mit großer Freude bei der Arbeit, dennoch ist mir der Privatbereich wichtig, und ich versuche auch stets, berufliche und private Zeitfenster zu trennen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß sich selbst treu bleiben und sollte einen Beruf ergreifen, der einem Spaß macht. Erfolgreich ist, wer Risikobereitschaft zeigt, ein gutes Selbstwertgefühl besitzt und sich einen redlichen Umgang mit seinen Partnern angewöhnt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mittelfristig möchte ich nicht allzu viele neue Mitarbeiter aufnehmen, sondern lieber mit einem kleineren überschaubaren Team etwas bewegen und im Bedarfsfall auf externe Ressourcen zugreifen. Als kleines, feines Team können wir rationell arbeiten, eine gewisse Dynamik erhalten und wie eine kleine Schaltzentrale flexibel agieren.

✱ Sveceny Konrad Mag.



● Zur Person

Beruf: Betriebswirt. Funktion: Head of Investor Relations. Tätig bei: BETandWIN.com Interactive Entertainment AG., 1010 Wien, Börsegasse 11. Geboren - Datum, Ort: 1. Oktober 1969, Wien. Eltern: Susanne und Franz. Mitgliedschaften: Lions. Hobbies: Mountainbiken, Schifahren, Fußball.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Studium der Betriebswirtschaft arbeitete ich zunächst im Geschäft meines Vaters mit, der in Wien-Floridsdorf einen Spirituosenhandel betrieb. Danach war ich sieben Jahre lang bei der Erste Bank im Bereich Analyse und Research tätig. Mit 1. September 2005 wechselte ich als Head of Investor Relations zu BETandWIN, da sich hier für mich sehr interessante Möglichkeiten und Herausforderungen boten. BETandWIN ist ein börsennotiertes Online-Gaming Unternehmen, das verschiedene Wettarten anbietet - von Sportwetten bis zu Casinospielen. Wir unterhalten keine Wettbüros im herkömmlichen Sinn, sondern sind ausschließlich im Internet vertreten. Wir befinden uns in einer sehr spannenden Phase der Expansion, da der Bereich Online-Gaming enorme Zuwächse verzeichnet. Trotz des bisherigen hocherfreulichen Kursverlaufes ist noch kein Ende der Erfolgsgeschichte abzusehen, da der Markt eigentlich noch in den Kinderschuhen steckt. Mein Aufgabengebiet umfaßt die Betreuung von institutionellen und privaten Investoren. Weiters bin ich für die zeitgerechte Versorgung der Öffentlichkeit mit kursrelevanten Nachrichten des Unternehmens zuständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als Head of Investor Relations habe ich eine sehr verantwortungsvolle Position im Unternehmen inne. Es ist für mich ein toller Erfolg, daß ich für diese Aufgabe überhaupt in Betracht gezogen und schließlich auch ausgewählt wurde. Persönlicher Erfolg bedeutet

nicht nur, Verantwortung zu tragen, sondern auch Firmenentscheidungen mitzugestalten und eigene Ideen und Erfahrungen einbringen zu können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bekleide bei BETandWIN eine sehr kapitalmarktnahe Position. In diesem Umfeld kommen mir meine Ausbildung an der Wirtschaftsuniversität und meine langjährige Tätigkeit für die Erste Bank sehr zugute. An der Wirtschaftsuniversität organisierte ich im Rahmen der Internationalen Vereinigung der Wirtschaftsstudenten bereits Anfang der neunziger Jahre ein sehr erfolgreiches Börsespiel. Auch diese Erfahrungen fließen heute bei BETandWIN ein und tragen zu meinem Erfolg bei. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** BETandWIN spricht Menschen an, die Spaß und Entertainment suchen - nicht aber Profi-Gambler, die uns als regelmäßige Einkommensquelle sehen. Der durchschnittliche Wetteinsatz unserer Kunden beträgt acht Euro, das ist klar der Freizeitspieler, der Unterhaltung mit ein wenig Nervenkitzel sucht. Wir verstärken das an sich schon emotionale Ereignis „Sport" mit einem zusätzlichen Kick. All das geschieht mit unserem technischen Know-how über die Plattform des Internets bequem von zu Hause aus. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte unseren Investoren möglichst zeitnah kommunizieren, wie sich das Unternehmen weiterentwickelt. Auch das Verständnis der Investoren für diese sehr junge Branche zu wecken und zu vertiefen, ist ein erklärtes Ziel. **Ihr Lebensmotto?** Wer einst den Blitz zu zünden hat, muß lange Wolke sein. (Nietzsche) - Übe dich in Geduld, wenn du dein Ziel erreichen willst.

✱ Svraka Sedin

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber und Geschäftsführer. Tätig bei: SSN-Wien, Sedin Svraka Transporte., 1090 Wien, Rossauer Gasse 4/2. Geboren - Datum, Ort: 13. Juni 1979, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Sejla. Eltern: Azema und Hilmo. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Whiteline Limousinenservice.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 2001 an der Handelsakademie in Wien gönnte ich mir eine Auszeit, um in Ruhe meine berufliche Zukunft abzuwägen. Weil dies eine sehr wichtige Entscheidung ist, stellte ich alle möglichen Überlegungen an, wo es Marktlücken gibt und welche Sparte mir Spaß machen würde. Während dieser Zeit beobachtete ich auf der Straße immer wieder LKWs und Lieferwagen, deren Waren nicht richtig verpackt waren, und wo einfach unprofessionell mit Gütern und Wertgegenständen hantiert wurde. So keimte langsam die Idee auf, daß ich Transporte und Übersiedlungen wesentlich besser und sachgemäßer durchführen könnte. Schließlich gründete ich im Jahr 2003 meine Transportfirma SSN-Wien. Wir sind spezialisiert auf Übersiedlungen für Private und Betriebe, sowie auf alle Arten von Transporten, von kleinen Botenfahrten bis zu Spezialtransporten von etwa kompletten Messeständen, Antiquitäten oder Klavieren. Außerdem bieten wir alle Dienst- und Serviceleistungen rund um den eigentlichen Transport - dazu gehören Leihkartons, fachgerechte Verpackung, Einlagerungen in allen Größenordnungen, die Montage von Möbeln oder Messeständen, die Entsorgung von Sperrmüll und vieles mehr. Wir agieren sehr kundenorientiert und bemühen uns, möglichst alle Wünsche des Auftraggebers schnell, preiswert und sorgfältig zu erfüllen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Beruflicher Erfolg bedeutet mir sehr viel, und ich arbeite hart dafür. Natürlich muß jeder Mensch selbst definieren, was Erfolg für ihn bedeutet. Ich persönlich empfinde mich als erfolgreich, weil das Unternehmen keine Minuszahlen schreibt, die Auftragslage sehr gut ist und wir langsam, aber kontinuierlich wachsen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Eine gewisse Portion Glück, speziell in der schwierigen Anlaufphase einer Firma, gehört natürlich dazu. Ich erinnere mich sehr gut an unseren ersten Kunden, den wir übersiedelten. Es war eine Filmproduktionsfirma, die damals in Zahlungsschwierigkeiten steckte. Wir mußten einige Zeit auf unser Geld warten, hatten aber das Glück, daß rasch weitere Aufträge eingingen und wir diesen Engpaß problemlos überbrücken konnten. Man entwickelt auch eine gute Menschenkenntnis. Heute kann ich schon beim Erstgespräch relativ gut einschätzen, ob es sich um einen potentiellen Neukunden handelt, oder eventuell um einen Mitbewerber, der sich Einblick in unsere Preis- und Geschäftspolitik verschaffen will. Auch das kommt vor. Das Preis-Leistungs-Verhältnis ist bei uns wirklich sensationell gut und sicher ein wichtiger Faktor für den Erfolg. Diese günstigen Preise können wir aber nur anbieten, weil ich einen eisernen Sparkurs fahre und in allen Bereichen, von Büro über Personal bis zu Telefon, unnötige Kosten einspare. Das gebe ich direkt an den Kunden weiter. Neben Glück und einem guten Unternehmenskonzept war mein Ehrgeiz ein wichtiger Erfolgsfaktor. Außerdem kann ich gut mit Menschen aller Altersgruppen und aller sozialen Schichten umgehen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Es gibt kein Patentrezept, da jeder Tag andere und neue Herausforderungen bringt. Ich versuche, für jedes Problem die bestmögliche Lösung zu finden. Der zufriedene Kunde steht bei uns an erster Stelle, denn positives Feedback führt zu Folgeaufträgen und Empfehlungen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon beim Start der Firma fühlte ich mich erfolgreich, da ich von der Idee, vom Konzept und der Philosophie fest überzeugt war. Und die Erfolgsgefühle werden von Tag zu Tag stärker. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater Hilmo hat mich sehr positiv geprägt, denn er hat mir gezeigt, daß man alles erreichen kann, was man sich in den Kopf setzt. Seine Ziele sollte man mit Spaß, Fleiß und Engagement konsequent verfolgen. Diese Einstellung, von der ich sehr profitiert habe, hat er mir mit auf den Weg gegeben. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Was wäre eine Uhr ohne Uhrwerk? Meine Jungs sind das präziseste und beste Uhrwerk, das man sich vorstellen kann. Ohne sie läuft gar nichts. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir haben einen sehr freundschaftlichen, gleichgestellten Umgang untereinander. Wenn meine Jungs sagen: „Du bist der Boß und gibst uns das Geld!", antworte ich: „Nein, ihr bringt mir das Geld." Das ist sicherlich eine starke Motivation. Außerdem gibt es bei besonders guten Leistungen Anerkennung in Form von kleinen Geschenken, Gutscheinen oder zusätzlicher Freizeit. Meine Mitarbeiter sind für mich nicht nur Kollegen, sondern auch Freunde. Und so werde ich umgekehrt auch von ihnen gesehen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bin seit Juni 2005 verheiratet, und das Familienleben darf nicht zu kurz kommen. Auch wenn die Firma großen Arbeitseinsatz erfordert, nehme ich mir Zeit für meine Frau und gemeinsame Freizeitaktivitäten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich halte eine abgeschlossene schulische Ausbildung für absolut notwendig. Nicht

wegen der Noten oder Zeugnisse, sondern weil sie wirklich eine gute Vorbereitung auf das Leben und den Beruf ist. Was man beginnt, sollte man auch zu Ende bringen - und nicht bei den ersten Problemen aufgeben. Das gilt auch für die berufliche Selbständigkeit. **Ihr Lebensmotto?** Niemals aufgeben.

✱ Syrinek Ursula

● Zur Person

Beruf: Augen- und Kontaktlinsenoptikerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Durchblick - Optik Ursula Syrinek., 2734 Puchberg am Schneeberg, Wiener Neustädter Straße 8. Geboren - Datum, Ort: 12. Jänner 1966, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gerald. Kinder: Nadine (2001) und Nicole (2004). Eltern: Günter und Christiane. Hobbies: Familie, Beruf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Da mein Vater zwei Optikergeschäfte besaß, war es eigentlich immer klar, daß ich ebenfalls den Beruf des Optikers ergreifen werde. Ich absolvierte meine Lehre im väterlichen Betrieb, wo ich bis 1987 als Gesellin tätig war. Von 1987 bis 1988 besuchte ich die Meisterschule in Hall in Tirol, wo ich die Meisterprüfung für Augenoptik sowie die Konzessionsprüfung für Kontaktlinsenoptiker ablegte. Anschließend eröffnete ich im neunten Wiener Gemeindebezirk mein erstes Geschäft, das ich pachtete. 1994 eröffnete ich ein Geschäft in den Ringstraßengalerien in Wien, und mittlerweile führe ich in Puchberg am Schneeberg mein Geschäft Durchblick - Optik Ursula Syrinek.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mir keine Sorgen machen zu müssen und mich bei dem, was ich mache, in den Spiegel schauen zu können. Als Anzeichen für Erfolg werte ich auch, über treue Stammkunden zu verfügen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** In unserem Geschäft in Puchberg haben wir Samstag und Sonntag geöffnet, was uns die gesetzlichen Möglichkeiten gestatten. Dafür halten wir unser Geschäft am Montag und Dienstag geschlossen, und ich kann an diesen Tagen in Wien im Geschäft meines Vaters und auch im Geschäft eines lieben Freundes meine Kunden betreuen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Nein, in der Wirtschaft ist es heute allgemein schwierig, egal, ob für Mann oder Frau. Man muß sich nach der Decke strecken, man muß sich nach Angebot und Nachfrage richten und versuchen, die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden zu eruieren. Das ist auch der Grund, warum man gemeinhin sagt, daß man fünf bis zehn Jahre benötigt, um sich an einem neuen Standort zu etablieren. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, mein Vater, den ich als sehr erfolgreich sehe. Ich wuchs quasi in seinem Optikergeschäft auf. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich legte die Meisterprüfung als jüngste Frau in Österreich ab, auch war es für mich eine Anerkennung, daß Stammkunden aus Wien wieder zu mir zurückkehrten. Denn es macht für einen Kunden einen großen Unterschied, ob er seine Kontaktlinsen beim Optiker um die Ecke holt und nicht zufrieden ist, oder ob ich sie ihm per Post nach Hause schicke - wobei er nichts fürs Porto bezahlt. Einmal erhielt ich von einem Kunden, der viermal aus Breitenstein zu mir ins Geschäft kam, eine E-mail mit den Dankesworten für meine Bemühungen. Das war für mich eine bedeutende Form der Anerkennung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Da wir unser Geschäft in Puchberg auch am Sonntag von 10:00 bis 15:00 geöffnet halten, suchen uns viele Wiener Stammkunden in Puchberg auf. In unserem Geschäft bieten wir einen kostenlosen Sehtest, eine kostenlose Kontaktlinsenanpassung und Verrechnung mit allen Kassen. Auch bieten wir Hausbesuche an, daß heißt, wir treffen uns mit unseren Kunden im Kaffeehaus, im Büro oder zuhause, wo sich der Kunde dann aus dem Kollektionskoffer seine Brille aussuchen kann. Ebenso liefern wir auch ins Büro oder nach Hause. Es ist uns wichtig, zum Kunden einen sehr familiären Kontakt aufzubauen. Wir bieten unseren Kunden in der Weihnachtszeit Punsch und Lebkuchen, auf Wunsch auch Bier, Kaffee - eben einen richtigen Erlebniseinkauf. Am Land ist es etwas gemütlicher, und man findet auch leichter Zugang zur Bevölkerung als in der Stadt. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Konkurrenz belebt das Geschäft! Konkurrenz in dem Sinne habe ich keine, da es im Umkreis von zehn Kilometern kein Geschäft meiner Branche gibt. Wir haben uns eigens ein Fahrzeug mit sieben Sitzen angeschafft und fahren mit unseren Kunden zum Augenarzt, um den Nachteil, daß es in unserer Nähe keinen gibt, zu kompensieren. Durch unsere Kompetenz und unser Service haben wir sehr zufriedene Kunden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Weil unsere Kinder noch nicht schulpflichtig sind und wir als Ehepaar das Geschäft betreiben, gibt es in dieser Hinsicht kein Problem. Wenn die ältere Tochter in die Schule kommt, werden wir uns etwas überlegen müssen, da wir ja Montag und Dienstag geschlossen haben und an diesen Tagen unsere Kunden in Wien betreuen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde der nächsten Generation nicht raten, sich selbständig zu machen, da die Zeiten immer schwieriger werden. Eine Geschäftsübernahme ist ratsam, aber kein kompletter Neubeginn. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe es geschafft, mein Ziel zu erreichen, und zwar, meine Familie mit der beruflichen Selbständigkeit zu vereinbaren. Es ist mein Ziel, auch weiterhin meine Familie mit diesem Geschäft erhalten zu können.

✱ Székely Csaba Dr. phil.

● Zur Person

Beruf: Manager. Funktion: Stellvertretender Generaldirektor. Tätig bei: Raab-Oedenburg-Ebenfuhrter Eisenbahn AG., 1090 Wien, Kolingasse 13/27. Geboren - Datum, Ort: 13. Oktober 1951, Bad Aussee. Familienstand: Verheiratet mit Melitta, geb. Uttinger. Kinder: Daniel (1980). Eltern: Irene und Balász Székely. Schöpferische Akte: Einmal Semmering und retour, mit Manfred Tuschel, 1984 Bundesverlag; Im Zug der Zeit, 1987 Bundesverlag. Mitgliedschaften: UITP, CER, RNE (Railnet Europe), UIC (Union Internationale des Chemins de Fer). Hobbies: Wandern, Lesen, Musik. Sonstige geschäftliche Tätgkeiten: Vizepräsident der UITP (weltweiter Verband der Nahverkehrsunternehmen).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Es war für meine Sozialisation wesentlich, daß ich als Sohn ungarischer Eltern in Österreich geboren und aufgewachsen bin und mich dementsprechend in beiden Kulturen und Sprachen zu Hause fühle. Trotz so mancher Schwierigkeiten in der sozialen Umgebung Schule war dies in der Folge doch eindeutig ein großer Vorteil. Nach der Matura studierte ich zunächst Anglistik und Germanistik (Lehramt), erkannte aber sehr schnell, daß der Lehrerberuf

doch nicht unbedingt meine Berufung ist und sattelte auf Politikwissenschaften um. Um mir mein weiteres Studium zu finanzieren, begann ich 1977 als Wirtschaftsredakteur der Kronen Zeitung zu arbeiten und wechselte 1981 als stellvertretender Chefredakteur zum Börsen-Kurier, wo ich bis 1983 tätig war, um in der Folge bis 1986 A3-Gast, ein Wirtschaftsmagazin im Tourismusbereich, zu leiten. Schließlich landete ich bei der ÖIAG, wo ich von 1986 bis 1988 als Pressechef tätig war. Von 1988 bis 1996 arbeitete ich im Büro des Bundesministers für öffentliche Wirtschaft und Verkehr, zunächst unter Dr. Rudolf Streicher und danach unter Mag. Viktor Klima. 1994 war es durch Initiative des Verkehrsministeriums zur Errichtung eines Combi-Terminals in Ödenburg gekommen, den das österreichische Ministerium aus verkehrspolitischen Gründen mitfinanziert hatte. Daraus erwuchs eine Beteiligung der Republik Österreich an der Raaber Bahn. Im Zuge dessen wurde ich als Mitglied in den Aufsichtsrat der Raaber Bahn berufen. 1996 wechselte ich ganz in die Geschäftsführung dieses Unternehmens, von wo aus ich bis 2004 den österreichischen Betriebsteil betreute. Im Dezember 2004 übernahm ich zusätzlich die Verantwortung für den Geschäftsbereich Infrastruktur und Traktion der Gesamtgesellschaft.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich das Erreichen eines Zieles in Kombination mit Anerkennung und Wohlbefinden. Erfolg ist auch dann gegeben, wenn man die Umsetzung einer Idee sozusagen mit Händen greifen kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin sehr selbstkritisch und spüre in Phasen, in denen bestimmte Bemühungen nicht das gewünschte Ergebnis bringen, ein gewisse innere Unruhe und Unzufriedenheit. Ich bin mir selbst gegenüber sehr anspruchsvoll, und diesen Ansprüchen kann ich nicht immer genügen, auch wenn meine Freunde zuweilen meinen, daß ich der einzige sei, der mich unter Druck setzt. Das mag auch daher rühren, daß mir mein Vater stets sagte, wir seien Gäste in diesem Land und ich müsse mich daher besonders anstrengen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Faktoren meines Erfolges sind Zielstrebigkeit, Ausdauer, vielleicht auch eine mit Witz und Charme verbrämte Hartnäckigkeit. Man sagt mir auch einiges Kommunikationstalent nach, obwohl es natürlich auch Momente gibt, in denen ich die Ruhe schätze. Es genügt nicht, nur ein gutes Produkt zu haben, man muß es auch vermitteln können. Schließlich darf man nicht vergessen, die Fortüne zu erwähnen, die auf jedem erfolgreichen Weg zweifellos wesentlichen Anteil hat. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Seltsamerweise hatte ich niemals Idole. Es gab allerdings in meinem Leben einen entscheidenden Förderer, den damaligen und auch heutigen Chef der Wirtschaftsredaktion der Kronen Zeitung, Georg Wailand. Ich arbeitete dort während meines Studiums als freier Mitarbeiter. Eines Tages bot er mir einen fixen Redakteursposten an, fragte mich aber, wie lange ich noch zu studieren hätte. Als ich ihm erklärte, etwa zwei Jahre, meinte er, es gäbe genügend verkrachte Existenzen unter den Journalisten, ich möge doch unbedingt fertigstudieren. Ich bin ihm heute noch dafür dankbar, obwohl er sich vielleicht gar nicht bewußt ist, wie wesentlich sein Rat für mich war. Einen zweiten wesentlichen Impuls erhielt ich indirekt vom ehemaligen Staatssekretär und jetzigen Generaldirektor der OMV, Dr. Wolfgang Ruttenstorfer, von dem ich lernte, daß man Akten nicht liegen lassen darf, sondern sie entweder sofort erledigen oder gleich weiterleiten oder delegieren soll. Ein leerer Schreibtisch ist ein Indikator für konsequentes Entscheiden. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Tatsache, daß ein Österreicher innerhalb der Raaber Bahn auch weitgehende operative Agenden für den ungarischen Unternehmensteil übertragen erhält, war bisher undenkbar. Im Zusammenhang mit der anstehenden Nachbesetzung des Generaldirektors gibt es - im übrigen vollkommen unrealistische - Spekulationen, daß ich dessen Nachfolger werden könnte. Allein die Tatsache, daß solche Gedanken zirkulieren, obwohl sie wie gesagt ziemlich unwahrscheinlich sind, ist für mich natürlich eine große Ehre. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Zunächst fällt mir die Konkurrenzsituation in Bezug auf die Straße ein, die kostenmäßig eindeutig zu Lasten der Schiene geht, woran die Wettbewerbspolitik der EU auch nicht ganz unbeteiligt ist. Weiters gibt es auch leider eine Art Eisenbahn-Kannibalismus anstatt einer sinnvollen Konzertation und Kooperation, die allen etwas brächte. Es geht ja nicht darum die Straße umzubringen, was ja unmöglich wäre, man sollte sie nur entlasten und davon profitieren. Schließlich glaubt man insbesondere in der Politik, daß man die Probleme der Bahn primär nur durch Personalabbau lösen könnte, was natürlich nicht stimmt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** In erster Linie ist da die Beweglichkeit als mit Abstand kleinerer zwischen zwei relativen Riesen (ÖBB und MAV) zu nennen, zweitens die Tätigkeit in zwei Staaten. Obwohl es natürlich auch mit Problemen verbunden ist, hat es große Vorteile, in beiden Mentalitäten zu Hause zu sein. Schließlich befinden wir uns immer noch an der Schnittlinie zwischen der „alten" und der „neuen" EU, was für uns ebenfalls einen gewissen Vorteil bedeutet. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Das Geschäft ist zweifellos härter geworden, da es zunehmend Konkurrenz gibt. Es gehört nun auch dazu, daß man manchmal den Großen mit Genuß auf die Zehen steigen kann. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Relativ gut. Sicher litt meine erste Ehe unter meinen langen Bürozeiten. Derzeit gelingt es mir aber mit relativ großer Konsequenz, die Balance zu halten. Ich gehöre nicht zu jenen Managern, die sich damit brüsten, daß sie auch Samstag und Sonntag arbeiten. Ich achte darauf, daß mein Wochenende meiner Frau und mir gehört. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Einerseits rate ich zur Demut, die heute vielleicht ein bißchen fehlt, und andererseits zu einer fundierten und umfassenden Bildung, die es einem erlauben sollte, die Zusammenhänge besser zu erfassen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, daß wir die Westpannonische Eisenbahn werden, wozu wir die bestehenden Verbindungen einerseits verbessern und andererseits ausbauen müssen. Wenn es mir gelingt, bis zu meiner Pensionierung hier die wesentlichen Weichen zu stellen, hätte ich ein entscheidendes Ziel erreicht. **Ihr Lebensmotto?** „Nil petere, nil recusare." (Nichts fordern, nichts zurückweisen).

✱ Szente Dietmar

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Dive & Fun Tauch Center Szente Dieter., 9523 Villach-Landskron, Goethestraße 18. Geboren - Datum, Ort: 27. Juli 1967, Villach. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Astrid. Eltern: Margit und Horst. Hobbies: Tauchen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Versicherungsgeneralagentur für UNIQA.

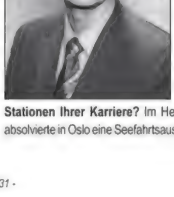
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Elektroinstallateur. 1986 begann ich bereits während meines Präsenzdienstes im elterlichen Betrieb, einer Tankstelle, zu arbeiten. Im Laufe der folgenden Jahre kamen eine weitere Tankstelle und ein Kaffeehaus dazu. Wir beschäftigten ca. 13 Angestellte, und ich kümmerte mich um die Organisation, das heißt um Ein- und Verkauf, Dienstpläne, Mitarbeiterauswahl und -motivation sowie das Rechnungswesen und arbeitete selbst dort mit, wo Not am Mann war. Im Jahr 2001 eröffnete ich, nachdem mich das Tauchen schon von der Jugend an leidenschaftlich interessierte, das Dive & Fun Tauch Center. Die Gelegenheit dazu bahnte sich seit dem Jahr 1997 an. Ein Bekannter von mir begann mit dem Tauchen und ich schloß mich voller Leidenschaft an. Seit dem ersten Sprung ins Wasser war ich von dem Sport restlos fasziniert. Ich begann mich aus- und fortzubilden, sammelte Erfahrungen, wo immer es möglich war. Im Jahr 2001 legte ich die Prüfung zum Tauchlehrer ab, und seither ist meine Leidenschaft mein Beruf. Für mich gibt es nichts Schöneres, als im bzw. unter Wasser zu sein.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, konsequent seine Ziele zu verfolgen. Darüber hinaus möchte ich Menschen etwas von meiner Leidenschaft vermitteln und etwas beibringen. Natürlich muß sich das Geschäft auch rechnen, das heißt, als Unternehmer muß ich von meiner Arbeit leben können. Die Beziehung zwischen mir und dem Kunden muß ganz klar definiert sein und wenn das Verhältnis zwischen dem, was der Kunde möchte, und dem, was ich biete, korrekt ist, werden beide Seiten zufrieden sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, denn ich habe mein Hobby zum Beruf gemacht, habe einige Ziele, die ich mir gesetzt habe, erreicht und kann von meinem Geschäft auch gut leben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein persönlicher Einsatz und mein Fleiß sind sicher besonders wichtig. Dann ist es wichtig, eine konsequente Linie zu verfolgen. Es mag leichte Abweichungen geben, aber grundsätzlich muß der Weg geradlinig sein. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mit Freude! Für mich gibt es nichts Schlimmeres als Alltagstrott oder Langeweile. Daher habe ich mich auch für die Tauchschule entschieden, denn jeder Kunde ist individuell, und so begegne ich tagtäglich neuen Herausforderungen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich treffe wichtige Entscheidungen aus dem Bauch heraus. Es gab immer wieder Situationen, in denen ich ein Stück zurückgeworfen wurde. Es ist wichtig, gerade dann weiter seinen Weg zu gehen und die gesteckten Ziele konsequent zu verfolgen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist sehr wichtig, aber wenn es Dinge gibt, die gut funktionieren oder wenn eine andere Person etwas sehr gut kann, dann sollte man sich dort die Anregungen holen. Ich selbst frage immer andere Menschen um Rat und bin jederzeit bereit, meine Erfahrungen und mein Wissen mit anderen zu teilen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Mutter hat mir vorgelebt, was berufliche Selbständigkeit bedeutet. Bei ihr habe ich die Grundlagen gelernt. Dann gab es noch meinen Onkel, der im Auftrag der ehemaligen BBC (Brown Bovery), heute ABC, auf der ganzen Welt zu Hause und für den Bau von Großkraftwerken zuständig war. Er hat mir vorgelebt, daß man Kosmopolit sein kann und doch die eigenen Wurzeln und den Bezug zur Heimat nicht verlieren muß. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfahre ich von meinen Kunden durch ein Dankeschön oder kleine Geschenke. Auch von meiner Lebensgefährtin erfahre ich Anerkennung für das, was ich tue. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Von den meisten Leuten werde ich positiv wahrgenommen, ich erhalte auch immer wieder aufmunterndes und anerkennendes Feedback. Jene, die mich belächeln oder sich lustig machen, die sind eher neidisch auf das, was ich erreicht habe. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich gehe individuell auf die Menschen ein und habe auch persönlichen Kontakt zu allen meinen Kunden. Bisher konnte ich für beinahe jede Herausforderung eine Lösung finden. Auch bin ich zeitlich und örtlich flexibel und gehe auf Kundenwünsche ein. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Es gibt keine Konkurrenz, sondern nur Mitbewerb, und Mitbewerb belebt das Geschäft. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Lebensgefährtin arbeitet im Tauchcenter mit und ist mittlerweile eine perfekte Taucherin. Bei uns vermischen sich Beruf und Privatleben. Wir haben beide dieselbe Leidenschaft, daher ist das kein Problem. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Jugendlichen sollten sich überlegen, wie sie ihre Zeit sinnvoll verbringen können; sie sollten sich Aufgaben suchen, mit denen sie etwas Positives leisten können. Darüber hinaus fehlt der Jugend heute der Respekt vor älteren Menschen und vor Autoritätspersonen. Wenn sich ein junger Mensch selbständig machen möchte, soll er sich vorher genau überlegen, ob er bereit ist, eine Arbeitszeit von 60 bis 70 Stunden in der Woche einzugehen. Darüber hinaus soll er seine eigenen Stärken und Schwächen genau abwägen und sich einen Bereich suchen, der für ihn erfolgversprechend ist. **Ihr Lebensmotto?** Lebe den Tag und genieße ihn.

✱ Tårnes Ole Ing.



● Zur Person

Beruf: Maschinenbauingenieur. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: db-Trading GmbH., 8530 Deutschlandsberg, Frauentalerstraße 58. Geboren - Datum, Ort: 27. September 1955, Helgöy/Norwegen. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Ute Wied. Kinder: Tommy (1979) und Anna (2004). Eltern: Solveig und Harald. Hobbies: Familie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Herbst 1970 verließ ich mein Elternhaus, absolvierte in Oslo eine Seefahrtsausbildung auf einem Schulschiff und begann

danach in einer Reederei zu arbeiten. 1972 hatte ich meine Ausbildung beendet, aber anstatt nach Hause zu fliegen, legte ich einen Zwischenstopp in Schweden (Göteborg) ein. Aus einer geplanten Urlaubswoche wurden schließlich 16 Jahre. 1973 nahm ich das Maschinenbaustudium an der Technischen Universität in Schweden auf und schloß es 1976 ab. Da zu dieser Zeit in Schweden tiefste Rezession herrschte und die Aussicht auf einen Arbeitsplatz sehr gering war, machte ich mich mit einem Erdbewegungsunternehmen selbständig. 1988 verkaufte ich dieses Unternehmen und wollte drei Jahre Urlaub machen - aus diesen drei Jahren wurden neun Jahre, in der ich die Welt umsegelte. Im Jahr 1994 unterbrach ich die Weltumsegelung kurzfristig, da ich für das Schiff Ersatzteile von zu Hause besorgen mußte. In dieser Zeit begleitete ich Freunde nach Österreich und lernte Deutschlandsberg kennen. Nach diesem Kurzurlaub setzte ich meine Weltumsegelung fort und wurde 1997 in Deutschlandsberg seßhaft. Hier gründete ich mein Unternehmen, das sich mit dem Vertrieb von Schi- und Snowboardbekleidung beschäftigt. Ich beliefere Sportgeschäfte im In- und Ausland.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit mit dem, was ich mache. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Zielstrebigkeit und meine Sturheit waren dafür ausschlaggebend, daß ich viel erreicht habe. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das größte Problem ist die schlechte Zahlungsmoral der Kunden und die derzeitige Wirtschaftslage in Deutschland. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Aufgrund der Betriebsgröße bin ich sehr flexibel, kann sehr rasch liefern und biete außerdem ein besseres Kundenservice als die Konkurrenz. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beruf und Privatleben lassen sich sehr gut vereinbaren, da wir im Firmengebäude wohnen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Aufhören mit den Träumereien, denn die Realität ist anders. Ich weiß, wovon ich spreche. Ich bin viel unterwegs und habe viel gesehen. Harte Arbeit und Zielstrebigkeit sind die besten Voraussetzungen, um es beruflich zu schaffen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, innerhalb der nächsten drei Jahre den Umsatz zu verdoppeln. **Ihr Lebensmotto?** Es gibt keine schlechten Tage, sondern nur eine schlechte Einstellung.

✱ Tarus Valentin Norbert Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Chemiker. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Tarus & Partner KEG., 1020 Wien, Leopold-Moses-Gasse 4/2/46. Geboren - Datum, Ort: 20. März 1952, Deva, Siebenbürgen/Rumänien. Familienstand: Verheiratet mit Coralia. Kinder: Alexandra (1982) und Monica (1986). Eltern: Hedwiga und Serghie. Schöpferische Akte: British Medical Journal in rumänischer Sprache. Hobbies: Schwimmen, Radfahren, Schifahren, Bergsteigen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß des Studiums der Chemie in Bukarest arbeitete ich acht Jahre bei einer Produktionsfirma und brachte es bis zum Abteilungsleiter. Da mein Schwerpunkt die Zusammenarbeit mit ausländischen Firmen war, bildete ich mich auf diesem Gebiet weiter und schloß eine einjährige Ausbildung im Außenhandel ab. Inhaltlich war meine Tätigkeit mit der Pharmabranche verbunden, und im Laufe der Zeit sammelte ich viele Erfahrungen auf diesem Gebiet. Im Dezember 1989 beteiligte ich mich an Demonstrationen zum Sturz Nicolae Ceausescus, wurde verwundet und kam nach Österreich, wo ich u.a. von Prof. Poigenfürst behandelt wurde. Es war immer mein Wunsch gewesen, mich selbständig zu machen, und so blieb ich in Österreich, um dieses Vorhaben umzusetzen. Durch meine deutschsprachige Mutter hatte ich entsprechende Sprachkenntnisse, und da es zwischen Österreich und Rumänien historische und traditionelle Verbindungen gab und gibt, fühlte ich mich hier sehr schnell zu Hause. Für meine neue Tätigkeit löste ich einen Gewerbeschein als Handelsagent, begann Kontakte mit österreichischen und ausländischen pharmazeutischen Firmen zu knüpfen und übernahm die Vertretung dieser in Rumänien. So führte ich unter anderem die Firmen Biochemie, Gerot, Ebewe, Lannacher, Boehringer-Mannheim, Astra, Eczacibasi und Trenka ein. Meine Aufgabe war es, den Ausbau der Strukturen und die Abwicklung der Geschäfte in Rumänien aufzubauen. Meine Partner waren Großhandelsunternehmen und Consulting-Firmen. Um die Arbeit effizienter zu gestalten, organisierte ich diverse Seminare in Rumänien, wo österreichische Fachleute Vorträge hielten und es die Möglichkeit gab, sich auszutauschen. Ich war zwar nicht der einzige, der diese Tätigkeit ausübte, aber ich versuchte, besser als die anderen zu sein, und es ist mir gelungen, mir einen sehr guten Namen in der Branche zu schaffen. Der Erfolg hat sich schnell eingestellt; binnen drei bis vier Jahren erreichte ich eine führende Position am Markt. In den letzten Jahren expandierte ich sowohl in Österreich als auch in Rumänien und führte mehrere Firmen, die insgesamt 300 Mitarbeiter beschäftigen, unter dem Namen Remedia zusammen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, Ziele klar zu definieren, zu erreichen und dadurch das Gefühl von Zufriedenheit zu erlangen. Als Erfolg betrachte ich auch die Möglichkeit, selbständig zu arbeiten, was für mich immer erstrebenswert war. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Nicht immer, aber im großen und ganzen ja. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Konsequenz, Offenheit, die Bereitschaft, Ziele auch einmal zu revidieren, sprich flexibel zu sein, und die Gabe, eine Lösung für jede Situation zu finden. „Nein" kann jeder sagen, die Kunst eines Unternehmers besteht jedoch darin, das Unmögliche möglich zu machen. Natürlich gehört auch etwas Glück dazu, zum Beispiel sich im richtigen Moment am richtigen Ort zu befinden und die richtigen Leute zu kennen. Es kommt auch darauf an, daß man die Ideen nicht nur hat, sondern sie auch umsetzt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erfolgreich fühlte ich mich schon, als ich die Aufnahmsprüfung für das Lyzeum meiner Heimatstadt als Bester von 300 Kandidaten absolvierte. In der Folge war ich während meiner ganzen Schulzeit und auch an der Universität immer unter den Besten, wobei ich betonen möchte, daß ich auch Glück hatte, denn das Lernen fiel mir immer leicht. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war sicher ein richtiger Schritt und Erfolgsfaktor, in Österreich geblieben zu sein. Wien ist eine sehr schöne Stadt, und ich habe nun auch schon viele österreichische Freunde, so daß ich mich hier wirklich wohl fühle. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Durch die Art und Weise, wie die Menschen mit mir umgehen, durch Berichte in den Medien, dadurch, daß man mich um Rat bittet und indem meine Meinung geschätzt wird, erfahre ich Anerkennung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein ungelöstes Problem sind ganz sicher die

Gesundheitssysteme, ein Problem, das man überall antrifft, auch wenn man sagen muß, daß es in Österreich noch recht gut funktioniert. Speziell in den Ländern des ehemaligen Kommunismus besteht noch ein sehr großer Nachholbedarf. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärke sind in erster Linie sehr gute Mitarbeiter, eine gute Organisation, die ständig verbessert wird, und eine Vision für die nächsten drei bis fünf Jahre. Wir werden uns auf den EU-Beitritt Rumäniens gut vorbereiten. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Frei und offen. Sicher gibt es ein paar sensible Daten, die man nicht preisgibt, ansonsten sind wir fair und loyal. Es ist wie bei einem Pferderennen: wenn man gut arbeitet, hat man das Gefühl, daß man nicht eingeholt werden kann. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Vielleicht nicht ganz so, wie ich es gerne hätte. Der Beruf fordert mich auch zeitlich sehr, aber ich hoffe, daß es sich in nächster Zeit bessern wird. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich fühle mich nicht wirklich berufen, einen Rat zu geben. Ich denke, die Jungen wissen, was sie zu tun haben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir sollten in den nächsten Jahren wachsen und uns konsolidieren. Wir haben einige klare Entwicklungspläne, mit denen wir uns auf die bevorstehende Integration Rumäniens in die EU vorbereiten. Wir sind für unsere Branche auch mit 300 Mitarbeitern in Rumänien ein relativ kleines Unternehmen, so versuchen wir jedenfalls noch weiter zu wachsen und uns in der Branche höher zu positionieren.

✱ Taschler Friedrich

● Zur Person

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Hotel-Restaurant Holzinger., 2513 Möllersdorf, Teichgasse 2. Geboren - Datum, Ort: 18. Juli 1948, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Kinder: Dagmar (1979), Barbara (1980) und Franz-Josef (1983). Ehrungen: Diverse gastronomische Ehrungen. Mitgliedschaften: Bund österreichischer Gastlichkeit. Hobbies: Joggen, Schifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Auf Wunsch meiner Mutter absolvierte ich bei der Firma Meinl die Lehre, legte die Kaufmannsgehilfenprüfung ab, kehrte 1970 in den elterlichen Gastronomiebetrieb zurück, den ich 1974 übernahm, und führte ausgedehnte Erweiterungs- und Umbauarbeiten durch. Heute leite ich einen erfolgreichen Restaurant- und Hotelbetrieb mit 35 Suiten, Gasträumen, Veranstaltungsräumen, Seminarraum und Gastgarten, sowie einen Heurigenbetrieb in Biedermannsdorf.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist problemloses Handeln auf gehobener Ebene. Ich definiere Erfolg mit der Zufriedenheit meiner Gäste. Glückliche Kunden, denen ich jeden Wunsch erfüllen kann, bestärken mich in meinem Erfolgsgefühl. Als Familienvater ist es mir ein besonderes Anliegen, ein erfülltes Privatleben zu führen, das ich als persönlichen Erfolg werte. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin ein ausgeglichener Mensch und habe meine Ziele bisher immer erreicht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Gespür, Trends früh genug zu erkennen und sie umzusetzen. So trägt zum Beispiel der Umbau des Hotels auf den derzeitigen Standard zu meinem Erfolg bei. Das familiär geführte Hotel-Restaurant liegt nur 15 Kilometer von Wien entfernt im südlichen Wienerwald, nahe dem weltbekannten Weinort Gumpoldskirchen. Unseren Gästen bieten wir typisch österreichische und internationale Spezialitäten. Ein gut sortiertes Angebot an gepflegten Weinen ergänzt das frisch zubereitete Speisenangebot. Unser Haus ist für kleine und große Feste bestens geeignet, im Bereich Catering bieten wir unbegrenztes Service. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Jedes Problem wird gemeinsam mit meinen Mitarbeitern genauestens analysiert und neu aufgearbeitet. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen und den Weg bis ans Ziel, ein erfolgreicher Geschäftsmann zu werden, zu gehen, war eine ausschlaggebende Entscheidung. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Tante war mir ein großes Vorbild. Im Laufe der Zeit durfte ich meine eigenen Erfahrungen sammeln und habe mich laufend weiterentwickelt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Bei uns im Gastronomiegewerbe wird manches durch behördliche Auflagen erschwert. Mit diesen Herausforderungen müssen wir umgehen und das Positivste darin sehen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Auf jeden Fall tragen meine Mitarbeiter zum Erfolg meines Hauses bei. Nur mit Unterstützung zuverlässigen Personals kann man ein Hotel wirtschaftlich und erfolgreich leiten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben den fachlichen Kompetenzen legen wir Wert auf die Teamfähigkeit des Bewerbers. Der Mitarbeiter sollte sich in unser harmonisches Team integrieren können. Das ist mir ein wichtiges Anliegen. Ebenso muß er bereit sein, sich fleißig und ehrgeizig weiterzubilden. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch die Fünf-Tage-Arbeitswoche und unser familiäres Betriebsklima fühlen sich alle in unserem Team sehr wohl. Mit Lob und finanzieller Anerkennung versuchen wir unsere Mitarbeiter zusätzlich zu hervorragenden Leistungen zu motivieren. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Der gute Ruf unseres Hauses wird durch unsere vorzügliche Küche, das perfekte Service und die familiäre Führung unseres Hotels gewährleistet. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** In unserer Region pflegen die Gastwirte ein sehr freundschaftliches Verhältnis untereinander. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die junge Generation solle kreativ und mit vollem Elan an ihren Vorhaben arbeiten. Ein gestecktes Ziel kann man nur durch Ausdauer und Zielstrebigkeit erreichen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele liegen darin, den Umbau des Hauses erfolgreich abzuschließen und mein Hotel bis zum Pensionsantritt wirtschaftlich und erfolgreich weiterführen. Nach der Übergabe an meine Tochter stehe ich ihr gerne als Ansprechpartner zur Seite. **Ihr Lebensmotto?** Das Leben soll lebenswert sein.

✱ Taschner Johann

● Zur Person

Funktion: Finanzdienstleister. Geboren - Datum, Ort: 22. Jänner 1930, Wiener Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Gertrude. Kinder: Susanne (1955) und Sabine (1957). Schöpferische Akte: Beiträge in Fachzeitschriften. Hobbies: Sport, Kultur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volks- und Realschule in Wiener Neustadt und maturierte im Jahr 1949.

Nach einem kurzen Intermezzo als Hilfsarbeiter in der Schokoladefabrik Stich aufgrund der wirtschaftlichen Nachkriegsmisere erfolgte 1950 mein Eintritt in die Anglo Elementar Versicherung. Ich wurde mit der Leitung eines Inspektorates und der Betreuung der ansässigen Industriebetriebe betraut. 1967 wurde ich vom Vorstand als Geschäftsführer in die erste Österreichische Leasinggesellschaft entsandt, die 1970 von der Creditanstalt übernommen wurde. In meiner weiterhin aufrechten Funktion als Geschäftsführer sorgte ich für den Ausbau der Leasingfinanzierung in Österreich (viele Jahre die Nummer eins) und knüpfte erste Kontakte zum Ausbau für das internationale Leasing einschließlich der Gründung von Auslandstöchtern. Ich war viele Jahre Präsident des österreichischen Leasingverbandes und Präsident der Multilease, eine weltweite Vereinigung von Leasinggesellschaften. Alle Aktivitäten zur Pflege von Beteiligungen in Italien, Frankreich und Großbritannien fielen in meinen Bereich. Ich leitete verschiedene Seminare an der Wirtschaftsuniversität für Exportfinanzierung. 1992 zog ich mich nach 25jähriger Tätigkeit als Geschäftsführer in ein und derselben Gesellschaft in die Pension zurück. In der Folge gründete ich eine eigene Gesellschaft und betätige mich seither als Versicherungsmakler, Leasingbroker und Berater einiger Leasinggesellschaften, insbesondere auf dem Gebiet der weltweit gültigen Spezialversicherungen und der weltweiten Leasingfinanzierungen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, vorhandenen Talente und Kenntnisse einzusetzen, um die Ziele zu erreichen, die man sich gesteckt hat. Der finanzielle Aspekt war nie mein vorrangiges Ziel, was in der heutigen Zeit leider viel zu oft der Fall ist. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Trotz meiner vielen beruflichen Auslandreisen in der Vergangenheit habe ich Beruf und Privatleben immer gut vereinbart. Man muß immer versuchen, Zeit für die Familie zu organisieren. Ohne gute Organisation funktioniert nichts. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In meinem Alter steckt man sich nicht mehr so viele Ziele, und man muß man sich nicht mehr beweisen. Aber mein Beruf interessiert mich auch heute noch, und solange es Menschen gibt, die an meinen Erfahrungen teilhaben wollen, werde ich bemüht sein, ihnen diese zu vermitteln. In dem Moment jedoch, wo ich spüre, es geht nicht mehr oder das Interesse ist nicht mehr vorhanden, werde ich mich zurückziehen. Ich bin auch noch immer sehr sportlich und spiele Tennis in der Staatsliga in meiner Altersklasse. Wenn dies einmal nicht mehr funktioniert, hoffe ich, klug genug zu sein, das zu begreifen und damit aufzuhören. **Ihr Lebensmotto?** Offen sein und mit seiner Umwelt kommunizieren.

✱ Tauber Stefan

● Zur Person

Beruf: Kameramann, Produzent. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Illuminati Film, Stefan Tauber KEG., 3002 Purkersdorf, Wiener Straße 43. Geboren - Datum, Ort: 25. September 1974, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Dagmar Lehr. Eltern: Wilhelm und Christine. Hobbies: Beruf, Sport, Musik, Kultur.

„Erfolg haben bedeutet, das umsetzen zu können, was einem wichtig ist..."

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Eigentlich wollte ich nach der vierten Klasse Gymnasium die Höhere Graphische Bundeslehr- und Versuchsanstalt absolvieren, doch mein beruflicher Weg entwickelte sich in eine andere Richtung. Nach der Matura 1993 leistete ich den Präsenzdienst ab und begann über die Erfahrungen dort ein Buch zu schreiben, das ich jedoch nicht vollendete. Über die Bekanntschaft mit einer seiner Töchter lernte ich auch den Regisseur Wolfgang Glück kennen, wodurch mein erster Kontakt zur Filmbranche zustande kam. Dieser riet mir, mich an die Filmproduktionsfirma Wega-Film zu wenden, wo ich zunächst mehrmals abblitzte, bevor es unerwarteter Weise eines Tages sehr kurzfristig doch zu einer Zusammenarbeit kam. Bei der Produktion handelte es ich um „Exit II" von Franz Nowotny. So machte ich meine erste Erfahrung als Produktionsassistent, denen noch einige weitere bei Wega-Film folgen sollten. Gleichzeitig begann ich das Studium der Rechtswissenschaften, vollendete jedoch nur den ersten Studienabschnitt. Ich bewarb mich beim ORF als Fahrer, in der Folge wurde ich dann sehr schnell Inspizient und Aufnahmeleiter bei verschiedenen Produktionen. Bei verschiedenen Live-Produktionen wurde ich sozusagen ins kalte Wasser geworfen, was nicht ganz ohne schmerzliche Erfahrungen ablief, mir aber ermöglichte, wertvolles Know-how zu sammeln. Ich arbeitete dann als Produktionsassistent und Aufnahmeleiter, erkannte jedoch, daß dies nicht der richtige Weg für mich war. Das Problem beim Film ist, daß man nie Zeit hat, vor allem anderer Leute Fehler auszubügeln, oft aber aus Kostengründen weniger qualifiziertes Personal eingesetzt wird. Ab 1996 drehte ich auch schon selber, etwa Musikproduktionen - insbesondere „Atlantis", ein großes Projekt, eine Art „Menschheitsepos", das ich schon mit 19 Jahren in Angriff genommen hatte. Für dieses Projekt arbeitete ich mit dem Vater meines Partners zusammen, Manuel Rigoni, der unter anderem auch André Heller produziert hatte. Trotz gegensätzlicher Ratschläge meines Umfelds entschloß ich mich nach einer ernüchternden Erfahrung bei der Strafrechtsprüfung, das Studium der Rechtswissenschaften aufzugeben. Ich begann dann als Kameraassistent zu arbeiten. Bei Fritz Lehners Kinofilm „Jedermanns Fest" arbeitete ich als Video-Operator mit, was für mich sowohl professionell als auch menschlich eine sehr wertvolle Erfahrung war, und wirkte dann bei verschiedenen Serien (wie Rex, Soko Kitzbühel) und Dokumentationen mit. Parallel dazu drehte ich auch meine eigenen Filme wie „Der Leichenschmaus" und Making Ofs. 1999 gründeten mein Partner Ramon Rigoni und ich die Firma Illuminati Film, wobei ich für den Bereich Kamera und Musik verantwortlich zeichne, mein Partner für den Bereich Regie und Schnitt. Zunächst warf mich die neue berufliche Situation sehr weit zurück, da wir plötzlich zu Konkurrenten der ehemaligen Kollegen geworden waren. Mittlerweile sind wir erfolgreich in den Bereichen Independent-Spielfilm, Musikvideo, Sport, Werbung und Making Of tätig. Einen weiteren Schwerpunkt bilden die Produktion eigener Musik und die Erstellung multimedialer Projekte für WWW, DVD und CR-ROM.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg haben bedeutet, das umsetzen zu können, was einem wichtig ist, Dinge zum Leben zu erwecken und Resultate der eigenen Arbeit zu sehen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?**

Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Liebe zur Realisation von Projekten und eine große Abneigung Autorität gegenüber waren wesentliche Faktoren. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Immer wieder. Es gab hie und da größere und kleinere Formen der Anerkennung - finanziell sehe ich mich seit etwa 2004 erfolgreich, seitdem das Konzept, in der Werbung Fuß zu fassen, aufgegangen ist. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meines Erachtens habe ich kontinuierlich erfolgreiche Entscheidungen getroffen, sonst wäre ich heute nicht da, wo ich bin. Natürlich gab es aber auch weniger erfolgreiche Entscheidungen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, unter anderem Wolfgang Glück, Michael Gratz (von Wega-Film), Fritz Lehner und Klaus Maria Brandauer, die mich alle stark beeindruckt haben. Künstlerisch prägte mich am stärksten Manuel Rigoni, den ich auch als meinen Mentor bezeichnen möchte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Respekt von Gleichaltrigen und Älteren, auch im Werbesektor, die meine Arbeit zu schätzen wissen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In der Werbung gehen Glanz und Glamour oft vor, die Vertreter der Branche erliegen zuweilen ihren eigenen „Werbeschmähs", und wer da nicht mitmacht, kann es schwer haben. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind ein kleines, in sich geschlossenes Unternehmen, das alles anbieten kann. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Überheblich - zumindest der direkten Konkurrenz gegenüber. Die größeren Konkurrenten schaue ich mir mit Interesse an, weil es da auch immer etwas zu lernen gibt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da meine Wohnung nicht weit vom Büro liegt, lassen sich diese beiden Bereiche durchaus vereinbaren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Learning by doing ist wichtig, vieles an Weiterbildung geschieht nebenbei. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte das Unternehmen finanziell stabilisieren, zur ersten Liga der Kameraleute gehören und eine Familie gründen, in der ich auch für meine Kinder da sein kann. **Ihr Lebensmotto?** „Let it burn" und Gas geben.

✱ Täubl René

● Zur Person

Beruf: Stark- und Schwachstromtechniker. Funktion: Gewerberechtlicher Geschäftsführer. Tätig bei: Täubl Elektroinstallationen KEG., 1210 Wien, Weisselgasse 6. Geboren - Datum, Ort: 7. August 1974, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Tamara. Kinder: Sabrina. Eltern: Maria und Ernst. Hobbies: Fußball, Fitneß.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich eine Lehre zum Stark- und Schwachstrommonteur in einem Kommunalunternehmen der Energieversorgung. Nach meinem Lehrabschluß sammelte ich noch einige Jahre berufliche Praxis in diesem Unternehmen, bis ich meine Meisterprüfung ablegte. Anschließend wechselte ich in die Autobranche, wo ich drei Jahre als Verkäufer tätig war. Als mir bewußt wurde, daß mir diese Tätigkeit nicht hundertprozentig zusagte, kehrte ich zu meinem erlernten Beruf zurück und trat in ein großes Unternehmen ein, wo ich mich bis zum Montageleiter mit einem Team von fünf bis 20 Personen unter meiner Leitung hinaufarbeitete. Im Jänner 2004 gründete ich gemeinsam mit meiner Frau die Firma Täubl Elektroinstallationen KEG, die seither als kleines, flexibles und innovatives Unternehmen am Markt tätig ist.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, seine Pläne und Visionen umzusetzen und mit sich selber und seinen Leistungen zufrieden zu sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich und würde rückblickend keinen anderen Weg einschlagen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg sind sicher mein Ehrgeiz und die konsequente Durchführung meiner Pläne aus eigener Kraft. Wer sich selbständig machen möchte, sollte wirklich wissen, was er will und worum es geht. Wesentlich sind Durchsetzungsvermögen und Eigeninitiative. Man darf sich nicht auf andere verlassen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich bin eher ein Einzelkämpfer, der weiß, was er will, und versucht, seine Ziele zu erreichen. Bisher ist mir das auch ziemlich gut gelungen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Probleme gibt es immer und überall, doch wir arbeiten sehr lösungsorientiert und geben unser Bestes, um Probleme zu bewältigen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter stellen das größte Kapital des Unternehmens dar. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Grundsätzlich muß ein Mitarbeiter ehrlich und dynamisch sein und in unser kleines familiäres Unternehmen passen. Ich habe überhaupt keine Schwierigkeiten, sehr gute Mitarbeiter zu bekommen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir haben flexible Arbeitszeiten, und unsere Mitarbeiter können, sofern es die Auftragslage zuläßt, auch mal spontan Dinge unternehmen. Zudem fördern wir die fachliche und persönliche Entwicklung unserer Mitarbeiter und motivieren sie zu Innovationsfreude und Eigenverantwortung. Fachliche Kompetenz und korrektes Auftreten sind Basis für eine angenehme Zusammenarbeit mit unseren Kunden. Meine Tür steht jederzeit offen, wenn ein Mitarbeiter Probleme dienstlicher oder privater Natur hat. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind ein sehr flexibles Unternehmen und auf die Durchführung kleiner bis mittlerer Projekte spezialisiert. Durch zuverlässiges, genaues und sauberes Arbeiten sowie Komplettangebote von Elektroinstallationen möchten wir unsere Kunden zufriedenstellen. Wir arbeiten preisgünstig - auch für den „kleinen Mann" - und verrechnen keine separate Wegzeitpauschale. Der Erfolg unserer Leistungen ist mit der Qualität der verwendeten Produkte untrennbar verbunden. Auch beschäftigen wir nur inländisches Personal, da wir großen Wert auf die Kommunikationsfähigkeit unserer Mitarbeiter im Umgang mit unseren Kunden legen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mein Verhalten dem Mitbewerb gegenüber ist völlig korrekt. Mein Prinzip lautet: Leben und leben lassen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau ist vollzeitbeschäftigt und kümmert sich noch um die administrativen Tätigkeiten, die Lohnverrechnung sowie die Buchhaltung unseres Unternehmens. Die elterlichen Aufgaben sind bei uns gleichermaßen verteilt - somit sind wir beide für unsere Tochter da und versuchen auch, möglichst viel Zeit zu dritt miteinander zu verbringen. Anfänglich war es für mich sehr schwierig, Beruf und Privatleben zu trennen. Aber mittlerweile sind wir ein zusammengeschweißtes Team, das gemeinsam durch dick und dünn geht. Das Wochenende versuche ich für familiäre Unternehmungen freizuhalten. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bilde mich vor allem im Bereich der sich kontinuierlich

ändernden Sicherheitsbestimmungen weiter. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte Kindern schon im frühen Alter beibringen, wie wichtig es im Leben ist, sich ständig weiterzubilden und zu erkennen, daß man für sich selbst und seine Zukunft lernt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir möchten bis zum Jahr 2014 unseren Mitarbeiterstand auf maximal zehn Angestellte erhöhen, um den familiären und übersichtlichen Charakter des Unternehmens trotz Expansion beizubehalten. Auch möchte ich über mehr Freizeit für Familie und Hobbies verfügen.

✱ Teichmann Roland Mag.

● Zur Person

Beruf: Jurist. Funktion: Direktor. Tätig bei: Österreichisches Filminstitut., 1070 Wien, Spittelberggasse 3. Geboren - Datum, Ort: 19. April 1970, Salzburg. Kinder: Moritz (2004). Eltern: Margit und Heinrich. Hobbies: Kunst, Kultur, Sport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrbeauftragter an der Filmakademie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach einer relativ unspektakulären schulischen Ausbildung mit Matura studierte ich Jus. Der erste wesentliche Karriereschritt war dann 1999 mein Eintritt in die Wirtschaftskammer. Dort war ich recht erfolgreich tätig, und bald wurde mir die Geschäftsführung des Fachverbandes der Lichtspieltheater und Audiovisionsveranstalter übertragen. Seit Mai 2004 bin ich Direktor des Österreichischen Filminstitutes. Unser Tätigkeitsbereich ist die Filmförderung - mit dem Ziel, die Herstellung, Verbreitung und Verwertung österreichischer Filme zu unterstützen. Der Fokus liegt dabei auf Filmen, die geeignet sind, eine entsprechende Publikumsakzeptanz oder internationale Anerkennung zu erreichen. Damit sollen die Wirtschaftlichkeit und Qualität des heimischen Filmschaffens gesteigert werden. Das Österreichische Filminstitut fördert auch die Zusammenarbeit zwischen Film und Fernsehen, gewährt fachlich-organisatorische Hilfestellung und wirkt an der Harmonisierung von Filmförderungsmaßnahmen von Bund und Ländern mit.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat sehr viel mit Zufriedenheit zu tun, mit der Akzeptanz der eigenen Person und der eigenen Leistungen. Wenn es mir gelingt, Ziele, die ich mir gesteckt habe, auch zu erreichen, sehe ich das als Erfolg. Erfolg hat aber viele Facetten und ist eigentlich nicht objektiv meßbar. Für manche ist eine Führungsposition und viel Geld das Kriterium für Erfolg, für andere ist es ein regelmäßiges Einkommen und ein intaktes Familienleben. Erfolg ist also sehr individuell, hat aber immer mit dem Erreichen eines selbst gesteckten Zieles zu tun. Wenn zwei Menschen das Ziel haben, gut Klavier spielen zu können, sieht sich einer als erfolgreich, wenn er 100 Millionen Platten verkauft, der andere ist schon zufrieden, wenn er in einer kleinen Bar ein paar Zuhörer begeistert. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Das ist schwierig zu beantworten, da es ja kein Patentrezept gibt. Wenn es eine allgemein gültige Erfolgsformel gäbe, wären alle Menschen erfolgreich. Selbst in meinem Fall kann ich nur vermuten, was schlußendlich zum Erfolg geführt hat. Ich bringe eine gewisse hartnäckige Neugier mit und beschäftige mich mit Dingen, die mich wirklich interessieren, sehr intensiv. Auch habe ich mir ein gesundes Selbstvertrauen quasi aufgezwungen. Es ist ja nicht so einfach, mit relativ wenig Jahren Berufserfahrung plötzlich als Direktor einer namhaften Institution vorzustehen und zum Beispiel vor internationalem Publikum eine Rede auf Englisch zu halten. Das Selbstvertrauen sollte im Idealfall aber mit einem gesunden Maß an Bescheidenheit gepaart sein. Wichtig ist auch eine gewisse Sensibilität für Situationen und Personen, man muß soziale Kompetenz und soziale Intelligenz entwickeln. **Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mein Beruf als Direktor des Österreichischen Filminstitutes ist sehr kräfteraubend, zeitintensiv und mental anstrengend. Filmförderung ist ein Verteilungskampf, bei dem es um sehr viel Geld geht, und bei dem nach Möglichkeit Kunst und Wirtschaftlichkeit gleichermaßen berücksichtigt werden sollen. Kraft für diese schwierige, aber höchst spannende Aufgabe schöpfe ich aus meinem privaten Umfeld. Speziell mein kleiner Sohn Moritz ist ein wahrer Quell der Freude. Wenn ich mit ihm zusammen bin, denke ich keine Sekunde mehr an die Arbeit. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die wichtigste Entscheidung, die meinen weiteren beruflichen Weg geprägt hat, war die Bewerbung um die Position des Geschäftsführers des Fachverbandes der Audiovisionsindustrie in der Wirtschaftskammer. Normalerweise werden ältere Herren im Nadelstreifanzug mit dieser Funktion betraut. Daher war es auch für mich eine Überraschung, daß die Wahl auf mich fiel, speziell im Hinblick auf meine Jugend und kurze Zugehörigkeit zur Kammer. Die Tätigkeit im Fachverband hat mir dann den Weg zum Direktor des Filminstitutes geebnet. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich habe immer versucht, von Vorgesetzten oder von Kollegen mit mehr Erfahrung etwas zu lernen. Ganz gleich, in welcher beruflichen Situation oder Position ich mich befand, ich konnte immer vom Wissen anderer profitieren. Ob nach dem Jusstudium in meinem Gerichtsjahr vom Ausbildungsrichter oder von älteren Kollegen in der Wirtschaftskammer - ich hielt Augen und Ohren offen und stellte Fragen. Für meine jetzige Tätigkeit am Filminstitut war sicher mein Vorgänger, Mag. Gerhard Schedl, eine prägende Persönlichkeit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Speziell in einem kleinen Land würde ich mir von den professionellen Filmschaffenden mehr Zusammenhalt und das gemeinsame Verfolgen von Interessen wünschen. Mit einem geschlossenen Auftreten wäre allen mehr geholfen. Leider kochen aber viele Filmschaffende ihr eigenes Süppchen. Von der Politik wünsche ich mir ein klares Bekenntnis zum österreichischen Film, und zwar gleichberechtigt unter künstlerischem und kommerziellem Aspekt. Es darf nicht passieren, daß die Filmförderung aufgrund zu geringer Marktanteile eingefroren wird. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Jede Form von Erfolg, sei es in einem Betrieb oder in einer Institution, ist das Resultat von Teamarbeit. Ohne meine Mitarbeiter würde ich untergehen. Ich verfüge über ein tolles Team, das ich auch in die Entscheidungen einbeziehe. Je wichtiger und größer die Entscheidungen sind, desto mehr suche ich den Kontakt zu den Mitarbeitern. Das wirkt sich auch positiv auf das Betriebsklima, die Qualität der Arbeit und der Administration aus. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Der erste Schritt sind ganz formale Kriterien wie Ausbildung, Erfahrung und Qualifikation. Im persönlichen Gespräch kann ich mir dann ein Urteil bilden, ob die betreffende Person ins Team paßt und entsprechende Einsatzfreude und Engagement mitbringt. Die endgültige Entscheidung fälle ich dann nach meinem Bauchgefühl. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beruf und Privatleben zu einem harmonischen Ganzen zu vereinbaren, gelingt mir ehrlich gesagt nicht wirklich - hier wäre ich gern erfolgreicher! Ich bekleide

eine verantwortungsvolle Position und bemühe mich nach Kräften, dieser Verantwortung auch gerecht zu werden. Leider erfordert dies sehr viel Zeit auf Kosten des Privatlebens. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Neugierig, wißbegierig und lernbereit sein und bleiben. Mit gesundem Selbstvertrauen, gepaart mit natürlicher Bescheidenheit, an die Dinge herangehen. Es ist auch nicht unbedingt zielführend, sich auf nur ein Ziel zu konzentrieren, da sich manche Dinge im Leben nur schwer realisieren lassen. Daher sollte man für mehrere Optionen offen sein.

✱ Teufel Martin Ing.

● Zur Person

Beruf: EDV-Dienstleister. Funktion: Selbständiger Unternehmer. Tätig bei: itema., 3270 Scheibbs, Hochweinbergweg 6. Geboren - Datum, Ort: 8. Juni 1974, Scheibbs. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Herta Gruber. Kinder: Nicole (1999). Eltern: Karl und Waltraud. Mitgliedschaften: Stadtkapelle Scheibbs, Junge Wirtschaft. Hobbies: Klarinette, Saxophon, Tennis, Eislaufen, Schwimmen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Bezirksvorsitzenderstellvertreter der Jungen Wirtschaft im Bezirk Scheibbs.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Höhere Technische Bundeslehr- und Versuchsanstalt St. Pölten, Abteilung Nachrichtentechnik/ Informatik. Anschließend trat ich meinen Präsenzdienst beim Bundesheer an. Seit 3. März 1994 bin ich als Softwareentwickler und Hardwaretechniker ohne Unterbrechung in der EDV tätig. Am 2. November 2000 erfolgte die Gründung meines Einzelunternehmens itema. Von September 2001 bis März 2002 absolvierte ich eine Trainerausbildung, auch besuche ich regelmäßig Kurse der Funktionärsakademie. itema betreut eine Reihe von Klein- und Mittelunternehmen, Gemeinden, Ärzten und öffentlichen Einrichtungen im Bereich Webdesign, Netzwerktechnik, Hard- und Softwareinstallationen, und ich zeichne im Unternehmen für Ein- und Verkauf sowie den technischen Support verantwortlich. Seit Juni 2002 fungiere ich als Bezirksvorsitzenderstellvertreter der Jungen Wirtschaft im Bezirk Scheibbs.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Ziele verwirklichen zu können - in persönlicher und beruflicher Hinsicht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Gemäß meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Ehrgeiz und mein hohes persönliches Engagement waren wesentliche Erfolgsfaktoren. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mit genauester Vorbereitung auf jedes Projekt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab dem Zeitpunkt, an dem ich mein Dienstverhältnis auflöste, um den Weg der beruflichen Selbständigkeit zu gehen. Seit der Gründung meines Betriebes fühle ich mich erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als Betriebsgründer gab es für mich schon sehr viele Situationen, in denen ich erfolgreiche Entscheidungen traf. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Für mich persönlich sollten beide Komponenten in einem ausgeglichenen Verhältnis zueinander stehen, damit Erfolg garantiert ist. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfahre Anerkennung im persönlichen Gespräch mit dem Kunden. Auch durch kleine Präsente wird mir Wertschätzung entgegengebracht. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Leider gibt es auch in unserer Branche das Problem, daß manche Betriebe nur auf schnellen Profit hinarbeiten und ihre Kunden nicht ausreichend beraten. Diese schwarzen Schafe werfen ein schlechtes Licht auf unseren Berufszweig. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Bisher hatten meine Mitarbeiter keine tragende Rolle bei meinem Erfolg. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Eine selbständige Arbeitsweise stellt neben der fachlichen Kompetenz ein wichtiges Kriterium dar. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Eine enorme Stärke unseres Unternehmens ist die flexible Betreuung. Wir sind für unsere Kunden über die Notfall-Hotline rund um die Uhr erreichbar, somit kann jedes Problem sofort gelöst werden. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Es gelingt uns sehr gut, mit den Mitbewerbern in unserer Region zu kooperieren. Wir ergänzen uns mit fachlichem Know-how und der unerschöpflichen Palette an Produkten. Auch sehen wir die Mitbewerber als Aufforderung, unser Leistungsangebot laufend weiterzuentwickeln und zu perfektionieren. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da meine Lebensgefährtin glücklicherweise auch im Geschäft tätig ist - sie ist für Kundenbetreuung, Marketing, Sekretariat und Buchhaltung zuständig - verbringen wir meist den Arbeitstag zusammen. Aus diesem Grund fällt es mir leicht, mein Privatleben mit meinem Beruf zu vereinen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich besuche Fachseminare, wobei sich der genaue Zeitaufwand nach dem speziellen Fortbildungsbereich richtet. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Als Jungunternehmer habe ich am eigenen Leib erfahren, daß man nur mit Fleiß und Geduld in der beruflichen Selbständigkeit bestehen kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Zu meinen beruflichen Zielen gehört es, meinen Betrieb zu vergrößern, weiterhin positive Jahresbilanzen zu erarbeiten und meinen ersten wohlverdienten Urlaub nach sechsjähriger Unternehmensführung zu genießen. **Ihr Lebensmotto?** G'sund bleiben für später.

✱ Teuschler Josef KommR. alias Peppino

● Zur Person

Beruf: Schneidermeister und eigenständiger Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Collection Peppino M. Teuschler KG., 1180 Wien, Michaeler-straße 31. Geboren - Datum, Ort: 15. März 1934, Stotzing. Familienstand: Verheiratet mit Martha. Kinder: Michael (1961) und Andreas (1963). Schöpferische Akte: 1979: LP „So bin ich"; 1987: „Menschen, Funktionäre, Spieler und ich". Ehrungen: 1965: Wiener Modering-Medaille; 1967: Goldene Schere (beim Modefestival San Remo von Ermengildo Zegna verliehen); 1984: 200-Schilling-Jeton zu Ehren von Josef Teuschler (herausgegeben von Casinos Austria zum 50. Geburtstag); 1987: Ehrenbürger von Stotzing; Verleihung des Titels Kommerzialrat; 1993:

Wahl unter die besten drei in der Kategorie Handwerk, Wirtschaftsmagazin Trend; 1994: Madersberger Medaille in Gold der Bundesinnung Österreich; Horno Bonus-Orden, benannt nach dem Schutzpatron der Schneiderzunft; Großes Silbernes Ehrenzeichen der gewerblichen Wirtschaft; 16 internationale Auszeichnungen im Zusammenhang mit Farben Österreichs. Mitgliedschaften: USC Stotzing (von mir 1967 gegründet), UTC Stotzing. Hobbies: Musik, Tennis, Fußball. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Kreationen, sportliche Jugendförderung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich hatte bereits in meiner Schulzeit einen sehr starken Hang zu Farben und Formen und faßte somit sehr bald den Entschluß, Schneider zu werden. Mit 14 Jahren begann ich die Lehre in Wien, mit 21 Jahren war ich der jüngste Schneidermeister Österreichs. In der Zwischenzeit absolvierte ich zahlreiche Kurse, unter anderem in München. Gleich nach der Meisterprüfung 1958 machte ich mich im 18. Bezirk selbständig, nach fünf Jahren kaufte ich nach und nach das Haus in der Michaelerstraße auf und übersiedelte dorthin. Heute führe ich mein Unternehmen gemeinsam mit meinem Sohn Michael, der ebenfalls Schneidermeister ist. Zu meinem Kundenkreis zählen bekannte Persönlichkeiten wie Thomas Gottschalk, Roberto Blanco, Placido Domingo, Karl Flick und Franz Beckenbauer. Ich kreierte einen Maß-Konfektionsanzug „Peppino international", den man in ausgewählten Fachgeschäften kaufen kann, weil kaum jemand Zeit hat, sich einen Maßanzug fertigen zu lassen. Weiters entwickelte ich bereits 1969 den „Computeranzug", einen Mittelpreisanzug, der ebenfalls sowohl die Vorzüge des Konfektionsanzuges mit jenen des Maßanzuges vereint, und sich heute besser denn je verkauft, weil jeder Mann einen gut sitzenden Anzug braucht. Wenn ich Maßanzüge anfertige, werde ich zum Teil auch in aller Herren Länder eingeflogen. Neben der Konfektionsware bieten wir maßgefertigte Hemden, Fracks und Cuts für die Ballsaison, Hochzeiten und andere besondere Anlässe auch leihweise an. Derzeit führen wir unser Unternehmen mit sieben Mitarbeitern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Kundenzufriedenheit. Erfolgreich fühle ich mich, wenn ich Anerkennung und Lob von meinen Kunden erfahre. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Für meinen Erfolg war vor allem mein Können ausschlaggebend. Ich bin ehrlich, pünktlich, verläßlich und engagiere mich über das durchschnittliche Arbeitsmaß hinaus. Ich wollte mich immer zwischen dem gehobenen Mittelfeld und der Spitze ansiedeln; mit ein wenig Glück und großem Engagement ist mir dies gelungen. Wesentlich sind neben meiner Kreativität meine Menschlichkeit und meine Diskretion. Ich sehe mich heute als Typberater und fungiere teilweise beinahe schon als Psychologe: Ich höre mir die Wünsche meiner Kunden sehr genau an, denn Individualität wird in meinem Betrieb großgeschrieben. Ich lege größten Wert auf Qualität und Beratung und biete meinen Kunden ein reichhaltiges Sortiment an hochwertiger modischer Konfektionsware zu angemessenen Preisen. Verarbeitet werden natürlich nur hochwertige Stoffe. Ich denke, der wesentliche Punkt ist das Vertrauen, das meine Kunden in mein Einfühlungsvermögen und in meine fachliche Kompetenz setzen. Erfolgreiche Menschen tragen Peppino-Kleidung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe mich heute als erfolgreich, weil ich durch meinen unbedingten Willen viel erreichen konnte. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich kommuniziere täglich mit meinen Mitarbeitern und bin der Ansicht, daß ich viel von ihnen lernen kann. Selbstverständlich erwarte ich hohes fachliches Können, beziehungsweise die Bereitschaft, Defizite durch konsequente Weiterbildung auszugleichen. Generell herrscht in meinem Betrieb eine sehr vertrauensvolle Atmosphäre. Weil ich meinen Beruf liebe, erwarte ich auch von meinen Mitarbeitern die Identifikation mit der Tätigkeit des Schneiders. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich denke, daß beide Bereiche in meinem Leben gleichberechtigt sind: Beruflichen Erfolg brauche ich, um privat ausgeglichen und zufrieden zu sein. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich informiere mich fortlaufend über die Trends und bin bei den großen Modeschauen sowohl vor als auch hinter der Bühne anzutreffen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde jedem jungen Menschen die Frage stellen, wohin er tendiert und in welche Richtung er gehen möchte. Wenn man seinen eigenen Talenten folgt, wird man auch erfolgreich werden; wenn man blindlings Trends folgt, begibt man sich in die „Fabrik für Arbeitslose". Man soll alles, was man macht, auch gut und gerne machen, dann ergibt sich alles andere von selbst. Gute Ausbildung sollte sich von selbst verstehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, mit der Mode zu leben und in dieser Hinsicht nie alt zu werden.

✱ Thiemer Gerhard

● Zur Person

Beruf: Vermögens- und Finanzberater, Versicherungsmakler. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Thiemer Vermögensberatung GmbH & Co. KEG., 1010 Wien, Liebiggasse 4/5. Geboren - Datum, Ort: 22. September 1955, Allentsteig. Familienstand: Verheiratet mit Alice. Kinder: Melanie und Patrick. Ehrungen: Branchenspezifische Anerkennungen. Hobbies: Klavierspielen, Gitarre, Akkordeon, Joggen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Ausbildung zum Maschinenbauingenieur mit Abschluß in der Höheren Technischen Lehranstalt Schellinggasse. Ein Wechsel in die Finanzdienstleistungsbranche erfolgte bereits nach kurzer Zeit. Nachdem ich ein Jahr lang in einem Maklerunternehmen angestellt war, wagte ich 1979 den Sprung in die berufliche Selbständigkeit als Versicherungsagent und eröffnete ein eigenes Versicherungsbüro. Ich bildete mich in zahlreichen Fachseminaren in der Finanz- und Vermögensberatung sowie an der Wirtschaftsuniversität fort und erweiterte kontinuierlich meine Geschäftsbeziehungen zu Versicherungen, Banken und Beteiligungsgesellschaften. Meine Frau Alice trat 1982 in mein Unternehmen ein, und 1996 erfolgte die Umgründung in die Thiemer Vermögensberatung GmbH & Co. KEG. Die GmbH ist ein konzessioniertes Wertpapierdienstleistungsunternehmen, dessen Firmengegenstand ausschließlich die Veranlagung von an der Börse notierten Produkten für Privatkunden ist. Die KEG ist eine Versicherungsagentur und befaßt sich mit Finanzierungs- und Versicherungsdienstleistungen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Richtig erfolgreich ist meiner Meinung nach jemand, der sich beruflich auf dem Gebiet engagieren kann,

wo seine vordergründigen Interessen beheimatet sind und dem seine Tätigkeit Befriedigung verschafft. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin zufrieden. Es ist ein gutes Gefühl, eine reizvolle Aufgabe zu haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Transparenz in der Darstellung geht mir über alles. Ich bereite das Fachwissen für die Kunden nach dem Motto „wenig Zeit - wenig Papier" auf und behandle sie in einer Form, wie ich sie mir von einem Berater wünsche. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Das hängt von der Dringlichkeit des auftretenden Problems ab. Ich stelle zunächst fest, ob ich das Problem selbst lösen kann, oder ob ich Rat einholen muß. Manche Aufgaben delegiere ich. Das unangenehmste Problem löse ich immer zuerst. Auch wenn man erfahren ist, kommen immer wieder neuartige Herausforderungen auf einen zu. Interne Themen besprechen wir im Team unter Einbezug aller Betroffenen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich bewundere Karl Wlaschek, weil ich weiß, daß der Aufbau eines so großen Betriebes einem Unternehmer sehr viel abverlangt. Obwohl ich manche Menschen bewundere, möchte ich keine Kopie von jemand anderem sein. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Beständigkeit, Lernfähigkeit und Einsatzfreude sind die essentiellen Faktoren. Wer seine Arbeit gerne verrichtet, macht sie auch gut. Natürlich muß auch die Qualifikation stimmen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Es gibt Kunden, die uns seit der ersten Stunde der Unternehmensgründung vor 27 Jahren die Treue halten. Die einfühlsame und effiziente persönliche Betreuung des bestehenden Kundenstockes in allen Fragen der Vermögensberatung und Vertragsgestaltung war uns immer die wichtigste Leitlinie. Wir waren niemals marktschreierisch unterwegs oder betrieben großartig Werbung, sondern verrichteten unsere Arbeit umsichtig und mit einem hohem Qualitätsanspruch, weshalb wir gerne weiterempfohlen werden. Wir sind alles in allem darauf bedacht, daß Kunden von bestens ausgehandelten Konditionen profitieren. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wir haben einen Freundeskreis, der nichts mit der Branche zu tun hat. Hobbys sind zum Ausgleich sehr wichtig. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß sich überlegen, in welchem Ausmaß man sich einmal auf Verantwortung einlassen möchte. Prinzipiell sollte man jene Ausbildung machen, die einen interessiert, weil man in diesem Bereich auch am besten sein wird. Unsere Tochter hat sich beispielsweise für die Kunstvermittlung entschieden und ist darin erfolgreich, weil ihr der gewählte Bereich große Freude bereitet. Man darf sich von Vorurteilen in der Wahl der Ausbildung keinesfalls abschrecken lassen. Auslandsaufenthalte sind sehr wichtig für die Persönlichkeitsbildung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte so lange arbeiten, wie mir die Arbeit Freude bereitet. Langfristig möchte ich das Unternehmen an einen Nachfolger übergeben, der es in meinem Sinne weiterführt.

✱ Thier Johann

● Zur Person

Funktion: Standortleiter. Tätig bei: ROTH Handel & Bauhandwerkerservice GmbH., 8010 Graz, Plüddemanngasse 67. Geboren - Datum, Ort: 24. Februar 1974, Fürstenfeld. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Maria Krancz. Eltern: Johann und Maria. Mitgliedschaften: SPÖ-Gemeinderat in Söchau, Schuhplattlergruppe „Fidele Jungsteirer". Hobbies: Politik, Schuhplattln, Volksmusik, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Hauptschule absolvierte ich die Handelsschule in Fürstenfeld und leistete den Militärdienst ab. 1992 suchte die Firma Roth einen technischen Kalkulanten, und obwohl ich - abgesehen von sehr guten Computerkenntnissen - keine spezielle technische Ausbildung genossen hatte, bewarb ich mich auf gut Glück. Ich wurde zum Vorstellungsgespräch nach Gnas geladen und bekam prompt den Posten. Die Firma Roth gab mir die Gelegenheit, meine Wissenslücken im Bereich Heizungstechnik bei einem speziellen Haustechnik-Kurs am WIFI nachzuholen. 1996 begann ich mit der Planung von Bädern. Das Know-how dafür hatte ich mir mit Interesse und Fleiß im Unternehmen angeeignet. Als 1997 die Filiale am Grazer Messegelände eröffnet wurde, wechselte ich nach Graz, wo ich nicht nur die Planung der Bäder durchführte, sondern diese mit zunehmendem Erfolg auch verkaufte. Im Jahr 2000 wurde mir die Stelle als Filialleiter angeboten. Ich nahm die Herausforderung an. Die fehlenden Qualifikationen erwarb ich durch den Besuch verschiedener Fortbildungsseminare. Ich besuchte am AVL-Institut die Akademie für Nachwuchsführungskräfte (ROTH Akademie), am WIFI absolvierte ich die Fachakademie für Marketing und Management sowie eine Ausbildung zur Sicherheitsvertrauensperson. 2004 wurde die Filiale am Grazer Messegelände geschlossen, und wir eröffneten die Filiale in der Plüddemanngasse. Unsere Kundenfrequenz hat sich in den letzten fünf Jahren verdoppelt. Durch innovative Ideen haben wir unser Angebot immer weiter verbessert und das Programm erweitert. Wir genießen das volle Vertrauen der Familie Roth und unserer Geschäftsführung, was mich sehr stolz macht.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, von Freunden, Kollegen und Vorgesetzten respektiert und anerkannt zu werden und meine Mitarbeiter gut zu führen. Im Verkauf ist Erfolg für mich, Kunden bei der Erfüllung ihrer Wünsche helfen zu können. Erfolg liegt schließlich auch darin, mir durch meine Arbeit einen gewissen Lebensstandard leisten zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin Neuem gegenüber aufgeschlossen und nehme immer wieder an Schulungen und Weiterbildungsmaßnahmen teil. Mittels Internet, Büchern und Zeitschriften halte ich mich zusätzlich auf dem laufenden. Auch die Arbeit in der Öffentlichkeit und in Vereinen hat dazu beigetragen, daß ich heute Übung im Umgang mit Menschen habe. Ich bin optimistisch und gehe unbefangen an neue Aufgabengebiete heran; nach dem Motto „Learning by doing". Niederlagen begegne ich mit der Einstellung, daß es keinen Schaden ohne einen Nutzen gibt. Wenn z. B. ein Mitarbeiter geht, kommt bestimmt ein besserer nach. Habe ich einen Fehler gemacht, lerne ich daraus, um es beim nächsten Mal besser zu machen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich 2001 mit guten Geschäftsergebnissen aufwarten konnte, dachte ich mir, „eigentlich mache ich das gar nicht so schlecht". Schließlich machten mich verschiedenste Weiterbildungsseminare und die zunehmende Lebenserfahrung sicherer im Bewußtsein, meine Vorhaben erfolgreich umsetzen zu können. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter spielen bei meinem

Erfolg eine große Rolle. Ich habe ein tolles Team! **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Auswahl neuer Mitarbeiter erfolgt unter Einbeziehung des bestehenden Teams. Der Bewerber sollte von der Altersstruktur her ins Team passen, im speziellen Fall im Raum Graz wohnhaft und lernwillig sein. Es ist nicht immer Voraussetzung, daß ein neuer Mitarbeiter unbedingt über eine spezielle Ausbildung verfügt. Die entsprechenden Qualifikationen kann er sich auch in Kursen aneignen. Die Bereitschaft zur Weiterbildung muß jedenfalls gegeben sein. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir pflegen ein sehr kollegiales Verhältnis. Entscheidungen werden gemeinsam getroffen, und die Mitarbeiter unterstützen sich gegenseitig. Um diese Qualität der Zusammenarbeit gewährleisten und erhalten zu können, werden viele Teambildungsmaßnahmen getroffen: Es gibt beispielsweise Kochabende, gemeinsame Abenteuerausflüge und ein- bis zweimal im Monat ein gemeinsames Abendprogramm. Probleme einzelner Mitarbeiter werden besprochen, und wir motivieren einander gegenseitig. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir haben einen sehr großen Schauraum, wo der Kunde fertige Lösungen sehen kann. Der Name Roth steht für Qualität, Erfahrung und Engagement. Unsere 50 Mitarbeiter in Graz gewährleisten das rasche und flexible Eingehen auf Kundenwünsche. Unsere Monteure sind gleichzeitig geschulte Berater. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mitbewerber sorgen für einen gewissen Reiz im Geschäft. Ich halte mich über das Angebot der Mitbewerber auf dem laufenden, und wir arbeiten ständig daran, besser zu sein. Trotzdem pflegen wir ein offenes Verhältnis zum Mitbewerb. Preiskämpfe sind für mich uninteressant. Wir sind nicht darauf angewiesen, jedes Geschäft um jeden Preis zu machen. Aufgrund unserer Größe haben wir natürlich einen Wettbewerbsvorteil. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe eine sehr verständnisvolle Partnerin, die meine Arbeit akzeptiert und immer hinter mir steht. Die Wochenenden halte ich zu 90 Prozent frei für Partnerin und Familie. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate einem jungen Menschen, eher nicht zu studieren, sondern zuerst ein Handwerk zu erlernen. Ist man in seinem Beruf einmal gefestigt, kann man immer noch eine Fachhochschule oder andere weiterführende Bildungseinrichtungen besuchen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte in einer netten Familie ein sorgenfreies und finanziell abgesichertes Leben leben. Langfristig möchte ich weitere 30 Jahre mit der Firma Roth wirtschaftliche Erfolge genießen, dann noch mindestens 20 Jahre meine Pension erleben und dereinst in den Himmel kommen. **Ihr Lebensmotto?** Persönlichkeiten, nicht Prinzipien bringen die Welt in Bewegung. Ich möchte einmal sagen können, daß ich die Welt mitgestaltet habe.

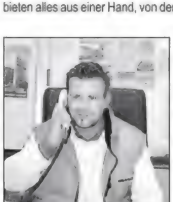
✱ Thier Martin Ing.

● Zur Person

Beruf: Maurer und Bautechnischer Zeichner. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Martin Thier BaugmbH., 8141 Unterpremstätten, Hauptstraße 119. Geboren - Datum, Ort: 3. November 1974, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Daniela, geb. Primus. Eltern: Matthias und Margaretha. Mitgliedschaften: Marinekameradschaft Bruck an der Mur. Hobbies: Schifahren, Schwimmen, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich die HTL in Graz, die ich jedoch nach zwei Jahren aufgab. Danach erlernte ich im elterlichen Betrieb den Beruf des Maurers sowie Bautechnischen Zeichners und schloß diese Ausbildung mit der Gesellenprüfung ab. Ich übte meinen erlernten Beruf einige Jahre aktiv aus und besuchte parallel dazu die Abendschule für Hochbau. 1999 gründete ich mein Unternehmen, das sich mittlerweile als Bauträger und Spezialist im Bau von Einfamilienhäusern in Ziegelmassivbauweise am Markt etabliert hat. Wir bieten alles aus einer Hand, von der Planung bis zur Fertigstellung.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich die Bestätigung, den richtigen Weg eingeschlagen zu haben. Erfolg bedeutet für mich, die Früchte meiner Arbeit zu ernten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wesentlich waren mein Ehrgeiz und meine Beharrlichkeit. Ich habe die Ziele, die ich mir gesteckt habe, konsequent verfolgt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich versuche, Arbeiten sofort zu erledigen und nichts auf die lange Bank zu schieben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater, der bereits vor 30 Jahren mit einer eigenen Baufirma den Grundstein für den heutigen Erfolg legte, hat meinen Werdegang entscheidend beeinflußt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter sind das Fundament des Betriebes. Wenn sie gute Arbeit leisten und es ihnen gut geht, dann geht es auch dem Unternehmen gut. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich arbeite seit fünf Jahren mit Stammpersonal. Unser Betriebsklima zeichnet sich durch ein familiäres Miteinander und Kollegialität aus, auch bin ich mit allen meinen Mitarbeitern per Du. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken sind unsere hervorragende Qualität, unsere Perfektion und Flexibilität. Wir sind für unsere individuelle Planung und termingerechte Ausführung bekannt, auch legen wir großen Wert auf die persönliche Betreuung und kompetente Beratung unserer Kunden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da meine Frau im Betrieb mitarbeitet, gibt es keine strenge Trennung zwischen Beruflichem und Privatem. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich halte es für wichtig, seine Ziele konsequent zu verfolgen und sich keinesfalls von seinem Umfeld negativ beeinflussen zu lassen, sondern eigenständig und mutig den eigenen Weg zu gehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mit meinem Unternehmen das bisher Erreichte absichern und nicht um jeden Preis größer werden, sondern noch spezialisierter und marktorientierter unter Beachtung der Qualitätskriterien agieren. **Ihr Lebensmotto?** Nichts ist so schlecht, daß es nicht zu irgendetwas gut ist.

✱ Thonauer Angelika

● Zur Person

Beruf: Marketingberaterin. Funktion: Inhaberin, Geschäftsführerin. Tätig bei: Lighthouse Werbeagentur, Angelika Thonauer., 1140 Wien, Linzerstraße 32/ DG. Geboren - Datum, Ort: 20. Mai 1966, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Christian. Mitgliedschaften: Scientology. Hobbies: Religion.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Handelsschule besuchte ich ein HAK-College und absolvierte von 1986 bis 1988 an der Wirtschaftsuniversität Wien ein Kurzstudium für Werbung und Verkauf, das ich als Diplomierte Werbekauffrau abschloß. Parallel dazu arbeitete ich bei BP im Marketingbereich. Danach unterstützte ich meinen Vater, Herrn Ing. Friedrich Thonauer, über zehn Jahre lang sehr erfolgreich im Aufbau und in der Entwicklung eines florierenden Maschinenhandels- und Serviceunternehmens. 1993 entschloß ich mich schließlich dazu, etwas eigenes aufzubauen, und gründete die Lighthouse Werbe-, Marketing- und Designagentur. Die Erfahrungen, die ich im väterlichen Betrieb - besonders im technischen Bereich - gesammelt hatte, waren beim Aufbau meiner Agentur sehr hilfreich. Denn hier mußte ich praktisch bei Null beginnen und konnte nicht auf einen bestehenden Kundenstock zurückgreifen. Die geschäftliche Entwicklung verlief jedoch sehr erfolgreich, und mittlerweile arbeitet auch mein Mann im Unternehmen mit.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Der geschäftliche Erfolg alleine wäre mir zu wenig, deshalb versuche ich ganz bewußt und gezielt, meine Persönlichkeit zu entwickeln. Es gilt für mich, geistige Werte, die Sinnhaftigkeit und Ziele des Lebens zu hinterfragen und mich mit Religion zu beschäftigen. In diesem Bestreben hilft mir Scientology entscheidend. Der Begriff Erfolg hat für mich mit Glücksgefühl, Stabilität und Ausgeglichenheit zu tun. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Gemäß meiner Erfolgsdefinition befinde ich mich auf dem richtigen Weg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich war immer bereit, Verantwortung zu übernehmen, und suchte überdies die Selbständigkeit. Ziele strebte ich hartnäckig an, überwand Hürden und Schwierigkeiten und glaubte stets, von Optimismus erfüllt, an meine Fähigkeiten. Meine Tätigkeit hilft anderen Unternehmen dabei, den Erfolgsweg zu beschreiten; dies freut mich und bringt Anerkennung. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater prägte mich ganz entscheidend. Seine berufliche Kompetenz, verbunden mit seinen menschlichen Führungsqualitäten und seiner Wißbegierde, beeindruckten und formten mich. Ethik möchte ich in diesem Zusammenhang besonders erwähnen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Es bedeutet für mich Anerkennung, wenn durch meine Tätigkeit anderen geholfen werden kann. Der Kundenerfolg fällt auf uns positiv zurück und bereitet uns Glücksgefühle. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich erkenne für unsere Branche einen Imageverlust. Die Werbebranche wurde zum freien Gewerbe erklärt und leidet seither unter Qualitätsverlust. Man trifft auch immer wieder schwarze Schafe, die unsere Branche in Verruf bringen. Nun gibt es Bestrebungen, ein Qualitätssiegel einzuführen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, so gesehen zu werden, wie ich mich selbst sehe: zielstrebig, verläßlich, kompetent und erfolgreich, mit dem Wunsch, anderen zu helfen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Mitarbeiter sind für den eigenen Erfolg wichtig, daher wählen wir sie sorgfältig aus. Wir erkundigen uns genau nach den Vorstellungen und Zielen eines Bewerbers, wie er lebt, was seine Interessen sind, etc. Fachliche Qualifikation vorausgesetzt, entscheiden Persönlichkeit und Teamfähigkeit. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere primär durch Bestätigung und Einbindung, manchmal gibt es einen Bonus. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Es gibt wenige Werbeagenturen, die auf technische Betriebe ausgerichtet sind. Wir haben uns auf diesen Bereich spezialisiert und sind in der Lage, darüber hinaus Marketingpakete zu schnüren. Wir bieten umfassende Beratung und Marktforschung, um den Erfolgsfaktor zu heben. Danach folgen die effiziente Umsetzung und die Erfolgskontrolle. Heute kann sich niemand mehr leisten, Werbegelder leichtfertig hinauszuwerfen. Ein Schwerpunkt unserer Dienstleistungen sind die Entwicklung und Betreuung von Kundenzeitschriften. Diese sorgen für eine bessere Kommunikation zwischen Kunden und Unternehmen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Mann und ich verstehen es, beide Bereiche in Balance zu halten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Neben den Unternehmenszielen, der Weiterentwicklung des Betriebes und der Verbesserung von Strukturen, möchte ich mich bezüglich Scientology vertiefen, orientieren, meine Persönlichkeit weiterentwickeln, Menschen helfen und meine geistigen Ziele erreichen. **Ihr Lebensmotto?** Sich orientieren, aber sein eigener Ratgeber bleiben!

✱ Thornton Christian

„Erfolg verbinde ich mit persönlicher, privater und beruflicher Zufriedenheit."

● Zur Person

Beruf: Bankangestellter. Funktion: Prokurist. Tätig bei: Constantia Privatbank AG., 1010 Wien, Bankgasse 2. Geboren - Datum, Ort: 28. Jänner 1969, Laa an der Thaya. Eltern: Beate und Günther. Mitgliedschaften: Diverse Fachverbände. Hobbies: Laufen, Fitneß, Schifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Chief Financial Officer der Immofinanz Immobilien Anlagen AG, Aufsichtsratsmitglied.

● Karriere

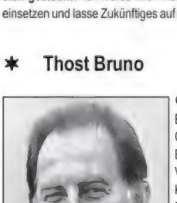
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Neusprachliche Gymnasium in Laa an der Thaya und studierte in der Folge Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Kreditwirtschaft/Revision/Steuerlehre an der Wirtschaftsuniversität Wien. Nach Abschluß meines Studiums 1995 begann ich in einer Steuerberatungskanzlei zu arbeiten und wechselte im September 2000 zur Constantia Privatbank AG, die größte österreichische Bank in Privatbesitz, die sich mit der Veranlagung von Kundengeldern beschäftigt. Wir beschäftigen uns mit der gesamten Bandbreite von Anleihen bis hin zu Aktien und sind insbesondere auf den Bereich Immobilien spezialisiert, wofür wir eigene Tochterunternehmen gegründet haben. Neben meiner Tätigkeit als Prokurist der Constantia Privatbank bin ich Chief Financial Officer der Immofinanz, einem börsenotierten Unternehmen, und Aufsichtsratsmitglied.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg verbinde ich mit persönlicher, privater und beruflicher Zufriedenheit. Er tritt automatisch ein, wenn man seine Aufgaben bestmöglich erfüllt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin noch relativ jung für meine derzeitige Aufgabe, habe maßgeblich am Aufbau des Unternehmens Immofinanz mitgewirkt und bin mit meinem bisherigen Werdegang sehr zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?**

Mein Engagement ist der wichtigste Faktor meines Erfolges. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Jeder muß seinen eigenen Weg gehen und seine Fehler machen. Von Imitation halte ich wenig. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich arbeite eng mit unserem Vorstandsvorsitzenden zusammen, von dem ich viel lernen konnte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich bin für 30 Mitarbeiter verantwortlich und erhalte in erster Linie Feedback vom Vorstandsvorsitzenden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Im persönlichen Gespräch achte ich nicht nur auf den Lebenslauf, die Persönlichkeit ist mir ebenso wichtig. Gute, verläßliche Mitarbeiter sind Voraussetzung für den Gesamterfolg eines Unternehmens. Das Vertrauen spielt letztendlich eine große Rolle. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich bin ein eher zurückhaltender Mensch und gehe achtsam mit Mitarbeitern um. Ich nehme mir die Zeit für Gespräche. Einmal im Jahr gibt es eine genaue Erfassung der Stärken, Schwächen und Mitarbeiterziele. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es gibt Wochen, in denen ich mit besonders intensivem Einsatz arbeite und Phasen, in denen sich die berufliche Beanspruchung im Rahmen hält. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich beschäftige mich mit vielen Themen, so daß laufende Fortbildung selbstverständlich geworden ist. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ob man Erfolg hat oder nicht, kann man ohnehin nur spüren, wenn man in sich selbst hineinhört. Engagement ist sicher das wesentlichste Kriterium, um erfolgreich zu werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich werde mich weiterhin voll für meinen Aufgabenbereich einsetzen und lasse Zukünftiges auf mich zukommen.

✱ Thost Bruno



● Zur Person

Beruf: Schauspieler und Regisseur. Geboren - Datum, Ort: 23. April 1936, Erfurt/Deutschland. Familienstand: Verheiratet mit Maren, geb. Cornehls. Kinder: Katja (1972) und Jennifer (1975). Ehrungen: Ehrenring des künstlerischen Betriebsrates des Burgtheaters für 25-jährige Zugehörigkeit. Hobbies: Mein Beruf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte Maschinen- und Flugzeugbau an der Technischen Hochschule in Stuttgart, suchte nach einer Freizeitbeschäftigung und meldete mich bei der dortigen Studentenbühne an. Dann bewarb ich mich als Statist an der Stuttgarter Staatsoper, nahm Gesangsunterricht und kam dadurch auch in den Verstärkungschor der Oper. Mit der Zeit wurde die Palette meiner Beschäftigungen am Theater immer breiter, ich war Pförtner, Statist an der Oper und im Schauspiel, Inspizient und Regieassistent und bekam auch meine ersten kleinen Sprechrollen. Da ich mehr Zeit im und am Theater verbrachte als auf der Hochschule, gingen logischerweise meine Hochschulprüfungen schief, und mir blieb nichts anderes übrig, als die Theaterlaufbahn einzuschlagen und mich voll und ganz dem Theater zu widmen. Ich studierte zuerst an der Musikhochschule Stuttgart, Abteilung Schauspiel, von 1961 bis 1962, nahm dann Privatunterricht und legte im April 1963 die Schauspielprüfung ab. Ich gastierte an verschiedenen kleinen und großen Bühnen, machte Tourneen und wirkte bei Sommerspielen mit, u.a. in Cuxhaven, Bad Godesberg, Düsseldorf, Hamburg, Mallorca, bei den Karl-May-Festspielen in Bad Segeberg und den Ruhrfestspielen in Recklinghausen. Im Herbst 1966 erhielt ich ein Engagement am Theater an der Wien, kurz darauf am Theater der Courage in Wien. Seit Oktober 1970 bin ich Mitglied des Wiener Burgtheaters und gastierte nebenbei an fast allen Wiener Theatern: an Kellerbühnen, im Raimundtheater, in der Wiener Stadthalle, am Theater der Jugend, an der Volksoper und am Theater in der Josefstadt. Ich war auch Gast am Stadttheater Baden sowie in St. Pölten und in Klagenfurt. In den Sommermonaten spielte ich in vielen österreichischen Festspielorten, u.a. bei den Operettenwochen Bad Ischl, am Theater im Bauernhof Meggenhofen, bei den Perchtoldsdorfer Sommerspielen und bei den Salzburger Festspielen. 1983 rief ich die Sommerspiele Amstetten mit ins Leben. Das Spektrum meiner Rollen reicht vom „Mephisto" bis zu „Charley's Tante". Ich spiele auch in Musicals. Führe Regie und arbeitete mit vielen großen Künstlern zusammen. Einen meiner stärksten Eindrücke vermittelte mir die Arbeit mit Giorgio Strehler.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist, wenn das, was man tut, in Einklang mit der eigenen Person steht. Man kann Erfolg auch für sich haben, ohne Akzeptanz des Publikums. Wichtig ist aber, daß man bei der Arbeit Freude und Spaß hat. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Überzeugung von dem, was man macht, sowie das Zusammenspiel von verschiedenen Faktoren - wo spielt man, welche Rolle in welchem Stück, mit welchen Kollegen und unter welcher Regie? Beim Erfolg spielt auch der Zufall eine große Rolle. Man muß sich allerdings auch bemühen, man darf nie stehenbleiben, sondern muß sich immer weiterentwickeln. Ich schöpfe Kraft aus meiner Arbeit. Durch die Arbeit wird man gefordert, und das ist wichtig. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfahre meine Anerkennung durch die Zustimmung des Publikums, durch gute Kritiken in der Zeitung, über die man sich natürlich freut, sowie von Kollegen und der Familie. Man spürt die Anerkennung auch auf der Straße, wenn man angesprochen wird. Es tut gut, wenn man gefragt wird „Wann kann man Sie wieder im Burgtheater sehen und in welchen Stücken?" **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Familie ist für mich die wichtigste Basis. Ich brauche sie unbedingt. Sie ist Erholung und eine Energiequelle, wo ich Kraft tanken kann. Für einen Schauspieler ist ein Zuhause sehr wichtig. Meine Frau ist diplomierte Krankenschwester, die jetzt in der Altenpflege tätig ist, und wir finden immer Zeit füreinander. **Ihr Lebensmotto?** Erfolg ist ein Geheimnis, von dem man nie genug haben kann - leider und Gott sei Dank!

✱ Tiefenthaler Herbert

● Zur Person

Beruf: Vermögensberater. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gewinnerkonzepte Herbert Tiefenthaler., 4020 Linz, Obere Donaulände 113. Geboren - Datum, Ort: 5. Februar 1974, Vöcklabruck. Familienstand: Verheiratet mit Katharina. Kinder: Matthias (1999) und Lukas (2000). Eltern: Johann und Theresia. Schöpferische Akte: Kundenzeitschrift „Print & EDV". Hobbies: Finanzwirtschaft (Veranlagungen), Ausdauersportarten, Ernährung/Vitalität, Psychologie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Pflichtschule in meinem Heimatort St. Georgen im Attergau und absolvierte anschließend in Vöcklabruck eine Lehre in der Gastronomie. Nach saisonalen

Einsätzen im Inland wollte ich mich beruflich neu orientieren und verlegte mich auf den Bereich der Finanz- und Versicherungsdienstleistung. Ab 1995 war ich als Versicherungskaufmann bei der Generali-Gruppe in Salzburg-Stadt tätig. Da ich Feuer für diesen Beruf fing, bildete ich mich kontinuierlich weiter. Im April 1998 gründete ich mein Unternehmen, 1999 legte ich in Salzburg die Prüfung zum Versicherungsmakler und 2000 jene zum Vermögens- und Finanzierungsberater am WIFI in Linz ab. Ab 2001 legte ich den Schwerpunkt auf Vermögensaufbau-, Anlage- und Finanzierungsberatung. Meine Klienten stammen vorwiegend aus Oberösterreich, aber auch Klienten aus Salzburg und anderen Bundesländern zählen zu meinem Kundenkreis.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Ziele harmonisch und zur Zufriedenheit aller umzusetzen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich erachte mich als erfolgreich, da ich Freude an meiner Arbeit habe und viel bewegen kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mut, Einsatzfreude, Professionalität und Genauigkeit waren wesentliche Erfolgsfaktoren. Finanzielle Erfolge haben mich stets beflügelt und ließen mich noch tiefer in die Materie eintauchen. Auch konnte ich stets auf den Rückhalt aus meiner Familie zählen. Ich habe zwei Söhne, und es ist eine starke Motivation für mich, meinen Kindern eine Zukunft bieten zu können. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Aufgrund meiner professionellen Beratungstätigkeit wurde mir schon früh Kompetenz zugesprochen bzw. hohe Beträge zur Veranlagung anvertraut. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war eine erfolgreiche Entscheidung, meinen erlernten Beruf aufzugeben und mich einer spannenden Betätigung zuzuwenden, in die ich meine Person viel besser einbringen konnte. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist das oberste Prinzip. Meine Klienten bekommen keine Standardprodukte, sondern ich versuche, die Zielsetzungen und Wünsche des Kunden zu erfassen und gemeinsam mit ihm die richtige Strategie auszuwählen, zu entwickeln und letztendlich umzusetzen. Qualität steht vor Quantität. Ich agiere völlig unabhängig und ausschließlich im Interesse meiner Kunden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Da meine Eltern ein Eigenheim schufen, hatten wir wenig Geld zur Verfügung, und ich wurde früh zum Sparen animiert. Das hat meinen weiteren Weg entscheidend beeinflußt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Tatsache, daß mich zufriedene Klienten gerne im Bekanntenkreis weiterempfehlen, werte ich als Anerkennung. Empfehlungsmarketing wird bei Gewinnerkonzepte groß geschrieben, denn die besten Werbeträger sind glückliche Kunden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die „Bauchladenmentalität" liegt mir nicht, und von vielen Banken und Versicherungen kann man oft nur einen „Einheitsbrei" und überteuerte Produkte erwarten. Unser Beruf wird - zu Recht - kritisch betrachtet, und Vertriebe, die alle Finanzdienstleistungen und den gesamten Versicherungsbereich anbieten, können meiner Meinung nach den Menschen als Individuum kaum wahrnehmen und reden oft an den wahren Bedürfnissen vorbei. Bei mir steht der Mensch im Vordergrund, und schwierige Aufgaben spornen mich besonders an. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich selbst verwalte keine Gelder und arbeite ausschließlich mit renommierten Anlageunternehmen zusammen. Meine Kernkompetenzen liegen in den Bereichen Klassischer Vermögensaufbau und Anlagen in Aktien und Anleihen (meist in Fondsform), Alternative Investments im Bereich Zertifikate, Hedgefonds und strukturierten Anleihen. Aber auch Immobilien- und Schiffsbeteiligungen, mündelsichere Veranlagungen mit überdurchschnittlicher Rendite und das aktuelle Thema Pensionsvorsorge sind Schwerpunkte. Ein weiteres Thema, das zukünftig immer wichtiger wird, ist die Absicherung bei Berufsunfähigkeit. Baufinanzierungen und Umschuldungen in Kombination mit Fremdwährungskrediten und endfälligen Darlehen runden mein Portfolio ab. Auch habe ich in sämtlichen anderen Finanzdienstleistungen kompetente Partner um mich - führende Versicherungsmakler, Vermögensberater und Kreditvermittler sowie Steuerberater, Rechtsanwälte und Notare. Ich lasse mich nicht an ein Kreditinstitut oder an eine Versicherungsanstalt binden, denn ich habe die gesetzliche Verpflichtung, ausschließlich im Auftrag unserer Kunden zu arbeiten und nicht für eine bestimmte Gesellschaft. Meine Internetplattform ist äußerst kundenfreundlich gestaltet und ermöglicht jederzeit unabhängige Einsicht für meine Klienten. Bei Gewinnerkonzepte werden Arbeits- und Serviceprozesse laufend optimiert. Der Service beginnt mit der Beratungsqualität des Verkäufers und geht bis zur Betreuung nach dem Kauf. Gewinnerkonzepte steht für Kundendienst, Kundenpflege und Servicekultur. Durch den totalen Marktüberblick schütze ich meine Kunden vor unseriösen und überteuerten Produkte und Dienstleistungen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wesentlich, eine positive Einstellung an den Tag zu legen und aus Niederlagen zu lernen. Auch sollte man sich bewußtmachen, daß Familie, Beruf und Gesundheit wohl die wichtigsten Güter sind, die man wie seinen Augapfel hüten sollte. Einen Beruf zu wählen, der Spaß und Freude bereitet, ist ebenfalls sehr wichtig, denn nur dann lassen sich Energie und Vitalität erhalten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich sehe mein Unternehmen als Coach, als einen guten Freund, der seinen Klienten hilft, den Überblick zu bewahren und mehr Zeit für sich selbst und seine Angehörigen zu haben. Ich werde weiterhin mein Bestmögliches tun, um meine Klienten auch weiterhin zu begeistern und all ihren Ansprüchen gerecht zu werden. **Ihr Lebensmotto?** Das Wissen alleine ist zu wenig - nur das Tun macht dich zum König! (Goethe)

✱ Tik Hannelore

● Zur Person

Beruf: Kaufmännische Angestellte. Funktion: Verlegerin, Buchautorin. Tätig bei: Hannelore Tik Verlag., 1030 Wien, Salesianergasse 3. Geboren - Datum, Ort: 2. November 1943, Tegernsee/Oberbayern. Kinder: Thomas (1964), Stefan (1967) und Markus (1974). Eltern: Margarethe Posch und Josef Stevens. Schöpferische Akte: Discovering Vienna through Legends, 2000; Tales and Legends of Austria, 2006. Mitgliedschaften: Österreichisch-Britische Gesellschaft. Hobbies: Garten, Lesen, Schreiben, Englisch, Fotografie. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Übersetzungsdienste Deutsch-Englisch, Englisch-Deutsch.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach über zehnjähriger Kinderpause, in der ich meine drei Söhne aufzog, wollte ich wieder in das Berufsleben einsteigen. Schon in meiner Kindheit und Schulzeit hatte mich die englische Sprache fasziniert, da ich auch englischsprachige Verwandte hatte. Also beschloß ich, dieses Interesse zu nutzen und meine Grundkenntnisse zu perfektionieren. Über die Österreichisch-Britische Gesellschaft in Wien absolvierte ich an der Cambridge University ein Fernstudium in Englisch. Mit diesem Zertifikat bewarb ich mich beim British Bookshop, wo ich 1988 zunächst als Teilzeitkraft begann. Im Laufe der Jahre verstärkte ich mein Engagement, und schließlich war ich ganztags beschäftigt. Es war eine sehr interessante und vielseitige Tätigkeit, ich leitete die Österreich- und die Kinderbuch-Abteilung, kümmerte mich um den Einkauf und war natürlich auch im Verkauf tätig. Ich hatte sehr viel Kontakt zu Touristen, und es gab immer wieder die unterschiedlichsten Fragen zur Geschichte der Stadt, zu historischen Begebenheiten, zu Legenden und Wahrheiten. Das brachte mich auf die Idee, den fantastischen Sagenschatz unseres Landes ins Englische zu übersetzen. Ich nahm mir zunächst die Wiener Sagen vor, und im Jahr 2000 erschien schließlich mein erstes Buch (Discovering Vienna through Legends) im Eigenverlag. Das war ein wichtiger Schritt in meiner Karriere, da ich mich damit vom Buchhandel Richtung Verlagswesen bewegte. Seit meiner Pensionierung 2003 beschäftige ich mich sehr intensiv mit meinen Buchprojekten. Ich fahre zu den verschiedenen Schauplätzen und mache auch die Fotos selbst. Das macht sehr viel Spaß und spart außerdem Kosten. Ein Buch muß so billig wie möglich auf den Markt gebracht werden, sonst ist es nur schwer verkäuflich. Außerdem spreche ich regelmäßig mit meinen Kollegen aus dem Buchhandel, erkläre ihnen Inhalt und Hintergründe meiner Bücher, damit sie bei entsprechenden Anfragen meine Werke auch empfehlen und präsentieren können. Das ist ein wichtiger Teil meiner Arbeit, da die Bücher sonst in der Fülle des Angebotes untergehen. Bei meinen früheren Kollegen aus dem British Bookshop funktioniert das sehr gut. 2006 kommt mein zweites Buch auf den Markt, das speziell auf Kinder und Jugendliche zugeschnitten ist. Mein drittes Werk (Tales and Legends of Austria), in dem die berühmtesten Sagen aus allen Bundesländern aufbereitet werden, ist derzeit in Arbeit.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als Buchautorin und Verlegerin ist mir Erfolg schon sehr wichtig. Wenn möglichst viele Menschen meine Bücher kaufen und lesen, freut mich das natürlich, da es eine Anerkennung meiner Arbeit ist. Ich bin aber nicht der Typ, der immer und überall den Erfolg um jeden Preis sucht. Während meiner Zeit im British Bookshop war ich zum Beispiel mit meiner Position durchaus zufrieden und wollte gar nicht ins obere Management. Das wäre mir zuviel Streß gewesen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe drei Söhne großgezogen, die heute alle erfolgreich im Berufsleben stehen. Auch das bedeutet Erfolg für mich. Durch die Erziehung meiner Kinder stand ich aber viele Jahre nicht im Berufsleben und konnte meine eigene Karriere nach meinem Englisch-Studium erst relativ spät starten. Vielleicht wäre sie sonst noch erfolgreicher verlaufen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein hundertprozentiges Interesse an dem, was ich mache. Bücher. Literatur und die englische Sprache sind mein größtes Hobby und gleichzeitig mein Beruf. Ich bin in der Umsetzung meiner Ideen und Vorstellungen sehr konsequent und beharrlich und lasse mich nicht so leicht von meinem Weg abbringen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine frühere Chefin im British Bookshop, Wendy Hofmeir, war eine Seele von einem Menschen. Sie war verständnisvoll, unterstützte und förderte mich, sowohl in meiner Anfangszeit als Buchhändlerin als auch später bei meinem ersten Buch. Wendy war in vielerlei Hinsicht ein Vorbild für mich. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Im privaten Bereich erfahre ich durch meine Familie und meine Kinder laufend Anerkennung, was mir viel Kraft gibt. Aber auch im British Bookshop war ich aufgrund meines Einsatzes und meiner Kenntnisse sehr beliebt und wurde oft gelobt. Das ist für die tägliche Arbeit sehr wichtig und motivierend. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ehrlichkeit, Einsatz und Fleiß sind unverzichtbare Tugenden, um im Berufsleben erfolgreich zu sein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte noch zwei Bücher herausbringen und hoffe, daß sich auch diese gut verkaufen. 500 Exemplare pro Jahr ist hier mein Ziel.

✱ Tiller Adolf

● Zur Person

Beruf: Bankfachmann. Funktion: Bezirksvorsteher des 19. Bezirks. Tätig bei: Gemeinde Wien., 1190 Wien, Gatterburggasse 14. Geboren - Datum, Ort: 30. September 1939, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Hannelore. Kinder: Susanne (1967) und Monika (1971). Eltern: Maria und Franz. Besondere Vorfahren: Urgroßvater Josef Strobach war 1896 bis 1897 der erste christlich-soziale Bürgermeister von Wien. Ehrungen: Ehrenbürger von Setagaya/Tokyo, Ehrenbürger der Universität für Bodenkultur. Mitgliedschaften: Bezirksparteiobmann der ÖVP-Döbling, Präsident des Döblinger Bezirksmuseums, Senator der Faschingsgilde Döbling und förderndes Mitglied der „Vienna". Hobbies: Fußball (früher aktiv bei Wacker, heute aktiv bei Benefizveranstaltungen), Schifahren, Schwimmen, Politik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1957 an der Handelsakademie am Karlsplatz in Wien 1 und trat anschließend in die Creditanstalt ein. 1965 machte ich mich selbständig und übernahm die Tankstelle meines Vaters in Wien Hernals. Bereits 1960 trat ich der ÖVP bei und engagierte mich parallel zu meiner Tätigkeit in der Creditanstalt für den ÖAAB und die ÖVP-Bezirksorganisation Margareten. 1962 übersiedelte ich von Margareten nach Döbling und setzte mein Engagement in diesem Bezirk fort. 1969 wurde ich zum Bezirksrat und 1973 zum Bezirksvorsteherstellvertreter gewählt. 1978 errang die ÖVP seit 60 Jahren in diesem Bezirk die absolute Mehrheit, und ich wurde zum Bezirksvorsteher gewählt. Diese Funktion übe ich bis heute aus. Am 23. Oktober 2005 erreichte die ÖVP in Döbling 40,67 Prozent der Stimmen und konnte somit zwei Mandate dazugewinnen. Mein

Team und ich arbeiten mit großem Engagement im Sinne der Bürger. Ich bin bei fast allen Veranstaltungen im Bezirk präsent und kommuniziere mit den Menschen, daher weiß ich auch, wo der Schuh drückt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Es gibt nur den Erfolg des gesamten Teams, das sich für eine gute Verwaltung einsetzt und die Schwierigkeiten und Sorgen der immerhin rund 66.000 Bürger in Döbling ernstnimmt. Darüber hinaus ist mir jeder Bezirksrat gleich viel wert, egal welcher Partei er angehört, darum sind alle Bezirksräte in die Arbeit und Gestaltung dieses Bezirkes eingebunden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine fünf Mitarbeiter tragen sehr viel zum Erfolg bei, denn sie arbeiten mit großem Engagement und viel Herz für diesen Bezirk. **Welche sind Ihre Stärken?** Meine Stärke als Bezirksvorsteher ist die Tatsache, daß ich während meiner Besuche von Versammlungen und Veranstaltungen nicht nur ein Gesichtsbad nehme, sondern mir wirklich die Sorgen und Wünsche der Bürger anhöre, diese ernst nehme und dann versuche, ihre Probleme zu lösen. Während der von mir vorgenommenen 11.000 Ehrungen von Bürgern des Bezirkes komme ich in die Wohnungen der Menschen und kann sehr viel Erfahrung sammeln, die ich in meine Arbeit einbringen kann. Meine Arbeit konzentriert sich daher auch auf den sozialen Bereich. Darüber hinaus gibt es eine fruchtbare Zusammenarbeit mit den Bezirksvorstehern des 18., 21. und 22. Bezirkes, die uns im bezirksübergreifenden Amtshaus von Döbling sehr nützlich ist. Es trägt übrigens den Namen „Haus der BürgerInnen", und in diesem Sinne verstehe ich meine Arbeit. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Zeit für meine Familie ist sicherlich zu knapp bemessen, aber meine Frau trägt mein Engagement mit und unterstützt mich dadurch.

✱ Tolar Günter

● Zur Person

Beruf: Schauspieler. Funktion: Mitglied des Publikumsrates. Geboren - Datum, Ort: 9. Juli 1939.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich Germanistik und Musik (Lehramt), Es folgten mein Schauspielstudium und meine Arbeit im Kabarett „Der Würfel", wo ich acht Jahre lang unter der Leitung von Kuno Knöbl tätig war. Ab 1969 war ich Redakteur im ORF, ab 1984 Angestellter und ab 1992 Sendungsverantwortlicher. Kuno Knöbl wurde 1967 Unterhaltungschef des ORF, und ich selbst betreute ab 1969 im ORF Sendungen wie „Heinz Conrads" oder „Dalli Dalli" redaktionell. Ab 1974 kamen dann die großen Erfolge wie „Wer dreimal lügt", die „Rätselbox", „Was schätzen Sie" und „Made in Austria". 1991 gab ich meine Moderatorentätigkeit auf, weil ich dachte, daß ich mich nur noch selbst reproduzierte. Das fiel zeitlich auch mit dem Tod meines Freundes und meinem sogenannten „Outing" zusammen. Ich habe das nie bereut. Unter anderem rief ich zwei Aids-Hilfe-Projekte ins Leben, den Verein „Positiv Leben" und die Internet-Site „Liberty-Life", wo Menschen Informationen über Aids völlig anonym erhalten können. Fachlich und beruflich habe ich mich seit damals auf die Entwicklung von Sendungskonzepten und die Gesamtverantwortung für Sendungen konzentriert. Ende der siebziger Jahre, am Höhepunkt meiner Popularität als Moderator, hatte ich zahlreiche Angebote aus dem Ausland. Ich habe sie nicht angenommen, denn Quantität ist sicher eine Einschränkung des Lebens. Als Medienmacher haben wir - jedenfalls im Bereich Unterhaltung - positiven Einfluß. Freude vermitteln kann ich nur, wenn ich auch Freude empfinde. Außerdem wollte ich immer genauso leben wie die Menschen, für die ich TV mache. Das ist mein Zuhause, Starturn ist kein Zuhause.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist Bewegung und Innovation. Man muß neugierig sein, zuerst Argumente für Neues finden und dann die Dinge auf ihre Machbarkeit überprüfen. Umgekehrt darf das Wissen um die Machbarkeit nicht daran hindern, stets Neues zu probieren. Man darf keine Verkrustungen zulassen.

✱ Tomasec Irmgard

● Zur Person

Beruf: Designerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Design it! - Irmgard Tomasec., 3040 Neulengbach, Mozartstraße 374. Geboren - Datum, Ort: 27. September 1967, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Goran. Kinder: Igor (1992) und Luka (1995). Eltern: Dipl.-Kfm. Fritz und Dr. Ingeborg Beck. Hobbies: Sport (insbesondere Schifahren, Mountainbiken), Lesen, Malen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Modeschule Hetzendorf und arbeitete nach deren erfolgreichen Abschluß bei der Wiener Firma Bretschneider, die im Bereich Entwicklung und Produktion von Sport- und Funktionsbekleidung tätig ist. Sehr bald, schon ab 1991, konnte ich dort als Chefdesignerin die Kollektionen gestalten. 1999 gründete ich meine eigene Firma, da sich so Beruf und Familie für mich leichter vereinbaren ließen. Auch handelte es sich bei der Firma Bretschneider um einen Familienbetrieb, in dem ich keine wirklichen Aufstiegschancen für mich sah.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Von der ursprünglichen Wortbedeutung her verstehe ich unter Erfolg zunächst einmal die Folge von Handlungen. Ich analysiere gerne nachträglich, wie es zu bestimmten Erfolgen gekommen ist, um diesen Ablauf möglichst zu reproduzieren. Erfolg beruht also gewissermaßen auf einer Gesetzmäßigkeit, die ich mir zunutze machen möchte. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich in meinem ganz persönlichen Bereich schon als erfolgreich. Ich bin stolz auf das, was ich bis jetzt erreicht habe, auch wenn es erst eine Etappe auf meinem Erfolgsweg ist. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich würde sagen, daß vor allem eine innere Motivation, ein innerer Antrieb entscheidend war. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich nehme die Dinge, wie sie kommen. Manches versuche ich auch, strategisch zu planen und dabei eine Balance zu finden und zu halten. Ich versuche auch, mich

persönlich einzubringen und insbesondere bei meinen Auftraggebern, von denen die Herausforderungen ja meistens kommen. Verständnis für meine Vorgangsweise zu finden. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Prinzipiell hat man es als Frau schon schwieriger. Mich interessiert aber die Polarisierung Mann/Frau eigentlich nicht so sehr. Vorurteile gibt es überall, manchmal richten sie sich eben gegen Frauen. Ich persönlich arbeite gerne mit Frauen zusammen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erfolgreich fühlte ich mich wohl ab dem Zeitpunkt, als ich in der Firma über eine gewisse Freiheit verfügte. Ich hatte einen eigenen Firmenschlüssel, konnte auch später am Abend arbeiten oder die Arbeit mit nach Hause nehmen. Die Tatsache, daß ich jetzt zum Beispiel für die Firma Intersport in der Schweiz arbeite, gibt mir das Gefühl, erfolgreich zu sein. Für mich hat das Erfolgsgefühl auch weniger mit Geld als vielmehr mit Freiheit und Eigenverantwortung zu tun. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich traf eine erfolgreiche Entscheidung, als ich mich beruflich selbständig machte, und ebenso, als ich mich mit zwei Kolleginnen zum Netzwerk design-resource zusammenschloß. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich würde sagen, das kommt auf die Situation an. Wenn Imitationen gut gemacht sind, dann können sie durchaus erfolgreich sein. Am Beispiel von Gillette läßt sich das etwa ablesen, die zwar den Wegwerfrasierer nicht erfunden, aber sehr gut weiterentwickelt haben. Andererseits ist natürlich Authentizität schon sehr wichtig. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Auf jeden Fall hat mich Daniela Huber, eine meiner Partnerinnen im Netzwerk, mit der ich schon gemeinsam die Schule besuchte, sehr beeinflußt, wobei dies durchaus auf Gegenseitigkeit beruht. Aber es gibt auch entferntere Vorbilder, wie z. B. Prof. Dr. Rotraud A. Perner, die ich sehr bewundere. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung ist etwas sehr wichtiges, und ich mußte sehr lange darauf warten, besonders innerfamiliär. Kürzlich erhielt ich einen Preis für eine Kollektion für Intersport. Ich werte es aber auch als Anerkennung, wenn man mir etwas zutraut. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Terminproblem, der Zwang, ganz bestimmte Termine bei der Winter- und Sommerkollektion einzuhalten, stellt eine Schwierigkeit dar. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, man sieht mich als frei und spontan, vielleicht manchmal auch als ein bißchen schwierig. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter spielen eine große Rolle. Ich arbeite gerne mit Menschen zusammen, da mich die Zusammenarbeit auch sehr motiviert. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiterin mußte ich lange suchen, denn ich erwarte von ihr, daß sie eigenmotiviert und eigenverantwortlich arbeitet und mein Ziel auch zu ihrem eigenen macht. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich steigere durch Lob, durch gemeinsames Feiern und persönliches Interesse am Menschen die Motivation. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Manchmal wirke ich durch die Doppelbelastung Familie und Beruf vielleicht etwas gehetzt, aber ich habe das Gefühl, daß man dafür auch Verständnis aufbringt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Vor allem unsere Individualität ist unsere Stärke. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich versuche immer im Gespräch zu bleiben, das Beste zu geben und auch über unser Netzwerk zu arbeiten, in welchem wir einander sehr gut ergänzen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Büro ist im Haus, so daß es nicht immer ganz leicht ist, Beruf und Privatleben zu trennen. Andererseits habe ich so auch die Möglichkeit, zum Beispiel am Wochenende ein Projekt fertigzustellen und unter der Woche Freizeitaktivitäten nachzugehen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bilde mich nach Bedarf weiter, was sich zeitlich schwerlich quantifizieren läßt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wichtig, man selbst zu bleiben und diese Echtheit und Authentizität auch zu vermitteln. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich würde gerne das Erreichte halten können und mich auch weiterentwickeln. **Ihr Lebensmotto?** Optimismus ist Pflicht.

✱ Tomitz Michael Dipl.-Ing.

● Zur Person

Funktion: Vorsitzender des Angestelltenbetriebsrates und Mitglied des Konzernbetriebsrates. Tätig bei: Allgemeine Baugesellschaft - A. Porr Aktiengesellschaft., 1103 Wien, Absberggasse 47. Geboren - Datum, Ort: 4. Jänner 1961, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Karin. Kinder: Thomas (1989) und Julia (1992). Eltern: Gertrude und Dipl.-Ing. Robert. Hobbies: Lesen, Fitneß, Fernsehen, Kochen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach vier Jahren Gymnasium bzw. Realgymnasium wechselte ich an die HTL für Hochbau in Krems, an der ich 1981 maturierte. Anschließend absolvierte ich das Studium Bauingenieurwesen an der Technischen Universität Wien. In der zweiten Studienhälfte spezialisierte ich mich auf den Bereich Baubetrieb und Bauwirtschaft. 1988 erfolgte meine Sponsion zum Diplomingenieur, und im Jänner 1989 trat ich in die Firma Porr AG ein. Ich wurde als Techniker aufgenommen, lernte die Firma kennen und konnte bald als Bauleiter eine kleine Baustelle betreuen. In weiterer Folge konnte ich größere Baustellen überwachen und so auch immer mehr Verantwortung übernehmen. Nach einem Jahr, als die Firma Porr eine eigene Aktiengesellschaft errichtete, zu der ich überwechselte, wurde notwendigerweise formal ein eigener Betriebsrat benötigt. Der oberste Betriebsrat der Firma Porr ersuchte mich, diese Position für die neue AG zu übernehmen. Ich kam diesem Anliegen unter der Voraussetzung nach, daß meine Karriere im technischen Bereich unter dieser neuen Verantwortung nicht leidet, und daß ich auch nur formal als Betriebsrat fungiere, während der oberste Betriebsrat die Arbeit übernimmt. Ich hatte diese Position zwölf Jahre lang inne. 2003 trat der oberste Betriebsrat erneut an mich mit der Frage heran, ob ich mich zugunsten der Übernahme der Position des Angestelltenbetriebsrates freistellen lassen würde. In unserem Unternehmen bedeutet Freistellung gleich Pension, die Karriere schlägt daher eine andere Richtung ein. Nach Abwägung aller Vor- und Nachteile, vor allem des zeitlichen Mehraufwandes, und Klärung meiner gehaltlichen Wünsche nahm ich das Angebot an. Diese Position trat ich ungeachtet einer politischen Couleur an. Da mein Vater selbst als Gemeinderat und Bürgermeister in Obergrafenberg bei St. Pölten fungierte, war ich mit sozialen Anliegen bereits seit meiner Jugendzeit vertraut. Seit 2003 bin ich freigestellter Betriebsrat der Porr AG und verantwortlich für 150 Mitarbeiter. Als solcher bin ich für die Firma und die Mitarbeiter rund um die Uhr erreichbar. Die Porr AG war 1989 bereits die größte österreichische Baufirma, und ist jetzt die zweitgrößte mit 10.500 Mitarbeitern und Niederlassungen im Ausland, wie Ungarn, Tschechien,

Polen und Deutschland. Dadurch bin ich auch im EU-Betriebsrat tätig, wobei in der EU nicht zwischen Angestellten und Arbeitern unterschieden wird. Die Porr AG beschäftigt sich mit allen Bauarbeiten wie Hochbau, Eisenbahnbau, Straßenbau, Haus- und Brückenbau, Deponiebau und Umwelttechnik.

PORR

ALLGEMEINE BAUGESELLSCHAFT - A PORR AKTIENGESELLSCHAFT

Dipl.-Ing. Michael Tomitz
Mitglied des Konzernbetriebsrates

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, in der Lage zu sein, für meine Mitarbeiter etwas zu erreichen sowie das Unternehmen und seine Standorte zu schützen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als erfolgreich, weil ich dieses große Unternehmen repräsentieren kann, und weil ich Gesprächspartner in der Firmenleitung habe, für die der Mensch noch zählt. Daß ich diesen Kontakt pflege und so vieles für die Mitarbeiter erreichen kann, macht mich erfolgreich. Mein Aufstieg in der Firma ist auch meinem intensiven siebenjährigen Studium zu verdanken, das mir zu einem guten Gespür für alle Belange von Mitarbeitern und Unternehmen verholfen hat. Ich bin in der Firma unabhängig und habe keinen Vorgesetzten, dieser Status ist vom Gesetz her geschützt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein guter Zuhörer, der für alle Mitarbeiter da ist. Mit den Möglichkeiten, die mir zur Verfügung stehen, kann ich viele Anliegen umsetzen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich bin seit meiner Jugend mit dem Baugeschäft verbunden, da mein Onkel als Baumeister, und mein Vater, Herr Dipl.-Ing. Robert Tomitz, als Architekt tätig war. Er prägte meinen Lebensweg entscheidend und vermittelte mir in seiner Funktion als Bürgermeister und Gemeinderat auch den Stellenwert sozialer Kompetenz. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Aus familiären Gründen entschied ich mich nach dem Studium, im Inland meine Karriere aufzubauen. Am Anfang meiner Betriebsratskarriere mußte ich leider meine Familie etwas vernachlässigen, und auch heute muß ich meine gesellschaftlichen Verpflichtungen als Betriebsratsobmann mit dem Familienleben koordinieren. Doch meine Familie hat meine beruflichen Verpflichtungen stets akzeptiert. Heute, wo unsere Kinder groß sind, haben meine Frau und ich genügend Zeit für ein erfülltes Privatleben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Nach meinen bisherigen Erfahrungen aus dem Berufsleben und als Betriebsrat muß ich bekennen, daß ein Studium natürlich von Vorteil ist, aber nicht immer das wichtigste im Beruf darstellt. Wir bilden in der Firma ca. 120 Lehrlinge aus, die alle einen ausgezeichneten Lehrberuf anstreben. Eine gute Alternative zum Studium ist der Besuch von Fachhochschulen, die auch sehr begabte Absolventen hervorbringen. Fremdsprachenkenntnisse sind sehr wichtig, besonders Englisch, und auch Ostsprachen werden immer bedeutender. Wir organisieren innerhalb der Firma etliche Sprachkurse, die vom Betriebsrat initiiert wurden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe das Ziel, mich in der Politik zu engagieren, was mir als freigestelltem Betriebsrat leichtfallen sollte. Meine politischen Tendenzen gehen natürlich in die soziale Richtung.

✶ Topf Robert

● Zur Person

Beruf: Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten. Funktion: Geschäftsführer und Gesellschafter der Clienta Versicherungstreuhand GmbH. Geboren - Datum, Ort: 21. Juni 1964, Wien. Hobbies: Sport, Schifahren, Familie, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Diplomierter Versicherungstreuhänder und eingetragener Mediator.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Einstieg in das Berufsleben erfolgte über die Lehre zum Karosseriebauer. Nachdem ich den Präsenzdienst abgeleistet hatte, legte ich die Meisterprüfung ab und eröffnete eine eigene Karosseriebau-Werkstätte, die ich drei Jahre lang führte. Eine Betriebsanlagegenehmigung hätte ich nur mit hohen Investitionen erwerben können, doch ich wollte keinen Kredit aufnehmen, um im Falle des Scheiterns schuldenfrei auszusteigen. So fing ich an, eine Marktstudie in eigener Sache zu betreiben, um herauszufinden, in welche Richtung der Reparaturmarkt tendiert. Ich erkannte den Aufschwung des Leasinggeschäftes, der immer mehr Kunden zur Anschaffung neuer Kraftfahrzeuge auf Leasingbasis anregt. Reparaturen fallen bei solchen Leasingverträgen unter Garantie, und dieser Trend regte mich zu einem Wechsel des Gewerbes an, außerdem hatte der intensive körperliche Arbeitseinsatz schon Rückenbeschwerden hervorgerufen. Ich suchte also nach einer neuen langfristigen Berufsperspektive, wobei mir klar war, daß ich bei meiner zukünftigen Tätigkeit den Kontakt mit Menschen und Abwechslung brauchte. Auf ein Inserat hin lernte ich einen Versicherungsmakler kennen, der mir anbot, nach einer dreimonatigen Ausbildung als Außendienstmitarbeiter beginnen zu können. Nach einer intensiven Schulungsphase stieg ich in das Versicherungswesen ein. Mittlerweile übe ich den Beruf des Versicherungsmaklers seit 16 Jahren aus. Im Oktober 2004 wandelte ich mein Einzelunternehmen in die Clienta Versicherungstreuhand GmbH um, und zusätzlich ließ ich mich zum Mediator ausbilden. Die von mir gegründete und geführte Clienta Versicherungstreuhand GmbH betreut und berät Firmen sowie Privatkunden in Versicherungsangelegenheiten. Wir vertreten unsere Klienten gegenüber Versicherungsgesellschaften, analysieren deren Risiko und den Bedarf an optimalen Verträgen und unterbreiten Kunden danach Verbesserungsvorschläge. Weiters bearbeiten wir als Versicherungstreuhänder sämtliche Schadensfälle. Bei Neukunden führen wir zuerst immer eine Risikoanalyse durch, um optimale Versicherungsleistungen anbieten zu können.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg verbinde ich mit zufriedenen Kunden. Daß sich Mitarbeiter im Unternehmen wohl fühlen, erkenne ich an

der Atmosphäre, die unsere Zusammenarbeit bestimmt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe keine großen Reichtümer angehäuft, weil ich das, was ich verdiene, wieder in das Unternehmen investiere. Ich bin allerdings mit meiner Arbeit sehr zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Stärken liegen im persönlichen Auftreten, in der Organisation sowie in der Kommunikation mit Menschen. Ich behandle Kundenanfragen wie meine eigenen Anliegen und stelle mich allen Problemen gleich engagiert. Natürlich kann man nicht mit jedem Menschen gleich gut auskommen, und ich kann mich diesbezüglich auch nicht gut verstellen. Doch die Erfahrung hat mir gezeigt, daß ich zu jenen Kunden, die ich gewonnen habe, von Beginn an ein gutes Verhältnis hatte. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Das hängt vom jeweiligen Problemfall ab. Ich suche zuerst nach der Ursache des jeweiligen Problems. Dann wähle ich aus den vorhandenen Alternativen die beste Lösung aus. In der letzten Zeit habe ich die Erfahrung gemacht, daß ich Entscheidungen lieber alleine treffe. Oft erweist sich ohnehin die instinktive Entscheidung als die beste - man speichert im Laufe der Zeit viele Erfahrungen unterbewußt ab, die einen leiten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mit 15 Jahren, als ich vor der Berufswahl stand, hatte ich als Schüler der ersten Klasse einer HTL völlig falsche Vorstellungen vom Beruf des Ingenieurs, was schlußendlich zum Abbruch der HTL-Ausbildung führte. Der Bereich Elektronik interessierte mich damals nicht und spricht mich auch heute noch nicht an. Außerdem störte es mich nie, daß ich mir während der Arbeit als Karosseriebauer die Hände schmutzig mache; immer noch repariere ich vieles in meiner Freizeit. Ein direktes Vorbild hatte ich nicht, mir sagt im Grunde bei vielen Personen aus den unterschiedlichsten Bereichen das eine oder andere zu, im Sport etwa jemand wie Hermann Maier, dessen Werdegang Höhen und Tiefen beinhaltet. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Loyalität, vorausschauendes, unternehmerisches Denken, zeitliche Flexibilität und die fristgerechte Erledigung von Aufgaben sind die wichtigsten Kriterien. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind serviceorientiert und gehen auf die Bedürfnisse unserer Kunden ein. Die Pflichten und Aufgaben des Versicherungsmaklers sind im Paragraphen 28 des Maklergesetzes definiert. Danach gibt es für Kunden grundsätzlich Einschränkungen in der Schadensabdeckung. Wir gehen darüber hinaus und decken alle Schäden von A bis Z für unsere Kunden ab. Ähnlich wie ein Steuerberater verwalten wir die Versicherungsverträge des Kunden und sind sein zuverlässiger Ansprechpartner für alle Versicherungsfragen. Dabei leiten uns Ehrlichkeit und Langfristigkeit im Kundenkontakt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bin kein Workaholic, auch wenn ich manche Dinge mit nach Hause nehme. Kunden können mich bei Eintreten eines Schadensfalles auch im Urlaub telefonisch erreichen. Die Sonntage gehören ausschließlich meiner Familie. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich halte vieles für wichtig: Ehrlichkeit, Zielstrebigkeit, eine gute Ausbildung, ständige Weiterentwicklung und einen nach vorne gerichteten Blick. Zusätzlich rate ich jedem, den Markt, in dem er sich bewegt, zu beobachten und zu erforschen, Bedürfnisse anderer zu analysieren und die gewonnenen Einsichten in seine Erfahrungswelt aufzunehmen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe Ziele in meinen Anfängen schriftlich definiert und mir ein ganz genaues Bild darüber gemacht, wie mein Unternehmen in der Zukunft ausschauen soll. Da aber nicht immer alles in der gewünschten Form eintraf, lasse ich mich bei der Planung meiner Ziele in verstärktem Maße von der gegenwärtigen Situation leiten. Ich wünsche meinem Unternehmen eine nicht zu steile, aber auch nicht zu flache, einfach eine stetige Wachstumskurve. Meine Gesundheit liegt mir am Herzen, und aus diesem Grunde hat meine Lebensqualität einen hohen Stellenwert für mich.

✱ Toporek Paul

● Zur Person

Funktion: Verkaufsleiter Österreich. Tätig bei: eibe Produktion + Vertrieb GmbH., 1090 Wien, Liechtensteinstraße 52. Geboren - Datum, Ort: 18. Juli 1962. Familienstand: Verheiratet mit Susanne. Kinder: Alina (1990). Eltern: Ottilie und Dipl.-Ing. Franz. Schöpferische Akte: Verschiedene Artikel in Fachpublikationen. Ehrungen: Firmeninterne Auszeichnungen. Mitgliedschaften: Schulfreiraum ÖSS, Arbeitskreis Indoor-Spielraum. Hobbies: Kino, Lesen, Reisen, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Tschechische Schule Komensky in Wien und anschließend das Gymnasium, wo ich maturierte. Anschließend studierte ich vier Semester Bauingenieurwesen an der TU Wien. Mein Vater ist Ziviltechniker (Statiker) und betreibt seine eigene Firma in Wien, meine Mutter war Kindergärtnerin und führte ihren eigenen Privatkindergarten. Ich arbeitete zum Teil in der Firma meines Vaters und auch als Fitneßtrainer. Anschließend verbrachte ich mit meiner heutigen Frau drei Jahre in Südafrika. Meine Erfahrungen im Ausland waren sehr interessant und für meinen weiteren Lebensweg prägend. Als ich zurückkam, arbeitete ich für etwa ein Jahr als Spielpädagoge, bis ich in die Firma Eibe eintrat, die vor 15 Jahren eine Niederlassung in Österreich gründete. Ich bin von Anfang an mit dabei und habe alle Höhen und Tiefen des Unternehmens miterlebt. Mit meinem technischen und pädagogischen Know-how habe ich eine sehr gute Wissenskombination in die Firma mitgebracht.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Es gibt verschiedene Erfolgsfaktoren. Grundsätzlich bedeutet Erfolg für mich, sich Ziele zu setzen, diese zu verwirklichen und es irgendwie zu schaffen, durch die eigene Leistung oder Tätigkeit anderen Menschen Gutes zu tun. Im Beruf kann man dies anhand von Umsatzzahlen u.ä. messen, im Sport anhand von Leistungen und im sozialen Umfeld einfach daran, ob die Mitmenschen Freude haben und ob sie sich wohlfühlen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Von meiner Warte aus betrachtet gibt es gewisse Erfolgserlebnisse, wobei diese bei mir auch teilweise mit dem Laufsport verbunden sind. Erfolgreich zu sein, heißt für mich auch, mit sich selbst zufrieden zu sein. Und das bin ich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wichtig ist es, eine positive Lebenseinstellung zu haben, sich selbst nicht zu ernst zu nehmen, eine gewisse Distanz zu den Dingen zu bewahren und gewisse Vorstellungen und Ziele im Kopf zu tragen und diese konsequent umzusetzen. Jeder kleine Schritt bringt einem näher zum Ziel. Wichtig ist es auch, sich Zwischenziele und realistische Ziele zu setzen und an sich selber zu glauben. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Es gibt immer irgendwo eine Lösung und irgendwo eine Möglichkeit weiterzusehen. Das ist auch der Reiz des Berufs. Die sogenannten Probleme sind das, was die Tätigkeit interessant machen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich wurde von beiden Elternteilen geprägt und habe von beiden wichtige Faktoren mitbekommen: die technische Komponente von meinem Vater und das soziale

Engagement von meiner Mutter. In meiner jetzigen Position kann ich die Kombination all dieser Fähigkeiten sehr gut einbringen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Branche ist insgesamt eher klein; trotzdem ist der Markt jedoch ziemlich gesättigt. Meiner Meinung ist auch das Image der Branche unterbewertet. Aber das liegt auch daran, dass die Branche so klein ist, dass es keine eigene Lobby gibt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich suche Mitarbeiter weniger nach ihrem Fachwissen, als nach ihren Charaktereigenschaften aus: sie sollten in erster Linie ehrlich, zielstrebig, loyal und integer sein. Ich lege auch großen Wert auf Beständigkeit. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich gehe grundsätzlich davon aus, daß meine Mitarbeiter motiviert in die Firma kommen. Ich versuche, sie nicht zu demotivieren. Eine gewisse Führung ist notwendig. Die Kunst ist es, den Mitarbeitern zu vermitteln, daß sie aus eigenem Antrieb ihr Bestes geben. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Firma setzt sich sehr intensiv mit den Bedürfnissen von Kindern auseinander: sie produziert Kindersportartikel, Kindermöbel und Kindergartenmöbel. Das Unternehmen hat bereits vor über 30 Jahren damit begonnen, sich ausschließlich diesem Sektor zu widmen, so dass ein sehr gutes Know-how und sehr viel Ernsthaftigkeit vorhanden sind. Die Firma beschäftigt auch eigene Pädagogen und engagiert sich stark in Entwicklungsarbeit. Es ist ein ehrlicher Wille vorhanden, sich der Kinder anzunehmen, kombiniert mit deutscher Gründlichkeit und deutscher Qualität. Ein weiterer sehr wichtiger Faktor ist die Umweltfreundlichkeit der Produkte. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Es ist leider eine Branche, die zum Teil von Firmen besetzt ist, die Kinderartikel nur so nebenbei mitmachen oder von Menschen, deren Herz nicht bei der Sache ist. Leider gibt es viele Mitbewerber, die nicht das gemeinsame Ziel sehen, für die Kinder etwas Positives zu schaffen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe beruf und Privatleben über die Jahre vermischt. Ich liebe meinen Beruf, und mein Beruf ist mein Leben. Ich konsumiere manchmal nicht meinen gesamten Urlaub. Andererseits suche ich mir meine Freiräume auch während des Tages und kann mir meine Zeit frei einteilen. Mein Büro ist nur wenige Schritte von zuhause entfernt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bilde mich laufend durch Seminare und autodidaktische Maßnahmen weiter. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wichtig, sich den Herausforderungen der Zukunft zu stellen, sich nicht entmutigen zu lassen, an sich selber zu glauben und immer zu versuchen, sein Bestes zu geben. Es ist auch wichtig, daß sich die nächste Generation der negativen Entwicklungen der vergangenen Geschichte bewußt bleibt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte die Firma soweit aufbauen, dass wir durch unsere Leistungen und unser Service-Angebot eine bedeutende Rolle auf dem österreichischen Markt spielen. Es handelt sich um eine deutsche Firma, die in Österreich noch ausbaufähig ist. Das ist mein berufliches Ziel. Meine sportlichen Ziele habe ich bereits erreicht. Weitere Ziele sind auch, gesund zu bleiben und mich ständig weiterzubilden. **Ihr Lebensmotto?** Immer locker bleiben.

✱ Tossel Herbert

● Zur Person

Beruf: Kfz-Elektriker-Meister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Tossel & Burner OEG, Kfz-Elektrik., 4020 Linz, Friedhofstraße 25. Geboren - Datum, Ort: 1. Juli 1957, Linz. Kinder: Tamara (1994). Eltern: Ernst und Irmintraud. Ehrungen: Fachliche Auszeichnungen für Schulungsleitung der Firma Hella Austria. Hobbies: Wandern, Schwimmen, Weiterbildung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1963 bis 1972 besuchte ich in Linz die Pflichtschule. Anschließend absolvierte ich die Lehre zum Kfz-Elektriker, die ich 1975 erfolgreich abschloß. Nachdem ich den Präsenzdienst abgeleistet hatte, wechselte ich in einen anderen Kfz-Elektrikfachbetrieb in Linz. 1990 legte ich mit Erfolg die Ausbilderprüfung ab, 1992 die Meisterprüfung. In diesem Jahr wurde ich auch zum Werkstättenleiter in diesem Unternehmen befördert. Ende 1994 ging der Inhaber in Pension, und der Betrieb wurde von der Firma Lucav aus Salzburg übernommen. Durch verschiedene Firmenzusammenlegungen änderte sich der Firmenname mehrmals, bis das Unternehmen schließlich im Jahr 2000 von Hella Handel Austria übernommen wurde, die 2004 das Geschäftsfeld ausschließlich auf den Großhandel reduzierte. Dies war der Zeitpunkt, an dem mein Kollege Herr Erich Burner und ich beschlossen, unser eigenes Unternehmen zu gründen. Seit dieser Zeit sind wir erfolgreich am Standort in Linz tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn wir für den guten und freundlichen Umgang mit unseren Kunden Anerkennung erhalten, dann sehe ich das als Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, meine über 20jährige Freundschaft mit meinem Kollegen Erich Burner hat sich nun auch in einem gemeinsamen Zukunftsprojekt, unserer Firma, manifestiert. Ich bin froh, daß ich ihn als gleichberechtigten Partner gewinnen konnte. Wir haben unsere Aufgabengebiete klar definiert und ergänzen uns hervorragend in vielen Bereichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ehrgeiz war für meinen beruflichen Erfolg ausschlaggebend. Ich wollte immer mehr im Beruf erreichen, weshalb ich auch zahlreiche Weiterbildungen absolviert habe und viel Know-how in meinem Fach erwerben konnte. Auch war es wesentlich, stets Freude und Spaß an der Arbeit zu haben und Freundlichkeit und Optimismus an den Tag zu legen. Unsere Kunden sind meist nicht sehr gut gelaunt, da sie ihr Fahrzeug im Stich gelassen hat. Dem versuche ich entgegenzuwirken. Nach einer raschen und umfassenden Diagnose werden Lösungsmöglichkeiten schnellstmöglich aufgezeigt, und die weitere Vorgangsweise wird mit dem Kunden besprochen. So konnten wir uns einen zufriedenen Kundenkreis aufbauen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wir versuchen, unsere Anforderungen durch gutes Zeitmanagement zu bewältigen. Gute Vertragspartner und die ausschließliche Verwendung von Markenware zeichnen unsere Qualitätslinie aus. Im Winter wird unsere Arbeit noch mehr benötigt, da sind wir frühmorgens erreichbar. Individuelle Kundentermine - morgens oder abends - sind selbstverständlich bei uns ebenfalls möglich. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Viele Kunden staunen über unser Know-how, wie schnell wir Fehlerquellen ausfindig machen und kostengünstige und saubere Lösungen anbieten können. Unsere Neukunden kamen ausschließlich aufgrund Weiterempfehlungen zu uns. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Mit dem Slogan „Ihr Partner, wenn's um Ihr Auto geht" sind wir gestartet. Die rasche Abwicklung von Kundenwünschen ist unser besonderer Service. Unsere Leistungspalette reicht von der Behebung elektrischer Probleme bis zum klassischen Service. Der Einbau von Radios, CD-Wechslern, Navigationssystemen und

Freisprecheinrichtungen gehört ebenso zu unserem Aufgabengebiet wie Überprüfung, Einbau und Reparatur von Standheizungen. Selbstverständlich arbeiten wir auch an Bussen, Lastkraftwagen und Motorrädern, genauso wie an Motorbooten. Die langjährige Erfahrung sowie regelmäßige interne und externe Schulungen - ich war langjähriger Schulungsleiter von Hella Austria - garantieren unseren Kunden das für Reparatur und Service nötige Fachwissen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir kooperieren auf Wunsch auch mit anderen Fachbetrieben und sehen uns auch dort als Partner mit Handschlagqualität. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll sich seine Berufswahl gut überlegen und schon vorher viele Informationen einzuholen. Ich habe es immer als schade empfunden, wenn ein Lehrling seine Lehre abbrach, weil er schon vorher wußte, daß ihn dieser Beruf nicht glücklich machen wird. So hat er schließlich einem wirklich interessierten jungen Menschen den Platz weggenommen. Weiters sollte man neugierig und lernwillig sein und mit Freude an die Dinge herangehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir haben das erste Geschäftsjahr bereits positiv abgeschlossen und werden weiter in die technische Ausrüstung investieren. Wenn es von den Kunden gewünscht wird, werden wir auch den Mitarbeiterstand erhöhen - das wird die Zukunft weisen. Ich möchte meine Arbeit weiterhin gut machen und es mir gut gehen lassen.

✱ Tracy Brian

● Zur Person

Geboren - Datum, Ort: 5. Jänner 1944, Kanada. Familienstand: Verheiratet mit Barbara. Kinder: Christina, Michael, David und Catherine.

● Karriere

Brian Tracy ist weltweit eine der führenden Autoritäten auf dem Gebiet der Persönlichkeitsentwicklung. Der gebürtige Kanadier verließ in seinen Zwanzigern die Heimat mit dem Ziel, die gesamte Welt zu bereisen und vor allem die Sahara zu durchqueren. Er arbeitete zunächst in Kanada und den Vereinigten Staaten und schließlich auf einem Frachter, der ihn nach England brachte. Er reiste durch Europa, und es gelang ihm schließlich nach zahlreichen Strapazen und einigen lebensbedrohlichen Situationen, die Sahara zu durchqueren. Später bereiste Brian über 80 Länder und arbeitete auf allen Kontinenten, ehe er nach Kanada zurückkehrte. In dieser Zeit legte er den Grundstein für seinen heutigen Erfolg, arbeitete unter anderem mit Dr. Albert Schweitzer zusammen, trainierte mit einigen der weltberühmtesten Kampfkunst-Experten und erwarb den Schwarzen Gürtel in Shotokan-Karate. Ehe Brian Tracy sein eigenes Unternehmen gründete, arbeitete er erfolgreich als leitender Geschäftsführer einer Entwicklungsfirma mit einem Kapital von über 265 Millionen Dollar und einem Jahresumsatz von 75 Millionen Dollar sowie als Experte für Marketing, Kapitalanlagen, Immobilien, Vertrieb und Management Consulting. Die Seminare, die Brian Tracy heute über Verkauf, Persönlichkeitsentwicklung, Kreativität, Zeitmanagement und diverse andere Themen in der ganzen Welt hält, werden jährlich von 450.000 Menschen besucht. Er verfaßte darüber hinaus 16 Bestseller und entwickelte mehr als 300 Audio- und Video-Lernprogramme. Brian Tracy spricht vier Sprachen und lebt mit seiner Frau und seinen vier Kindern in San Diego, Kalifornien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Vielleicht ist die beste Definition von Erfolg „die Möglichkeit, sein Leben auf seine eigene Weise zu leben". Diese Form von Erfolg setzt voraus, genügend Geld zu verdienen, um keine finanziellen Schwierigkeiten mehr zu haben, und sie verlangt körperliche Fitneß bzw. Gesundheit. Erfolg erfordert allgemein solide Familienverhältnisse und gutes Auskommen mit anderen Menschen. Letztendlich ist man dann am erfolgreichsten, wenn man das Gefühl hat, sein Potential zu nutzen und einen Beitrag für seine Umgebung und seine Mitmenschen zu leisten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich habe eine wundervolle Familie, eine Frau und vier gesunde, glückliche Kinder. Ich besitze ein erfolgreiches und einträgliches Unternehmen und verfüge über ein gutes Einkommen sowie ein breitgestreutes Kapitalanlagendepot. Ich erfreue mich bester körperlicher Gesundheit und bin in meiner Gemeinde sowie bei diversen Wohltätigkeitsorganisationen aktiv. Ich führe ein spannendes und interessantes Leben, schreibe und veröffentliche jährlich vier Bücher und reise sehr viel. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der Ausgangspunkt meines Erfolges als junger Mensch war, als ich realisierte, daß ich für mein Leben und das, was mir passierte, vollkommen allein verantwortlich war. Ab diesem Zeitpunkt weigerte ich mich, für meine Probleme andere Menschen verantwortlich zu machen. Ein zweiter Punkt, der mein Leben veränderte, war, als ich lernte, mir Ziele zu setzen, diese tagtäglich zu verfolgen und sie schließlich auch zu erreichen. Der dritte Aspekt meines Erfolges war die Einsicht, daß in allen Bereichen harte Arbeit und das Streben nach herausragenden Fähigkeiten absolut unerläßlich für jede Art von Leistung sind. Man wird nur erfolgreich, wenn man das macht, was man gerne macht, und dann aus ganzem Herzen mehr und mehr davon immer besser und besser! Einer Person, die bereit ist, permanent zu lernen, stehen unbegrenzte Möglichkeiten offen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Eine der Charaktereigenschaften erfolgreicher Männern und Frauen ist, daß sie nach einer planmäßigen Vorgehensweise Probleme lösen und Schwierigkeiten bewältigen. Stehe ich vor einer Herausforderung jeglicher Art, setze ich mich hin und schreibe sie auf Papier nieder. Ich erarbeite eine Reihe von möglichen Alternativen, schätze jede einzelne ab und treffe dann eine Entscheidung. Ich bin permanent damit beschäftigt, Lösungen für alle Arten für Schwierigkeiten zu finden, mit denen ich konfrontiert bin. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Wenn man in einer Branche beginnt, ist es die beste Strategie, den besten Leuten dieser Branche nachzueifern, ihre Artikel und Bücher zu lesen, ihre Seminare zu besuchen, ihre Audio-Programme zu hören und generell alles zu lernen, was andere bereits gemacht haben, um Erfolg zu haben. Wenn man sein Gebiet einmal beherrscht, kann man Neuerungen vornehmen und nach besseren, schnelleren und billigeren Wegen suchen, um das selbe Ergebnis zu erzielen. Der größte Fehler, den Menschen machen, ist, daß sie gleich zu Beginn Neuerungen einführen wollen, noch bevor sie überhaupt die Grundlagen ihres Handwerks gemeistert haben. Im Sport, am Theater, im Geschäftsleben und Unternehmertum, im Verkauf oder in jedem anderen Business ist es absolut essentiell, sich die Grundprinzipien des Erfolges anzueignen, bevor man seinen eigenen Weg beschreitet. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, hunderte von Menschen. Ich habe in den letzten 40 Jahren mehr als 50.000 Stunden investiert, um über 6.000 Bücher und mehr als 100.000 Artikel zu lesen. Ich habe eine enorme Menge gelernt, indem ich Bücher und Artikel von Personen gelesen habe, die schon vor mir in vielen verschiedenen Gebieten erfolgreich waren. Ich lese und studiere Bereiche wie Philosophie, Psychologie, Business, Wirtschaft, Geschichte, Religion und Metaphysik sowie alle Aspekte von persönlichem Erfolg. **Welche**

Anerkennung haben Sie erfahren? Als professioneller Redner wurde mir das „Certificate of Peers Award of Excellence" (CPAE) der National Speakers Association verliehen. Dieses gilt heute in der Welt als „Oscar" des professionellen Sprechens. Darüber hinaus wurde ich in den Vorstand von zwei großen Non-Profit-Organisationen gewählt. Ich habe das Gefühl, daß ich mir als Resultat meines ständigen Strebens nach hervorragenden Leistungen die Wertschätzung und den Respekt meiner Mitarbeiter, Kollegen und Klienten auf der ganzen Welt verdienen konnte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Als Unternehmer denke ich, daß ein im Geschäftsleben noch immer ungelöstes Hauptproblem die Notwendigkeit ist, sich auf den Verkauf und das Marketing zu konzentrieren. Jährlich geraten kleine wie große, neue wie etablierte Unternehmen in ernsthafte Schwierigkeiten, weil sie die Bedeutung des Verkaufes eines Produktes oder einer Dienstleistung sowie des permanenten Marketings unterschätzen. Um erfolgreich zu sein, müssen wir anderen Menschen auf irgendeine Weise dienen. Unsere gesamte Aufmerksamkeit muß den Menschen gelten, denen wir dienen wollen, und der Frage, was es ist, das sie von uns mehr als alles andere brauchen. Unsere Aufgabe ist es dann, ihnen das, was sie brauchen, besser, schneller und billiger zu geben als unsere Konkurrenten. Dies ist eine große Herausforderung, aber auch das Hauptproblem, das zu den meisten geschäftlichen Mißerfolgen führt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Unser Geschäft basiert auf den Prinzipien Integrität, Qualität und Kundenbetreuung. Aus diesem Grund konnten wir unter unseren Mitarbeitern, Klienten und Berufskollegen einen exzellenten Ruf entwickeln. 80 Prozent unserer Geschäfte ergeben sich durch Referenzen und Empfehlungen von Kunden, die wir in der Vergangenheit zufriedengestellt haben. Wir sind aktive Mitglieder unserer Gemeinde und engagieren uns in einer Vielzahl von gemeinschaftlichen Veranstaltungen, Aktivitäten und Organisationen. Viele Menschen in den U.S.A. aus dem Bereich des professionellen Trainings erachten unser Unternehmen als Beispiel und Vorbild dafür, wie gut ein Unternehmen funktionieren kann, wenn es richtig geführt und gemanagt wird. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unser Unternehmen ist erfolgreich, weil wir eine wundervolle Gruppe von Leuten gewinnen konnten, die als reibungsloses Team hervorragend zusammenarbeiten. Unsere Angestellten sind das Herz und die Substanz unseres Unternehmens, wir wissen sie zu würdigen und schätzen sie sehr. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir halten die Bereitschaft, persönliche Verantwortung zu übernehmen, für sehr wesentlich, daher haben wir in unserem Unternehmen eine hohe Verantwortungskultur geschaffen. Von jeder einzelnen Person wird erwartet, daß sie ihre Arbeit eigenverantwortlich und hervorragend erledigt. Indem wir diese Verantwortung zu einem unserer Grundprinzipien gemacht haben, verzichten wir auf genaue Kontrolle, Stechuhren oder eine einengende Unternehmensführung. Wir gestatten allen Mitarbeitern so viel Freiraum wie möglich, um ihre Arbeit zu erledigen, ihre Zeit selbst einzuteilen und die Resultate zu erzielen, die von ihnen erwartet werden. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Unternehmen ist in der Branche als sehr umgänglich und kooperativ bekannt. Alle unsere Mitarbeiter in Schlüsselpositionen sind äußerst fähig und begabt. Wir kümmern uns auf außerordentliche Weise um unsere Kunden und behandeln jedes Detail sorgfältig, das unsere Kunden bezüglich Rhetorik, Training, Beratung, Coaching, Produkte und Dienstleistungen betrifft. Der wichtigste Faktor, der den Erfolg unseres Unternehmens bedingt, ist unsere Verpflichtung zu höchsten Qualitätsstandards und hervorragenden Leistungen bei allem, was wir tun. Wir übermitteln unsere exzellenten Produkte und Dienstleistungen auf warme und herzliche Weise, kümmern uns wirklich um unsere Kunden und garantieren bei allem, was wir tun, bedingungslose Zufriedenstellung. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bin sehr darauf bedacht, mein Leben in einer Balance zu halten. Ich verbringe 120 bis 150 Tage im Jahr im Urlaub mit meiner Familie, entweder zuhause in San Diego oder auf Reisen. Wenn ich arbeite, arbeite ich extrem hart. Wenn ich nicht arbeite, widme ich meine Zeit voll und ganz meiner Familie. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Das ist eine wunderbare Frage! Ich investiere zwei bis drei Stunden täglich für das Lernen und die Studien vieler verschiedener Fachgebiete. Ich kaufe jedes Buch, das in einem meiner Interessengebiete neu erscheint. Meine Bibliothek umfaßt etwa 10.000 Bücher. Ich abonniere alle Zeitschriften, die mir in meinem Tätigkeitsgebiet hilfreich sein können, aber auch andere Zeitschriften aus anderen Bereichen. Ich höre im Auto Lernprogramme und besuche so viele Seminare wie möglich. Ich denke, daß permanentes Lernen der Schüssel zum 21. Jahrhundert ist. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Meiner Ansicht nach ist Erfolg letztendlich sehr „wahrscheinlichkeitsbedingt". Erfolgreiche Menschen sind diejenigen, die Dinge tun, die ihnen mit viel größerer Wahrscheinlichkeit helfen, erfolgreich zu sein als andere. In meinen Büchern „Glücksfaktor" und „Create Your Own Future" erläutere ich die unterschiedlichen Dinge, die jeder Mensch tun kann, um mehr Erfolg zu haben. Der wichtigste Rat, den ich der nächsten Generation geben kann, ist es, mit voller Hingabe zu versuchen, hervorragende Leistungen in einer Tätigkeit zu erbringen, für die Menschen zu zahlen bereit sind. Hat man dies erreicht, ist es wesentlich, trotzdem nie aufzuhören, sich noch weiter zu verbessern. Lest weiter, hört Audio-Programme, besucht Seminare und Treffen und erweitert Eure Fähigkeiten! Das ermöglicht Euch, an die Spitze Eurer Branche zu gelangen und dort auch das ganze Arbeitsleben hindurch zu bleiben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele für die Zukunft sind, weiterhin pro Jahr 100 Seminare zu halten und zwei bis vier Bücher zu veröffentlichen, weiterhin Audio- und Video-Trainingsprogramme für den amerikanischen sowie den weltweiten Gebrauch zu produzieren, mein harmonisches Familienleben aufrechtzuerhalten und mich weiterhin um meine körperliche Gesundheit zu kümmern. **Ihr Lebensmotto?** Mein Erfolgsmotto stammt von deutschen Freunden, mit denen ich 1965 die Sahara durchquert habe: „Immer nach vorne, niemals zurück" und „Gib nie auf".

✱ Traint Heinz

● Zur Person

Beruf: Angestellter. Funktion: Vertriebsleiter. Tätig bei: AKI Entwicklungs- und VertriebsgmbH., 3580 Frauenhofen bei Horn, Am Kuhberg 7. Geboren - Datum, Ort: 20. November 1971, Thunau. Familienstand: Verheiratet mit Sandra. Kinder: Fabian (2005). Eltern: Ing. Heinrich und Helga. Hobbies: Snowboarden, Schifahren, Beachvolleyball und Hallenfußball.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Grundschule in Gars am Kamp besuchte ich die Fachschule für Mikromechanik und -elektronik in Karlstein, leistete den Präsenzdienst ab und absolvierte anschließend von 1990 bis 1994 berufsbegleitend das Studium für

Maschinenbautechnik. Beruflich war ich als Servicetechniker im Bereich Satellitentechnik und -kommunikation in Wien tätig. Nach einigen Jahren übernahm ich gemeinsam mit Kollegen eine Firma. Nach etwa sechs Jahren trat ich als technischer Sachbearbeiter und später als Gebietsleiter in der Firma Häusermann in Gars ein. Bis zum Jahr 2004 war mir so die Möglichkeit gegeben, das Produkt Folientastatur von Grund auf kennenzulernen. Die Eigentumsverhältnisse innerhalb der Firma änderten sich, und so ergab sich mit dem ehemaligen Chef, Herrn Doujak, eine Firmenneugründung auf diesem Gebiet, um die Produktion und das Wissen nicht vollends aus der Hand zu geben. Unser Schwerpunkt liegt im Vertrieb von Elektronikbaugruppen, beispielsweise Folientastaturen, in Verbindung mit verschiedensten Komponenten wie Leiterplatten mit Bestückung, Trägerplatten, Biegeteile und Gehäuse. Ich habe die Leitung des Vertriebes für Österreich, Deutschland und Schweiz inne und bin für technische Beratung und Lösungsfindung zuständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe Erfolg darin, in der Früh aufzustehen, die Ärmel hochzukrempeln und mich zu freuen, wieder etwas bewegen zu können. Die eigene Zufriedenheit, jene der Kunden und schließlich die Höhe des Verdienstes sind weitere Kriterien, an denen ich Erfolg messe. Wichtig ist mir auch der Rückhalt meiner Familie. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mittlerweile kann ich auf zehn Jahre Erfahrung zurückgreifen, die eine große Rolle spielt, um die Kunden optimal beraten zu können und die passenden Lösungen zu finden. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wir müssen uns ständig an die Gegebenheiten und Anforderungen anpassen. Nur mit Berufserfahrung ist es in diesem Bereich nicht getan, und es kann schon vorkommen, daß der Zeitdruck enorm ist, und zwar insofern, als wir selbst von Zulieferern abhängig sind. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Es ist wichtig, authentisch zu bleiben, weil man sonst früher oder später unglaubwürdig wird. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern gaben mir die Basis mit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich denke, daß grundsätzlich jede Aufgabe gelöst werden kann. Die technische Entwicklung von neuen Produkten kann nicht schnell genug sein, da wir uns in einem Markt bewegen, der sich sehr stark und schnell verändert. Das zur Verfügung stehende Kapital will hier - in Übereinstimmung mit der Wirtschaftlichkeit - durchdacht und gezielt eingesetzt werden, denn es bringt nichts, in Produkte zu investieren, die der Markt nicht verlangt, oder wo keine Tendenzen zu erkennen sind. Es ist eine sehr wichtige Aufgabe des Vertriebes, die Entwicklungsabteilungen rechtzeitig zu informieren und sich auch mit ihnen abzustimmen, was technisch realisierbar und in einer vernünftigen Kostenstruktur herstellbar ist. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Besonders der Innendienst ist als erster Ansprechpartner der Kunden äußerst wichtig. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Mitarbeiter müssen harmonieren, und dabei verlasse ich mich meist auf mein Gefühl. Nur ein kommunikativer, offener Mitarbeiter, der mit Menschen umgehen kann, behauptet sich in diesem Geschäft. Zeugnisse interessieren mich nicht. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir halten wöchentliche Besprechungen ab, um eventuelle Probleme zu beseitigen und daraus zu lernen, beziehungsweise besprechen wir die aktuelle Lage, um alle am gleichen Informationsstand zu halten. Damit fördern wir die Transparenz innerhalb des Unternehmens. Weiters werden die Mitarbeiter mit Sonderprämien für herausragende Leistungen motiviert. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir bieten unseren Kunden den Vorteil, daß wir ihre Projekte von Beginn bis Ende bearbeiten und ihnen somit unser Know-how kostenoptimiert zur Verfügung stellen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Es gibt nur mehr wenige Produkte, die Monopolstellung genießen, daher finde ich den Mitbewerb generell positiv. Unsere Fertigung befindet sich in Tschechien, was uns Vorteile auf dem Lohnkostensektor verschafft. Insgesamt sind im Unternehmen 130 Mitarbeiter beschäftigt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wenn ich nicht auf Auslandsreisen bin - im Jahr 2005 habe ich 100.000 Kilometer, großteils mit dem Flugzeug, zurückgelegt - kann ich mich abends zur Gänze meiner Familie widmen. Hier muß man konsequent sein, sonst würde man rund um die Uhr arbeiten. Auch das Wochenende gehört meiner Familie. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir wollen auf unserem speziellen Gebiet die Nummer eins in Europa werden. Der Zeitraum für dieses wurde noch nicht festgelegt, wir konnten jedoch in den letzten Jahren stetig ein vernünftiges Wachstum verzeichnen. Der konsequente, ehrliche Aufbau potentieller Kunden ist dabei Bestandteil unserer großen Zielsetzung. **Ihr Lebensmotto?** Geht nicht, gibt's nicht!

✱ Trattnig Marianne MMag. Dr.

● Zur Person

Beruf: Gastwirtin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Seeapartment Linde., 9082 Maria Wörth, Kirchenweg 12-14. Geboren - Datum, Ort: 14. November 1929, Wien. Kinder: Horst (1952), Jörg (1953) und Krista (1957). Eltern: Hans und Paulina. Ehrungen: Würdigungspreis des BMBWK, 2003. Hobbies: Studieren, Nordic Walking, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Besonders prägten mich meine Kindheit und meine sehr strenge Erziehung in der Nachkriegszeit. Wesentlich waren sicher die Matura 1948 bzw. der, nicht ganz freiwillige, Besuch der Hotelfachschule Bad Gastein, die ich 1950 abschloß. Durch meinen besonders guten Erfolg in der Schule durfte ich mein Praktikum im Ausland (im Grandhotel Dolder in Zürich und im Palace Hotel in Gstaad) absolvieren. 1951 heiratete ich Fritz Trattnig und baute mit ihm aus einem alten, heruntergekommenen Wirtshaus das Hotel Linde in Maria Wörth auf. Jedes Jahr wurde etwas um- bzw. dazugebaut, um den Komfort für unsere Gäste zu verbessern. Wir unternahmen auch viele Reisen, um zu sehen, welche Ideen wir für uns übernehmen konnten. Wir hatten ein sehr gutes, gehobenes Publikum. Mein Mann verstarb 1980 ganz plötzlich, und so mußte ich bis 1991 das Hotel allein weiterführen, bis ich es dann an meinen Sohn Jörg übergeben konnte. Mit meiner Pensionierung begann ich zu studieren und machte den Magister in Pädagogik und Psychologie. Am 7. Dezember 2004 promovierte ich sub auspiciis in Philosophie.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Man muß ihn lieben und sich danach strecken, denn nur so dahinzuleben wäre zuwenig. Der Erfolg kommt nur durch besondere Leistung und wenn man versucht, an seine Grenzen zu gehen. Deshalb darf es auch kein Zufriedensein geben - man muß sich immer neue Ziele stecken und diese auch konsequent verfolgen. **Was war**

ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Voraussetzung dafür ist, das man Freude hat an dem, was man macht. Nur so kann man seine Ziele dann auch mit der nötigen Begeisterung verfolgen, weil man die nötige Ausdauer und das Durchhaltevermögen dazu aufbringen kann. Mißerfolge gibt es immer, und da ist es wichtig, streng zu sich selbst zu sein und diszipliniert weiter an der Erreichung seiner Ziele zu arbeiten. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** In unserer Branche nicht, denn die ist von Frauen dominiert, und das glaube ich deshalb, weil Frauen doch besser mit Menschen umgehen können. Aber ich denke schon, daß Frauen es in anderen Branchen durchaus schwerer haben. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Unsere Branche ist sehr personalintensiv. Daher ist es sehr schwierig, gute Mitarbeiter zu bekommen, die aber wiederum ganz wichtig für den Erfolg des Hauses sind. Alles andere läßt sich bewältigen, aber die Personalfrage ist immer ein Problem. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine ganz wesentliche Rolle, deshalb ist es wichtig, sie gut zu behandeln und sie zu motivieren. Das geht kaum mit Geld, man muß aber eine Umfeld schaffen, in dem sie sich wohl fühlen, immer ein offenes Ohr für sie haben und, wenn möglich, auf ihre Wünsche eingehen. Wenn sich die Mitarbeiter im Betrieb wie zu Hause fühlen, hat man schon gewonnen, weil sie dann auch lange Zeit im Unternehmen bleiben, und das garantiert ein hohes Niveau. Langfristige Mitarbeiter muß man nicht für jede Saison neu ausbilden, und sie kennen auch die besonderen Wünsche der Gäste. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wichtig ist, in welchen Häusern sie vorher gearbeitet haben. Ich habe meine Mitarbeiter auch nicht zu einem Vorstellungsgespräch eingeladen, sondern sie an ihrem Wohnort besucht, was natürlich für mich sehr aufwendig war. Aber dadurch bekam ich einen wesentlich besseren Eindruck von ihnen, weil ich auch das Umfeld gesehen habe, aus dem sie stammen. So hatte ich fast nie Probleme mit dem Personal. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich denke, daß der Großteil der Mitarbeiter mich wirklich mochte. Daß sie mit ihren privaten Problemen zu mir kamen, zeugte schon von Vertrauen, und daß sie zum Teil über 30 Jahre für mich arbeiteten, lag nicht an der guten Bezahlung, sondern daran, daß sie sich hier wirklich wohl fühlten. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Unbedingt fair, obwohl ich natürlich immer die Ohren gespitzt habe, um zu herauszufinden, was der Mitbewerb besser macht und was ich für mich übernehmen kann. Ich habe nie jemandem den Erfolg geneidet, wenn er etwas besser machte als ich. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es war sehr schwierig, und ich hatte sicher zu wenig Zeit für meine Kinder, aber mit Hilfe der Großeltern und Kindermädchen hat es doch geklappt, und ich habe versucht, das Manko im Winter wieder auszugleichen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Bei der Berufswahl sollte man nicht auf Verdienstmöglichkeiten oder darauf, was gerade in ist, achten. Ein junger Mensch sollte unbedingt jenen Beruf ergreifen, zu dem er sich berufen fühlt und für den er Talent hat, denn dann wird er ihn auch mit Freude und Erfolg ausführen können. **Ihr Lebensmotto?** Immer bestrebt sein, das Beste zu geben, nie aufhören, Neues zu lernen und die Freude überwiegen lassen.

✱ Tretter Martha Eva Mag.

● Zur Person

Funktion: Staatlich geprüfte Fremdenführerin. Geboren - Datum, Ort: 30. Dezember 1976, Kirchdorf an der Krems. Hobbies: Sport, Lesen, Kultur, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura lebte ich ein Jahr in Brasilien bei einer Familie. Ich habe dort nicht nur die Sprache gelernt, sondern konnte die Lebensart und Kultur wirklich miterleben. Das hat mich sehr geprägt. Zwei Jahre später lebte und arbeitete ich für drei Monate in Portugal, was eine ebenso wichtige und sehr intensive Erfahrung war. Von 1996 bis 2003 studierte ich an der Universität Wien vorerst Portugiesisch und schrieb 2003 meine Diplomarbeit in Literaturwissenschaften und Portugiesisch. Von 1997 bis 1998 studierte ich Handelswissenschaften, und von 1999 bis 2001 absolvierte ich die Ausbildung zur staatlich geprüften Fremdenführerin. Neben dem Studium arbeitete ich als Ausstellungsbetreuerin im Österreich-Pavillon im Rahmen der EXPO 98 in Lissabon, machte Führungen bei der Oberösterreichischen Landesausstellung und begann zeitgleich auch meine berufliche Karriere. Seit 1999 arbeite ich im BFI als Englischtrainerin und seit 2003 als Trainerin in der Erwachsenenbildung. Als ich im März 2001 die staatliche Prüfung zur Fremdenführerin ablegte, merkte ich schon, daß diesem Beruf meine besondere Liebe galt. Ich arbeite auch ehrenamtlich als Redakteurin und Lektorin für das Kulturmagazin der geprüften Wiener Fremdenführer.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, für Arbeit, die ich gerne und mit wirklicher Freude mache, auch entsprechend entlohnt zu werden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend war sicher die Tatsache, daß ich immer nur Tätigkeiten nachgegangen bin, die mir wirklich Spaß machen. Mein Studium der Handelswissenschaften habe ich bald aufgegeben, da ich merkte, daß es überhaupt nicht meinen Interessen entsprach, und so habe ich mich wieder dem zugewandt, das ich gerne tue. Meine Arbeit als Fremdenführerin ist zwar manchmal anstrengend, aber auch sehr schön. Wenn man dann das positive Feedback der Reisenden und die Anerkennung spürt, hat man in diesem Beruf wirklich Erfolg. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Als Fremdenführer darf man nie auf sich selbst vergessen. Man muß die Fähigkeit haben, sich auch zwischendurch etwas Gutes zu tun. Ich motiviere mich selbst, indem ich, wenn ich einmal einen besonders anstrengenden Tag hatte, ein ausgedehntes Bad nehme oder in die Natur gehe, um wieder zur Ruhe zu kommen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** In meiner Branche ist das nicht der Fall; ganz im Gegenteil. Der Beruf Fremdenführer wird eigentlich von Frauen dominiert. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gibt Menschen, die mich ein Stück meines Lebens begleitet haben. Meine Eltern, mein Großvater, der für mich durch seine Lebensart sehr prägend war, und Kolleginnen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Schwierig ist doch manchmal die Tatsache, daß man eher als Einzelkämpfer durchs Berufsleben geht. Hin und wieder wäre es schon schön, einfach täglich Kontakt mit seinen Kollegen zu haben. Schwierigkeiten gibt es auch in der Infrastruktur, für die es aber keinen Ansprechpartner gibt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Von meinem Familienumfeld werde ich als junge Frau gesehen, die ihren Weg geht. Ich werde durchwegs positiv eingeschätzt, aber auch doch als etwas „anders" betrachtet, denn ich habe

mich aus dem ländlichen Leben gelöst und meinen Horizont über die Ortstafel hinaus erweitert. Das kann nicht immer jeder nachvollziehen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Man muß einfach besser sein und überzeugend wirken, sich immer wieder neue Touren ausdenken, kreativ sein, was die zu betreuende Gruppe anbelangt, nicht nur anbieten, was sowieso in jedem Reiseführer steht, sondern auch einmal etwas eigenes machen. Strukturierte, gute Angebote und Engagement sind der Schlüssel zum Erfolg. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Manchmal ist es sehr schwierig, da ich auch oft an Wochenenden beruflich zu tun habe. Mein Partner arbeitet jedoch auch immer wieder an Wochenenden und Feiertagen, daher hat er Verständnis und wir können so die beiden Bereiche gut vereinbaren. Mit Freunden, die nicht aus der Branche sind, ist es da schon schwieriger. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wer diesen Beruf ergreifen möchte, sollte unbedingt die Menschen mögen und gern mit Menschen arbeiten. Man muß sich aber bewußt machen, was das heißt. Man sollte sehr kreativ sein, denn wenn man jede Woche viermal mit seinen Gästen um den Ring herum fährt, wird man irgendwann einmal völlig ausgebrannt sein und den Spaß an seiner Tätigkeit verlieren. Ebenso braucht man ein sehr hohes Potential an Selbstmotivation, und Fremdsprachen sind schließlich auch sehr wichtig. Es ist zwar nur eine Fremdsprache Pflicht, ich jedoch spreche Englisch, Portugiesisch, Italienisch, Spanisch und Französisch. Das verschafft mir schon einen großen Vorteil. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meine Tätigkeit als Fremdenführerin weiter ausbauen. **Ihr Lebensmotto?** Offen auf das Leben zugehen und immer Lust auf Neues haben.

✱ Trettnak Thomas Mag. Dr. LL.M.

● Zur Person

Beruf: Rechtsanwalt. Funktion: Rechtsanwalt. Tätig bei: Cerha Hempel Spiegelfeld Hlawati - Partnerschaft von Rechtsanwälten (CHSH)., 1010 Wien, Parkring 2. Geboren - Datum, Ort: 7. Februar 1976, Graz. Schöpferische Akte: Mehrere Fachartikel zum Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht im Bankarchiv, Anwaltsblatt und Gewinn, Co-Autor des Wiener Vertragshandbuches Band I, Manz 2005. Ehrungen: Österreich-Sieger eines Aufsatzwettbewerbs der Alliance Francaise, 1994, Leistungsstipendium, Karl-Franzens-Universität, 1996, Stipendiat der Maria Anna von Ertl'schen Stiftung, 2005. Mitgliedschaften: Österreichischer Juristenverband, New York Bar Association. Hobbies: Sport, Wirtschaft, Reisen, internationale Kontakte. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vortragstätigkeiten an der Fachhochschule Wiener Neustadt, an der Fachhochschule des bfi Wien und bei der Ottensteiner Richtertagung.

● Karriere

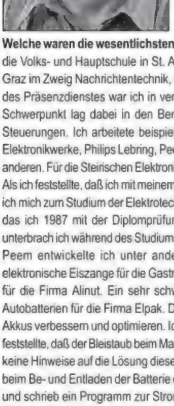
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich bestand 1994 die AHS-Matura in Graz mit Auszeichnung. Während der Oberstufe nahm ich an einem Schüler-Austauschprogramm mit der Montclair High-School in New Jersey in den USA teil. Ich studierte bis 1998 Rechtswissenschaften, dabei konnte ich ein Leistungsstipendium in Anspruch nehmen, und promovierte im Jahr 2003 zum Dr. iur. In Ergänzung zu meinem Jusstudium belegte ich ein zweijähriges Spanischstudium und verbrachte ein Jahr in Madrid, wo ich neben meinen Studien ein Internship in der Kanzlei Cremades & Sanchez Pintado belegte. Da ich mir auch Wirtschaftsbildung aneignen wollte, entschied ich mich für ein 13-monatiges Intensivstudium mit dem Abschluß eines LL.M. an der Northwestern University und eines verkürzten MBA an der Kellog Business School in den USA (Schwerpunkt Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht sowie Betriebswirtschaft). Ich arbeitete auch in einer New Yorker Anwaltskanzlei. Zurück in Österreich, stellte ich im Jahr 2003 meine Dissertation zum Thema „Securitization" in englischer Sprache fertig. Nach zweijähriger Konzipiententätigkeit bei CMS Reich-Rohrwig wechselte ich als Konzipient mit Anwaltsprüfung mit Schwerpunkt Gesellschaftsrecht und M&A (Osteuropa) zu CHSH. Seit 2005 bin ich in Österreich als Rechtsanwalt eingetragen und in dieser Position bei CHSH unter anderem zuständig für Fragen des Gesellschaftsrechts (Gesellschaftsgründungen sowie Umstrukturierungen etc.) bei mittelständischen sowie größeren Unternehmungen. Zudem betreue ich Unternehmensakquisitionen im In- und Ausland sowie spanischsprachige Mandanten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich eine sehr subjektive Angelegenheit. Erfolg hat aus meiner Sicht mit Zufriedenheit zu tun, und es ist wichtig, im Rahmen seiner Möglichkeiten zu agieren und mit sich im reinen zu bleiben. Anerkennung ist ein zusätzliches Plus. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe bisher erreicht, was ich mir vorgenommen habe. Die wesentlichen Entscheidungen erwiesen sich als richtig, deshalb bin ich mit mir zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin recht ehrgeizig, fleißig und bestimmt auch sehr zielgerichtet; das zog sich durch die ganze Ausbildungszeit. Ich kann gut auf Menschen eingehen, und ich gehe je nach Situation bewußt und aktiv auf andere zu. Interaktionen fallen mir leicht, auch in englischer Sprache. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wenn ich eine Sache betrachte, fallen mir Punkte auf, die ich dann noch einmal genauer beachte. Ich versuche je nach Bedeutung einer Angelegenheit jener auch die entsprechende Aufmerksamkeit entgegenzubringen. Es kann sein, daß ich auch bei einer scheinbar geringfügigen Sache umsichtig bin, punktuell in die Tiefe gehe und mich um eine gute Lösung bemühe. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Niemand besonderen. Ich versuche mir von jedem etwas abzuschauen. Authentizität ist das Wesentlichste für mich. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Kanzlei CHSH steht für exzellente Rechtsberatung. Wir erbringen in fachlicher Hinsicht hochqualifizierte Leistungen, und unsere Betreuung ist klientenspezifisch. In unseren Departments bearbeiten wir Agenden aller Wirtschaftsbereiche, Steuerberater ergänzen unsere juristischen Dienste. Full-Service ist uns ein großes Anliegen. Ein englisches Magazin (IFRS) zeichnete unsere Kanzlei aus, weil wir im letzten Jahr das größte Emissionsvolumen an Wertpapieremissionen an der Wiener Börse betreuten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich trenne die beiden Bereiche strikt, bewahre keinen Akt zu Hause auf und schalte das Firmenhandy in den eigenen vier Wänden ab. Neben dem Beruf gibt es für mich auch noch meine Beziehung und meine Freunde. Alle drei Bereiche sind mir gleich wichtig. Wenn ich einmal am Wochenende arbeite, dann im Büro und nicht zu Hause. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate einem jungen Menschen zu einem Studium oder Bildungsschwerpunkt entsprechend seiner persönlichen Begabungen, denn man kann nur in einem Beruf erfolgreich werden, der einem Spaß bereitet. Fleiß ist auf dem Weg zum Erfolg genauso wichtig wie das berühmte Quentchen Glück. **Welche Ziele haben Sie sich**

gesteckt? Ein Ziel beruflicher Natur ist es, besser zu werden: fachlich, im Umgang mit Mitarbeitern und nach außen hin. In den nächsten zwei Jahren möchte ich meine Kompetenz ausbauen, um als ein anerkannter Experte in meinem Fachgebiet zu gelten. Langfristig möchte ich Partner in einer renommierten Wirtschaftskanzlei werden oder eine Führungsposition in der Privatwirtschaft einnehmen.

✱ Triebl Alois Dipl.-Ing.



● Zur Person

Beruf: Elektrotechniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: LightDec® Austria Light Solution Softwareentwicklung C7 GmbH., 8330 Feldbach, Dr.-Senekowitsch-Straße 3. Geboren - Datum, Ort: 23. September 1951, Altneudörfl. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Augustine Leitgeb. Kinder: Bernhard Matthias (1974). Eltern: Engelbert und Adelheid. Mitgliedschaften: Österreichisches Rotes Kreuz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volks- und Hauptschule in St. Anna/Aigen und anschließend die HTL in Graz im Zweig Nachrichtentechnik, wo ich 1972 maturierte. Nach Ableistung des Präsenzdienstes war ich in verschiedenen Unternehmungen tätig. Der Schwerpunkt lag dabei in den Bereichen Entwicklung von Elektronik und Steuerungen. Ich arbeitete beispielsweise bei den Firmen AVL, Steirische Elektronikwerke, Philips Lebring, Peem (wo ich ein CPU-System erstellte) und anderen. Für die Steirischen Elektronikwerke baute ich ein spezielles Netzgerät. Als ich feststellte, daß ich mit meinem Fachwissen an Grenzen stieß, entschloß ich mich zum Studium der Elektrotechnik an der Technischen Universität Graz, das ich 1987 mit der Diplomprüfung abschloß. Meine berufliche Tätigkeit unterbrach ich während des Studiums nicht. Neben meiner Arbeit bei der Firma Peem entwickelte ich unter anderem einen Cocktailmixkopf und eine elektronische Eiszange für die Gastronomie sowie einen Pistazienautomaten für die Firma Alinut. Ein sehr schwieriger Auftrag war die Formation von Autobatterien für die Firma Elpak. Dabei sollte ich die Leistungsfähigkeit der Akkus verbessern und optimieren. Ich begann mit der Fehlersuche, wobei ich feststellte, daß der Bleistaub beim Mahlen verbrennt, doch es gab in der Literatur keine Hinweise auf die Lösung dieses Problems. Ich baute ein Meßgerät, das beim Be- und Entladen der Batterie das Leistungspotential feststellen konnte und schrieb ein Programm zur Strombegrenzung, damit die Ladung optimal verlief. Die Arbeiten an diesem kniffligen Problem nahmen ein halbes Jahr in Anspruch. Nach Beendigung des Studiums machte ich mich 1988 im Bereich Softwareentwicklung selbständig. Anfangs baute ich Kassensysteme für die Gastronomie. Für ein deutsches Busuntemehmen mit 300 Bussen entwickelte ich gemeinsam mit einem Partner ein Programm rund ums Auto, wobei jedes Auto samt Fahrer, Ausstattung, Geschichte und Verfügbarkeit registriert ist, und für VW eine Robotersteuerung. Die Videothek im Rechbauerstudio wurde von uns mit einem Kassenprogramm ausgestattet. Über den Vertrieb unseres Kassenprogramms gelangte ich eher zufällig in den Besitz der Videothek „Conny Shop" in Feldbach. Als ich dafür werben wollte, erhielt ein Angebot für Gratiswerbung in City-Lights-Kästen. Doch das Drucken der Plakate war sehr teuer, und ich beschloß kurzerhand, eine digitale Druckmaschine zu erwerben, um meine Werbung selbst zu drucken. Bald darauf hatte ich auch Kunden, die Plakate von mir gedruckt haben wollten. Jetzt fehlte mir aber noch eine zufriedenstellende Beleuchtung für die City-Lights. Aus diesem Grund entwickelte ich Lichtpaneele, die sehr dünn sind und für eine optimale Ausleuchtung der Plakate sorgen. Diese Erfindung ist mittlerweile auf dem Markt so gefragt, daß wir Abnehmer für unsere Light Solutions auf der ganzen Welt haben.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mir etwas auszudenken, etwas zu entwickeln, das auch funktioniert. Es ist nicht notwendig, daß die ganze Welt applaudiert, für mich persönlich zählt die Lösung eines Problems, und sei sie auch noch so unbedeutend. Ein Erfolg ist es für mich aber auch, wenn ich mit meinen Mitmenschen gut auskomme. Viel zu verdienen ist zwar schön, aber für mich nicht der Inbegriff des Erfolges. Ich freue mich auch an kleinen Dingen, zum Beispiel, wenn der Kunde sich bei mir wohl fühlt und mein Geschäft zufrieden verläßt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, mein Umgang mit den Menschen, mein Erfindungsgeist und die Qualität meiner Produkte waren ausschlaggebend für meinen Erfolg. Ich bin ein genauer Mensch und gebe nicht auf, bevor ich die Lösung für ein Problem gefunden habe. In meiner Zielstrebigkeit habe ich mich selbst von pessimistischen Mitmenschen nicht beirren lassen, und Rückschläge haben mich nie vollends aus der Bahn werfen können. Auch diese Eigenschaften waren sicher von großer Bedeutung. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich war in meiner beruflichen Laufbahn immer mit Herausforderungen konfrontiert. Schwierige Aufgaben beschäftigen mich so lange, bis ich eine Lösung gefunden habe. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Einem jungen Menschen rate ich, jenen Beruf zu ergreifen, der ihm liegt. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✱ Trinkl Erwin Ing.

● Zur Person

Beruf: Logistiker. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Logis Industriedienstleistung GmbH., 3430 Tulln, Hauptplatz 14. Geboren - Datum, Ort: 20. Jänner 1967, Waidhofen an der Ybbs. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Stefan (1994) und Michaela (1996). Eltern: Gertrude und Erwin. Schöpferische Akte: Diverse Fachartikel. Mitgliedschaften: Pfadfinder; aktives Mitglied und Mitarbeit bei BVL (Bundesvereinigung Logistik) und ECR. Hobbies: Wandern, Laufen, Schifahren, Pfadfinder.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Höhere Technische Lehranstalt in Waidhofen an der Ybbs, Fachrichtung Betriebstechnik, an der ich 1987 die Matura ablegte. Nachdem ich den Präsenzdienst abgeleistet hatte, trat ich in die Julius Meinl AG ein und war in Wien zehn Jahre lang als Assistent des Vorstandes für Logistik tätig. 1999 wechselte ich zu Tibbett & Britten, wo ich den Bereich Solution Development für Zentraleuropa übernahm. 2004 übernahm ich den Aufbau

der Logis Industriedienstleistung GmbH in Tulln, als deren österreichischer geschäftsführender Gesellschafter ich fungiere. Zusätzlich zu dieser Tätigkeit halte ich am bfi Gastvorträge bei Logistikveranstaltungen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mich rundum glücklich zu fühlen. Hierzu gehören neben dem beruflichen Erfolg auch privater und gesellschaftlicher Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, meine persönliche Zufriedenheit ist gegeben. Ich fühle mich wohl und konnte meine Ziele erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin sehr zielstrebig, stecke meine Aufgaben ganz klar und achte als Geschäftsführer darauf, daß die Philosophie der Firma eingehalten wird. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin ein Mensch, der sich Herausforderungen sofort stellt und bei Problemen sogleich eingreift. Dies schätzen auch meine Mitarbeiter sehr. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Bei sämtlichen beruflichen Tätigkeiten, die ich bisher ausübte, merkte ich zu einem bestimmten Zeitpunkt, daß ich ein gefragter Mitarbeiter bin. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Mit dem Verkauf der Julius Meinl AG, bei der ich zehn Jahre lang tätig war, entschied ich mich, dieses Unternehmen zu verlassen und mich der Herausforderung der Tätigkeit in einer internationalen Firma zu stellen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist wichtiger - bei meiner Tätigkeit ist Kreativität unerläßlich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meinen beruflichen Weg prägte vor allem mein Vorgesetzter bei der Julius Meinl AG. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Das Erreichen gewisser Unternehmensziele wirkt sich finanziell dementsprechend aus. Berufliche Anerkennung erfahre ich auch, indem ich zu Veranstaltungen und Podiumsdiskussionen eingeladen werde, da ich auch Gastvorträge halte. Im privaten Bereich wurde ich in einem Verein, bei dem ich Mitglied bin, in den Vorstand geholt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Leider verstehen sehr viele Firmen nicht, was Partnerschaft bedeutet - gerade in unserer Branche brächte diese enorme Vorteile mit sich. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter spielen bei meinem Erfolg eine sehr große Rolle, da ich nur im Team erfolgreich sein kann und der Firmenerfolg von meinen Mitarbeitern und mir gemeinsam getragen wird. Ich lasse meine Mitarbeiter an diesem Erfolg teilhaben und arbeite dadurch mit einem sehr motivierten Team. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Am wichtigsten ist, daß ein Mitarbeiter über Einsatzbereitschaft und Motivation verfügt. Er sollte genauso unternehmerisch denken wie ich. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir arbeiten in einem gut strukturierten Team. Ich motiviere meine Mitarbeiter, indem ich ihnen Kompetenzen übertrage und ihnen deutlich vermittle, daß sie über diese Kompetenz auch tatsächlich verfügen. Ich mische mich in ihren Verantwortungsbereich nicht hinein. Sie wissen auch, daß ich voll hinter ihnen stehe, und daß sie sich bei Problemen ganz auf mich verlassen können. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Meine Mitarbeiter wissen, woran sie bei mir sind, da ich mich stets ganz klar ausdrücke, und da mein Wort zählt. Es gibt bei mir kein „vielleicht". Ich merke an ihrer Reaktion, daß sie sich mit der Arbeit identifizieren und sehr motiviert sind. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir arbeiten mit Partnerfirmen zusammen, für die wir die Logistik übernehmen. So können wir für große und kleine Unternehmen den Bereich Verpackung abdecken und verfügen über das erforderliche Know-how, das man benötigt, um Waren weltweit zu liefern. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Es gibt Spediteure, die transportieren, es gibt Verpacker, die Kisten liefern. Wir hingegen kümmern uns um die komplette Logistik und sind mit diesem Komplettpaket nahezu konkurrenzlos. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich kann Beruf und Privatleben gut und strikt trennen. Mir ist mein Privatleben sehr wichtig. Zu 90 Prozent gehört das Wochenende der Familie. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich verwende sehr viel Zeit für meine Fortbildung und achte darauf, auf dem Verpackungssektor permanent auf dem neuesten Stand zu sein. Ich lege auch Wert darauf, daß meine Mitarbeiter stets die neuesten Unterlagen zur Verfügung haben und Kurse besuchen. Gemeinsam mit dem bfi habe ich selbst einen Kurs für Verpackung zusammengestellt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Bereits in der Ausbildung sollte mehr Augenmerk auf unternehmerisches Denken gelegt werden, denn davon hängt das Funktionieren der Wirtschaft ab. Junge Menschen sollten das Ziel haben, selbst ein Unternehmen zu gründen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte in meiner Position so gefestigt sein, daß ich keine andere Stelle mehr suchen muß.

✶ Trinkl Maria

● Zur Person

Beruf: Gastwirtin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Gasthaus zum „Waldviertler Sepp" - Maria Trinkl., 3943 Schrems, Schulgasse 5. Geboren - Datum, Ort: 8. Februar 1951, Gerweis. Kinder: Klaus (1970) und Werner (1971). Eltern: Luise und Johann. Mitgliedschaften: Verein „Wirtshauskultur". Hobbies: Sport, Golf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Fachschule für Damenkleidermacher in Horn und arbeitete anschließend zunächst als Schneiderin. Nach meiner Heirat und der Geburt unserer Kinder half ich immer wieder im gastgewerblichen Betrieb meines Mannes mit. Mein Mann führte den Betrieb bis 1986. In diesem Jahr übernahm ich nach der Ablegung meiner Konzessionsprüfung für das Gast- und Schankgewerbe den Betrieb meines Gatten. Seit dem Tod meines Mannes im Jahr 1991 führe ich den Betrieb allein.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Im Gastgewerbe erlebe ich Erfolg, wenn unsere Gaststube voll ist und wir von unseren Gästen Lob und Anerkennung erhalten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich fühle mich durchaus als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin sehr ehrgeizig und zielstrebig. Ich arbeite gerne und viel und möchte damit erreichen, daß sowohl meine Gäste als auch meine Mitarbeiter glücklich sind. Dies bereitet mir selbst Freude. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ein gewisser Mißerfolg gehört zum Erfolg dazu. Ich finde es daher durchaus positiv, wenn ab und zu etwas nicht funktioniert. Dadurch wird man aufgerüttelt und achtet darauf,

Dinge beim nächsten Mal besser zu machen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Als alleinstehende, eher zurückhaltende Frau ist es für mich nicht immer ganz leicht, mich durchzukämpfen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Durch die langjährige Krankheit meines Mannes konnte ich mich nur lange Zeit nebenbei um das Geschäft kümmern. Nach seinem Tod konzentrierte ich mich voll auf unseren Betrieb, und es gelang mir, ihn gut in den Griff zu bekommen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Auf meinem Weg traf ich mehrere kleinere richtige sowie falsche Entscheidungen, aus denen ich wichtige Erkenntnisse gewinnen konnte. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich halte es für wichtig, stets authentisch zu sein. Nur das, wovon man selbst überzeugt ist, kann man leicht an andere vermitteln. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** In Schrems lebte eine hervorragende Wirtin, Frau Schönauer, die mir bereits vor 25 Jahren ein großes Vorbild war. Auch mein Mann prägte mich sehr. Er verfügte über enormes Wissen im Gastgewerbe, da er eine gute Lehrzeit hinter sich hatte, im Sacher gearbeitet hatte und viel in der Schweiz tätig war. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfahre ich von unseren Gästen, die immer wieder zu uns kommen und denen man anmerkt, daß sie gerne kommen. Mein Verhältnis zu ihnen ist von menschlicher Wärme geprägt. Von der Gemeinde und von Seiten des Bürgermeisters merke ich, daß unser Gasthaus geschätzt wird. Auch meine Tätigkeit im Ausschuß der Wirtschaftskammer empfinde ich als Anerkennung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich kenne kein ungelöstes Problem in unserer Branche. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle bei meinem Erfolg, denn ohne sie würde gar nichts funktionierte. Wir arbeiten wie eine große Familie zusammen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ehrlichkeit, Natürlichkeit und Freundlichkeit sind Grundvoraussetzungen. Ich spüre meist sehr rasch, ob ich einen guten Draht zu einem Menschen habe. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich pflege einen freundschaftlichen und familiären Kontakt zu meinen Mitarbeitern und nehme auch persönlich Anteil an ihrem Leben. Ab und zu unternehmen wir gemeinsame Schiausflüge und andere sportliche Aktivitäten oder besuchen gemeinsam ein Seminar. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärke liegt auf alle Fälle in der guten Küche. Viele unserer Gäste kommen aber auch gern auf einen Kaffee zu uns, da es bei uns gemütlich ist und sie sich hier wohl fühlen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich kenne keine Konkurrenz, sondern nur Kollegen. In Schrems bildeten wir eine Wirtegemeinschaft, die gut zusammenarbeitet. Fehlt einem meiner Kollegen etwas in der Küche, kommt er und borgt es sich von mir aus, und genauso kann ich umgekehrt auf die Hilfe meiner Kollegen zählen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Privatleben nimmt nur mehr einen kleinen Teil in meinem Leben ein. Leider litten früher oft auch meine Kinder unter meinem sehr zeitintensiven Beruf. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bin Mitglied des Vereins „Wirtshauskultur" und besuche jährlich fünf bis sechs Seminare ganz unterschiedlichen Inhalts im fachlichen und persönlichkeitsbildenden Bereich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich halte eine fundierte Ausbildung für sehr wichtig. Dadurch verkürzt man seinen Weg und seine Zeit zum Erfolg. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte gesund bleiben und meinen Betrieb bis zu meiner Pensionierung weiterführen, wobei ich hoffe, jemanden zu finden, der ihn dann übernehmen und weiterführen möchte. Ihr Lebensmotto: Immer positiv denken, die schlechten Tage kommen nämlich sowieso von alleine.

✱ Tripolt Peter

● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Innfrost Eis und Tiefkühlkost, Peter Tripolt., 4776 Diersbach, Am Bach 6. Geboren - Datum, Ort: 16. März 1948, St. Veit an der Glan. Familienstand: Verheiratet mit Hermine. Kinder: Tanja Maria (1972), Tina Alexandra (1974), Corinna Christina (1975), Florian Peter (1979) und Gregor Karl (1986). Eltern: Hildegard und Franz. Besondere Vorfahren: Der Familienname Tripolt ist bis ins Jahr 1421 belegt. Mitgliedschaften: 18 Jahre lang im Elternverein in den Schulen der Kinder aktiv tätig, Pfarrkirchenrat. Hobbies: Jagen, Wandern, Reiten, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule 1963 begann ich die Lehre zum Koch im Hotel „Weißes Lamm" in meinem Heimatort St. Veit an der Glan. 1966 legte ich die Lehrabschlußprüfung ab und leistete unmittelbar danach meinen Präsenzdienst beim Jägerbataillon in Bleiburg ab. Von 1967 bis 1971 arbeitete ich in verschiedenen Hotels und Gastronomiebetrieben in Österreich, Deutschland und in der Schweiz, um Erfahrungen in meinem Beruf zu sammeln. Dabei lernte ich in der Schweiz auch meine heutige Frau kennen. 1971 entschlossen wir uns, uns selbständig zu machen und führten fünf Jahre lang sehr erfolgreich das Volksheim in Traun. 1976 ergab sich eine neue berufliche Perspektive, und wir bauten - wiederum gemeinsam - eine Verkaufsniederlassung der Firma Schöller in Wörgl und später noch eine Niederlassung in Diersbach auf. Dies taten wir mit großem Erfolg. 1996 entschlossen wir uns aufgrund betriebsinterner Umstrukturierungen, ein neues Projekt zu starten. So gründeten wir im bereits vorhandenen Firmengebäude die Firma Innfrost, die sich auf die ganze Bandbreite an Tiefkühlprodukten spezialisiert hat und sich an die Gastronomie richtet. Diesen Betrieb führen wir nun seit 1997 sehr erfolgreich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, von meinen Kunden akzeptiert und geschätzt zu werden. Er ist die persönliche Befriedigung, etwas geschaffen zu haben und die Grundidee, die man ursprünglich als Ziel hatte, verwirklichen zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Wir stehen in unserer Branche unter sehr hohem Konkurrenzdruck. Um uns durchsetzen zu können, dürfen wir uns keine Nachlässigkeiten erlauben. Daß es uns gelingt, nun schon seit einigen Jahren gut bestehen zu können, ist ein großer Erfolg. Besonders stolz macht uns die Tatsache, daß unser jüngster Sohn den Betrieb weiterführen will. Dies zeigt, daß wir es als Eltern geschafft haben, unseren Kindern ein positives Bild von unserem Beruf und unserem Leben zu vermitteln. Alle unsere Kinder stehen voll hinter dem Betrieb und unterstützen uns nach besten Kräften. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist sicher meine Fähigkeit, mit Menschen umzugehen. Ich hatte immer meinen fixen Kundenstock, der die Zusammenarbeit mit mir sehr schätzte, da ich als ein vertrauenswürdiger und verläßlicher Geschäftspartner gelte. Wichtig sind meine persönliche Präsenz

und meine Nähe zum Kunden. Natürlich gehören fachliche Kompetenz, wo mir meine vorherige Tätigkeit als Koch eine enorme Hilfe ist, und Flexibilität, wenn es darum geht, Produkte rasch liefern zu können, zu den wichtigsten Erfolgskriterien. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Indem ich mich den Herausforderungen stelle und das Beste aus der Situation mache. Bisher ist dies immer gelungen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine erfolgreiche Entscheidung war es, unseren eigenen Betrieb zu gründen. Wir haben lange überlegt, und es hätte natürlich auch anderen Möglichkeiten gegeben, die zu dieser Zeit mehr Sicherheit versprochen hätten. Da wir uns aber ohnehin schon länger mit dem Gedanken getragen haben, uns wieder selbständig zu machen, wagten wir den Schritt. Heute wissen wir, daß das die richtige Entscheidung war. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich habe einen Beruf, der auf meine Persönlichkeit abgestimmt ist, und sobald es um diesen Bereich geht, kann man nur durch Authentizität punkten. Keine Form der Imitation könnte zielführend sein. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Gemeinde war sehr erfreut, einen neuen Betrieb dazuzukommen, da gerade in dieser Gegend jeder Arbeitgeber wichtig ist. Anläßlich des fünfjährigen Bestehens des Betriebes bekamen wir von der Gemeinde dann eine Fahne mit den Farben der Gemeinde auf unser Betriebsareal. Da dies offensichtlich nicht so leicht durchzusetzen ist, war dies eine beachtliche Anerkennung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Das Angebot, das unsere Firma liefert, muß natürlich perfekt sein - das ist Voraussetzung. Eine Besonderheit liegt noch in einem Hobby von mir. Ich liefere auf Wunsch ein exklusives Eisbuffet für besondere Anlässe, das auf jedem Fest eine Sensation darstellt. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir haben unser klar definiertes Gebiet, das wir mit ganzem Einsatz betreuen. Ein zufriedener Kunde wechselt nur schwer zu einem anderen Lieferanten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beruf und Privatleben sind bei uns untrennbar vereint. Die ganze Familie ist in das Unternehmen involviert und hilft dort mit, wo gerade Hilfe nötig ist. Wir arbeiten viel, haben aber auch Freude an unserer Arbeit. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist in jedem Beruf heute nicht allzu leicht, erfolgreich zu sein, doch noch schwerer ist es in einem Beruf, den man nicht gerne ausübt. Mein Rat lautet also, sich auf seine Interessen zu besinnen und sich eine Tätigkeit zu suchen, die den eigene Bedürfnissen entspricht. Natürlich muß man sich in der Berufswahl den Gegebenheiten und Bedürfnissen des hiesigen Arbeitsmarktes anpassen und sich innerhalb dieser Rahmenbedingungen zurechtfinden.

✱ Trippel Walter Mag.

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: WT Immobilienvermittlungs und Vermögensberatungs GmbH., 1230 Wien, Anton Krieger-Gasse 72. Geboren - Datum, Ort: 11. April 1947, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Karin. Kinder: Alexander, Nikolaus und Thomas. Eltern: Josef und Nina. Hobbies: Golf. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Sanierungen und Betriebsberatung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich die Handelsakademie absolviert hatte, studierte ich BWL an der WU in Wien. Weitere Qualifikationen stellen die Controller Akademie sowie ein Steuerberatungslehrgang dar. Nachdem ich bereits neben meiner Ausbildung als freiberuflicher Mitarbeiter beim ORF und an der WU Wien Erfahrungen gesammelt hatte, folgte ab 1971 mein erster Karriereabschnitt bei der Ersten Österreichischen Spar-Casse-Bank AG, wo ich vom Anlageberater über das Controlling in die Geschäftsführung und zum Prokuristen aufstieg. 1983 wechselte ich als Vorsitzender in der Vorstand der Beteiligungsfonds West AG Salzburg, diese Position nahm ich bis 2001 ein. Parallel dazu startete ich sukzessive auf selbständiger Basis eine weitere berufliche Laufbahn mit drei Standbeinen. In der Vermögensberatung, die ich heute nur mehr ad personam durchführe, erziele ich bei rund 15 Großkunden jährliche Renditen zwischen sechs und acht Prozent im Aktienbereich und festverzinslich. Ein weiterer Geschäftsbereich liegt in der Betriebsberatung. In den Jahren 1998 und 1999 konnte ich als geschäftsführender Gesellschafter bei Angermann und Partner, wo ich mich über meine Gesellschaften beteiligte, durch eindrucksvolle Provisionsumsätze in Ostdeutschland beträchtliche Einnahmen erzielen. Meine größte Passion stellt aber zweifellos das Immobiliengeschäft dar, große Freude hatte ich beispielsweise bei der Errichtung und dem anschließenden Verkauf zweier in Salzburg gelegener Einkaufszentren, dabei emmitierte ich den ersten Immobiliengewinnschein, den es hierzulande überhaupt gab.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Genugtuung. Erfolg ist etwas, das ich brauche, um leben zu können. Eine Zielsetzung vor Augen zu haben, ohne mich dabei beirren zu lassen, weiter zu gehen und das Ziel dann zu erreichen, empfinde ich als höchstes Glück im Leben. **Sehen Sie sich als erfolg-reich?** Als erfolgreicher Geschäfts-mann und glücklicher Familienvater bin ich sehr zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Eltern ermöglichten mir eine gute Ausbildung, im übrigen arbeitete ich seit meinem 16. Lebensjahr neben der Ausbildung. So schuf ich mit eine Art Spielwiese und konnte ohne größere Konsequenzen Fehler machen - was im gehobenen Management undenkbar wäre. Mentoren spielten auch eine wichtige Rolle in meiner Entwicklung, so wurde ich beispielsweise in der Ersten Österreichische Spar-Casse-Bank als Analyst für Aktien aufgenommen, mußte aber anfangs ausschließlich Kupons schneiden, bis ein Vorgesetzter, Herr Dr. Ulrich, auf meine Fähigkeiten aufmerksam wurde und meine Karriere förderte. In späterer Folge zeigte sich meine gute Hand bei der Menschenführung als wichtiger Erfolgsfaktor. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** In meiner Zeit als geschäftsführender Prokurist bei der Constantita Beteiligungsfonds AG fand ich in Herrn Dr. Josef Taus ein großes Vorbild, damals erhielt ich auch die Gelegenheit, das Beteiligungsfondsgesetz von der Pike auf mitgestalten zu können. Einen zweiten großen Lehrmeister fand ich in Dr. Hans Leobacher, dessen Vertrauen ich nicht enttäuschte, indem ich in 20 Jahren Vorstandstätigkeit bei der Beteiligungsfonds West AG Salzburg jedes Jahr Gewinne erzielte, riesige Dividenden ausbezahlte sowie eine eigene Leasinggesellschaft mit über sieben Milliarden Bilanzvolumen aufbaute, diese ohne Ausfälle verwaltete und 2002 schließlich liquidierte. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Zweifellos stellen fachliche Fähigkeiten eine grundlegende Voraussetzung dar, wobei auch menschliche Komponenten

sehr wichtig sind. Yuppies hatten bei mir nie eine Chance, einem ruhigen Familienleben kommt ein hoher Stellenwert zu, da private Geborgenheit ein wesentliches Erfolgskriterium darstellt. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Meine Auftraggeber kommen in der Regel dann zu mir, wenn andere nicht mehr können, da ich den Ruf genieße, Unmögliches möglich zu machen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Um Erfolge im gehobenen Management zu erreichen, muß man von Anfang an einen um mindestens 50 Prozent höheren Arbeitseinsatz als andere in angestellter Position erbringen. Auch ist es von Vorteil, große Unternehmen zu suchen, um schon früh als Trainee an fähige Manager heranzukommen, wohingegen Selbständigkeit in frühen Zeiten zu vergleichen ist mit einem Prellbock, auf den man zufährt. Wenn man diese Voraussetzungen erfüllt hat, empfiehlt es sich, nicht länger als zehn Jahre im gleichen Unternehmen zu bleiben. Regionale Bindung sehe ich auf jeden Fall als kontraproduktiv, nur international sind wirklich große Erfolge möglich. In diesem Zusammenhang ist die Kenntnis von Fremdsprachen enorm wichtig. Last but not least gilt für die Menschenführung der Grundsatz: Härte nicht den Mitarbeitern, sondern sich selbst gegenüber. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine größte Zielsetzung besteht darin, meinen drei Söhnen zu helfen, beruflich etwas zu erreichen. Wenn meine Gesundheit es zuläßt, möchte in noch größere Immobilienprojekte abwickeln und in jedem Fall als Mentor aktiv bleiben, da ich gerne jungen Menschen helfe. Die ersten 15 Jahre standen Karriere und Überleben im Mittelpunkt meines Lebens, abgelöst von Arbeit, Familie und Kultur in wechselnden Prioritäten.

✱ Tschuchnik Anton

● Zur Person

Beruf: Bankangestellter. Funktion: Geschäftsleiter. Tätig bei: Raiffeisenbank Liebochstainz reg. GenmbH., 8510 Stainz, Grazer Straße 7. Geboren - Datum, Ort: 1. September 1971, Graz. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Emmi Wippel. Eltern: Thomas und Juliane. Mitgliedschaften: Freiwillige Feuerwehr. Hobbies: Fußball, Gemeinderat in Rassach.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura an der Handelsakademie Deutschlandsberg im Jahr 1990 begann ich in der Raiffeisenbank Liebochstainz meine berufliche Laufbahn. Ich war zuerst im Backoffice-Bereich in der Buchhaltung tätig. 1992 wurde ich zur Ableistung des Präsenzdienstes für acht Monate dienstfrei gestellt. 1993 wurde ich am Schalter eingesetzt und wechselte 1998 in die Kreditabteilung. Im Sommer 2002 erhielt ich die Prokura, übernahm die Leitung der Kreditabteilung und wurde im Juni 2005 zum Geschäftsleiter bestellt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg wird einem nicht in die Wiege gelegt. Erfolg liegt darin, zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein und ein gutes Gespür zu haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war harte Arbeit, sowohl beruflich als auch privat, meine Bereitschaft, mich weiterzubilden, und zusätzlich auch ein Quentchen Glück bzw. die Gabe, zur richtigen Zeit das Richtige zu tun. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Von meinem ehemaligen Kollegen habe ich in fachlicher Hinsicht viel gelernt. Er war ein Fachmann auf seinem Gebiet und hat sehr oft die richtige Balance zwischen wirtschaftlicher und sozialer Komponente gefunden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Frage der Eigenständigkeit unserer Bankengruppe ist ein aktuelles, häufig diskutiertes Thema. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Das Unternehmen ist nur so gut wie die Mitarbeiter. Ich versuche daher immer, die Kunden und die Mitarbeiter in den Mittelpunkt meiner Tätigkeit zu stellen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die fachlichen Voraussetzungen sind zu Beginn eher nachrangig, denn dieses Wissen kann man sich aneignen. Wichtiger sind mir das private Umfeld eines Bewerbers, sein Engagement, seine Zielvorstellungen und sein Auftreten, das unseren Anforderungen entsprechen muß. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Mitarbeiter müssen sich im Unternehmen wohl fühlen, aber auch ihre Leistung erbringen. Ich möchte durch Engagement und Optimismus selbst Vorbild sein. Anreiz bietet auch ein internes Provisionssystem sowie die Durchführung von Mitarbeitergesprächen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind durch unsere Unabhängigkeit sehr flexibel, sodaß unsere Kunden begeistert sind, und wir sind mit unserer Region eng verbunden. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Es gibt nur Mitbewerber, wobei die Marktanteile in unserer Region vergeben sind. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mit dem Unternehmen weiterhin ein starker und verläßlicher Partner für unsere Wirtschaft und Kunden bleiben. Persönlich möchte ich die Herausforderung als Geschäftsleiter bestens meistern. **Ihr Lebensmotto?** Wenn alle das Ziel kennen, dann stimmt die Richtung.

✱ Tulach Andreas

● Zur Person

Beruf: Gärtner. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Andreas Tulach, Friedhofsgärtnerei., 3002 Purkersdorf, Berggasse 18. Geboren - Datum, Ort: 21. Oktober 1958, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Heidi, geb. Brandt. Kinder: Raphaela (1996). Eltern: Herta und Oskar. Mitgliedschaften: Wirtschaftsbund Purkersdorf, Wirtschaftskammer. Hobbies: Musik, Motorrad (Harley Davidson).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich trat mit 16 Jahren in den elterlichen Betrieb ein. Gemeinsam mit meiner Mutter baute ich die Firma aus, nachdem mein Vater uns verlassen hatte. Meine Mutter führte noch ein relativ strenges Regiment, aber die praktische Umsetzung oblag mir in weiten Teilen. 1994 übernahm ich den Betrieb dann als alleiniger Inhaber.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Zum Erfolg gehören eine Familie, Gesundheit, gesellschaftliche Anerkennung und natürlich eine wirtschaftliche Basis, die es einem ermöglicht, ein gutes Auskommen zu haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe

ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Natürlich beruht der Erfolg vor allem auf der Arbeit, die man investiert hat. Fleiß und Verläßlichkeit sind ebenfalls wesentlich, und ich übernahm außerdem einen bereits etablierten Betrieb. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Mein Erfolgsgefühl ist eigentlich langsam gewachsen, ohne daß ich mir darüber Gedanken gemacht hätte. Allerdings darf ich auch sagen, daß mir nichts geschenkt wurde, ich mußte mir schon alles selbst erarbeiten. Ich habe auch beispielsweise ein Motorrad, das ein in Österreich Unikat ist. Daß das möglich ist, empfinde ich auch als Erfolg. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Beruflich erfahre ich täglich Anerkennung durch meine Kunden, die mir Lob für die hohe Qualität aussprechen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Purkersdorfer Friedhof wurde an einer sehr ungünstigen Stelle errichtet, wodurch es zu Problemen mit dem Grundwasser kommen könnte, aber die Gemeinde will das Problem nicht wirklich ernstnehmen. Die Sanierung stellt offenbar eine Investition, die nicht unbedingt populär ist, weil sie sehr kostenintensiv wäre, ohne daß man wirklich sähe, wofür das Geld ausgegeben wird. Ein weiteres Problem ist die ausländische, vor allem holländische Konkurrenz. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Meine Firma zeichnet sich vor allem durch hohe Flexibilität, Qualität, und Know-how aus - es gibt kaum Bereiche, die ich nicht abdecken könnte. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Da jeder Friedhofsgärtner seinen eigenen Bereich abdeckt, gibt es eigentlich keine wirkliche Konkurrenz. Dem Mitbewerb gegenüber verhalte ich mich fair, aber zielstrebig. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das gelingt mir eigentlich sehr gut, was nicht selbstverständlich ist, da meine Frau im Betrieb mitarbeitet. Wir haben aber auch den Vorteil, daß wir uns unsere Arbeit recht flexibel einteilen können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde meiner Tochter nicht unbedingt raten, das gleiche zu machen wie ich. Auch braucht man für diesen Beruf ein widerstandsfähiges Nervenkostüm, und diese Tätigkeit ist nicht jedermanns Sache. Das wichtigste ist, einen Beruf zu ergreifen, der einem Freude bereitet. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele sind eher bescheiden: ich möchte gesund bleiben und in Ruhe alt werden.

✱ Turner Agnes Dr.

● Zur Person

Beruf: Pädagogin. Funktion: Universitätsassistentin. Tätig bei: IFF Alpen-Adria Universität Klagenfurt, Institut für Unterrichts- und Schulentwicklung-IUS., 1070 Wien, Schottenfeldgasse 29/3. Geboren - Datum, Ort: 10. Februar 1976, Neunkirchen. Familienstand: Verheiratet mit Jason, BA. Kinder: Caroline (2005). Schöpferische Akte: Begleitforschung zum Unterrichtslehrgang Psychoanalytische Pädagogik - Persönlichkeitsentwicklung und Lernen am IFF Wien, IUS, Institut für Psychologie Klagenfurt, 2004; Über die Bedeutung der emotionalen Aspekte beim Lernen und Lehren, in: Lauritsch, Berger (Hrsg.): Klagenfurter Beiträge zur Technikdiskussion. Heft 107, S. 58-64, 2005; Supervision im Container - Über psychodynamische Prozesse von Supervision im Jugendzentrum in Hinblick auf Organisation, Team und Klient/innen, Abschlußarbeit, 2005. Mitgliedschaften: Forschungsgruppe (FOG) am Institut für Unterrichts- und Schulentwicklung, Österreichischer Supervisoren-Verein. Hobbies: Entspannung, Yoga, Kulinarik, Wein, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1994 am BORG Wiener Neustadt studierte ich Pädagogik, Psychologie und Publizistik an der Universität Wien. Ein Auslandssemester verbrachte ich in Florenz. Im Zuge meiner Diplomarbeit „Die Dynamik im Jugendzentrum aus der Perspektive der Jugendlichen" bekam ich Lust darauf, mehr im wissenschaftlichen Bereich zu arbeiten. Nach Abschluß meines Studiums 1999 arbeitete ich in einem Berufsorientierungsinstitut und begann parallel dazu meine Dissertation mit dem Titel „Die Unterstützung der Gruppe bei der Arbeitssuche - Analyse gruppendynamischer Prozesse am Beispiel arbeitssuchender Jugendlicher in einem Berufsorientierungskurs" im Fach Pädagogik zu verfassen. Ich lernte meinen späteren Mann, einen Engländer, kennen und verbrachte ein Semester in England. Von Juni 2002 bis März 2003 war ich mit der Leitung des Diskussionsforums am Berufspädagogischen Institut der Österreichischen Jungarbeiterbewegung in Mödling betraut und wurde ab Juni 2002 als Projektleiterin auf freiberuflicher Basis bei einem Kooperationsprogramm mit der University of Washington (Seattle) eingesetzt. Von Oktober 2003 bis November 2004 war ich als wissenschaftliche Mitarbeiterin am Institut für Unterrichts- und Schulentwicklung an der Fakultät für Interdisziplinäre Fortbildung und Forschung tätig, danach begann ich nach entsprechender Fortbildung als Supervisorin und Coach zu arbeiten, und nach der Geburt meiner Tochter Caroline im Jänner 2005 begann ich wieder als wissenschaftliche Mitarbeiterin am Institut für Unterrichts- und Schulentwicklung zu arbeiten. Meine Arbeitsschwerpunkte sind die Lehre sowie Forschungsaktivitäten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg verbinde ich mit persönlicher Zufriedenheit, die das Resultat aus meiner Überzeugung ist, etwas geschafft zu haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin stolz auf das bisher Erreichte. Natürlich ist mir manchmal bewußt, daß Erreichtes auch einen gewissen Erwartungsdruck mit sich bringt, und mir ist die Vereinbarkeit meiner persönlichen mit den beruflichen Bedürfnissen sehr wichtig. Speziell als Frau mit Kind muß man darauf achten, beruflich am Ball zu bleiben. Man muß streckenweise zurückstecken können, wenn man in allen Bereichen aktiv sein will. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin sehr diszipliniert, und was ich anfange, beende ich auch. Zu meinen Eigenheiten gehört eine wache Neugierde, ich schaue hinter die Dinge und Geschehnisse. Ich versuche Ziele unverkrampft zu erreichen und gehe authentisch an meine Aufgaben heran. Man muß Dinge und Ereignisse auch genießen können. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich versuche in jedem Fall die Ruhe zu bewahren, besinne mich und betrachte Probleme erst einmal aus einem analytischen Blickwinkel. Ich kann über meinen Schatten springen und gegebenenfalls um Hilfe fragen. Nachdem ich andere Meinungen eingeholt habe, wäge ich ab und wähle jenen Weg, der am besten für mich ist. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger,**

erfolgreich zu sein? Wenn man im Arbeitsleben steht, muß man sich voll auf eine Sache konzentrieren. Es gibt daneben aber noch anderes. Ich habe ja zum Beispiel noch die Verantwortung für meine Tochter, und so ist es oft notwendig, einen regelrechten Spagat zu schaffen, um die beiden Bereiche zu vereinbaren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wichtig, den Realitätsgehalt seiner Träume zu überprüfen, um dann einen Weg einzuschlagen, den man konsequent geht. Vorbilder sind für junge Menschen wichtig, um sich einordnen zu können. Man muß immer wieder in sich hineinhören, um schließlich seinen eigenen Weg zu finden. Von Bedeutung ist letztendlich eine gute Ausbildung im angestrebten Bereich. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Zunächst möchte ich eine eigene Praxis für Supervision und Coaching eröffnen. Ich halte viel von gegenseitiger Unterstützung und weniger von einsamer Arbeit, daher kann ich mir gut vorstellen, eine Praxisgemeinschaft zu gründen. Weiters ist mir die wissenschaftliche Arbeit bzw. das Publizieren von Beiträgen wichtig. Auch kann ich mir vorstellen, meine Familie zu vergrößern.

✱ Uher Georg Ing.

● Zur Person

Beruf: Tischlermeister und Innenarchitekt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Einrichtungsstudio Ing. Georg Uher KEG., 1030 Wien, Landstraßer Hauptstraße 173-175/X/1. Geboren - Datum, Ort: 11. Juni 1963, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Manuela. Kinder: Dominic (1993) und Florian (1996). Eltern: Maria Magdalena und Georg. Hobbies: Schifahren, Radfahren, Fitneß, Musik (Klavier, Saxophon, Klarinette). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Möbelrestaurator (Meisterprüfung 1993).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der AHS-Matura absolvierte ich in Mödling das zweijährige Kolleg für Möbel- und Innenausbau, das ich 1983 erfolgreich abschloß. Es folgte der Präsenzdienst, und daran anschließend absolvierte ich zwei Jahre lang ein Praktikum beim damaligen Innungsmeister der Wiener Tischler, Herrn KommR. Steiner. Nach Abschluß dieser Ausbildung arbeitete ich im Einrichtungshaus Dorkahof in Wien-Neubau als Kundenbetreuer, zwischenzeitlich wurde mir 1987 der Ingenieurstitel verliehen. Da mir als Kundenberater die manuelle Handwerkstätigkeit fehlte, tischlerte ich nebenbei noch im elterlichen Betrieb und absolvierte dort auch eine Ausbildung zum Möbelrestaurator. Es gibt nur noch sehr wenige Tischlereien und Spezialisten, bei welchen man diese Kunst erlernen kann. Mir machte diese Ausbildung sehr großen Spaß, und 1993 legte ich die Meisterprüfung ab. Ich war in diesem Bereich auch einige Jahre tätig, ehe ich im Mai 1999, nach halbjähriger Umbauphase, mein eigenes Einrichtungsstudio eröffnete. Hier kümmere ich mich einerseits um Beratung und Planung, andererseits kann ich durch meine praktische Ausbildung spezielle Kundenwünsche auch direkt in der Werkstatt umsetzen. Von der ersten Skizze und Idee bis zum fertigen Möbelstück liegt alles in einer Hand - das ist unsere große Stärke. Ich zeichne übrigens alle Pläne per Hand, was von den Kunden auch sehr geschätzt wird. Service, Beratung und Kundenbindung sind uns sehr wichtig, daher veranstalten wir auch regelmäßig Events, vom Weihnachtspunsch bis zu Kochvorführungen. Wir sind auch auf den größten Einrichtungsmessen in Wien präsent: im Frühjahr auf der Wohnen & Interieur und im Herbst auf der Wohndesign in der Wiener Hofburg. Weitere Stärken unseres Einrichtungsstudios sind beste Qualität, genaue Verarbeitung und Pünktlichkeit. Seit Eröffnung der Firma gab es noch keine einzige Reklamation.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich freue mich schon am Freitag abend auf den kommenden Montag, weil mir meine Arbeit einfach unglaublichen Spaß macht. Ich plane und zeichne jedes Kundenprojekt so, als wäre es für mich selbst, und meine Begeisterung überträgt sich auch auf meine Kunden. All diese Aspekte machen meinen Erfolg aus. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich gebe mich mit dem Erreichten nicht zufrieden, ich möchte mich ständig weiterentwickeln. Mein Beruf ist sehr kreativ, und ich muß ständig am Puls der Zeit bleiben, Messen besuchen und mich informieren. Aber das Wichtigste ist die Identifikation mit dem Beruf. Diese positive Energie kommt dann auch von den Kunden wieder zurück. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Die Musik, von klassisch bis lateinamerikanisch, ist eines meiner größten Hobbys, und dabei kann ich herrlich entspannen und meine Batterien wieder aufladen. Heute genieße ich Musik vorwiegend als Konsument, früher spielte ich auch in einer Band. Leider ist das aktive Musizieren aus Zeitgründen immer seltener geworden. Die Familie, die Musik und der Sport geben mir Kraft für die Herausforderungen des Berufsalltags. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Auf handwerklichem Gebiet hat mir mein Vater, der selbst Tischler war, sehr viel beigebracht. In vielen anderen Bereichen, etwa in der Arbeitsvorbereitung oder im Verkauf, habe ich sehr viel von meinen Kollegen und Vorgesetzten im Einrichtungshaus Dorkahof gelernt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die tollste Anerkennung ist für mich, wenn ein Kunde sagt: „Die Zeichnung ist wunderschön, aber das fertige Möbel ist noch viel schöner!" Das Lob zufriedener Kunden macht mich glücklich und stolz. Ich hatte sogar schon Kunden, die vor Freude weinten - das ist eine phantastische Bestätigung der Arbeit. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich arbeite mindestens 60 Wochenstunden in der Firma, und als selbständiger Unternehmer kann ich meinen Beruf geistig nie ganz ausblenden. Trotzdem nehme ich mir genügend Zeit für unsere beiden Söhne, wir gehen gemeinsam vielen sportlichen Aktivitäten nach. Meine Frau Manuela ist ebenfalls in der Firma tätig. Sie unterstützt mich sehr und ist für die Buchhaltung und für die Dekorationen sowie Accessoires in unserem Studio zuständig. Wenn ich auf Montagen bin, vertritt sie mich in unserem Wohnen Erleben Studio **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich habe zwei Söhne und würde mich zwar freuen, wenn sie eines Tages den Betrieb übernehmen, doch das ist alleine ihre Entscheidung. Junge Menschen sollen einen Beruf ergreifen, der ihnen wirklich liegt oder Freude und Spaß macht.

✱ Ühlein Wolfdietrich Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Green House Immobilienvertriebs GmbH., 1130 Wien, Hietzinger Hauptstraße 22, Ekazent. Geboren - Datum, Ort: 8. April 1949, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Elisabeth. Kinder: Markus (1981) und Angelika (1990). Eltern: Ingeborg und Dr. Albert. Besondere Vorfahren: Großvater Prof. Dr. Siegfried Theiß (1882 bis 1963), Maler, Architekt und Professor an der Technischen Hochschule Wien, bedeutendes Werk: Hochhaus in der Herrengasse - das erste Hochhaus Wiens, Planung der alten Reichsbrücke, sowie zahlreiche Amts- und Kirchenbauten, oftmals als Wettbewerbssieger. Mitgliedschaften: Vereinigung der ehemaligen Gymnasiasten Hietzing. Hobbies: Tennis, Golf, Segeln, Kochen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte das Studium der Technischen Chemie an der TU Wien, das ich 1975 abschloß. Danach begann ich meine praktische Berufslaufbahn als Projektingenieur bei einer Anlagenbaufirma, wobei ich mich aber im Laufe der Jahre immer mehr von der Chemie entfernte und Richtung Verkauf tendierte. Die Chemie war nur mehr Mittel zum Zweck, da mich der Verkauf viel stärker interessierte. Ich war dann drei Jahre für die amerikanische Firma Union Carbide im Verkauf von Chemieprodukten und Spezialchemikalien tätig und in weiterer Folge für einen schwedischen Konzern. Mitte der achtziger Jahre kam ich zur Semperit Technische Produkte GmbH, wo ich zunächst als Verkaufsleiter arbeitete und schließlich als Divisionsleiter für technische Produkte zuständig war. 1990 nahm ich das Angebot eines Computer-Hardware-Distributors an und wechselte als Geschäftsführer in die EDV-Branche. Die Position und der rasant wachsende Computermarkt waren eine tolle Herausforderung, die mir viel Freude gemacht haben. Da ich ein sehr vielseitig interessierter Mensch bin, lockte mich 1993 wieder eine neue Herausforderung, und ich wagte mit meiner Tätigkeit für die Firma Wippel & Co KG den Sprung in die Immobilienbranche. Bei dieser sehr renommierten Kanzlei lernte ich das Immobiliengeschäft in der Praxis von der Pike auf. Nebenbei absolvierte ich einen einjährigen Abendkurs am WIFI, um die Gewerbeberechtigung für Verwalter, Makler und Bauträger zu erlangen. Ich legte die Prüfung 1994 mit ausgezeichnetem Erfolg ab und wurde dann auch gewerberechtlicher Geschäftsführer bei der Firma Wippel & Co. Schon seit meiner Tätigkeit für das EDV-Unternehmen wurde der Wunsch immer stärker, mich eines Tages mit einer eigenen Firma selbständig zu machen. Ende 1997 war es soweit, und ich gründete die Green House Immobilienvertriebs GmbH. Der Name deutet bereits ein wenig an, auf welche Bereiche wir besonders spezialisiert sind - nämlich gehobene Immobilien am grünen Stadtrand, aber auch Häuser am ökologischen Sektor. Wir sind kein Massenbetrieb, sondern kümmern uns sehr intensiv, seriös und individuell um die Wünsche der einzelnen Kunden. Demnächst werden wir sogar als kleiner Bauträger für gepflegte Wohnungseigentumsanlagen auftreten. Wir arbeiten hier mit einem hervorragenden Architekten und einem Techniker zusammen, und wollen uns vorsichtig - step by step - auch in diese Richtung entwickeln. Parallel dazu werde ich regelmäßig mit der Erstellung von Verkehrswertgutachten für Immobilien und Grundstücke betraut, einer sehr interessanten und verantwortungsvollen Tätigkeit.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg sollte sich sicherlich auch finanziell messen lassen, das ist einfach ein wichtiger Teilbereich. Erfolg kann aber auch ein positives Feedback sein, wenn man etwas Tolles auf die Beine gestellt hat, ohne unbedingt einen finanziellen Gewinn daraus zu ziehen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Hier frage ich mich: Wo beginnt Erfolg, wo hört er auf? Ich muß nicht Dietrich Mateschitz sein, um mich erfolgreich zu fühlen. Ich bin mit dem bisher Erreichten sehr zufrieden und feiere auch meine Erfolge, denn man sollte nicht vergessen zu leben. Ich werde mein Leben nicht bremsen oder einschränken, nur um noch erfolgreicher zu werden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Von meiner schulischen Ausbildung am Humanistischen Gymnasium habe ich ein sehr breites und gutes Allgemeinwissen mitgenommen. Mein Studium an der Technischen Hochschule war ebenfalls eine ausgezeichnete Basis für den Erfolg. Meine Familie und meine Frau Elisabeth haben natürlich auch sehr stark zum Erfolg beigetragen. Außerdem bin ich ein kommunikativer Mensch, der konsequent an der Umsetzung seiner Ziele arbeitet. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Die Maklerbranche ist sehr hart, weil ich hier Kunden habe, die ich nicht durch mein Geschick halten und zu weiteren Käufen bringen kann, weil üblicherweise ein Interessent nur einmal in seinem Leben eine Wohnung oder ein Haus kauft. Oft glaubt man, ein Geschäft fix in der Tasche zu haben, doch dann kommen plötzlich unbeeinflußbare Faktoren ins Spiel, und der Abschluß platzt. Man muß also sehr gut mit Rückschlägen umgehen können. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, in die Immobilienbranche zu gehen, war absolut richtig. In diesem Umfeld fühle ich mich sehr wohl, und die Arbeit macht trotz der branchenbedingten Schwierigkeiten große Freude. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Leider sind der Ruf und das Image der Makler noch immer sehr schlecht. Da wir uns vorwiegend an eine gehobenere Zielgruppe richten, und ich außerdem Akademiker bin, bin ich mit diesem Mißtrauen eher selten konfrontiert. Trotzdem sollte von der Interessenvertretung unseres Berufsstandes alles Mögliche getan werden, um dieses Defizit zu reduzieren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich besuche regelmäßig alle interessanten Seminare, die für unsere Branche angeboten werden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Sofern es im Rahmen der Möglichkeiten liegt, kann ich eine akademische Ausbildung nur empfehlen. Das hilft in sehr vielen Lebenslagen und eröffnet viele Chancen im Beruf. Auch ein bißchen mehr Biß und Konsequenz könnten den jungen Menschen nicht schaden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte möglichst gut und gesund weiterleben, und mit 100 Jahren an einem Schlaganfall am Golfplatz sterben. **Ihr Lebensmotto?** Es gibt nur ein Leben, und das soll man auch genießen.

✱ Ulm Martin R. Univ.-Prof. Dr.

● Zur Person

Beruf: Facharzt für Frauenheilkunde und Geburtshilfe. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Univ.-Prof. Dr. Martin R. Ulm - Facharzt für Frauenheilkunde und Geburtshilfe., 1010 Wien, Dominikanerbastei 21. Geboren - Datum, Ort: 29.

Juni 1959, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Univ.-Prof. Dr. Barbara. Kinder: Patricia (1994), Clemens (1999) und Victoria (2002). Eltern: Hofrat Dr. Rudolf und Edith. Schöpferische Akte: 60 Beiträge als Erst- und Koautor in nationalen und internationalen Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: Gesellschaft der Ärzte in Wien, Österreichische Gesellschaft für Gynäkologie und Geburtshilfe, Österreichische Gesellschaft für Ultraschall in der Medizin (ÖGUM), Berufsverband der Österreichischen Gynäkologen. Hobbies: Reisen, Lesen, Familie, früher auch Squash (Österreichischer Staatsmeister 1980 und 1982). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Oberarzt am AKH, Universitätsklinik für Frauenheilkunde; Labor für Histologie und Zytologie, Dr. Ulm GmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich legte 1978 die AHS-Matura ab und begann anschließend das Studium der Medizin. Da mein Vater Facharzt für Gynäkologie und Geburtshilfe sowie für gynäkologische Histologie und Zytologie war, war ich in dieser Richtung vorbelastet. Im Jahr 1987 promovierte ich zum Doktor der Medizin. Nach Ableistung des Präsenzdienstes ging ich 1989 für einige Monate nach Südafrika, wo ich an der Universitätsklinik Bloemfontein als Tumusarzt in der Chirurgischen Abteilung arbeitete. Zurück in Österreich absolvierte ich am Krankenhaus des Göttlichen Heilands die restlichen Gegenfächer. 1991 war ich vier Monate in der gynäkologischen Ambulanz am AKH Wien tätig, dann erhielt ich eine Stelle als Assistenzarzt an der ehemaligen II. Universitätsfrauenklinik Wien. Im Juli 1995 wurde ich Facharzt für Frauenheilkunde und Geburtshilfe und eröffnete in weiterer Folge im ersten Wiener Bezirk eine Privatordination. 1997 wurde ich zum stationsführenden Oberarzt ernannt, zwei Jahre später habilitierte ich mich, und im Jahr 2000 wurde ich zum außerordentlichen Universitätsprofessor für Frauenheilkunde und Geburtshilfe ernannt. Neben meiner Oberarzttätigkeit am AKH und der Privatpraxis betreibe ich gemeinsam mit meinem Bruder das Labor für Histologie und Zytologie. Dieses Labor wurde von meinem Vater gegründet, und wir führen es seit seinem Tod weiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich klar mit dem Erreichen meiner Ziele definiert. Als Universitätsprofessor möchte ich erlerntes Wissen weitergeben, und wenn die Studentenschaft dieses Wissen aufnimmt, sehe ich dies als Erfolg an. Der wahre Erfolg liegt jedoch in der Vereinbarung von Berufs- und Privatleben. Erst wenn ich es schaffe, beruflich zu reüssieren und ein intaktes Familienleben zu führen, ist Erfolg tatsächlich gegeben. Diese Vereinbarung von Beruf und Familie ist mir enorm wichtig. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe mir meine Ziele erreichbar und nicht zu hoch gesteckt. Für mich ist es sehr wichtig, zu lehren und meiner Familie die Zeit widmen zu können, die sie verdient. Da ich diese Ziele erreicht habe, würde ich meinen Erfolg nicht anzweifeln. Für mich liegt der wichtigste Erfolg in der Zufriedenheit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Zeit in Afrika war eine der wichtigsten Erfahrungen während meiner Ausbildungszeit. Ganz anders als bei uns wird in Südafrika sehr großer Wert auf praxisbezogenes Lernen gelegt, und mir wurde bewußt, daß ich mit meiner Ausbildung teilweise weniger wußte als südafrikanische Studenten. Der Erfolg meiner Ordination stellte sich ein, weil ich über all die Jahre konsequent Weiterbildung betrieb, um meinen Patientinnen beste Beratung zu bieten. Sehr wichtig ist mir auch, in Beruf und Privatleben klare Prioritäten zu setzen. Ich habe für mich definiert, wieviel ich verdienen möchte, und wieviel ich dafür zu tun bereit bin. Nicht die Möglichkeiten, die man hat, bestimmen ein erfolgreiches Leben, sondern die Entscheidungen, die man trifft. Ich wußte immer ganz genau, was ich will, und wie ich es erreichen kann, und traf so die richtigen Entscheidungen. Ich habe den Blick für das Wesentliche und vergeude keine Zeit mit unwichtigen Dingen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Meine Zufriedenheit nahm durch meine Heirat, meine Habilitation und meine Kinder zu. Ich halte die Balance in meinem Leben aufrecht und sehe mich dadurch als sehr zufriedenen Menschen, denn ich entschied mich bewußt für das Familienleben und bin froh darüber. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater war beruflich und menschlich ein Vorbild für mich. Er war ebenfalls Gynäkologe, hatte drei Kinder, und von ihm lernte ich, wie ein gutes Management funktioniert. Er war beruflich stark engagiert und gleichzeitig ein guter Vater und Ehemann. Er prägte mich sicherlich am meisten, allein schon bei der Berufswahl. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein Problem in unserem Fach ist die pränatale Diagnostik. Ein konkreter Fall, der hohe Wellen schlägt, war das OHG-Urteil, das einen Frauenarzt zu Unterhaltszahlungen für ein behindertes Kind verpflichtet hat - obwohl dieser die schwangere Frau zu weiteren Untersuchungen an eine Risikoambulanz überwiesen hatte, da er vermutet hatte, daß mit dem ungeborenen Kind etwas nicht in Ordnung sein könnte. Die Frau hatte seine Anweisungen jedoch nicht befolgt und ein behindertes Kind zur Welt gebracht. Das Gericht war der Meinung, der Arzt hätte sie dramatischer aufklären müssen, oder im Klartext: Er hätte ihr Angst machen müssen. Bei solchen Entscheidungen steht zu befürchten, daß wir bald amerikanische Verhältnisse im schlechtesten Sinne haben. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie spielen eine nicht zu unterschätzende Rolle. Die Mitarbeiter im Labor sind für die Qualität der Arbeit unverzichtbar. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Bei gleichwertiger Ausbildung und Erfahrung zählt natürlich der persönliche Eindruck. Ein wichtiger Faktor ist die Integrationsfähigkeit des neuen Mitarbeiters in das vorhandene Team. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich bin auf pränatale Diagnostik spezialisiert und in diesem Bereich auch an der Abteilung für pränatale Diagnostik und Therapie am AKH Wien tätig. Meine große Erfahrung in meinem Fachgebiet ist ebenso wichtig wie die individuelle Beratung meiner Patientinnen. Unser Labor für Histologie und Zytologie ist im Vergleich zu vielen Mitbewerbern, die durch Zusammenschlüsse immer größer werden, relativ klein, auch wird alles im Haus ausgeführt und nichts ausgegliedert. Die Nähe zu den Kunden, die persönliche Betreuung, ist sicherlich unsere größte Stärke. Unser Labor leistet sehr gute Arbeit in überschaubarem Rahmen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das Privatleben ist die Konstante, der Rest ergibt sich rundherum. Wieviel ich arbeite oder nicht, hängt davon ab, wieviel ich vom Privatleben abzweigen will. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Einerseits führen wir am AKH selbst Fortbildungsveranstaltungen durch, wo ich als Vortragender tätig bin. Andererseits besuche ich auch Vorträge und Kongresse, wenn interessante Themen am Programm stehen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich glaube, daß das Sammeln von Erfahrung, auch im Ausland, viel mehr als früher ausschlaggebend sein wird, auch die Spezialisierung innerhalb des Faches wird weiter voranschreiten. Wenn man an der Universitätsklinik reüssieren möchte, sollte man relativ rasch sein Gebiet erkennen. Im Gegensatz zu früher muß man heute seine Karriere regelrecht planen. **Welche Ziele haben**

Sie sich gesteckt? Ich habe im großen und ganzen meine beruflichen Ziele erreicht und meinen diesbezüglichen Ehrgeiz befriedigt. Ich versuche, sowohl ein guter Arzt als auch ein guter Vater zu sein und zu bleiben. **Ihr Lebensmotto?** Ich möchte Humanist sein und bleiben.

✱ Unerfußer-Kafesy Renate

● Zur Person

Beruf: Bäcker- und Konditormeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Bäckerei Kafesy., 3552 Stratzing, Untere Hauptstraße 28. Geboren - Datum, Ort: 13. Juli 1964, Krems. Familienstand: Verheiratet mit Günter. Kinder: Lukas (1993) und Jürgen (1995). Eltern: Cäcilia und Josef. Hobbies: Motorradfahren, Jagd, Tennis, Tischtennis, Schifahren, Jagdhorn, Kirchenchor.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der einjährigen Haushaltungsschule erlernte ich den Beruf der Einzelhandelskauffrau in einem Lebensmittelbetrieb. Nachdem ich die Gesellenprüfung abgelegt hatte, absolvierte ich die Bäckerlehre im elterlichen Betrieb. Nach diesem Abschluß ermutigte mich ein Lehrer der Berufsschule, den Zweig Konditor zusätzlich zu absolvieren, den ich ein Jahr später wiederum mit Erfolg abschloß. Nach einigen Volontariaten in Betrieben in Bad Ischl, Wien-Oberlaa und anderen legte ich die Meisterprüfung ab und nahm an Wettbewerben bis hin zur Weltmeisterschaft in Frankreich und der Schweiz teil. Als mein Vater 1997 tödlich verunglückte, übernahm ich den elterlichen Betrieb.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich habe die Gabe, immer wieder die richtigen Entscheidungen zu treffen. Dabei habe ich die Erfahrung gemacht, daß immer das, was an mich herangetragen wird, zum Erfolg führt. Verbissen einer Sache hinterherzulaufen ist meist nicht von Erfolg gekrönt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Einfühlsamkeit den Kunden gegenüber war hier wohl wesentlich. Ferner weigere ich mich, mit Backmischungen zu arbeiten, was heute viel zu selten gemacht wird - natürlich ist das mühsamer, aber das Ergebnis spricht für sich. Im Moment trage ich mich mit dem Gedanken, einen Holzbackofen zu erwerben, wie es ihn in früheren Zeiten gab. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich verliere nie den Mut, sondern glaube immer daran, daß es wieder bergauf geht und sich ein Problem zufriedenstellend lösen läßt. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** An sich nicht, wobei ich den Mitarbeitern gegenüber manchmal das Gefühl habe, daß jetzt ein Mann ein Machtwort sprechen sollte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach dem Tod meines Vaters habe ich ein neues Konzept entwickelt und zum Beispiel in zwei Nachbarortschaften Filialen eröffnet. In unserer Gegend gibt es keine Nahversorgung. Somit haben wir unser Sortiment umgestellt und bieten neben den klassischen Bäckerwaren auch andere Dinge des täglichen Bedarfs an. Besonders ältere Kunden sind dafür recht dankbar. Dazu kommt noch ein Imbißbus, der täglich bei größeren Firmen Halt macht. Etliche Bäcker und Greißler der Region haben zugesperrt, und wieder wurden Wünsche nach einer Reaktivierung an mich herangetragen. Vielen Leuten mangelt es an Mut zur Innovation. Ich habe eben ein leerstehendes Haus erworben, in welchem die neue Backstube entsteht. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Das wichtigste Kapital des Betriebes sind gute Mitarbeiter. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Trotz der hohen Arbeitslosigkeit ist es schwierig, gute Leute zu finden. Nach einer gewissen Probezeit entscheidet sich von alleine, ob jemand Freude am Beruf hat und freundlich zu den Kunden ist. Erfahrung im Verkauf ist auch kein Hindernis. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich versuche, Freude an der Arbeit vorzuleben. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir verfügen über eine gute Lage, beliefern auch die Heurigen der Umgebung und bieten das Service „Resch und frisch" an, wo vor Ort frisches Gebäck im bereitgestellten Ofen selbst fertiggebacken werden kann. Unser freundlicher Service und die ständigen Veränderungen locken wieder Kunden an. Wir sind eine Niederlassung von Eduscho, was von unseren Kunden gut angenommen wird. Dazu kommt, daß wir ein reines Sauerteigbrot anbieten. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Der Konkurrenzkampf ist hart geworden, ich punkte aber mit der Qualität unserer Produkte. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wenn man viel arbeitet, muß auch der nötige Ausgleich machbar sein, und meistens gelingt mir das auch. Aber es kann auch vorkommen, daß die Familie ein wenig zu kurz kommt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Mehrmals pro Jahr besuche ich produktbezogene Weiterbildungskurse. In Zukunft plane ich, ein Seminar für Mitarbeiterführung und Rhetorik zu absolvieren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Sollte sich eines meiner Kinder entscheiden, in diesen Beruf einzusteigen, so werde ich es sicher früh in das Geschehen und in die Buchhaltung miteinbeziehen. Wenn sich jemand selbständig machen will, muß ihm bewußt sein, daß es dann keine 40-Stunden-Woche gibt. Freude am Beruf ist unbedingte Voraussetzung - dann lassen sich auch Erfolge erzielen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich wünsche mir bald einen Mitarbeiter, der mir etwas Verantwortung abnimmt. Weiters habe ich noch viele Pläne, was innovative Backmethoden anbelangt, auch möchte ich mit E-Nummern-freien Backmitteln arbeiten. So werden nach der Eröffnung der neuen Backstube in einigen Wochen große Herausforderungen auf mich zukommen.

✱ Urban Barbara

● Zur Person

Beruf: Gold- und Silberschmiedin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Urban Vertriebs GmbH., 4810 Gmunden, Traunsteinstraße 101. Geboren - Datum, Ort: 18. Jänner 1962, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Michael. Eltern: Sigrid und Ernst. Hobbies: Mountainbiken, Schitouren gehen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Inhaberin eines Gold- und Silberschmiede-Ateliers.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte sowohl die Volksschule als auch die Unterstufe des Gymnasiums in Linz und übersiedelte 1976 gemeinsam mit meinen Eltern nach Gmunden wo ich das

Realgymnasium besuchte. Nach der Matura 1980 schlug ich einen in der damaligen Zeit sehr ungewöhnlichen Weg ein, indem ich mich für die Lehre zur Gold- und Silberschmiedin entschied. Diesen Beruf auszuüben war schon seit der Volksschulzeit mein Wunsch, und die Matura absolvierte ich eher, um den Wünschen meiner Eltern nach einer soliden Basis zu entsprechen. Ich wählte jenen Lehrbetrieb, den ich für den Besten in meiner Umgebung hielt, um auch wirklich die Fertigkeiten in meinem Beruf erlernen zu können, die ich mir erträumte. 1983 absolvierte ich die Gesellenprüfung und zog anschließend nach Wien, wo ich bis 1987 bei der Firma Satori & Ruchswurm tätig war. Im März 1987 legte ich schließlich die Meisterprüfung mit Auszeichnung ab, um unmittelbar darauf meinen Wunsch nach einem eigenen Atelier in die Wirklichkeit umzusetzen. 1987 eröffnete ich meinen ersten Betrieb in Mondsee. Bereits nach kurzer Zeit wurde es nötig, in ein größeres Atelier zu übersiedeln. Aus privaten Gründen verlegte ich 1998 meinen Betrieb nach Gmunden, wo er sich nach wie vor befindet. Ohne je Werbung gemacht zu haben, gelang es mir, eine beachtliche Anzahl begeisterter Stammkunden an mein Atelier zu binden. In den Jahren ab 1998 hatte ich beruflich viel mit Frau Anna-Maria Walkner zu tun, einer Edelsteinhändlerin, spezialisiert auf Koralle. Da mich diese Materie interessierte, und da Frau Walkner nach einer Mitarbeiterin bzw. späteren Nachfolgerin Ausschau hielt, übernahm ich 2002 den Vertrieb des Korallengroßhandels für den EU-Raum und ab 2005 die gesamte Firma von Frau Walkner. Dies war eine ganz neue Herausforderung für mich, aber auch ungemein spannend, deshalb arbeite ich an diesem neuen Projekt nun mit sehr viel Freude und Energie.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, das, was ich mir vornehme, auch umzusetzen. Wenn ich die innere Sicherheit besitze, eine bestimmte Sache zu beginnen, dann setze ich alles in meiner Kraft stehende dafür ein, dies zu erreichen. Wenn ich mein Ziel letztlich erlangt habe, spreche ich von Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein konsequenter Mensch und habe eine starke Neigung zum Perfektionismus. Dies ist manchmal sogar für mich selbst anstrengend, aber letztlich gut für den Beruf. Wenn man so will, kann man vielleicht sagen, mein Erfolg besteht darin, daß meine Grundmaterialien für den Schmuck perfekter sind als die der anderen. So kann ich mich vom Durchschnitt abheben und Kunden ansprechen, die diese Qualität zu schätzen wissen und sich diese auch leisten wollen und können. Ich versuche generell in allem, was ich mache, etwas Besonders anzubieten. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger erfolgreich zu sein?** In meinem Beruf würde ich sogar behaupten, daß es ein Vorteil ist, eine Frau zu sein. Leider haben viel zu wenig Frauen den Mut, ihre Träume in die Tat umzusetzen - meiner Meinung nach könnten sehr viel mehr Frauen beruflich erfolgreich sein. Meine Mitbewerber und Kollegen sind fast zur Gänze männlich. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ein Gefühl des Erfolgs hat sich sehr langsam und kontinuierlich eingestellt. Das erste Mal erfolgreich fühlte ich mich, als ich von meinem ersten, wirklich sehr kleinen Atelier in Mondsee in ein größeres übersiedeln mußte, weil der Betrieb äußerst zufriedenstellend lief. Das Verkaufslokal war noch bei weitem nicht fertig, alles war noch wie auf einer Baustelle, da brachte mir eine Kundin einen sehr wertvollen Diamantring zur Umarbeitung. In diesem Moment war ich sehr stolz, etwas zuwege gebracht zu haben, weil mir diese Dame das kostbare Stück in einer solchen Umgebung brachte, um die Änderungen von mir vornehmen zu lassen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Lehre zur Goldschmiedin wollte ich in jedem Fall bei der Firma Drobny, einer Top-Adresse, in Linz machen. Im späteren Verlauf meines Berufslebens gab es immer wieder Kollegen, deren Arbeit meine eigene beeinflußt hat. Doch die Beeinflussung lag immer an der Art, die Geschäfte zu führen oder eine Arbeit zu gestalten und orientierte sich nicht am Wesen der Person. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Zufriedene und glückliche Kunden sind die schönste Anerkennung. Es ist wunderbar, wenn mich eine Kundin oder ein Kunde extra anruft, um sich bei mir für ein schönes Stück zu bedanken. Solche positiven Rückmeldungen stehen noch bei weitem vor finanziellem Erfolg. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Im Rahmen der neuen Firma bin ich sehr viel unterwegs, daher brauche ich einen Partner, der meine Tätigkeit voll unterstützt. Mein Mann ist stolz auf meine Erfolge und hat mich stets in meinen Plänen bestärkt. Da auch er einen fordernden und zeitintensiven Beruf hat, kann er mein Leben sehr gut nachvollziehen und mir den Raum gewähren, den ich für den Beruf brauche. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn jemand in sich einen Wunsch trägt und sich sicher ist, daß es sich dabei nicht nur um eine „Eintagsfliege" handelt, sollte er ihn auch in die Tat umsetzen und sich ruhig etwas zutrauen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine beruflichen Ziele habe ich absolut erreicht. Ein nächster Schritt besteht für mich darin, mich noch klarer auf exklusive Produkte zu spezialisieren. Doch mein Leben soll nicht nur aus Arbeit bestehen. Mein Mann und ich haben durchaus den Plan, unser Leben in absehbarer Zeit mehr und mehr mit Freizeit zu bereichern und diese zu genießen.

✱ Urban Markus

● Zur Person

Beruf: Goldschmied. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Goldschmiede Urban, 3430 Tulln, Rathausplatz 7. Geboren - Datum, Ort: 14. April 1978, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Daniela Reiter. Eltern: Horst und Monika. Mitgliedschaften: Österreichischer Diamantklub, Österreichische Gemmologengesellschaft, Tullner Stadtmarketing Club. Hobbies: Sport, moderne Kunst. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gemeinderat und Obmann des Tullner Stadtmarketings.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule besuchte ich die dreijährige Kaufmännische Handelsschule und erlernte zwischen 1995 und 1999 im elterlichen Betrieb den Goldschmiedeberuf. Im Zuge eines Lehrlings-Austauschprogrammes der Österreichischen Wirtschaftskammer hatte ich Gelegenheit, wertvolle Erfahrungen in Deutschland zu sammeln. In den Ferien absolvierte ich in Brighton Sprachkurse mit dem Schwerpunkt Englisch und nützte auch die Möglichkeit, mir in einer englischen Goldschmiedewerkstatt das Fachvokabular anzueignen. Ich setzte mich während meiner Ausbildung selbst unter Druck und legte mir die Latte sehr hoch. So schaffte ich es, alle Abschlüsse mit Auszeichnung zu bestehen. Mein Vater war Präsident der CIBJO und besuchte viele Kongresse, und in diesem Zusammenhang konnte ich ihm als Dolmetscher zur Seite stehen. Ab 1999 arbeitete ich ganz im Unternehmen mit und lernte es in der Praxis kennen. Dabei kamen mir speziell meine kaufmännischen und EDV-Kenntnisse zugute.

Die letzteren perfektionierte ich in WIFI-Kursen. Seit 2000 gestalte ich laufend unsere Homepage, und wir können nun auch über dieses Medium eine positive Entwicklung feststellen. 2001 tätigten wir eine sehr hohe Investition: Wir rüsteten unsere Werkstätte mit einem modernen Lasergerät aus, um den Anforderungen auch weiterhin entsprechen zu können. Mit März 2005 wurde mir offiziell die Geschäftsführung übertragen. Neben meiner unternehmerischen Tätigkeit im elterlichen Betrieb engagiere ich mich sehr im Tullner Stadtmarketing.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Der Erfolg im privaten und beruflichen Bereich gibt mir die Bestätigung, am richtigen Weg zu sein und gut zu handeln. Er ist der Treibstoff für zukünftige Projekte. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich erhielt vielfache Bestätigung, weshalb ich mich erfolgreich fühlen darf. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Grundlage für meine Erfolge legten mit Sicherheit meine Eltern. Sie boten mir hervorragende Ausbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten und verstanden es, in mir die Liebe zu diesem Beruf zu wecken. Andererseits nützte ich Chancen und war lern- und leistungsbereit. Kommunikationstalent, Engagement, Agilität und Fleiß sind weitere Erfolgsfaktoren. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Herausforderungen sind für mich das Salz in der Suppe. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Unsere Kunden schätzen und erwarten kreative Originalität und Weiterentwicklung. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater prägte mich maßgeblich. Ich wurde aber auch durch Branchenkollegen im In- und Ausland geprägt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich konnte bei verschiedenen Wettbewerben Auszeichnungen erringen, worüber ich mich natürlich freute. Ich erlebe immer wieder besondere Momente, wenn ich die Freude der Kunden über das gelungene Schmuckstück erfahren darf. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In unserer Branche fehlen qualifizierte Fachkräfte. Die Ausbildung ist sehr teuer, weil man mit wertvollen Materialien zu tun hat. Andererseits schlagen die hohen Lohnnebenkosten durch. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Mein wirtschaftliches und kommunales Engagement verschafft mir den Status einer Anlaufstelle, mit allen Vor- und Nachteilen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Mitarbeiter tragen zum Erfolg wesentlich bei. Speziell in unserer Branche ist eine sorgfältige Auswahl sehr wichtig. Hervorragende Fachkenntnisse, Erfahrung, Verläßlichkeit und Persönlichkeit sind Aufnahmekriterien. Wir müssen selten neue Mitarbeiter aufnehmen, weil unser familiäres Betriebsklima für Zufriedenheit und Motivation sorgt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Neben Design und wertvollen Materialien legen wir besonderen Wert auf den Tragekomfort jedes einzelnen unserer Schmuckstücke, denn nur dann bereitet es wirklich Freude. Kunden jeden Alters ein weitgestreutes Angebot in Design und Preis offerieren zu können ist uns ein besonderes Anliegen. Wir wollen unser Angebot auf dem Gebiet der Erzeugung und der Dienstleistung auf höchstem Niveau halten. In der Werkstatt sorgen wir für beste Produktions- und Bearbeitungsbedingungen und sind daher in der Lage, Unikatschmuck herzustellen. Unlängst konnten wir eine Bürgermeisterkette von über einem Kilogramm Gewicht für die Gemeinde Wals-Siezenheim herstellen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Privatleben verläuft etwas reduziert. Ich versuche jedoch die Balance zu halten, weil ich mich nicht als Workaholic sehe. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir werden die Werkstätte ausbauen, die eigene Erzeugung forcieren und somit unseren Betriebsstandort stärken. Unsere Aktivitäten im In- und Ausland sollen verstärkt wahrgenommen werden.

✱ Ursprunger Herbert Mag. arch.

● Zur Person

Beruf: Architekt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Architekt Mag. arch. Ursprunger Herbert, Staatlich befugter und beeideter Zivilltechniker., 1190 Wien, Heiligenstädter Lände 19a. Geboren - Datum, Ort: 6. Mai 1933, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Helga. Kinder: Susanne und Philipp (1968). Schöpferische Akte: Diverse fachspezifische Publikationen. Mitgliedschaften: Kammer für Zivilltechniker, Bundeskammer für Architekten. Hobbies: Jagd, Schifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1952 schloß ich das Studium der Garten- und Landschaftsplanung an der Höheren Bundeslehr- und Versuchsanstalt in Schönbrunn ab. 1957 folgte das Studium der Architektur an der Universität für Angewandte Kunst Wien, Meisterklasse Prof. Franz Schuster. 1955 gründete ich ein Planungsbüro für Garten- und Landschaftsgestaltung, das sich bis 1962 außer mit der Planung von Privatgärten vorwiegend mit Aufgaben der Landschaftsgestaltung im Straßenbau beschäftigte. So zeichnen wir für die Planung der Wachaustraße, der Persenbeuger Bundesstraße, der Eisenstädter Bundesstraße, der Gestaltung der Rückstauräume der Donaukraftwerke Ybbs-Persenbeug, Aschach, Wallsee und des österreichischen Ufers Jochenstein, des Pump- und Speicherkraftwerks Groß Molln, des Flußkraftwerks Klaus an der Steyr usw. verantwortlich, ebenso für die Planung großer Freiflächenanlagen wie für die UNIDO in Wien, einen Gutshof in Pama, die Freiflächen des Erholungsheimes für Kriegsopfer am Zicksee und den Therapiegarten der Pensionsversicherung in Schallerbach. Etwa ab 1962 beschäftigte sich das Büro auch mit den Planungen von Hochbauten: im sozialen und privaten Wohnbau von Kleinstobjekten bis zu Wohnparks mit 440 Wohnungen, im Industriebau mit der Planung von Betriebsgebäuden, Hochregallagern, Hallen, Tankstellen usw., im Gewerbebereich mit der Planung eines Modezentrums in Erdberg, mit Bürohäusern in Wien und Schwechat. Hinzu kommen Sport- und Fremdenverkehrsbauten: öffentliche Freibäder in Jennersdorf, Groß-Petersdorf, Breitenbrunn und das Schafbergbad in Wien. Ab 1968 war ich auch mit städtebaulichen Planungsaufgaben betraut, wie die Orts- und Stadtplanung für Tulln und Jennersdorf, in Wien mit der Planung der Naherholungsgebiete des 16. und 17. Wiener Gemeindebezirks, in Salzburg mit der Regionalplanung des Oberen Pinzgaus. Von 1971 bis 1976 nahm ich einen Lehrauftrag für Stadt- und Landschaftsgestaltung an der Universität für Angewandte Kunst Wien wahr. Mein Büro erbringt nicht nur Architektenleistungen, sondern übernimmt auch Aufträge als Generalplaner, etwa beim Wohnpark Erdberg mit 440 Wohnungen, einem Bürohaus, einer Volkshochschule und einem Kindergarten, und wird auch mit Projektentwicklungen beauftragt, z. B. Modezentrum Erdberg, ÖMV Tankstellennetz in Tschechien und der Slowakei. Leitlinie des Büros ist, unsere Entwürfe mit den funktionellen Vorgaben des Auftraggebers abzustimmen und sie mit Hilfe einer auf Qualität bedachten Ausführungsüberwachung innerhalb des vorgegeben Kosten- und Zeitrahmens auszuführen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich in erster Linie die Anerkennung meiner Arbeit - der wirtschaftliche Erfolg macht diese Anerkennung meßbar. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Durchaus, wobei alle Höhen und Tiefen während 50 Jahren selbständiger Tätigkeit miteingeschlossen sind. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der Entschluß, mich als Planer selbständig zu machen, das Glück, daß ich gleich zu Beginn einen großen Auftrag erhalten habe, Ehrgeiz, persönlicher Einsatz und die Zufriedenheit meiner Auftraggeber mit meiner Leistung und der meines Büros. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Die Originalität eines Architekten ergibt sich aus der Gesamtheit seines Wirkens. Sie ist keineswegs nur auf sein künstlerisches Tun beschränkt, sondern findet sich oft auch in der funktionellen Lösung der gestellten Aufgabe oder in wirtschaftlichen Bereichen. Um Originalität zu beweisen, ist es jedenfalls nicht notwendig, das Rad neu zu erfinden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Prof. Franz Schuster, mein Lehrer an der Universität für Angewandte Kunst, hat nicht nur mein Berufsbild von der Tätigkeit des Architekten geprägt, in dem die Unaufdringlichkeit der Gestaltung, die Wirtschaftlichkeit und Funktionalität gleichberechtigte Vorgaben bei der Lösung einer Aufgabe sind, er hat darüber hinaus auch mein Weltbild durch sein zutiefst vom Humanismus geprägtes Lebensverständnis und seine gelebte Toleranz gegenüber anderen geprägt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Anerkennung meiner Arbeit durch meine Auftraggeber, meine Berufung als Lehrbeauftragter für Garten- und Landschaftsgestaltung an die Universität für Angewandte Kunst, sowie Erfolge bei Wettbewerben. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt zwei Probleme, die wechselseitig die berufliche Situation des Architekten beeinflussen. Das Auftragsvolumen des freiberuflichen Architekten wird durch gewerbliche Planungsbüros von Versicherungen, Banken, Großbaufirmen, Wohnbauträgern usw. stark eingeschränkt, während an den fünf Universitäten, die Architekten ausbilden, die Zahl der Absolventen steigt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Fachliche Kompetenz und künstlerisches Talent sind wichtig, außerdem sollten meine Mitarbeiter imstande sein, Probleme, die während eines Projektes auftreten können, bis zu einem gewissen Grad eigenverantwortlich zu lösen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich hoffe, daß sie in mir einen kollegialen und toleranten Chef sehen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Ausführung unserer Aufträge innerhalb des vom Auftraggeber vorgegebenen Finanzrahmens und der Bauzeit. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ein freiberuflich tätiger Architekt ist, was das Privatleben betrifft, auf das Verständnis seiner Familie angewiesen. Ich glaube, daß es mir gemeinsam mit meiner Frau während 48 Ehejahren gut gelungen ist, beide Bereiche zu vereinen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Um berufliche Erfolge zu erzielen, sind heute mehr als je zuvor eine umfassende Ausbildung - wenn möglich auch im Ausland - und die Kenntnis von Fremdsprachen notwendig. Fleiß, Ehrgeiz und etwas Glück sind letztlich der Schlüssel zum Erfolg. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Zu arbeiten, solange meine Auftraggeber mir ihr Vertrauen schenken.

✱ Valenta Alexander Ing.

● Zur Person

Beruf: Ingenieur für Nachrichtentechnik. Funktion: Managing Direcor Austria. Tätig bei: Sprint International Austria GmbH., 1010 Wien, Schottenring 16.

Geboren - Datum, Ort: 12. Juni 1971, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Birgitt. Kinder: Max (1992) und Emil (2000). Eltern: Eva und Heinrich. Hobbies: Laufen (Marathon), Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch des neusprachlichen Gymnasiums von 1981 bis 1984 wechselte ich an das TGM, Fachrichtung Nachrichtentechnik, wo ich 1990 maturierte. Nach Ableisten des Präsenzdienstes trat ich 1991 in die Digital Equipment Corporation AG Wien ein, wo ich im technischen Support begann. 1992 wechselte ich aus guten Gründen in die HOB Elektronic GmbH Wien. Dort war ich zuletzt in der Position des Product Managers tätig und konnte wichtige berufliche Erfahrungen sammeln. 1997 wechselte ich, da ich neue Perspektiven suchte, in der selben Position zu Alcatel. Während der darauffolgenden Zeit machte ich bereits Schritte in den internationalen Vertrieb. Ich lernte in diesem Unternehmen eine sehr interessante Persönlichkeit kennen. Herrn Dr. Helmut Reisinger, mittlerweile für Alcatel Deutschland verantwortlich. 1998 verließ ich Alcatel und begann für die Swisscom GmbH Österreich im Verkauf zu arbeiten. Im Mai 2000 erfolgte ein abermaliger Wechsel zur Global Tele Systems GmbH. Ich leitete mit einem achtköpfigen Team als Senior Account Manager die Agenden für Österreich. In weiterer Folge vertraute man mir zusätzlich große Teile Deutschland und der Schweiz zusätzlich an. Im Jahre 2002 wurde das Unternehmen von KPN Qwest übernommen und ging kurze Zeit später in Konkurs. Im August 2002 trat ich als Verkaufsmanager für Deutschland und Österreich in die Sprint International Austria GmbH ein; vorerst im Rahmen eines einjährigen Consulting-Vertrages, wobei sich mein Basisbüro in Frankfurt befand. Eine meiner ersten Aufgaben war die Sondierung des österreichischen Marktes, um die Sinnhaftigkeit eines geschäftlichen Eintrittes des Unternehmens in diesem Raum herauszufinden. Es folgte die Gründung einer GmbH in Österreich, deren Geschäftsführer ich heute bin. Zusätzlich übernahm ich weitere Gebiete in meinen Verantwortungsbereich, nämlich die Schweiz, die Tschechische Republik, Albanien, Bulgarien, Polen, Weißrußland, Kroatien, Ungarn, Bosnien, Mazedonien, Moldawien, Rumänien, Serbien, Rußland, die Slowakische Republik, Kasachstan, Slowenien, Griechenland und die Ukraine. Heute bin ich Managing Director für Österreich, die Schweiz sowie Zentral- und Osteuropa.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich mir meinen Tag so einteilen kann, daß genug Zeit für die Familie und auch für mich persönlich übrig bleibt und ich beruflich reizvolle Herausforderungen vor mir sehe, spreche ich von persönlichem Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war und ist meine Bereitschaft, Neues zu lernen und Herausforderungen zu suchen. Mein hohes Engagement innerhalb eines Aufgabengebietes führte naturgemäß zu Erfolgen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich hatte das Glück, in allen Unternehmen, für die ich tätig war, sehr interessante und hochkompetente Führungskräfte zu finden, von denen ich beruflich und menschlich enorm profitieren konnte. Erwähnen möchte ich vor allem Herrn Mag. Werner Kraus, damaliger Geschäftsführer von HOB Elektronic Österreich und Herrn Jim Adams, der heute innerhalb des Unternehmens Sprint als Director Enterprise Sales Europe tätig ist.

✱ Varga Alexander Mag.

● Zur Person

Beruf: Jurist und Steuerberater. Funktion: Prokurist, Head of Finance & Operations. Tätig bei: IMB Vermögensverwaltung GmbH., 1020 Wien, Praterstraße 38. Geboren - Datum, Ort: 6. Februar 1967, Wien. Eltern: Sonja und Rudolf. Hobbies: Sport, Tageszeitungen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am neusprachlichen Gymnasium beschloß ich, Rechtswissenschaften an der Universität Wien zu studieren. Zunächst hatte ich mir beim Studium eher Zeit gelassen, doch nach dem Tod meiner Mutter bemühte ich mich, mein Studium rasch abzuschließen, was mir dann auch in der verbleibenden Mindestzeit gelang. Schon während des Studiums wurde mir klar, daß mich die Wirtschaft mehr interessierte als die Juristerei im engeren Sinne, aber ich mußte erkennen, daß mir Absolventen der Wirtschaftsuniversität doch einiges voraus hatten. 1995 trat ich daher in eine Steuer- und Wirtschaftsprüfungskanzlei, die Arthur Andersen Treuhand GmbH, ein, denn mein Ziel war es, eines Tages Manager eines Wirtschaftsunternehmens zu sein, und mir erschien dies genau der richtige Weg dorthin. Ich hatte das Glück, sofort zu einem sehr interessanten Team zu stoßen, in dem ich mir die wesentlichen Aspekte der Finanzbuchhaltung und des Controllings aneignen konnte. In weiterer Folge legte ich die Steuerberaterprüfung ab, die mir dann in Kombination mit meinem Studium und meinen Erfahrungen Tür und Tor zu jenem Bereich öffnete, der mich wirklich interessierte. Zu Beginn meiner Zeit bei Arthur Andersen lernte ich den Wirtschaftsprüfer Mag. Peter Waldner kennen, der so etwas wie ein Mentor für mich werden und mich auch später noch fördern sollte. 1999 wechselte ich zur Fiat Automobil GmbH, wo ich unter anderem in der betriebswirtschaftlichen und steuerlichen Beratung des österreichischen Fiat-Händlernetzes tätig war. Dort erwarb ich wertvolle Erfahrungen im operativen Bereich des Automobilvertriebs, der wohl zu den härtesten überhaupt gehört. Nach einem knappen Jahr der beruflichen Selbständigkeit trat ich in eine Art Investmentbank, die Mezzanin Finanzierungs-AG ein, wobei mir meine Doppelqualifikation als studierter Jurist und Steuerberater bei meiner Tätigkeit als Investment Manager sehr zugute kam. Ab November 2004 war ich erneut beruflich selbständig, und im Sommer 2005 wandten sich die Eigentümer der IMB Vermögensverwaltung GmbH auf Anraten von Peter Waldner an mich und boten mir an, in der IMB VV GmbH den Bereich Finance & Operations zu leiten. Nach meinem Eintritt in dieses Unternehmen wurde mir bald die Prokura übertragen, und ich hatte das Betätigungsfeld gefunden, das meinen Wünschen und Fähigkeiten voll entsprach.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg definiere ich als innere Zufriedenheit - und zwar mit dem, was man macht, wie man es macht, und auch in welchem Umfeld. Als Erfolg werte ich, neben dem finanziellen Bereich auch mit seinem Arbeitsumfeld und seinem Privatleben zufrieden zu sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich lebe heute so, wie ich es mir vor vielen Jahren erträumt hatte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ehrgeiz, ein klares Ziel vor Augen, die Begegnung mit den richtigen Leuten im richtigen Moment und natürlich auch die Fähigkeit, mit Menschen umzugehen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich verspürte ein Erfolgsgefühl an dem Tag, an dem ich mein Studium abschloß, ebenso beim positiven Ablegen der Steuerberaterprüfung, die sicher eine der schwierigsten Berufsprüfungen darstellt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Onkel, der damals bereits ein erfolgreicher Manager war, riet mir mit wenigen Worten, aber doch bestimmt, zum Studium der Rechtswissenschaften. Auch prägte mich mein Mentor Peter Waldner sehr, der meine Fähigkeiten erkannt hatte und mir immer wieder Gelegenheit gab, diese einzusetzen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Hauptproblem unserer Branche ist sicher das Image. Wenn es beispielsweise im Bankwesen ein schwarzes Schaf gibt, dann berührt dies das Ansehen der Banken kaum. Wenn ein Finanzdienstleister in die Schlagzeilen gerät, dann färbt dies auf die ganze Branche negativ ab. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir betreiben nicht nur klassische Vermögensverwaltung, sondern strukturieren und vertreiben auch kapitalgarantierte Produkte, wir sind sehr flexibel und können sehr rasch auf den Markt reagieren. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bin kein Workaholic, ich bin nicht unendlich belastbar, aber ich passe mich gut und gerne an die beruflichen Umstände an, d.h. die von mir verantworteten Projekte werden konsequent umgesetzt. Wenn sich Freiräume ergeben, dann nutze ich sie. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Die letzten zwei Jahre konzentrierte ich mich vor allem auf meine Arbeit, davor hatte ich Gelegenheit, mich in vielseitiger Hinsicht aus- und weiterzubilden. Vielleicht kommt wieder eine Phase, in der ich der Fortbildung wieder mehr Zeit widmen kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Privat ist die Familie ein Thema, beruflich habe ich eigentlich mein wichtigstes Ziel erreicht. Ein längerfristiges Ziel ist, irgendwann Anteile am Unternehmen zu erwerben.

✱ Vasek Gerald Ing.

● Zur Person

Beruf: Verkaufsingenieur. Funktion: Vorstandsmitglied. Tätig bei: Karate Club Liesing., 2531 Baden, Hauptstraße 8b/2. Kinder: Martin und Georg. Ehrungen: Vizestaatsmeister in Karate. Mitgliedschaften: Technologenverband. Hobbies: Karate, Laufen, Squash, Tennis, Bergwandern, Reisen, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Angestellter (Vertrieb) in einer Grazer Maschinenbaufirma.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich das TGM, Fachrichtung Maschinenbau und Fahrzeugtechnik, im 20. Wiener Bezirk. Nachdem ich den Zivildienst abgeleistet hatte, begann ich als technischer Zeichner in einem Maschinenbauunternehmen zu arbeiten und lernte in den folgenden Jahren in anderen, auf Verfahrenstechnik spezialisierten Unternehmen, Bereiche wie Einkauf, Verkauf und Logistik kennen. Derzeit arbeite ich im Vertrieb einer Grazer Maschinenbaufirma, die Prozeßanlagen für die Papierindustrie verkauft. Zusätzlich leite ich gemeinsam mit einem Freund den Karate Club Liesing. Wir bieten Karatekurse für Schüler und Studenten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, ein Ziel zu erreichen, allerdings nicht in dem Sinne, nun einen Sieg errungen zu haben. Es geht mir darum, Hand in Hand mit der Zielerreichung so viel als möglich zu erfahren. Man macht auf dem Weg zum Ziel nicht nur gute Erfahrungen, sondern muß hin und wieder auch souverän mit Niederlagen umgehen können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich war nie ein typischer Karriereverfechter, der alles seinem Werdegang unterordnet. Freizeitqualität war mir auch wichtig. Ich bin mit dem Erreichten zufrieden, auch wenn man im nachhinein immer sagen kann, es könnte noch besser sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin gerne mit Menschen zusammen, kommuniziere mit den unterschiedlichsten Menschen problemlos und reise gerne, was in meinem Beruf wichtig ist. Im Laufe meiner beruflichen Reisen bekam ich einen großen Einblick in Verhandlungsgewohnheiten unterschiedlicher Kulturkreise. Gerade im Karate (den ich als Kampfkunst, nicht als Kampfsport bezeichne) lernte ich Werte wie Ausdauer und Eigenmotivation zu schätzen und kam zu der Erkenntnis, daß der Weg das Ziel ist. Wer in unseren Karateclub kommt, will diese Kunst erlernen, und motivierte Menschen kann man bestens fördern. Unser Verein ist klein, doch wir setzen nicht auf Quantität, sondern auf Qualität. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Kurz vor der Matura verstarb meine Mutter, und war der erste in meiner damaligen Maturaklasse, der auf eigenen Beinen stand und einen Job hatte. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich trenne die beiden Bereiche. Im privaten Bereich bin ich sicherlich spontaner, aber beruflich steht ja mehr auf dem Spiel. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wer regelmäßig Zeitungen liest, kann sich immer ein Bild über die aktuelle Situation in der Welt und das allgemeine Wirtschaftsgeschehen machen. Auf Reisen und Aufenthalten jenseits von Luxusabsteigen erweitert man seinen Horizont und lernt viel dazu. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Beruflich stehen kurzfristig Dreijahresprojekte zur Umsetzung an, und was die nächsten zehn Berufsjahre bringen werden, lasse ich auf mich zukommen. Im persönlichen Bereich probiere ich gerne Sportarten aus, bei denen Bewegung im Vordergrund steht.

✱ Vevoda Erich

● Zur Person

Beruf: Elektrotechniker. Funktion: Gewerbeberechtigter Geschäftsführer/ Handlungsbevollmächtigter. Tätig bei: TGB Technische Gebäudebetreuung GmbH - Planung, Betreuung, Errichtung und Reparatur von Lüftungs-, Heizungs-, Sanitär- und Elektroanlagen., 1230 Wien, Breitenfurter Straße 118. Geboren - Datum, Ort: 28. Mai 1966, Wien. Kinder: Stefan (1989) und Thomas (1992). Hobbies: Mountainbiken.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1985 schloß ich die Lehre zum Elektrotechniker ab und arbeitete anschließend in meinem Beruf bei verschiedenen Firmen. 1992 trat ich als Elektro- und MSR-Techniker in die Technische Gebäudebetreuung TGB ein. Hier konnte ich durch die Förderung meines Chefs Karriere machen. Ich durfte technische und betriebswirtschaftliche Kurse und Seminare besuchen, die mich befähigten, meine heutige Position einzunehmen. 1993 wurde ich gewerberechtlicher Geschäftsführer für Elektrotechnik, 1996 Projektleiter für die Bereiche Elektrotechnik, EDV und Sicherheitstechnik sowie Schaltschrankbau, 1998 gewerberechtlicher Geschäftsführer für Alarmanlagenerrichtung und 2001 Handlungsbevollmächtigter der TGB.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine beruflichen Tätigkeiten in Freude und Zufriedenheit ausüben zu können. Wichtig ist mir auch die Balance zwischen Beruf und Privatleben. **Sehen Sie sich erfolgreich?** Nach meiner Definition sehe ich mich erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es war für mich sehr hilfreich, daß meine Frau hinter meinen beruflichen Entscheidungen stand. Ausschlaggebend war jedoch die Unterstützung meines Vorgesetzten. Er sorgte für meine Weiterbildung und führte mich wie ein Mentor und Freund. Ich nahm die Herausforderung und Verantwortung gerne an. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich sehe Herausforderungen als Chancen und begegne ihnen positiv und engagiert. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich differenziere bzw. werte nicht. Wichtig ist mir, für jeden Fall die passende Lösung zu finden. Kreativität ist gefragt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Man setzte Vertrauen in mich, übergab mir Verantwortung und schätzt meine Kompetenz. Positive Resonanz aus dem beruflichen und privaten Umfeld bestätigt mich und hilft mir weiter. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Hauptproblem der Branche liegt darin, gute Fachkräfte zu bekommen. Wir bilden deshalb Lehrlinge selbst aus, aber es ist auch schwer, gute Bewerber dafür zu finden. Dies ist ein gesellschaftliches Problem und hat mit der Einstellung zur Arbeit zutun. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Eine Grundqualifikation und zufriedenstellende Deutschkenntnisse muß man voraussetzen, fachliche Mängel können bei Lembereitschaft behoben werden. Leistungsbereitschaft, Einsatzfreude, Ehrlichkeit, Verläßlichkeit und Teamfähigkeit sind weitere wichtige Anforderungen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich binde die Mitarbeiter in den Ablauf ein, übertrage Verantwortung, sorge für gute Rahmenbedingungen und kollegiale Teamarbeit. Zudem führen wir regelmäßig Gespräche. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich denke, daß ich als jemand gesehen werde, der mit gutem Beispiel vorangeht und sich durch fachliche und soziale Kompetenz auszeichnet. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind ein Wartungs-, Service-, Reparatur- und Instandhaltungsbetrieb, betreuen die gesamte Haustechnik von Objekten und stehen rund um die Uhr zur Verfügung. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich pflege mein privates Umfeld, weil ich hier meinen Ausgleich finde. Wenn es beruflich dichte Zeiten gibt, finde ich in meiner Frau eine verständnisvolle Partnerin. Mit gutem Zeitmanagement ist das Problem lösbar. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Mein Beruf erfordert laufend Weiterbildung. Diese wird vom Unternehmen gefördert. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es gibt konkrete Unternehmensziele, und meine Interessen treffen sich mit diesen Zielen. Ich möchte weiterhin meinen Beitrag zu einer gesunden Entwicklung leisten.

✱ Viehböck Franz

● Zur Person

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Berndorf Band GmbH., Geboren - Datum, Ort: 24. August 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Vesna. Kinder: Adrian (1985) und Carina (1991). Schöpferische Akte: Austro MIR 91 (gemeinsam mit Clemens Lothaller), Edition Tau 1991; diverse

Copyrighted material

Fachartikel. Ehrungen: Großes Goldenes Ehrenzeichen der Republik Österreich, Sowjetischer Völkerfreundschaftsorden, Ehrenbürger von Kasachstan, u.v.m. Mitgliedschaften: Vieno (Verein Innovativer Elektroniker Niederösterreichs), ASE (Association of space explorers) u.a. Hobbies: Sport, Reisen, Natur und Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich matuierte 1978 und studierte von 1985 bis 1989 Elektronik an der TU Wien. Danach absolvierte ich das Kosmonautentraining des Projektes Austromir, 1990/91 folgte ein weiteres im Sternenstädtchen (UdSSR). Im Mai 1991 erfolgte die Selektion in die Flugmannschaft, im Oktober 1991 startete der Raumflug. Ab Februar 1994 war ich in den USA tätig: Zuerst bei Rockwell als Program Development Manager im International Business Development der Space Division, seit Juni 1997 nach der Fusion von Rockwell mit Boeing bei letzterem Unternehmen in der Führungsebene (Division Space & Communication als zuständiger Direktor für International Business Development). Ab Juni 1999 war ich in Wien für den Aufbau der Geschäftsstelle als Europazentrale für den Geschäftsbereich Weltraum und Kommunikation tätig und bin zuständig für die österreichische Repräsentanz von Boeing. Wien wurde wegen der geographischen und politisch neutralen Lage als Standort ausgewählt. Seit September 2002 fungiere ich als Geschäftsführer der Berndorf Band GmbH.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, sich Ziele zu stecken und sie in einer gewissen Zeitspanne zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Größtenteils. Erfolge bringen auch Mißerfolge mit sich, aus denen man natürlich lernen kann. Nur wer Mißerfolge kennt, weiß auch Erfolge zu schätzen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe immer versucht, das zu sein, was ich bin, und mir und anderen nichts vorzuspielen. Ich versuche auch immer, Projekte erfolgreich zu erledigen und konsequent zu sein, das heißt, volle Leistung zu bringen. Für die Weltraummission waren eine Vielzahl von Kriterien, unter anderem Physis, Psyche und Auftreten ausschlaggebend. Für Boeing war mein Background als Europäer ebenso wichtig wie meine Kenntnisse der europäischen Weltraumszene, die Managementfähigkeiten, die ich mir in den USA angeeignet habe, meine Fähigkeit zur Teamführung sowie Motivation. Meine Karriere ergab sich durch meine Bewerbung zum Raumflug. Ich dachte nicht, daß ich ausgewählt würde. Ist man aber erst in diesem Geschäft, dann öffnen sich immer mehr Dimensionen. Mein Ziel war es, in den USA im Management zu arbeiten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich habe nicht nur ein Vorbild, sondern verschiedene in einigen Richtungen, wie beispielsweise Menschen, die durch harte Arbeit erfolgreich wurden und trotz erlittener Mißerfolge ihre Ziele und Visionen konsequent verfolgten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Einerseits erhielt ich als österreichischer Kosmonaut neben der Bewunderung der Öffentlichkeit auch einige Orden, andererseits habe ich beruflich positives Feedback meiner Vorgesetzten erhalten. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Außenstehende sehen, daß ich mir Ziele vornehme, die ich auch konsequent verfolge. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Erfolg ist abhängig vom Team und nicht vom einzelnen Menschen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich beurteile einen Bewerber nach seinen bisherigen Leistungen und im Endeffekt kommt natürlich auch der persönliche Aspekt hinzu. Oft treffe ich Entscheidungen nach Gefühl. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich habe kein Universalrezept, denn es kommt auch auf die Beziehung zum jeweiligen Mitarbeiter an. Ich versuche aber immer, menschlich zu sein. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner Familie. Als Ausgleich betreibe ich Sport und widme mich meinen Hobbies. Natürlich ist auch Erfolg eine Kraftquelle. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Familie ist Ausgleich und Ruhepol. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte sich Ziele setzen und diese verfolgen. Dabei kann es zu Mißerfolgen kommen, aber wenn man etwas konsequent verfolgt, wird man letztlich Erfolg haben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ziele sollte generell jeder haben. Ich habe kurz-, mittel- und langfristige Ziele, die ineinander übergehen. **Ihr Lebensmotto?** Ich strebe nach Glück und Zufriedenheit.

✱ Viehböck Gottfried

> „Aufgrund unseres intensiven Arbeitseinsatzes mußten wir nie wirklich schwere wirtschaftliche Zeiten erleben."

● Zur Person

Beruf: Land- und Forstwirt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gottfried und Gertraud Viehböck, Baumschule - Gärtnerei - Floristik., 4274 Schönau im Mühlkreis, Oberndorf 46. Geboren - Datum, Ort: 20. August 1956, Schönau im Mühlkreis. Familienstand: Verheiratet mit Gertraud. Kinder: Birgit (1978), Sandra (1983), Karina (1985) und Daniel (1988). Schöpferische Akte: Gemeindezeitungsartikel; Geschichte des Gartenbaus, Landesausstellung „10 Jahre Burgverein", 2005. Ehrungen: 1. Preis im Rahmen der Mühlviertler-Alm-Messe, 2004. Mitgliedschaften: Stammtisch der OÖ Gärtner, örtliches Vereinswesen. Hobbies: Vereinswesen, Geschichte, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Installationslehre in einem Meisterbetrieb in Linz, die ich mit der Facharbeiterprüfung abschloß. Danach wechselte ich in ein Stahlbauunternehmen in meine Heimatgemeinde Schönau. Nach dem Bundesheer trat ich in die Firma Engel in Schwertberg ein, wo ich als Facharbeiter tätig war. Nach einer Erkrankung meines Vaters fiel die Nachfolgerwahl auf mich, und ich entschloß mich daher 1979, den elterlichen Betrieb, der schon in den Grundzügen als Baumschule organisiert war, zu übernehmen. Nach unserer Hochzeit im Jahr 1980 bauten meine Frau und ich den Betrieb zum heutigen Umfang (Baumschule, Gärtnerei und Floristik) aus. Unser breites Angebot in all diesen Bereichen zieht Kunden aus nah und fern an. 1990 stellten wir unsere erste Mitarbeiterin an.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Bei der Übernahme des Betriebes sagte ich zu meiner Frau: „Wenn wir von unserer Arbeit weiterleben können,

dann ist das für uns Erfolg." **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, diese Vision haben wir erreicht. Aufgrund unseres intensiven Arbeitseinsatzes mußten wir nie wirklich schwere wirtschaftliche Zeiten erleben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Wille zum Erfolg, mein Arbeitseinsatz und vor allem auch der meiner Frau, die mir in all den Jahren die größte Stütze war und mich auch in Krisenzeiten immer motivierte, mit Elan weiterzumachen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die positiven Rückmeldungen und die zahlreichen Weiterempfehlungen von unseren Kunden bestätigen unsere Arbeit. Ich werde außerdem oft um Rat gefragt, und es freut mich sehr, wenn man mich als Fachmann schätzt. Auch daß unsere Mitarbeiterin, Frau Renate Mayrhofer, schon seit 1990 bei uns mitarbeitet, sehe ich als Erfolg. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Preiskonzentration und die Märkte, die Ware oft verschleudern, sind ein echtes Problem. Dieser Trend wird aber noch einige Zeit andauern, bis auch der letzte Kunde weiß, daß die Qualität im Fachhandel eben eine andere ist. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde von meinem Umfeld als sehr menschlich und als Fachmann mit Handschlagqualität gesehen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die riesige Auswahl, die persönliche Beratung und unser Know-how. Als Baumschule bieten wir Bäume, Sträucher, Rosen und Ziergehölze, Obstgehölze und Forstpflanzen. Sie werden aufgepflanzt oder in Containern kultiviert und bis zu einer gewissen Größe aufgezogen, um dann an die Endkunden, wie Gartenbesitzer, Obst- oder Waldbauern verkauft zu werden. Weiters führen wir eine Gärtnerei und ein Detailgeschäft. Da wir am eigenen Hof arbeiten, werden auch unsere untypischen Öffnungszeiten gerne in Anspruch genommen, beispielsweise bei festlichen Anlässe am Wochenende. Unser sehr gutes Preis-/Leistungsverhältnis überzeugt letztendlich auch immer wieder Neukunden. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich selbst bin Mitglied des Oberösterreichischen Gärtnerstammtischs in Linz. Dort tauschen wir im Kollegenkreis Informationen und Neuheiten aus. Ich reiche Mitbewerbern gerne die Hand, habe aber gelernt, nichts herzuschenken. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche den nötigen Ausgleich zur Arbeit in meinen Hobbys und Aktivitäten im Vereinsleben zu finden. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ständiges Weiterlernen ist auch in meinem Beruf notwendig, zumal es auch bei Pflanzen immer wieder neue Arten der Erkrankungen geben kann, sodaß man sich immer auf dem laufenden halten muß. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ehrlich währt am längsten! **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Derzeit besuche ich gerade einen Englischkurs, den ich demnächst abschließen möchte. Auch in unserem Burgverein haben wir noch große Pläne, so soll die Gastronomie noch mehr dem Fremdenverkehrsaufkommen angepaßt werden, denn wir hatten beispielsweise beim Zehnjahresjubiläum über 2.700 Gäste im Ort. Wenn unser Sohn sich entschließt, den Betrieb weiterzuführen, ist er herzlich willkommen. Auch weiß ich heute, daß Marketing so wichtig ist wie noch nie und habe auch diesbezüglich Pläne.

✱ Vilhar Gerlinde Dr.

● Zur Person

Beruf: Psychophysiologin, Lehrsupervisorin, Mediatorin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Psychophysiologische Praxis Dr. Gerlinde Vilhar., 8010 Graz, Neuholdaugasse 11. Geboren - Datum, Ort: 13. August 1960, Graz. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Ing. Piras Christian. Kinder: Martin (1980). Eltern: Erika und Rudolf. Mitgliedschaften: BÖP - Berufsverband Österreichischer Psychologen, ÖVS - Österreichische Vereinigung für Supervision, Steirische Gesellschaft für Psychologie. Hobbies: Reisen, Kommunikation, Lesen, Schwimmen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seminartätigkeit (Volkshochschule und Universität), Supervisorin für verschiedene Bereichsleitungen und Geschäftsführungen von Sozial- und Bildungsinstitutionen in Graz, Raum Steiermark und Wien.

● Karriere

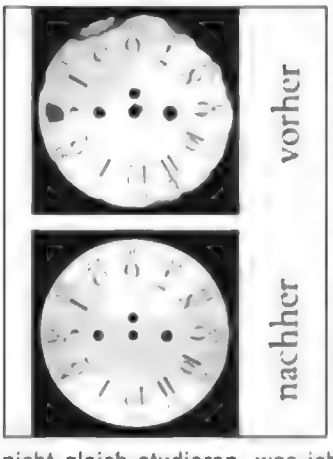
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Besuch der Volksschule und des Neusprachlichen Gymnasiums Sacre Coeur in Graz, wo ich im Jahr 1978 die Matura mit Auszeichnung ablegte, studierte ich ab 1978 Psychologie und Physiologie im Studium irregulare. 1987 promovierte ich zum Dr. phil. Bereits im Jahr meines Studienabschlusses machte ich mich mit der Eröffnung einer Psychologischen Praxis in Graz selbständig. Zentrales Thema meiner ersten psychologischen Praxis war das Paniksyndrom, wo ich große Erfolge erzielen konnte. Nach zwei Jahren beschloß ich jedoch, meinen Erfahrungsschatz zu erweitern, und so ging ich 1989 in die Schweiz und arbeitete unter anderem sechs Monate lang an einem privaten Institut in Zürich in den Bereichen Personalberatung und psychologische Beratung für Jugendliche. 1993 bis 1996 leitete ich Berufsorientierungskurse für lehrstellensuchende Jugendliche am LFI Leoben. 1996 wechselte ich in das Johannes von Gott-Pflegezentrum der Barmherzigen Brüder in Kainbach und übernahm dort die pädagogische Leitung. Meine Aufgabe war die Koordination aller Therapiebereiche. Für mich als einzige Frau in der kollegialen Führung stellte diese Position eine große Herausforderung dar. Es gelang mir, das kleine pädagogische Fachteam im Interesse der mehr als 600 Patienten von vier auf zehn Mitglieder aufzustocken, und ich installierte auch die Position einer Ergotherapeutin. 1998/99 arbeitete ich im Rahmen des nationalen Ausbildungsplanes für das LFI an Jugendausbildungsmaßnahmen in der Steiermark mit, bevor ich mich im November 1999 abermals als Psychologin selbständig machte. Mittlerweile arbeitete und arbeite ich für zahlreiche Institutionen, wie WIFI, LFI, Komit, Balance, Schulprojekt Steirische Gesellschaft für Gesundheitsschutz, BBRZ, BTZ, ÖSB und a tempo, hauptsächlich im Bereich Supervision. Zusätzlich habe ich einen Lehrauftrag für Supervision an der Medizinuniversität Graz und bin Lehrmediatorin für den BÖP.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, stimmig zu sein mit dem, was ich tue. Die Tätigkeit muß zu mir passen und zielorientiert sein. Das Ziel muß in Übereinstimmung mit jenen Menschen, mit denen ich arbeite, bestehen, damit es für beide Teile fruchtbar ist. Erfolg bedeutet für mich auch, mir die Zeit frei einteilen zu können. Auch eine gute Partnerschaft zählt für mich mit zum persönlichen Erfolg. Wirtschaftlicher Erfolg steht für mich nicht im Vordergrund, doch ich muß von dem, was ich mache, leben können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als Mensch mit zunehmender Zufriedenheit, und ich fühle mich wohl. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Einerseits war der Mut ausschlaggebend, den ich bereits mit jungen Jahren aufbrachte, zum Beispiel, als ich gleich nach dem Studium meine eigene Praxis eröffnete. Ich bin ein nach allen Richtungen offener Mensch, mag Menschen und arbeite

gerne mit ihnen. Ich habe Spaß daran, Probleme zu lösen und setze mich mit allen Fragestellungen auseinander. Den Leuten, mit denen ich arbeite, versuche ich klarzumachen, daß Probleme in kleinen Schritten gelöst werden können. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Herausforderungen sind für mich sehr reizvoll, und ich nehme sie an. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Indem ich authentisch und frei bin bei dem, was ich tue, empfinde ich mich schon seit meiner Kindheit als erfolgreich. Ich hatte als Kind genügend Freiräume, um mich zu entfalten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als erfolgreiche Entscheidung sehe ich die Entscheidung für meinen Sohn. Er kam zur Welt, als ich noch studierte. Diese Entscheidung war die erfolgreichste meines Lebens überhaupt. Erfolgreich war auch mein Weg, immer selbst zu entscheiden, manchmal auch gegen den Widerstand aller. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Während meiner Kindheit war es meine Großmutter, Magdalena Gabardi, die eine sehr mutige Frau war und die Philosophie hatte: „Solange du noch auf allen Vieren krabbeln kannst, lebst du". **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Als Zeichen der Anerkennung sehe ich, daß in allen Institutionen, in denen ich tätig war, meine Mitarbeiter stets zu mir standen, daß ich das Feedback bekam, daß ich willkommen war und meine Arbeit geschätzt wurde. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich mag junge Menschen, auch verhaltenskreative, ganz besonders, denn in ihnen steckt ein unheimliches Potential. Für junge Menschen wird es heute immer schwieriger, Ziele herauszuarbeiten, da auf sie so viel einströmt und sie in ihrer Zielstrebigkeit beeinträchtigt. Mein Rat an die Jungen wäre es, ihren roten Faden nicht zu verlieren beziehungsweise ihren roten Faden zu finden und sich nicht herumstoßen zu lassen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe das Ziel, weiterhin so erfolgreich bei meiner Arbeit zu sein. Ich möchte mich nicht festfahren und weiterhin kein Seminar gleich wie ein anderes gestalten. Außerdem habe ich das Ziel, noch viel zu reisen und möchte viele Kontinente und Menschen auf dieser Welt sehen und mit ihnen, auf welche Art auch immer, kommunizieren. **Ihr Lebensmotto?** Jeden Tag zufrieden leben und jedem Tag etwas Besonderes abgewinnen.

✱ Vlcek Julie Dr.



● Zur Person

Beruf: Restaurateurin. Funktion: Inhaberin. Geboren - Datum, Ort: 20. Jänner 1955, Vrchlabi/Tschechische Republik. Kinder: Dusan (1983). Eltern: Véra Škapová und Ladislav Škapa. Hobbies: Kunst und Kultur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich weiß nicht, ob man bei mir von Karriere sprechen kann. Nach der Matura 1974 konnte ich nicht gleich studieren, was ich wollte, weil das in der damaligen Tschechoslowakei nicht so leicht möglich war. Ich arbeitete daher in verschiedenen Bereichen, bis man mich nach zwei Jahren endlich zum Studium der Kunstgeschichte zuließ. Ich war zunächst gezwungen, in Brünn (Brno) zwei Jahre Archivlehre zu studieren, bevor ich mich ab September 1977 wirklich der Kunstgeschichte widmen konnte. Von 1977 bis 1979 betreute ich die kunsthistorische Sammlung des Museums in Troppau (Opava). Ab 1979 konnte ich vom externen Studium auf die direkte Form des Studiums der Kunstgeschichte umsteigen, das ich 1981 abschloß. Von 1982 bis zur Geburt meines Sohnes 1983 war ich Kunsthistorikerin im Bezirksmuseum in Novy Jicin und von 1985 bis 1987 im Institut für den Nordmährischen Kreis in Ostrau (Ostrava). Im August 1987 floh ich mit meinem Sohn nach Österreich, wo mir im Mai 1989 der Status des Konventionsflüchtlings zuerkannt wurde. Von 1989 bis 1992 war ich als Restaurateurin in einem Privatatelier mit einem tschechischen Kollegen beschäftigt, ehe ich mich am 1. Jänner 1993 als Restaurateurin selbständig machte. Von 1994 bis 1998 betrieb ich gemeinsam mit meinem Kollegen, dem Uhrmacher Peter Maller, die Maller-Chladek OEG, wodurch ich auch mit der Restaurierung von alten Uhrenzifferblättern begann. Am 3. August 1998 wurde mir schließlich die österreichische Staatsbürgerschaft verliehen. Seit 1998 arbeite ich im gemeinsamen Atelier mit meinem zweiten Ehemann Pavel Vlcek, der sich auf die Restaurierung von antiken Uhrgehäusen spezialisiert hat. Unsere Zusammenarbeit und der Austausch unserer Erfahrungen bringen für die Arbeitstechnologie auf beiden Seiten eine große Bereicherung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich persönlich hing der Begriff Erfolg immer schon mit der Berufsausübung zusammen. Ich wurde zu einem selbständigen Menschen erzogen, und erfolgreich zu sein, heißt für mich, selbständig, frei und kreativ meiner Berufung folgen zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Nicht unbedingt immer, denn es gibt Hochs und Tiefs. Ich fühle mich wie jemand, der ins kalte Wasser springen mußte, ohne das Wasser zu kennen. Im Verhältnis zu den Schwierigkeiten, die mir auf meinem Weg begegneten und zu den Ansprüchen, die ich im Sinne meiner Kunden erfüllen möchte, bin ich aber doch erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Begegnungen mit Menschen, die schon länger in diesem Geschäft sind und die mich ermutigt haben, waren für meinen Weg sehr wichtig. Ich habe eine gute Ausbildung und wußte stets, was ich wollte. Es war mir immer sehr wichtig, meine Linie zu halten, in diesem Geist erzog ich auch meinen Sohn. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** In meinem Beruf kann ich sagen, daß das nicht der Fall ist. Wenn man etwas kann, was andere nicht können, ist es egal, ob man ein Mann oder eine Frau ist. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Die Tatsache, daß ich es geschafft habe, mich in Österreich zu etablieren, ist vielleicht schon ein Erfolg. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Erfolgreich war ganz sicher meine Flucht nach Österreich. Das war keine leichte Entscheidung, und es ist bis zum heutigen Tag nicht immer leicht, aber ich bin dadurch ein anderer Mensch geworden. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Es ist eindeutig die Originalität, die zählt, und zwar auch im menschlichen Bereich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Die Restaurateurin im Schlesischen Museum in Troppau (Opava), Herta Orlik, von der ich sehr viel lernen durfte, war unglaublich vielseitig. Ich habe von ihr auch gelernt, immer wieder neue Methoden auszuprobieren. Ich war ja Kunsthistorikerin, also von der Ausbildung eher Theoretikerin, aber dennoch verspürte ich immer den Wunsch, auch mit meinen Händen zu arbeiten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In der Tschechei erhielt ich zum Beispiel im Denkmalpflegeamt verschiedene Auszeichnungen, aber im Grunde bedeutete mir das nicht sehr viel. Daß mir die Kunden folgen, auch wenn ich meine Übersiedlungsadresse gar nicht bekannt gebe, das erfahre ich schon auch als Anerkennung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche**

Copyrighted material

als ungelöst? Man ist gezwungen, sich zu verkaufen, und das muß ich bis zu meinem letzten Tag lernen. Manche Kunden wollen einfach alles, schnell, billig und gut, und da muß man als Unternehmer lernen, sich zu wehren oder auf den Auftrag zu verzichten. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Meine Spezialisierung auf Aufgaben, die sonst nirgends angeboten werden. Es braucht viel Geduld, diese Lücken zu finden und zu schließen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich habe keine Probleme mit der Konkurrenz. Ich schicke auch Kunden zu Kollegen, wenn es notwendig ist. Zuweilen sehe ich aber auch Arbeiten meiner Mitbewerber, wenn ich Dinge zu restaurieren bekomme, die schon durch andere Hände gegangen sind, und die ich dann erst recht wieder herstellen muß. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich habe keine Zeit für Kurse und Seminare, die auch nicht sehr viel bringen. Die Fortbildung geht eigentlich mit der Berufsausübung automatisch einher. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß seiner Linie treu bleiben, auch wenn das manchmal schwierig ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte gesund bleiben, die Harmonie in meinem Leben wieder herstellen und genügend Freizeit haben. Auch ist mein Sohn offenbar recht begabt, und vielleicht wird er einmal in meine Fußstapfen treten, aber ich möchte ihn keinesfalls dazu zwingen.

✱ Voak René MAS MBA

● Zur Person

Beruf: Kultur- und Medienmanager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: NXP VeranstaltungsbetriebsGmbH., 3100 St. Pölten, Kelsengasse 9. Geboren - Datum, Ort: 5. Juni 1974, St. Pölten. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Sandra. Eltern: Adelheid und Bernard. Ehrungen: Top 100-Unternehmer Österreichs. Hobbies: Musik, Sport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Produzent und Herausgeber des Magazins MFG.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich spiele seit meinem sechsten Lebensjahr klassische Konzertgitarre und begann bereits mit 16 Jahren semiprofessionell neben der Schule als Musiker etwas Geld zu verdienen. Als sich unsere Gruppe zwei Jahre später trennte, gründete ich gemeinsam mit meinem Bruder eine eigene Band. Im Anschluß an die Matura leistete ich den Zivildienst ab und begann Sonder- und Heilpädagogik zu studieren. Ab 1995 war ich beim Magistrat St. Pölten als Jugendbeauftragter tätig. Aus diesem Referat entwickelte sich später das mittlerweile privatisierte Büro V - das Jugend-, Kultur- und Veranstaltungsmanagement der Stadt St. Pölten. Parallel dazu begann ich meine theoretische Ausbildung am International Center for Culture & Management in Salzburg, das ich 1996 mit dem Bachelor und 1998 mit dem Master in Kunst- und Medienmanagement abschloß. Da mein Bruder und ich bedingt durch unsere berufliche Tätigkeit nur mehr wenige Konzerte gaben, begannen wir, unser hervorragendes Equipment zu vermieten. Mittlerweile hatte ich die Position des Referatsleiters des Büro V inne. Da ich die größten Feste der Stadt ausrichtete, entstand zusehends mehr Kontakt zu nationalen und internationalen Künstlern. 2002 wurde ich nach dem Konkurs des VAZ in St. Pölten von der Stadt für zwölf Monate als interimistischer Leiter eingesetzt, während die Stadt einen neuen Betreiber suchte. Ich erwirtschaftete in dieser Zeit für die Stadt ein Plus von • 65.000,- und erklärte mich bereit, das Haus ohne Veranstaltungssubventionen weiterzuführen. So legte ich meine beruflichen Tätigkeiten beim Magistrat zurück und führe meine Firma NXP seit 2002 als GmbH.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg ist für mich gleichbedeutend mit innerer Zufriedenheit sowie Einklang zwischen Privatem und Geschäftlichem. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich lokal gesehen als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein ehrgeiziger Mensch, der ständig neue Herausforderungen sucht. Auftretende Probleme versuche ich sofort im persönlichen Gespräch zu klären. Ich kann sehr gut mit Menschen umgehen, erkenne frühzeitig Ideen und Visionen und überlege, wie sich diese umsetzen lassen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Probleme packe ich sofort beim Schopf und setze mich mit ihnen auseinander. Ich reflektiere, evaluiere, gehe in die Offensive und löse Probleme stets so rasch wie möglich. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich vom Gymnasium ins BORG wechselte, ging mir in den Fächern Deutsch und Latein „der Knopf auf". Bei meiner Arbeit beim Magistrat merkte ich, wieviel ich parallel zu meinem Studium bewegen konnte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Richtungsweisend war für mich die Entscheidung, beim Magistrat einzusteigen, sowie der Schritt im Jahr 2002, diesen sicheren Job hinter mir zu lassen und eine neue Herausforderung anzunehmen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Es ist sehr wichtig, kreativ zu sein. Ich bin seit einem Jahr Herausgeber des MFG-Magazins. Bei dieser Tätigkeit ist Originalität natürlich besonders gefragt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** In meiner Arbeit beim Magistrat faszinierte mich der damalige Kulturstadtrat Prof. Dr. Siegfried Nasko - ein großer Visionär, der viel bewegt hat. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Im vergangenen Jahr waren wir im Wirtschaftsblatt von 2.000 Bewerbern an 46. Stelle der besten Jungunternehmer gereiht und erzielten den ersten Platz bei den Veranstaltungsfirmen. Hierfür wurden wir von Minister Dr. Bartenstein ausgezeichnet. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Viele Veranstalter arbeiten nicht zusammen, sondern agieren eher gegeneinander. Von einer stärkeren Zusammenarbeit und einer besseren Vernetzung würden alle profitieren. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine sorgfältig ausgewählten Mitarbeiter spielen eine sehr wichtige Rolle. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Einen Großteil meiner Mitarbeiter kenne ich seit vielen Jahren. Ich muß jedem einzelnen blind vertrauen können und lege größten Wert auf Verläßlichkeit, Ehrlichkeit und Pünktlichkeit. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir führen wöchentliche Gesprächsrunden durch. Einmal im Jahr nehme ich mir zwei Wochen Zeit, um mit jedem einzelnen Mitarbeiter zwei bis drei Stunden lang ausführliche Gespräche zu führen. Dabei sprechen wir über persönliche Anliegen, Wünsche und Visionen, die wir umzusetzen versuchen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** NXP bietet ein komplettes Package - von der Dienstleistung über Ton und Licht bis hin zu Werbung und Öffentlichkeitsarbeit, alles aus einer Hand. Dadurch können wir unser Service bei höchster Qualität entsprechend kostengünstig anbieten. Wir bieten das beste und neueste Equipment und verfügen über äußerst motivierte Mitarbeiter. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Im Raum St. Pölten haben wir mit dem Equipmentverleih und der Halle nahezu schon ein Monopol,

was viele Neider auf den Plan ruft. Für viele kleine Firmen sind wir ein Angstgegner. Wir versuchen dennoch, Mitbewerber als Kooperationspartner zu gewinnen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beruf und Privatleben sind für mich nicht einfach zu vereinbaren. Meine Freundin ist zum Glück sehr flexibel und selbständig. Wir versuchen, uns zeitlich zu arrangieren, und verbringen unsere verbleibende freie Zeit miteinander. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich lege großen Wert auf Fortbildung. Im Juli 2005 schloß ich mein letztes Studium ab. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate, sich nicht an vorgegebenen Trends zu orientieren, sondern auf sein eigenes Können zu vertrauen. Wenn man etwas wirklich will und seine Ziele konsequent verfolgt, stellt sich früher oder später auch Erfolg ein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Beruflich möchte ich in den nächsten Monaten in Personal und Infrastruktur investieren und den Betrieb um einige Geschäftsfelder erweitern. Privat plane ich langfristig, eine Familie zu gründen. **Ihr Lebensmotto?** Was fallen will, soll man stoßen! - Dies bedeutet, bei Unzufriedenheit nicht weiterzukämpfen, sondern neue Wege zu suchen, sowohl privat als auch beruflich.

✱ Voglhofer Stefan

„Ich möchte irgendwann ein Buch schreiben..."

● Zur Person

Beruf: Tischlermeister und Möbelrestaurator. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Voglhofer Kunst - Antiquitäten - Restaurierungen., 4311 Schwertberg, Aisttalstraße 3. Familienstand: Verheiratet mit Doris. Kinder: Laura (1996) und Paul (1997). Eltern: Margarete und Helmut. Ehrungen: Oberösterreichischer Handwerkspreis (1997 und 2001). Hobbies: Kunst, Kreativität.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich begann 1980 meine Tischlerlehre. Zunächst absolvierte ich diese in einem Betrieb in Perg, wechselte dann aber in einen Tischlermeisterbetrieb in Schwertberg, wo ich auch erste Erfahrungen in der Möbelrestaurierung sammeln konnte. Ab 1984 folgten einige Jahre der Wanderschaft im In- und Ausland. Von 1989 bis 1990 absolvierte ich die Meisterschule für Tischler im Förderungswerk der Niederösterreichischen Tischler in Pöchlarn. Den Meisterbrief erwarb ich 1990, und schon 1991 gründete ich meine eigene Firma. 1993 begann meine Zusammenarbeit mit dem Bundesdenkmalamt Wien. 1997 und 2001 erhielt ich den Oberösterreichischen Handwerkspreis. Ich besuchte immer wieder Weiterbildungskurse im Bereich Denkmalpflege in Österreich, Deutschland und Italien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Freude an meiner kreativen Arbeit zu haben, davon leben zu können und von meinen Auftraggebern geschätzt und weiterempfohlen zu werden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich konnte bisher viele Dinge erfolgreich umsetzen und verspüre große Schaffensfreude. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Mut, meine Begabung und mein Selbstvertrauen, aber vor allem war wohl meine gute Intuition für meinen Erfolg ausschlaggebend. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich bei der Restaurierung der Eingangsportale am Wiener Heldenplatz meine Ideen einbringen konnte, die dann auch umgesetzt wurden, fühlte ich mich erfolgreich. Die Tore wurden dann unter enormem Einsatz unter Verwendung von Kränen abgebaut, was zunächst als unmöglich angesehen wurde, in meiner Werkstatt sorgfältig restauriert und ohne Reklamationen wieder vor Ort montiert. Als ich dann dieses Ereignis am Abend im ORF sah, erfüllte mich zum ersten Mal das Gefühl, erfolgreich zu sein. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war eine erfolgreiche Entscheidung, mir mein eigenes Atelier aufzubauen und mich beruflich selbständig zu machen. Auch traf ich eine gute Entscheidung bei der Wahl der Räumlichkeiten im Meierhof zu Schloß Schwertberg - mit angeschlossener Wohnung -, die sich sehr für meine Arbeit eignen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich denke, daß eine Mischung aus Originalität und Bewährtem den besten Weg darstellt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Lehrherr, mein Elternhaus und vor allem mein Vater - bei ihm erfuhr ich, was es heißt, wenn man seine Träume nicht erfüllen kann. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Mir wird für meine Tätigkeit großes Lob gezollt. Bei der Restaurierung der Eingangsportale am Wiener Heldenplatz unter der Leitung von Architekten, sowie der Restaurierung des Semper Depots, der Fenster und Portale der Neuen Hofburg und der Fenster der Nationalbibliothek konnten wir Unmögliches möglich machen. Für unsere Leistungen wurden wir auch geehrt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die derzeit schwache Auftragslage in Oberösterreich veranlaßt mich, mich mehr dem Wiener Raum zuzuwenden. Die Knappheit öffentlicher Mittel schlägt sich auch in meiner Branche nieder. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Man sieht mich als Meister meines Fachs, der ein gutes Gefühl für die Feinheiten im Bereich der Restaurierung besitzt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Kreative Mitarbeiter sind unentbehrlich in meinem Beruf. Ich habe zudem auch einige Partnerschaften geschlossen und ein Netzwerk geschaffen, um größere Aufträge auch verläßlich abwickeln zu können. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Familie steht für mich an erster Stelle. Weil mein Vater hart und lange arbeiten mußte, wußte ich die knappe Zeit mit ihm zu nutzen. Und so möchte ich möglichst viel für meine Kinder da sein. Auch bin ich sehr glücklich darüber, daß meine Frau meine unkonventionelle Arbeit mitträgt. Sie selbst ist in einem Lehrberuf tätig und unterstützt mich auch im Betrieb. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Über die Lektüre von Fachbüchern, das Internet und andere Quellen bilde ich mich ständig weiter. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich erachte als wichtig, einen Beruf zu wählen, der seinen Talenten entspricht. Es ist wesentlich, sich viel anzusehen, auszuprobieren und zu lernen, Mut zu haben und Zuversicht und Selbstbewußtsein an den Tag zu legen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte irgendwann ein Buch schreiben und beruflich weiterhin am neuesten Stand der Dinge bleiben.

✱ Volf Ronald Ing.

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: IRV Datenverarbeitung GmbH., 2351 Wiener Neudorf, Brown Boveri-Straße 6/Top 18. Geboren - Datum, Ort: 2. Dezember 1954, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit VOL Brigitte Kerschhofer. Kinder: Bernd (1979). Eltern: Stephan und Margit. Mitgliedschaften: Obmann des Wiener Neudorfer Ensembles (Laien-Theatergruppe). Hobbies: 1. Wiener Neudorfer Faschingsgilde (Mitglied des Vorstandes), Theaterspiel, Segeln, Tauchen, Elektronik und Reisen.

Copyrighted material

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das TGM, Fachrichtung Datenverarbeitung und Impulstechnik. Da dies ein völlig neuer Unterrichtszweig war, ergaben sich für uns wesentlich mehr Unterrichtsstunden, als normalerweise an der Höheren Technischen Lehranstalt üblich sind. Das war für mich damals sehr ärgerlich, aber heute schätze ich es, denn dadurch lernte ich nicht nur programmieren, sondern auch einige Sparten der Elektronik (Analog-, Digital-, NF-, HF- und Vermittlungstechnik). Damit erwarb ich Kenntnisse sowohl in der Elektronik als auch in der Softwaretechnik und Übertragungstechnik. Ich maturierte 1975, war anschließend Systemtechniker bei IBM, Honeywell-Bull und BASF, wechselte dann zur heutigen BA/CA und war dort ab 1982 im Rechenzentrum sowie im Bereich Programmierung tätig, ehe ich in ein kleineres Unternehmen, nämlich zu einem datenverarbeitenden Wirtschaftstreuhänder wechselte. Dort war ich Leiter des Rechenzentrums (wir setzten dort als erster österreichischer Betrieb Mikrocomputer ein) und hatte die Prokura inne. Anschließend war ich im Großanlagenverkauf bei BASF tätig und gründete 1984 die IRV als spezielles Unternehmen, das sich mit Elektronikentwicklung (Kassensysteme, die an PC angeschlossen werden) beschäftigte. Parallel dazu war ich vier Jahre unselbständig in einem Software-Haus der heutigen DPW angestellt (mit einer Beteiligung bis zum Jahre 2000), das mein erster Kunde war. Das Unternehmen IRV hat sich seit dem Jahre 2000 kontinuierlich weiterentwickelt. Wir bauten ein eigenes Rechenzentrum auf und binden unsere Kunden direkt in das Internet ein, wobei wir ihnen ein ausgewogenes Sicherheitspaket (mit einer eigens dafür entwickelten Firewall) zur Verfügung stellen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg beinhaltet für mich den privaten und beruflichen Bereich. Als Geschäftsführer eines mittelständischen Unternehmens nimmt man Probleme, aber auch Erfolgserlebnisse mit nach Hause. Persönlicher Erfolg bedeutet für mich, privat und beruflich mit Menschen zu tun zu haben, die ich mag und mit denen ich ohne Reibungsverluste kommunizieren oder Geschäfte abwickeln kann. Anerkennung für meine Arbeit hat natürlich ebenfalls einen hohen Stellenwert. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In Anbetracht des mittlerweile mehr als 20-jährigen Bestehens der IRV - Datenverarbeitung in einer stark fluktuierenden Wirtschaftslage kann ich diese Frage eindeutig mit Ja beantworten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Unser Erfolg beruht hauptsächlich auf der individuellen Betreuung unserer Kunden. Sie geht über das normale Kunden/Lieferantenverhältnis hinaus und führt zu einer langjährigen, vertrauensvollen Partnerschaft. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Mein Augenmerk richtet sich sehr stark auf die persönlichen Wesenszüge eines Bewerbers. Fachliche Qualifikation kann man nachholen, aber die Charaktereigenschaften eines Menschen sind nur sehr begrenzt veränderbar. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Die Motivation unserer Mitarbeiter resultiert einerseits aus den Erfolgserlebnissen, andererseits aus unserem sehr guten Betriebsklima. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Unsere Kunden kennen und schätzen unsere Stärken. Der Ausbau unserer Geschäftsaktivitäten erfolgt meistens aufgrund aktiver Vollreferenzen unserer Kunden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche diese Bereiche ständig in Balance zu halten, dies gelingt natürlich nicht immer, doch ich bin bestrebt, die Freizeit mit meiner Familie qualitativ hochwertig und intensiv zu gestalten. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** 30 bis 40 Prozent unserer Arbeitszeit wird für Fortbildung verwendet, denn diese ist gerade in unserem Geschäftsfeld unabdingbar. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ziel ist, die IRV und deren Marktpräsenz weiter auszubauen und auch in Zukunft bei der Umsetzung der technischen Innovationen unsere Vorreiterrolle beizubehalten. **Ihr Lebensmotto?** Etwas schaffen, worauf man stolz sein kann. Seinen eigenen Erfolg nicht darauf basieren zu lassen, anderen etwas wegzunehmen, sondern selbst Neues zu schaffen. Also „Leben und leben lassen".

✶ Vukovits Peter Mag. pharm.

● Zur Person

Beruf: Apotheker. Funktion: Pächter. Tätig bei: Apotheke in Göß, Mag. pharm. Peter Vukovits., 8700 Leoben, Turmgasse 7. Geboren - Datum, Ort: 12. Dezember 1930, Eisenstadt. Kinder: Andreas Peter (1970). Mitgliedschaften: Club 41 Leoben, Jagdschützenverein, Musikverein Wien. Hobbies: Jagd, Garten, Schifahren, Musik, Literatur, Wandern.

● Karriere

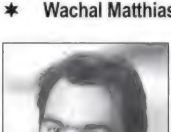
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Gymnasium in Leoben, wo ich auch maturierte. Nach dem Studium der Pharmazie, das ich von 1950 bis 1956 in Graz absolvierte, begann meine zweijährige Aspirantenzeit, ebenfalls in Graz. Da meine finanziellen Mittel zu dieser Zeit sehr begrenzt waren, mußte ich mich rasch um eine Arbeitsstelle umsehen. 1958 erfuhr ich aus der Apothekerzeitung, daß in Addis Abeba - Äthiopien - ein deutschsprachiger Apotheker gesucht wird. Ich bewarb mich um diese Stelle und bekam sie. Diese Tätigkeit war für meine Karriere wesentlich, da mir dadurch bestätigt wurde, daß man auch in einem Beruf wie dem eines Apothekers viel bewirken kann. Zu jener Zeit lernte ich auch den damaligen Leibarzt des äthiopischen Kaisers, Herrn Dr. Otto, persönlich kennen, der seit damals zu meinen persönlichen Freuden zählt. Durch seine Aufenthalte in China kam ich bereits damals mit fernöstlichen Heilmethoden in Kontakt. Nach meiner Rückkehr aus Afrika 1960 stellte das österreichische Bundesheer gerade das UNO-Sanitätskontingent für den Einsatz im Kongo zusammen. Aufgrund meiner Erfahrungen am afrikanischen Kontinent bot man mir den Posten eines Apothekers bei diesem Kontingent an. 1965 wagte ich den Schritt in die Selbständigkeit und pachtete die Apotheke in Mannersdorf am Leithagebirge. Um wirkliche Unabhängigkeit zu erreichen, investierte ich 1971 meine Ersparnisse in ein Grundstück in Leoben und baute die Apotheke in Göß, die 1972 eröffnet wurde. Zu jener Zeit waren die infrastrukturellen Gegebenheiten natürlich völlig anders, aber im Laufe der Zeit gab es auch diesbezüglich eine sehr positive Entwicklung, und so sehe ich mich in meiner Standortwahl bestätigt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich empfinde es als Erfolg, wenn ich Menschen durch meine Tätigkeit helfen kann. Ein Beispiel: Zur Zeit der

rumänischen Revolution lieferte ich mit anderen Mitgliedern des Club 41 Leoben per VW-Bus lebensnotwendige Hilfsgüter und Saatgut an die notleidende Bevölkerung. Ich empfand es als Erfolg, diesen Menschen zu helfen. Ebenso empfinde ich es als Erfolg, daß meine Kunden sich bei uns gut betreut fühlen und daß sich ein persönliches Verhältnis entwickelt hat. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich finde, daß es wichtig ist, innovativ zu bleiben, sich stets weiterzuentwickeln und sich mit dem Erreichten nicht zufrieden zu geben. Weiters bin ich der Meinung, daß unsere Serviceleistungen ein Grund für unsere gute Kundenbindung sind. Ein Beispiel dafür sind die kostenlosen Kontrollen der privaten Hausapotheken, die wir unseren Kunden anbieten. Ich stehe auch der Traditionellen Chinesischen Medizin und auch der Homöopathie positiv gegenüber, da ich sehe, daß sie in vielen Fällen wirken. Und schließlich ist es für mich das wichtigste, daß meine Patienten gesund werden. Daß viele wissenschaftliche Fragen bezüglich der medizinischen Wirkungsweise noch nicht restlos beantwortet wurden, ist dabei zweitrangig. Viele meiner Kunden suchen meinen persönlichen Rat und schätzen meine wertfreie Meinung zu diesen Aspekten. Im Bereich der Mitarbeiter lege ich großen Wert auf Kontinuität, manche meiner Angestellten sind seit über 20 Jahren hier beschäftigt. Das gibt auch den Kunden ein Gefühl an Sicherheit und die Gewißheit, gut beraten zu werden. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich finde es nicht notwendig, das Rad jedesmal neu zu erfinden, sondern halte es für besser, bestehende Dinge weiterzuentwickeln. In meiner Branche arbeite ich mit wenig selbst hergestellten Präparaten, da dies einen zu hohen Zeitaufwand darstellt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein Problem sehe ich darin, daß der Trend besteht, neue Apotheken immer mehr dem optischen Erscheinungsbild amerikanischer Drugstores anzugleichen. Auch die fälschliche Annahme, Bewegung und sportliche Betätigung durch Vitaminpräparate und Ergänzungsmittel ersetzen zu können, entspringt dem amerikanischen Lebensstil und birgt einen Grund zur Besorgnis. Durch die geringen Rezepterlöse müssen die Apotheken heute auch andere Produkte im Sortiment haben, wie zum Beispiel im Bereich qualitativ hochwertiger Apothekenkosmetika oder Nahrungsergänzungsmittel. Dadurch ist es der Apotheke heute möglich, den nötigen wirtschaftlichen Erfolg zu haben. Natürlich wäre es besser, wenn die Nahrungsmittelindustrie noch mehr darauf achten würde, daß mehr Vitalstoffe in unserer Nahrung enthalten sind. Und durch die Unmengen neuer Zeitschriften besteht ein Überangebot an Informationen, wodurch viele Menschen verunsichert sind. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Natürlich eine sehr große, denn nichts ist ohne die Hilfe von guten Mitarbeitern, denen der Beruf Spaß macht, möglich. Es bedarf einer inneren Harmonie, um den Erfolg langfristig zu sichern. Darum besprechen wir alle wichtigen Dinge im Team, und ich delegiere viele Aufgaben an meine Assistenten. Da wir ein gut eingespieltes Team sind, kann ich mich darauf verlassen, daß alle Dinge im Sinne des Unternehmens erledigt werden. Jeder ist sich der Wichtigkeit seiner Aufgabe bewußt, und das stärkt das Gefühl der Zusammengehörigkeit. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich weiß, daß viele meiner Kollegen Ihre Mitarbeiter auf die verschiedensten Seminare schicken. Auch ich bin der Meinung, daß es zum Beispiel im Bereich der Produktschulung notwendig ist, am neuesten Wissensstand zu sein. Aber ich halte es für verzichtbar, meine Mitarbeiter auf Verkaufsschulungen zu schicken, da sie durch ihre Kompetenz ohnehin ein gutes Verhältnis zu unseren Kunden pflegen. Meine Kunden und Patienten wünschen sich kurze, persönliche Informationen und keine rhetorisch geschulten Verkaufsprofis. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Da für Apotheken der Gebietsschutz gilt und der Apothekerverband den Apotheken große Freiräume gewährt, ist das Verhältnis zu den Mitbewerbern ein durchaus freundliches. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bin seit vielen Jahrzehnten Jäger, wobei ich mich in meiner diesbezügliche Funktion in erster Linie als Heger sehe. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Junge Menschen sollten versuchen, in ihrer Menschlichkeit voranzuschreiten, sich von politischen Parolen nicht beirren zu lassen und ihr Menschsein gemeinsam mit anderen Menschen ausleben. **Ihr Lebensmotto?** Verwandlung, Weiterentwicklung.

✱ Wachal Matthias



● Zur Person

Beruf: Eventmanager. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: All about communication & event GmbH., 1180 Wien, Witthauergasse 28/6. Geboren - Datum, Ort: 8. Februar 1971, Wien. Hobbies: Snowboarden, Tennis, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meinem nicht gerade glanzvollen Schulabschluß konnte ich mich doch zu einem Studium durchringen. Ich entschied mich für das Studium der Rechtswissenschaften, mußte aber bald feststellen, daß mir das eigentliche Berufsleben und die Aussicht auf Verdienst wesentlich reizvoller erschienen als in meine Bücher zu schauen. Durch mein Hobby Snowboarden landete ich schließlich in einem Snowboard-Shop, wo ich einen mittlerweile sehr guten Freund im Verkauf unterstützte. Außerdem arbeitete ich ein wenig bei diversen Snowboard-Veranstaltungen mit. Ich verfolgte zwar mein Studium nebenbei noch einige Semester weiter, mir war aber klar, daß ich nicht zum Anwalt geboren bin. Ich konzentrierte mich hauptsächlich auf meine nebenberuflichen Aktivitäten und wechselte 1993/94 in den Snowboard-Großhandel. Diese Wiener Firma verkaufte österreichweit einige gute Produkte im Trendsportbereich, und ich war als Allrounder überall dort zu finden, wo ich gebraucht wurde - im Lager, als Lieferfahrer und auch im Verkauf. Es war ein sehr angenehmer, lustiger Betrieb, und ich habe dort viele Freunde gewonnen. Ich zog es dann aber vor, mich auf ein bestimmtes Gebiet konzentrieren, anstatt viele Bereiche der Firma nur oberflächlich kennenzulernen. 1995/96 erhielt ich die Möglichkeit, mich in den Bereich Marketing einzuarbeiten, und war mit dem Sponsoring für Sportler befaßt. Ich kümmerte mich um die Vermarktung der Sportler bei Sport- und Snowboard-Veranstaltungen. Ich achtete darauf, daß sie richtig eingekleidet waren, und daß bei Presseterminen und hinter den Kulissen alles reibungslos ablief. Das machte mir großen Spaß, meine Aufgabenbereiche wurden immer vielfältiger und reichten schließlich vom Merchandising bis zur Betreuung von „Shops-in-Shops". Es war eine interessante und lehrreiche Zeit, in der ich auch viele Kontakte knüpfen konnte, was ja im Zeitalter des sogenannten Networking von großem Vorteil ist. Das Studium war aufgrund meines starken beruflichen Engagements inzwischen gänzlich auf der Strecke geblieben. 1997 traf ich dann die Entscheidung, mich beruflich selbständig zu machen, und löste einen Gewerbeschein für Handel und Verkauf. Ich wollte bestimmte Produkte, die bei uns nicht erhältlich waren, von Deutschland nach Österreich importieren. Leider scheiterte das Projekt aus juristischen Gründen. Also begann ich über kleine Shops Restposten und günstige Ware aus dem Trendsportbereich

abzuverkaufen. Die Gewinne waren nicht berauschend, und in der Überlegungsphase, wie es weitergehen soll, lernte ich in Salzburg den Punschproduzenten Peter Treml kennen. Nach einiger Zeit fragte er mich, ob ich mich in Wien um den Vertrieb seines Punschkonzentrates kümmern möchte. Ich sagte zu, und bald erkannte ich, daß es einerlei ist, ob man ein Snowboard, ein Getränk oder ein Konzept verkauft, sofern ein gewisses Auftreten und Überzeugungskraft vorhanden sind. Die Zusammenarbeit mit Peter Treml klappte gut, und in weiterer Folge promotete ich für ihn ein neues Sommergetränk bei Clubbings in Ostösterreich. Ich konnte von diesen Aktivitäten zwar leben, aber im Jahr 2000 stellte ich mir die Frage, wie es in Zukunft langfristig weitergehen soll. Durch meine Tätigkeit im Getränkevertrieb hatte ich gute Kontakte zu diversen Veranstaltern und Sportlern geknüpft. So schloß sich der Kreis, und ich kehrte wieder zurück in den Bereich Events, Sponsoring und Sportlerbetreuung. In dieser Zeit lernte ich auch meinen heutigen Partner Georg Suchanek kennen. Wir arbeiteten bei einigen Veranstaltungen zusammen und waren beide auf der Suche nach einem Büro. So entstand langsam die Idee, nicht nur räumlich, sondern auch geschäftlich eine Partnerschaft einzugehen. Im Oktober 2002 gründeten wir die all about communication & event GmbH. Unser erstes großes Projekt war im Sommer 2003 die „lipizzaner-art", wo im Rahmen der größten Wiener Freiluftausstellung 62 von Künstlern gestaltete lebensgroße Lipizzaner-Skulpturen in der Innenstadt aufgestellt wurden. Seither planten und realisierten wir zahlreiche Top-Veranstaltungen, von der Galanacht der Gastronomie bis zu Firmenevents.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn es mir gelingt, eine Idee in ein gelungenes, wirtschaftlich erfolgreiches Projekt umzusetzen, sehe ich das persönlich als Erfolg. Dabei steht nicht unbedingt der finanzielle Erfolg im Vordergrund, sondern die Befriedigung, ein Ziel zu erreichen. Das ist mir in vielen Fällen gelungen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe einen teilweise recht verschlungenen Karriereweg mit einigen Abzweigungen hinter mir. Im Endeffekt habe ich aber überall sehr viel gelernt und zahlreiche Kontakte geknüpft - all das trägt heute zum Erfolg der Agentur bei. Einzelne Erfolge wie „lipizzaner-art" sind das Ergebnis von perfekter Teamarbeit, Risikobereitschaft, Ausdauer und Einsatz. Es ist uns gelungen, die Mitarbeiter zu motivieren, alle an einem Strang zu ziehen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Es gibt immer wieder gemeinsame Unternehmungen, um den Teamgeist auch außerhalb des Büroalltages zu beflügeln. Wir versuchen diese Philosophie auch unseren Auftraggebern aus der Industrie zu vermitteln, die zwar tolle Events für ihre Kunden organisieren, für die eigenen Mitarbeiter aber relativ wenig tun. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jede Medaille hat zwei Seiten, und wer den Weg der beruflichen Selbständigkeit beschreiten will, sollte sich auch über die Schattenseiten im klaren sein. Unternehmer zu sein bedeutet auch, Verantwortung für Mitarbeiter zu tragen, mehr zu leisten als andere und Risiken einzugehen. Es gibt bequemere und sichere Möglichkeiten, Geld zu verdienen. Diese Entscheidung will gut überlegt sein.

✶ Waechter Franck

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: COFRA GmbH - Guerlain Paris., 1010 Wien, Eßlinggasse 9/3. Familienstand: Verheiratet mit Nadine. Kinder: Julie, Anais und Roxane. Hobbies: Familie, Badminton, Golf, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich bin gebürtiger Franzose, und 1990 entschied ich mich für die Möglichkeit, in Deutschland zu arbeiten, anstatt zum französischen Militär einzurücken. Diese Alternative ist vergleichbar mit dem Zivildienst in Österreich und Deutschland. Ich ging also nach Düsseldorf, wo es mir und meiner Frau sehr gut gefiel, sodaß wir beschlossen zu bleiben. 1994 begann meine eigentliche berufliche Karriere bei L'Oréal, ein zukunftsorientierter und gut strukturierter Kosmetikkonzern. Meine Aufgabenbereiche waren das Controlling im Finanzwesen, später wechselte ich als Vertriebsleiter in den Verkauf. In diesen unterschiedlichen Positionen konnte ich sehr viel lernen. Als Controller konnte ich hinter die geschäftlichen und wirtschaftlichen Kulissen blicken; im Vertrieb hatte ich hingegen mit den Menschen zu tun und trug Personalverantwortung. 1998 blieb ich zwar in der Kosmetikbranche, nahm aber bei der Luis Vuitton Gruppe eine neue Herausforderung an. Dieses Unternehmen ist in verschiedenen Bereichen tätig, etwa in der Herstellung von Lederwaren und Taschen, und betreibt eine weltweite Handelskette. Ein Geschäftszweig von Luis Vuitton widmet sich der Parfümerie und exquisiten Düften, und ich war für den Vertrieb der bekannten Parfums Kenzo und Givenchy in Deutschland zuständig. Im Gegensatz zu L'Oréal stehen bei Luis Vuitton die einzelnen Marken im Vordergrund und werden innerhalb des Konzern eigenständig vermarktet. Das sind zwei sehr unterschiedliche Geschäftsstrategien, wobei jede ihre Vor- und Nachteile hat. Wichtig ist, konsequent an der gewählten Strategie festzuhalten. Im Jahr 2000 wurde ich nach Taiwan geschickt, um in Taipeh die Geschäftsleitung der Givenchy Kosmetikprodukte zu übernehmen. Das war natürlich eine große Umstellung, da das Leben dort komplett anders abläuft. Ich mußte mir sehr schnell die grundlegenden Kenntnisse der chinesischen Sprache aneignen und mit dieser völlig anderen Welt zurechtkommen. Ich war in dieser Division auch der einzige Ausländer, was die Sache zusätzlich erschwerte. Es war also nicht immer leicht, hat mich aber andererseits auch sehr fasziniert. Als ich 2002 die Möglichkeit erhielt, in Shanghai die Geschäftsführung von Guerlain zu übernehmen, habe ich mit Freude zugesagt. Aufgrund meiner Taiwan-Erfahrung war die Umstellung nicht mehr so gravierend, ich konnte mich schon ein wenig auf Chinesisch verständigen und neben mir waren noch einige andere Ausländer im Unternehmen tätig. Die Zeit in Asien war unglaublich spannend und lehrreich. Die Menschen dort bringen einen wahnsinnigen Ehrgeiz mit, wollen ständig dazulernen und sind mit tausend Prozent Einsatz bei der Sache. Dadurch kann man sehr effizient arbeiten und wir haben in Shanghai den Umsatz innerhalb von drei Jahren verfünffacht. Die Expansion war unglaublich: etwa 30 Prozent meiner Zeit verbrachte ich mit Einstellungsgesprächen, um neues Personal aufzunehmen. Seit 2005 bin ich wieder zurück in Europa und leite als General Manager die österreichische Niederlassung von Guerlain in Wien. Ich hoffe aber, eines Tages wieder eine Aufgabe in China zu bekommen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die Gewichtung zwischen beruflichem, privatem und sozialem Leben muß stimmen. Wenn diese Balance hergestellt ist und jeder dieser Bereiche gut funktioniert, sehe ich mich als erfolgreich. Im Geschäftsleben ist es mir wichtig, daß mir die Arbeit Spaß

macht, daß ich Verantwortung tragen und Entscheidungen umsetzen kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Erfolg hat viele Gründe und Ursachen, es spielen mehrere Umstände zusammen. Ich habe beispielsweise einen väterlichen Freund, der Präsident einer großen französischen Firma ist und mich mit seinen Ratschlägen immer sehr unterstützt hat. Ihm habe ich es zu verdanken, daß ich eine Karriere in der Kosmetikbranche eingeschlagen habe und nicht Lehrer oder Artist wurde. Auch mein erster Chef bei L'Oréal hat mir sehr viel beigebracht und hat damit meinen Berufsweg wesentlich beeinflußt. Ich halte mich im Geschäftsleben noch heute an seine Grundsätze. Neben solchen Menschen, die einen beim Aufbau der Karriere unterstützen, sind natürlich der eigene Wille und Mut unverzichtbare Kriterien. Ich habe mir konkrete Ziele gesteckt und bin konsequent dem eingeschlagenen Weg treu geblieben. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich messe meinen Erfolg nicht in Zahlen oder mache ihn von bestimmten Umständen abhängig. Viel wichtiger ist es mir, Zeit mit meiner Familie zu verbringen. Wenn sich Beruf und Privatleben harmonisch vereinbaren lassen, kann man von Erfolg sprechen, und das ist mir bisher immer ganz gut gelungen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Gute Mitarbeiter sind der Schlüssel zum Erfolg. Ich selbst kann mittelmäßig sein, ich darf aber keine mittelmäßigen Mitarbeiter beschäftigen. Wenn Sie das richtige Team haben, ist alles was Sie durchsetzen wollen, viel einfacher. Ich definiere daher für jede Position ein Anforderungsprofil, das erfüllt werden muß, und stelle mir die Frage, welcher Mitarbeiter dazu beiträgt, das Unternehmen weiter nach vorne zu bringen. Es spielt keine Rolle, ob er von einer namhaften Universität oder Firma kommt, er muß Kriterien erfüllen, die ich für relevant erachte. Ein wichtiger Punkt dabei ist die Fähigkeit, Dinge umzusetzen. Ein Mitarbeiter, der wahnsinnig intelligent und charismatisch ist, aber seine Ideen nicht exekutiert, ist für die Firma wertlos. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe das große Glück, daß meine Frau meine beruflich bedingten Auslandsaufenthalte nicht nur akzeptiert, sondern mit Freude dabei ist und mich unterstützt. Meine Familie war während meiner fünf Jahre in China an meiner Seite, meine jüngste Tochter ist sogar in Shanghai zur Welt gekommen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Egal in welcher Position man sich befindet, man muß sich ständig fortbilden. Stillstand ist automatisch Rückschritt. So besuche ich zum Beispiel seit Anfang 2006 eine Business School in der Schweiz. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Konsequenz ist das Um und Auf für eine erfolgreiche Karriere. Ein junger Mensch sollte sich also Ziele setzen und auf dem Weg der Umsetzung sich und seinem Weg treu bleiben. **Ihr Lebensmotto?** Ein französisches Sprichwort lautet sinngemäß: Es gibt keinen guten Wind für einen Seemann, der nicht weiß, wohin er möchte.

✱ Wagner Franz

● Zur Person

Beruf: Augenoptiker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Augenoptik Wagner., 3580 Horn, Pfarrgasse 5. Geboren - Datum, Ort: 24. November 1953, Kleinenzersdorf. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Hannes (1988) und Gabriel (1998). Schöpferische Akte: Vorträge bei Fachveranstaltungen. Hobbies: Tischtennis spielen, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Als eines von fünf Kindern in nicht sehr begüterten Verhältnissen aufgewachsen, erlernte ich nach Abschluß der Pflichtschule den Beruf des Optikers, wobei ich die

entsprechenden Prüfungen nach Selbststudium des Lernstoffes ablegte. Im Jahr 1990 wagte ich schließlich den Schritt in die berufliche Selbständigkeit.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ein bestimmtes Ziel zu erreichen gibt mir die Bestätigung, meine Arbeit gut und richtig erledigt zu haben. Dabei kann es aber - etwa aufgrund einer zwischenzeitlich geänderten Wirtschafts-lage - vonnöten sein, meine Ziele neu zu definieren. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin zufrieden damit, meine Ziele erreicht zu haben, und glücklich, ein gutes Leben führen zu können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wesentlich für meinen Erfolg war, konsequent an mir zu arbeiten, mich permanent weiterzubilden, mich mit Neuem auseinanderzusetzen, innovative Produkte in mein Sortiment aufzunehmen und mein Geschäft ansprechend zu präsentieren. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Meine Auffassung meiner beruflichen Tätigkeit besteht darin, daß ich mir das Problem der Kunden anhöre und entsprechende Lösungen anbiete. Alles weitere, auch der Verkauf von Produkten, ergibt sich dann von alleine. Hilfreich dabei ist natürlich, den Kunden gegenüber Ehrlichkeit an den Tag zu legen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich gestalte meine Arbeit so, daß sie für den Kunden nachvollziehbar, transparent und anschaulich bleibt - er kann mir sozusagen über die Schulter schauen. Das steigert meine Glaubwürdigkeit erheblich. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Oft sind es nur Kleinigkeiten, aber im großen und ganzen ist Originalität der einzig gangbare Weg. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine in Frage kommenden Vorbilder sehe ich heute als viel zu schwach an, als daß sie mir als Wegweiser dienen konnten. Meinen Weg habe ich mir mit meiner mir eigenen Art alleine gesucht. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Meiner Meinung nach wird sich in nächster Zeit in punkto Gesetzgebung in der Europäischen Union etwas ändern. Im vielen anderen Ländern werden dem sogenannten Optometristen wesentlich mehr Rechte eingeräumt. Erst bei einem medizinischen Problem geht dort der Patient zum Augenarzt. In Österreich bietet zwar die Donauuniversität in Kooperation mit dem Pennsylvania College of Optometry (PCO) nach der Meisterprüfung den Universitätslehrgang für klinische Optometrie an, diese Ausbildung wird aber in Österreich noch nicht anerkannt. Heute ist unser Beruf nicht mehr nur von handwerklichem Geschick geprägt, sondern von medizinischem Wissen und den Anwendungsmöglichkeiten von Computern. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Generell habe ich da so meine Probleme, da Mitarbeiter oft nur Befehlsempfänger sind und weniger selbständig denken. Ich vermisse das Einbringen von Ideen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ein Mitarbeiter muß ein freundliches, kompetentes Auftreten dem Kunden gegenüber besitzen. Ansonsten entscheide ich mich ausschließlich für einen Bewerber, der Kompetenz mitbringt. Ein gesundes Maß an Allgemeinbildung ist ebenfalls von Vorteil. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich gestehe meinen Mitarbeitern manche Kompetenzen zu, übertrage ihnen Aufgaben, lade sie aber auch ab und zu zum Essen ein.

Ich bin ein verständnisvoller Chef, der auch loben kann. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir können rasch auf neue Gegebenheiten reagieren, sei es im Bereich der Technik oder auch auf dem Modesektor. Zu beobachten ist aber, daß wir hier am Land in vielen Dingen generell um etwa ein Jahr dem allgemeinen Trend nachhinken. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mitbewerb finde ich gut und belebend, sonst wird man selber untätig. Ich gehe meinen eigenen Weg, wobei ich zwar die anderen beobachte, jedoch nie ein schlechtes Wort über sie verliere. Wenn jemand gut ist, so gönne ich ihm seinen Erfolg. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Hier das gesunde Mittelmaß zu finden ist nicht leicht, weil das Geschäft meinen vollen Einsatz erfordert. Eine verständnisvolle Partnerin ist hier unbedingt notwendig. Erfolg läßt sich nur mit enormem Engagement erreichen, es wird einem nichts geschenkt. Meinem siebenjährigen Sohn gehören aber drei Abende pro Woche. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich suche mir ganz gezielt die Seminare, die ich besuche, aus. Weiters interessiert mich heute auch vermehrt die Medizin, und in diesem Bereich pflege ich einen regen Austausch mit einigen Ärzten. Interessante Fälle werden hier untersucht und langfristig beobachtet. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Meinen Söhnen vermittle ich bereits, daß sie ihren Einsatz leisten müssen, um eine Gegenleistung zu bekommen - jeder im Rahmen seiner Möglichkeiten. Niemand kann sich erwarten, alles sofort geschenkt zu bekommen. Das Spiel des Lebens ist nicht anders möglich. **Ihr Lebensmotto?** Gesund bleiben, gute Arbeit leisten.

✱ Wagner Jörg MBA

● Zur Person

Funktion: Vorstand. Tätig bei: fonds&co Fondsanteilsvermittlung AG., 1010 Wien, Opernring 4. Geboren - Datum, Ort: 22. Dezember 1965, Mödling. Eltern: Christa und Erwin. Mitgliedschaften: Finance Club. Hobbies: Tennis, Laufen, Theater.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach einer kaufmännischen Ausbildung absolvierte ich meine Bankfachausbildung in der BA-CA und war danach als Berater für vermögende Privatkunden in der Filiale Baden tätig. Anschließend trat ich in die Raiffeisenlandesbank Niederösterreich-Wien ein und baute dort den Außendienst für vermögende Privatkunden auf, ehe ich von einem Headhunter zur Hypo-Bank Niederösterreich geholt wurde. Ich leitete zuletzt die Geschäftsstelle Wipplingerstraße, von der aufgrund der Nähe zur Ärztekammer rund 1.000 Ärzte betreut wurden, und war mit 14 Mitarbeitern für eine Bilanzsumme von 230 Mio. Euro verantwortlich. Parallel dazu begann ich an der Donauuniversität Krems meine Ausbildung zum MBA Financial Planning und wechselte in der Folge zu Skandia, wo ich für den Bankenvertrieb Österreich zuständig war, ehe ich das Angebot erhielt, zu fonds&co zu wechseln. Seit Mai 2005 bin ich hier nun Mitglied des Vorstandes.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mir ist vor allem wichtig, in meiner Arbeit einen Sinn zu sehen, ein Ziel zu haben und dieses auch zu erreichen. Wenn das der Fall ist, fühle ich mich erfolgreich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich insofern erfolgreich, als ich in meiner Position etwas bewegen kann und mich damit wohl fühle. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß neben einer guten Ausbildung und sozialer Kompetenz meine Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen, ausschlaggebend für meinen Erfolg war. Diese Einstellung ist leider sehr selten geworden. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich gehe sehr direkt an Herausforderungen heran und glaube, daß man sich mit Strategien und Vorbereitungen nicht zu lange auseinandersetzen sollte. Es ist wichtiger, die Dinge rasch anzupacken. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich mit 33 Jahren als jüngster Zweigstellenleiter eine sehr große Filiale übernahm, war das für mich eine große Herausforderung und ein großer Erfolg. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es wird oft davon gesprochen, wie wichtig es ist, zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein, aber das ist nicht alles. Wichtig waren in meiner Karriere auch die Entscheidungen, im selben Unternehmen zu bleiben und nicht allzu schnell wieder in andere zu wechseln. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Authentizität ist nach meinem Dafürhalten der Schlüssel zum Erfolg. Wer eine Rolle spielt, wird irgendwann durchschaut, vor allem von seinen Mitarbeitern, und das kann nicht gutgehen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vorgänger in der Hypo-Bank - ein Grazer, der zwei Jahre älter war als ich - hat mich insofern geprägt, als ich durch ihn sah, was alles möglich ist, wenn man ein Ziel anvisiert und dieses mit Einsatz verfolgt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es ist unglaublich schwer, in unserer Branche ausgebildetes und verkaufsorientiertes Personal zu finden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich mußte als Führungskraft vor allem eines lernen: Es gibt keine absolut perfekten Mitarbeiter. Wichtige Kriterien sind für mich, daß der Bewerber ins Team paßt, meine Ziele bzw. meine Philosophie, was beispielsweise die Kundenbetreuung betrifft, versteht und dann versucht, diese Ziele umzusetzen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** In unserem Unternehmen sind alle Mitarbeiter erfolgsbeteiligt, daher ist die Motivation grundsätzlich hoch. Ich denke auch, daß ich als ehrlicher, geradliniger und authentischer Mensch, der offen alles anspricht, zur Motivation beitrage. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** fonds&co ist einzigartig. Als Österreichs größter Fonds-Shop unterscheiden wir uns von anderen Finanzdienstleistern dadurch, daß wir mit einem Gassenlokal wie eine Bankfiliale auftreten. Eine wesentliche Stärke besteht außerdem darin, daß wir auch Massenkunden mit kleinen Einlagen ab 10.000 Euro professionellste Beratung von hervorragend ausgebildeten Profis bieten, die sie bei einer Bank unter einer Anlage von einer Million nicht bekommen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir sind sehr klein und finden unsere Kunden wie der Mitbewerb auch. Der Konkurrenz begegnen wir, indem wir an unserem USP feilen und Spitzenberater beschäftigen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich war 13 Jahre verheiratet, doch es kam schließlich vor kurzem zur Scheidung, weil wir uns aufgrund unserer Karrieren unter der Woche kaum gesehen haben. Ich versuche jetzt einen Mittelweg zu gehen und meinem Privatleben doch mehr Zeit zu widmen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich verwende im Moment sehr viel Freizeit für meine Fortbildung, da ich mich in der Endphase meiner Ausbildung zum MBA befinde. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die wichtigsten Dinge sind für mich, auf sein Bauchgefühl

zu hören und Verantwortung zu übernehmen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine beruflichen Ziele liegen darin, fonds&co richtig erfolgreich zu machen. Es ist nicht mehr State of the Art, Kunden rein auf dem Wertpapiersektor zu beraten, daher müssen wir künftig in Richtung Allfinanz gehen, also den Sachversicherungsbereich und Finanzierungen abdecken. Langfristig kann ich mir vorstellen, nach Abschluß meines Studiums (mit Spezialisierung auf Vergütungssysteme im Bankenvertrieb) wieder in eine Bank zu wechseln. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✱ Wagner Karl

● Zur Person

Funktion: Leiter. Tätig bei: Stadtamt Freistadt., 4240 Freistadt, Hauptplatz 1. Geboren - Datum, Ort: 1. Jänner 1956, Freistadt. Familienstand: Verheiratet mit Gabriela. Kinder: Gernot (1975), Wilfried (1977) und Birgit (1982). Eltern: Karl und Elfriede. Mitgliedschaften: Tennisverein Freistadt, Studentenverbindung Nibelungen (Freistadt). Hobbies: Tennis, Laufen, Tanzen, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der Freistädter Kultur- und Freizeitanlagen, Errichtungs- und Betriebs-GmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Als gebürtiger Freistädter besuchte ich in meiner Heimatgemeinde das Gymnasium und maturierte im Jahr 1975. Bereits nach dem Bundesheer, 1976, startete ich meine berufliche Tätigkeit im Gemeindeamt Freistadt. Durch diesen sehr frühen Einstieg lernte ich die verschiedenen Arbeitsbereiche, beispielsweise Rechnungswesen, Bauhof, Sozialwesen etc., der Gemeindeverwaltung bis ins Detail kennen. Eine sehr interessante Erfahrung machte ich im Jahr 1978, als ich die Gelegenheit bekam, ein halbes Jahr im Rahmen von Benchmarking im Kommunalbetrieb Gmunden zu arbeiten. Mitte der achtziger Jahre war ich in Freistadt mit dem Kultursektor und dem Pressewesen betraut, für mich persönlich ein Schritt in Richtung Führungsebene. Im Jahr 1985 bekam ich die Gelegenheit, meine Erfahrungen als Amtsleiter-Stellvertreter zu nutzen, und 1999 wurde ich schließlich zum Stadtamtsleiter von Freistadt bestellt. In diesem Amt sehe ich mich vor allem als Bindeglied zwischen Bevölkerung und Politik. Zudem bin ich seit 2001 Geschäftsführer der Freistädter Kultur- und Freizeitanlagen, Errichtungs- und Betriebs-GmbH. Als solcher liegt mir ganz besonders das Kultur- und Veranstaltungszentrum Salzhof, das 2003 eröffnet wurde, am Herzen - ein innovatives Projekt, das den historischen Stadtkern belebt und durch die vielen Nutzungsmöglichkeiten begeistert von der Bevölkerung aufgenommen wurde.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg setzt sich aus einigen Komponenten zusammen und hat sehr viel mit der allgemeinen Akzeptanz der eigenen Person zu tun. Ich orientiere mich daran, wie das Verhältnis von positiven und negativen Rückmeldungen der Bevölkerung ist. Wenn es sich die Waage hält, bin ich zufrieden. Natürlich spielt auch der wirtschaftliche Faktor eine Rolle, jedoch steht dieser für mich nicht im Vordergrund. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Das ist eine wirklich schwierige Frage, denn in unserer Branche gehört es nicht dazu, daß ich öffentlich gesehen unmittelbar in der ersten Reihe stehe; das ist der politische Teil in einer Gemeinde. Hinsichtlich der Akzeptanz des Umfelds ist es oft so, daß man auch unpopuläre Entscheidungen zu treffen hat, hier gilt es vor allem die Beweggründe verständlich zu machen. Generell denke ich, insgesamt erfolgreich zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Grundlegend in meinem Job und damit ausschlaggebend für den Erfolg ist das Beherrschen der Materie, also der Gesetzte und der rechtlichen Rahmenbedingungen. Darüber hinaus war es für meinen Erfolg wichtig, mich mit der Arbeit zu identifizieren und in jeder Lebenslage dazu zu stehen. Mein Herz schlägt für meine Gemeinde, für Freistadt. Es genügt sicherlich nicht diesen Beruf einfach als Geldbeschaffung für den Lebensunterhalt zu sehen. Das Leben und die Freude für den Beruf helfen mir insbesondere bei Projektabwicklungen, indem die Menschen das Gefühl haben, gemeinsam ein Vorhaben verwirklicht zu haben. Besonders wichtig ist es, die Menschen einschätzen zu können, aber auch Handlungen und ihre Folgen richtig abzuwägen. Hierbei kommen mir meine Empathie und mein Gespür zugute. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Grundsätzlich gehe ich mit Freude und Begeisterung an meine Arbeit und die damit verbundenen Aufgaben heran. Wenn Probleme auftreten, handle ich nach dem Prinzip, vorerst einmal Ruhe zu bewahren, nichts zu überstürzen oder wenn möglich eine Nacht darüber zu schlafen. Ich treffe auf gar keinen Fall übereilte Entscheidungen, denn das würde meiner Erfahrung nach wiederum Affekte auslösen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Anerkennung ist der Erfolg, wenn alles funktioniert hat, wenn nach einem Projekt alle zufrieden sind und ich überwiegend positive Rückmeldungen erhalte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt ein sachbezogenes Problem in Hinblick auf die Finanzen bzw. die wirtschaftliche Komponente. Da gibt es einen Handlungs- und Regelungsbedarf. Die Gesellschaft wird älter, und das schlägt sich auf die Kommunen nieder, die den ganzen sozialen Bereich abdecken müssen. Es gibt zwar eine Kostenteilung mit den Gebietskörperschaften, aber es ist trotzdem ein massives Problem. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne Mitarbeiter würde die Gemeindeverwaltung nicht funktionieren. Aus diesem Grund spielen die Mitarbeiter natürlich eine große Rolle. Eine Gemeinde funktioniert nur als Team. Wenn jeder seine Fähigkeiten und Fertigkeiten einbringt, sind auch die Ergebnisse positiv. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach den fachlichen Kenntnissen, nach dem Charakter und nach der Bereitschaft, an die Leistungsgrenze zu gehen. Jeder hat seine individuelle Leistungsgrenze, und manchmal ist es nötig, dort anzudocken. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch meine Vorbildwirkung. Ich lege Wert auf Eigenverantwortlichkeit und Toleranz anderen gegenüber und lebe diese Einstellung auch vor. Auf keinen Fall sehe ich meine Aufgabe darin, die Arbeit meiner Mitarbeiter zu überwachen oder zu kontrollieren, ich lasse ihnen relativ viel Freiraum und denke, daß diese Tatsache sie ebenfalls motiviert. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir haben die Aufgabe, das Funktionieren einer Stadt zu sichern, was sich auf verschiedenen Ebenen abspielt. Das ist ein großes Betätigungsfeld, und man

kann nicht überall gleich stark vertreten sein. Aber man muß Akzente setzen, und das immer in Richtung Bürger. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich nehme mir manchmal schon eine Auszeit und bewußt Zeit für die Familie. Bezüglich der Kinder bin ich nicht mehr so gebunden, da alle schon erwachsen sind. Natürlich ist es wichtig, daß zu Hause auch alles in Ordnung ist, sonst ist man unausgeglichen und unzufrieden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jede Generation muß ihren eigenen Weg gehen, ihre eigenen Erfahrungen machen und aufgrund eigener Überzeugungen handeln. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, die Offenheit in meinem Tun so lange wie möglich erhalten zu können. Der Mensch verändert sich, und die größte Gefahr ist, Scheuklappen in seiner Arbeit zu bekommen. Ich hoffe es gelingt mir, das zu vermeiden.

✱ Wagner Karlheinz Univ.-Prof. Dipl.-Ing. Dr.

● Zur Person

Beruf: Staatlich befugter und beeideter Zivilingenieur für Bauwesen. Funktion: Inhaber und Geschäftsführer. Tätig bei: Dipl.-Ing. Dr. Karlheinz Wagner & Co ZT-KG., 1070 Wien, Schottenfeldgasse 78/1/DG. Geboren - Datum, Ort: 12. Oktober 1959, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Ing. Renate. Kinder: Paul (1990) und Lara (1994). Schöpferische Akte: Auswahl an Projekten und Bauten (1991 bis 2005): Membrankonstruktion Residenzhof Salzburg, Salzburger Festspiele; Konstruktive Betreuung Judenplatz Schauraum und Memorial, Wien; Entwicklung Konstruktion Luftkissendach Schoellerbank, Wien; Privates Schwimmbad, Wien; Der Blindgänger, Hof; Mobile Bühnenüberdachung, Oberammergau, Temporäre Hofüberdachung Domplatz Salzburg, Salzburger Festspiele; Fußgänger-Radfahrerbrücke Skywalk, Wien. Auswahl an Publikationen: Konstruktive Betrachtungen zum Mahnmal und zur Errichtung des Schauraumes, Perspektive Heft 6/7, 2000; Dynamische Gleichgewichte, in: Architektur & Bauforum Mai/Juni 2001, Wien; Grundlagen der Konstruktion, Studienunterlagen 2002, Wien; Arbeits-Forschungsbericht, in: Jahrbuch der Akademie der Bildenden Künste 2002/2003, Kräfte im Gleichgewicht, in: Architektur & Bauforum Jänner 2005, Wien. Hobbies: Lesen (Geschichte, Kulturgeschichte, Geographie), Sport, Musik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Ordinariat für Konstruktion und Technologie an der Akademie der Bildenden Künste Wien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich Bauingenieurwesen an der Technischen Universität Wien und schloß mein Studium 1985 mit dem Diplom ab. 1986 führte mich ein Studienaufenthalt in die USA. 1991 gründete ich mein eigenes Konstruktionsbüro als Zivilingenieur für Bauwesen, und 1993 promovierte ich bei Prof. Pauser zum Doktor der technischen Wissenschaften an der Technischen Universität Wien. Zusätzlich bin ich seit 1992 befugt, spezielle brandtechnische Gutachten zu erstellen. Von 1994 bis 2004 arbeitete ich als Konsulent bei den Salzburger Festspielen. Ich führe zahlreiche Bauprojekte durch, liefere regelmäßig Beiträge zu fachlichen Diskussionen und beteiligte mich an architektonischen Ausstellungen (Mega, Manifeste der Anmaßung, Künstlerhaus 2002). Seit 2001 habe ich die Professur für Konstruktion und Technologie an der Akademie der Bildenden Künste Wien inne.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg verbinde ich damit, Projekte ausführen zu können, die ich persönlich als wichtig einstufe. Es gibt Aufgaben, die eine große Faszination auf mich ausüben, und wenn ich mich auf solche Herausforderungen einlasse, kommt es mir vor allem darauf an, jene Ziele zu erreichen, die mit der gewählten Aufgabenstellung verbunden sind. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe bisher schon viele interessante Projekte durchgeführt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Jede Aufgabe, die ich im Konstruktionsbereich bewältige, läßt mich eine neue persönliche Stärke erkennen, die ich in einem der nächsten Projekte wieder einsetzen kann. In meinem Beruf muß man über die Fähigkeit zur Abstraktion verfügen. Projekte, die mich besonders reizen, lassen mich nicht mehr los - Ruhe finde ich erst, wenn sie mit Erfolg realisiert sind. Jede Konstruktionslösung muß sich stark an der jeweiligen Aufgabenstellung orientieren, der Schwierigkeitsgrad ist dabei das Stimulationsmittel. Im Grunde hinterfrage ich mein Tun aber ununterbrochen. Aus der Reflexion entstehen alternative Szenarien für die optimale Lösung. Außerdem glaube ich, daß man viel über sein Fach wissen muß, um glaubwürdig zu sein. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gibt mehrere Bauingenieure, die ich sehr schätze und die es verstanden haben, Bauten auf eine besonders kraftvolle Art und Weise zu errichten. Meine Wertschätzung gilt auch Architekten, mit denen ich seit Jahren konstruktiv zusammenarbeite. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter sind eine tragende Säule meines Erfolges. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ein ausgeprägtes Verständnis für Baumechanik spielt eine Rolle. Das Konstruieren ist eine Kunst, und ein feiner Spürsinn für die Aufgabenstellungen und Synergien ist unentbehrlich. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ständige Fortbildung gehört zu meinem beruflichen Selbstverständnis. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das Wichtigste ist, Freude und Engagement bei der Arbeit zu haben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Derzeit arbeite ich an drei anspruchsvollen Projekten gleichzeitig. Anschließend möchte ich etwas leiser treten, um wieder Kraft für neue geistige Auseinandersetzung zu tanken.

✱ Wagner Michael

● Zur Person

Beruf: Fußballprofi. Funktion: Mittelfeldspieler. Tätig bei: VfB Nordea Admira Wacker Mödling., 2340 Mödling, Duursmagasse 13. Geboren - Datum, Ort: 18. Dezember 1975, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Daniela. Kinder: Alessandro (2000). Eltern: Richard und Anna. Hobbies: Familie, Hunde.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich begann im Alter von fünf Jahren beim Club Austria Wien Fußball zu spielen, an meinem 17. Geburtstag unterzeichnete ich den ersten Profivertrag. Weitere Stationen

waren der FC Freiburg in der deutschen Bundesliga, von wo ich zurück nach Österreich zum Klub Rapid Wien wechselte. Danach spielte ich im Mittelfeld für den FK Austria Magna. Seit 2005 spiele ich im Mittelfeld für Nordea Admira.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich, meine Ziele zu verfolgen. Abhängig davon, welche Widerstände zu überwinden sind, bleibt der Weg entscheidend. Große Ziele setze ich sehr hoch an, erfolgreich fühle ich mich bereits im Erreichen der Etappenziele, je größer die Hindernisse dabei waren, desto stärker empfinde ich den Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Meine hoch gesteckten sportlichen Ziele konnte ich nie ganz erreichen, ich befinde mich aber auf dem richtigen Weg und möchte mich nie auf dem erreichten Erfolg ausruhen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich gehe meinen Weg mit größtmöglicher Konzentration auf das Ziel, dabei achte ich darauf, nicht viel nach links oder rechts zu schauen. Es ist auch wichtig, die Wertigkeit richtig einzuschätzen von dem, was ich erreichen will. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Es kommen immer negative Erlebnisse und Frustrationen vor, nachdem man aber gerade aus Rückschlägen besonders viel lernen kann, nehme ich überall etwas Positives mit. Ich versuche, Probleme möglichst bewußt wahrzunehmen, und - wenn die erste Emotion sich schließlich gelegt hat - die Gegebenheiten objektiv zu analysieren um herauszufinden, was ich besser machen kann. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Im Prinzip empfand ich mich immer schon als erfolgreich, meiner Ansicht nach handelt es sich dabei auch um eine Einstellungssache. Einerseits wurde mir dieses Denken bereits in meiner Kindheit vermittelt, andererseits bin ich naturgemäß der Typ dazu. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern prägten mich in ihrer Erziehung zu erfolgreichem Denken, in der Unterstützung ergänzten sie sich. Während meine Mutter mir emotionell mit Streicheleinheiten den Rücken stärkte, verhielt sich mein Vater kritisch und motivierend, wodurch er mich am Boden hielt. So gesehen wirkte er als Zugpferd meiner Karriere, indem er mir vermittelte, daß man sich auf einmal verdienten Lorbeeren nicht ausruhen darf. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die größte Anerkennung liegt im Neid der Menschen, gerade im Vereinssport. Je besser und gefährlicher ein Spieler ist, desto lauter beschimpfen ihn die Fans der gegnerischen Mannschaft - oft liegt gerade in den verbalen Attacken die beste Bestätigung des Erfolges. Dazu fällt mir ein Spruch ein: Mitleid wird dir geschenkt, Neid mußt du dir erarbeiten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** In unserem Mannschaftssport finden sich elf Individualisten in einem Team, darum spielt die Harmonie der Spieler untereinander eine entscheidende Rolle. Allerdings muß jeder einzelne Höchstleistung erbringen und kann daher aus sportlichen, wirtschaftlichen und privaten Motiven schwer seine Einzelinteressen zurückstecken. Es ist von großer Bedeutung, auf diesen Umstand bereits in der Planung - bei der Einkaufspolitik - zu achten, vor allem was menschliche Übereinstimmung betrifft. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die zwei wesentlichen Stärken unseres Clubs liegen in der langen Tradition des Vereines und in der darin begründeten Unterstützung durch große Sponsoren wie Magna, die sich sehr positiv auf das Budget auswirkt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe eine sehr verständnisvolle Familie, was auch nötig ist, da mein Beruf sehr zeitaufwendig und abhängig von Vorgaben des Vereins ist, daher kann man ihn nicht unbedingt als familienfreundlich bezeichnen. Er bietet aber viele positive Seiten, zu beachten ist die kurze aktive Zeitspanne von 18 bis 35, wo man in anderen Beruf erst richtig anfängt. Mein Sohn interessiert sich übrigens nicht aktiv für Fußball, ich möchte ihn nicht zu irgend etwas drängen. Er entwickelt sich in eine andere Richtung, vielleicht interessiert ihn später wie meinen Bruder der Bereich Softwareentwicklung. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Neben meinem Beruf absolviere ich ein MBA-Studium, um mir ein zweites Standbein zu schaffen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Bei einem talentierten Nachwuchsfußballer sollte bis 12 Jahre alleine der Spaß ausschlaggebend sein, wenn dann allerdings die Entscheidung zum Beruf erfolgt, sind Disziplin, Leistungsfähigkeit und Bereitschaft auf Verzicht gefordert. Dabei soll man sich nicht einreden lassen, man versäume etwas, oder den Fußballsport nur als Hobby ausüben. Wichtig ist es auch, sich nicht von Rückschlägen aus der Bahn werfen zu lassen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mit der Austria auf Europaniveau eine Rolle spielen, als Club ins Finale kommen. Ein wichtiges Ziel ist auch die Europameisterschaft in Österreich. Nach der aktiven Zeit im Spitzensport möchte ich finanziell abgesichert sein und mich Management- oder Marketingaufgaben im Bereich Fußball oder Sport allgemein widmen. **Ihr Lebensmotto?** Wenn man aufhört, besser zu werden, hört man auf, gut zu sein.

✱ Wagner Nina

● Zur Person

Beruf: Kosmetikerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Cosmetiksalon Nina., 8010 Graz, Grazbachgasse 53/II. Geboren - Datum, Ort: 29. September 1971, Graz. Eltern: Hermann und Gertraud. Hobbies: Tanzen, Haustiere.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das BORG in Graz, wo ich im Jahr 1991 maturierte. Anschließend absolvierte ich eine zweijährige Lehre zur Einzelhandelskauffrau bei der Parfümerie Wolf, der ein Kosmetiksalon angeschlossen war. Mein Interesse für die Kosmetik entflammte sofort, und so begann ich bereits während meiner Lehrzeit mit meiner Ausbildung im Bereich Kosmetik und Fußpflege in der Kosmetikschule Anina, die ich in Abendkursen absolvierte. 1993 legte ich die Lehrabschlußprüfung zur Einzelhandelskauffrau ab und kurze Zeit später auch die externe Lehrabschlußprüfung für Kosmetik und Fußpflege. Bereits 1995 machte ich mich nach dem Abschluß der Unternehmerprüfung selbständig und legte noch im selben Jahr die Meisterprüfung für beide erlernten Berufe ab. Ich begann meine Tätigkeit in Graz am Mariahilferplatz, wo ich die ersten sieben Jahre meinen Kosmetiksalon betrieb. Vor drei Jahren übersiedelte ich an den heutigen Standort in der Grazbachgasse. Hier habe ich eine Geschäftsfläche von 100 Quadratmetern, wo ich meine Kunden verwöhne. Ich biete meinen Kunden Kosmetik, Fußpflege, Maniküre, Harzen und alles rund um das Thema Schönheit und habe vor, mein Angebot um einige Leistungen aus dem Wellnessbereich zu erweitern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich persönlich bedeutet Erfolg, zufrieden zu sein und Freude an dem zu finden, was ich tagtäglich mache. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe mit meinem Salon das verwirklicht, was ich realisieren wollte und sehe mich daher als absolut erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe meine Ziele verwirklicht,

ohne vorher lange darüber nachzudenken. Ich bin ein sehr konsequenter, genauer Mensch, und wenn ich mir etwas in den Kopf setze, dann lasse ich mich nicht mehr davon abbringen. Wenn Kunden einen Termin am Samstag nachmittag um fünf haben wollen, werden sie ihn bekommen. Schließlich habe ich keine Schwierigkeiten im Umgang mit Menschen, auch, wenn sie kompliziert sind. Je komplizierter die Kundschaft, um so mehr freue ich mich, wenn ich sie zufriedenstellen kann. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin eigentlich ein phlegmatischer Mensch. Wenn ich aber einen Kurs so ganz nebenbei absolviere, dann macht mir das Spaß, und ich sehe es positiv. Ich suche die Herausforderungen nicht unbedingt, aber wenn sie sich mir stellen, dann nehme ich sie an und mache das Beste daraus. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** In meiner Branche ist es für Frauen bestimmt nicht schwieriger, erfolgreich zu sein, im Gegenteil. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich mich selbständig machte, ging es mir gleich gut, und ich konnte bereits im ersten Jahr positiv bilanzieren. Das waren schon eine Bestätigung und ein Erfolgserlebnis für mich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich habe keine meiner Entscheidungen bereut und kann mich nicht erinnern, daß ich da grobe Fehler gemacht hätte. Ich glaube aber auch an Bestimmung. Mein Lebensweg und mein Erfolg waren mir einfach vorherbestimmt. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich glaube, jeder muß individuell sein, um erfolgreich zu sein. Etwas zu kopieren halte ich für den falschen Weg. Ich habe meine individuelle Note und meinen eigenen Stil, dadurch hebe ich mich vom Mitbewerb ab. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfahre ich vor allem von Kunden. Als ich vom Mariahilferplatz hierher übersiedelte, merkte ich es besonders stark, weil meine Kunden sehr bald alle wieder bei mir waren, auch wenn sie einen weiteren Weg in Kauf nehmen mußten als zuvor. Als Anerkennung empfinde ich es auch, daß einige Kunden extra aus Wien anreisen, um meine Dienstleistungen in Anspruch zu nehmen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Viele wundern sich darüber, daß ich so locker mit meiner beruflichen Situation und der vielen Arbeit umgehe. Aber ich sehe meine Arbeit ja nicht als Belastung, sondern eher so, als ob sie mein Hobby wäre. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Eigentlich gelingt mir das gut. Ich habe genug Zeit für mein Privatleben. Sicher kann ich nicht alles machen, zum Beispiel kann ich nicht täglich mehrere Stunden am Golfplatz zubringen, aber das ist eine Frage der Prioritäten, und meine Prioritäten liegen hier in meinem Betrieb. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Was man machen will, soll man umsetzen, aber was auch immer man sich zum Ziel gesetzt hat: Jeder Beruf erfordert seinen Einsatz und seinen Zeitaufwand. Etwas anderes soll man sich nicht erwarten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich absolviere demnächst einen Wellnesskurs. Mein nächstes Ziel ist es, meinen Kunden schon bald auch Wirbelsäulengymnastik, Entspannungsmassagen, Yoga und andere Leistungen aus dem Spa-Bereich anzubieten.

✱ Wagner-Trenkwitz Christoph Mag.

● Zur Person

Beruf: Dramaturg. Funktion: Chefdramaturg. Tätig bei: Wiener Staatsoper., 1010 Wien, Opernring 2. Geboren - Datum, Ort: 18. Juni 1962, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Tamara. Kinder: Alina-Maria (95). Eltern: Elisabeth und Dr. Peter. Besondere Vorfahren: Georg Trenkwitz, Schauspieler. Ehrungen: Wehrdiensterinnerungsmedaille. Mitgliedschaften: Vorstand der Arnold Schönberg-Center Privatstiftung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich beendete 1980 die AHS mit der Matura, und studierte ab 1981 Soziologie und Politwissenschaften. Von 1984-89 studierte ich Musikwissen-schaften und erwarb 1989 meinen Magister, während dieser Zeit hatte ich Auftritte als Kabarettist (Tramp und Trenkwitz). Meine organisatorische Tätigkeit begann ich bei der Künstleragentur Raab, von 1989-92 war ich für die Freunde der Wiener Staatsoper als Generalsekretär tätig. Von 1993-96 leitete ich dann das Pressebüro der Staats- und Volksoper und seit 1. November 1996 bin ich Chefdramaturg der Wiener Staatsoper. Sonstige Tätigkeiten? Vorträge und Publikationen zur Musik.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Zu erkennen, was man selber will und sich mit den Dingen, die man gerne tut, das Leben finanzieren. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Unterstützung zu haben, das zu tun, was mir Freude macht und diese Chance zu nutzen. **Was meint Ihre Familie?** Meine Frau meint: „Wegen seines Charmes". **Was meinen Ihre Mitarbeiter?** Ich hoffe: Kompetenz. **Was ist für Sie eine Niederlage?** Mit sich selber unzufrieden zu sein. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Die eigene Wichtigkeit nicht zu überschätzen, sie nicht anders zu behandeln als Siege und aus ihnen zu lernen. **Wie tanken Sie Kraft?** Aus dem Interesse an den Dingen, mit denen ich mich beschäftige. **Wer hat Sie geprägt?** Eltern. **Haben Sie Vorbilder?** Marcel Prawy (Aber: „Man kann sich ein Unikat nicht als Vorbild nehmen").

✱ Waitschacher Harald

● Zur Person

Funktion: PR, Assistant to the Executive Board. Tätig bei: AgrarMarkt Austria., 1200 Wien, Dresdner Straße 70. Geboren - Datum, Ort: 25. September 1971, Bleiberg. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Kinder: Johanna (2002) und Franziska (2005). Hobbies: Sport, Landwirtschaft.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs in Kärnten auf, und nach der Matura arbeitete ich im landwirtschafftlichen Betrieb meiner Eltern mit. Diese Tätigkeit bereitete mir zwar große Freude, doch ich wollte mich auch in theoretischer Hinsicht weiterbilden, weshalb ich ein Studium an der Universität für Bodenkultur Wien begann. Durch einen Zufall erhielt ich eine Stelle bei der AgrarMarkt Austria (AMA), für die ich seither tätig bin. Mittlerweile bin ich für die Öffentlichkeitsarbeit zuständig. Die Tätigkeit bei der AMA ist wie geschaffen für mich, da ich sie mit meinem Hobby, der Landwirtschaft, sehr gut verbinden kann. In meiner Freizeit betreibe ich zusätzlich eine Landwirtschaft und züchte Schottische Hochlandrinder. Ich bin ein Naturmensch und verbringe gerne viel Zeit auf dem Land.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, über ein harmonisches Familienleben zu verfügen. Meine Eltern sind leider sehr früh

verstorben, und seit diesem Zeitpunkt habe ich auch meine Prioritäten anders gesetzt. Wenn man ein schönes Zuhause und einen Partner hat, mit dem man gut harmoniert, kommt der berufliche Erfolg von selbst. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich habe schon während der Schulzeit sehr viel Sport betrieben, bin Marathon gelaufen und habe an Triathlonwettkämpfen teilgenommen. Man lernt dabei, konsequent auf ein Ziel hinzuarbeiten, das man sich gesetzt hat - etwas, was einem im späteren Berufsleben enorm hilft. Man läßt sich nicht so schnell von etwaigen Rückschlägen entmutigen, sondern betrachtet Herausforderungen als Anspom, seine Ziele zu erreichen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich halte eine gesunde Mischung aus beidem für den besten Weg. Auf jeden Fall ist Authentizität das Wichtigste, denn wer entgegen seiner Persönlichkeit handelt, wird langfristig keine Erfolge erzielen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich war bisher immer bestrebt, meine Mitarbeiter in erster Linie hinsichtlich ihrer Teamfähigkeit auszuwählen. Die geleistete Arbeit kann nur so gut wie das Team sein. Wenn hier Unstimmigkeiten herrschen, kann ein Projekt nicht erfolgreich werden. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Für mich sind meine Mitarbeiter absolute Partner. Da ich diese Position erlangt habe, obwohl ich über keinen akademischen Titel verfüge - was eher unüblich ist -, sehe ich Dinge manchmal von einer ganz anderen Seite. Ich sehe niemanden als Konkurrenten, sondern unsere Zusammenarbeit ist absolut partnerschaftlich. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärke liegt darin, daß wir ein sehr junges Unternehmen sind. Die AMA wurde 1993 gegründet und setzt sich aus einem sehr jungen und dynamischen Team zusammen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Für mich ist wichtig, in meinem Beruf das Beste zu geben, was aber nur dann gelingt, wenn auch das Privatleben funktioniert. Daher lege ich großen Wert darauf, mein Privatleben zu pflegen und genug Zeit mit meiner Familie zu verbringen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich halte es für sehr wichtig, wenn man so wie ich aus einer netten Kleinstadt stammt, in jungen Jahren einmal fortzugehen, um auch das Leben in einer Großstadt wie Wien kennenzulernen, oder zu reisen, um seinen Horizont zu erweitern. Diese Dinge kann man nicht aus Büchern lernen, sie sind aber für die persönliche Weiterentwicklung von großer Bedeutung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein persönliches Ziel ist für mich, Beruf und Privatleben bestmöglich miteinander zu verbinden.

✱ Walcker-Mayer Michael Alexander

● Zur Person

Beruf: Orgelbauer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Orgelbauwerkstätte M. Walcker-Mayer., 2353 Guntramsdorf, Am Tabor 6. Geboren - Datum, Ort: 5. Mai 1957, Ludwigsburg. Familienstand: Verheiratet mit Patricia. Kinder: Magdalena (2003). Eltern: Werner und Martha. Schöpferische Akte: Vortragsunterlagen über Arbeiten im Bereich des Orgelbaues. Mitgliedschaften: Kirchenfreunde von Kreta, Gesellschaft der Orgelfreunde (GdO), Principal - Verein der Orgelfreunde Südost-österreichs, Österreichisches Orgelforum, Internationale Arbeitsgemeinschaft für Orgeldokumentation (IAOD). Hobbies: Radfahren, Tiere.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte von 1974 bis 1975 die Höhere Handelsschule und absolvierte von 1975 bis 1979 die Lehre zum Orgelbauer. Von 1980 bis 1998 war ich im Orgelbaubetrieb meines Vaters, Orgelbaumeister Werner Walcker-Mayer, tätig. Das Familienunternehmen war bereits 1780 von E. F. Walcker, einem meiner Vorfahren, gegründet worden und trägt seither seinen Namen. Von 1981 bis 1983 fungierte ich als Betriebsleiter im Werk Hanweiler, Deutschland. Seit 1981 beschäftige ich mich vor allem mit der technischen Planung sowie der Umsetzung von mechanischen und elektrischen Orgeln (bis 80 Register), der Aufsicht von Orgelrestaurierungen und entsprechenden Dokumentationen, sowie der Aufsicht von Orgelrenovierungen sowie Reparaturen vor Ort. Auch war ich im Bereich Ein- und Verkauf tätig und kümmerte mich um kaufmännischen Belange wie Kalkulation und Kundenbetreuung. Seit 1987 verfüge ich über CAD- und CNC-Kenntnisse und arbeitete auch gemeinsam mit der Technischen Hochschule Saarbrücken an Software für den Orgelbau (z.B. Prospektpfeifenerstellung, Windladen sowie Mensurenprogramme). 1996 wurde ich Produktionsleiter des Orgelbauunternehmens Sauer, und im Jahre 2000 übernahm ich das österreichische Unternehmen meines Vaters mit elf Mitarbeitern. Zunächst mußte ich das Unternehmen in die schwarzen Zahlen bringen. Derzeit beschäftigt der Betrieb nur mehr sechs Mitarbeiter, wobei von den ursprünglichen Mitarbeitern nur mehr einer im Betrieb tätig ist. Heute ist unser Unternehmen eine sehr gesunde Firma mit Zukunftsperspektiven. Unsere Auftragslage ist mittlerweile so gut, daß unsere Kunden Wartezeiten von bis zu eineinhalb Jahren in Kauf nehmen müssen, bis wir für sie tätig werden können. Wir haben unter anderem die Kirchenorgel in Seckau restauriert. Dieses Instrument war in seiner Größe eines der ersten, das nach dem Zweiten Weltkrieg in Österreich gebaut wurde. Die Durchführung dieser Restauration stärkte unsere Reputation und verschaffte uns neue wichtige Kontakte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich gleichzusetzen mit Zufriedenheit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der Erfolg des Unternehmens liegt in unserer Familientradition begründet. Wir können auf über 225 Jahre Erfahrung verweisen und sind unserer Linie stets treu geblieben. Ausschlaggebend für meinen Erfolg war, jener Tätigkeit nachzugehen, die meinen Fähigkeiten und Neigungen entspricht und mir Spaß macht, und meinen gewählten Weg mit Konsequenz, Ehrgeiz und Fleiß zu verfolgen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich begegne diesen offen und ehrlich und versuche, die Ursachen zu bekämpfen und nach Lösungen zu suchen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich gewähre meinen Mitarbeitern größtmögliche Freiheiten und halte den Teamgedanken hoch. Es gibt regelmäßige Zusammenkünfte, bei welchen alle relevanten Dinge diskutiert werden. Daß meine Mitarbeiter eine wesentliche Rolle für das Unternehmen spielen, versteht sich von selbst. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Der erste Eindruck ist für mich sehr wichtig. Nach drei Monaten Probezeit stellt sich heraus, ob der Mitarbeiter in das Unternehmen paßt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Team stellt eine wesentliche Stärke dar. Es setzt sich aus älteren und jüngeren Mitarbeitern zusammen, und diese wunderbare Kombination von großer Erfahrung und jungem Innovationsdrang hat sich bestens bewährt. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Teilweise gibt es freundschaftliche Kontakte zu unseren Mitbewerbern. Darüber hinaus treffen sich die Orgelbauer Österreichs regelmäßig jedes Jahr kurz vor Weihnachten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau bringt

für meine beruflichen Aufgaben und deren Zeitaufwand sehr großes Verständnis auf, aber ich achte darauf, meinem Privatleben genug Raum zu geben. Ich schöpfe Kraft aus meiner Familie und meinem Freundeskreis. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, das Unternehmen so weiterzuführen wie bisher, wobei der Qualitätsgedanke absolut im Vordergrund steht. **Ihr Lebensmotto?** Sich jeden Tag aufs neue des Lebens zu erfreuen.

✱ Walder Stephan MMag. LL.M

● Zur Person

Beruf: Jurist und Betriebswirt. Funktion: Direktor für Human Resources. Tätig bei: Mondi Business Paper Holding., 3363 Ulmerfeld-Hausmening, Haidmühlstraße 2-4. Geboren - Datum, Ort: 20. Juni 1965, Innsbruck. Familienstand: Verheiratet mit Marion. Kinder: Daniel (1999) und Julian (2000). Eltern: Ernst und Antonia. Schöpferische Akte: The Budgetary Procedure of the European Economic Community, Böhlau Verlag, Wien 1992; Institutionelle Aspekte des EWR, Österreichischer Studienverlag, Innsbruck 1993. Ehrungen: Alfred Trattnig Preis 1990, verliehen für die Diplomarbeit „Das Haushaltsrecht der Europäischen Gemeinschaft aus finanzwirtschaftlicher Sicht". Hobbies: Tauchen, Schifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß des Gymnasiums in Innsbruck absolvierte ich von 1983 bis 1984 meinen Präsenzdienst beim Österreichischen Bundesheer, den ich als Offizier beendete. Von 1984 bis 1988 absolvierte ich das Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Innsbruck. Parallel dazu widmete ich mich auch dem Studium der Betriebswirtschaft, das ich 1992 erfolgreich beendete. Ab dem Sommer 1990 setzte ich meine Ausbildung in den USA fort, wo ich zuerst einen Lehrgang über die Grundzüge des angloamerikanischen Rechtssystems an der University Law School in Georgetown belegte. 1990/91 absolvierte ich ein Postgraduate Studium an der Harvard Law School, das ich mit dem Titel Master of Laws (LL.M) abschloß. Meine ersten Berufserfahrungen sammelte ich dann von 1993 bis 1997 in der Rechtsabteilung der Jenbacher AG. Von 1998 bis 2003 war ich bei der Firma Tarbuk AG als Bereichsleiter für Personal und Recht zuständig, ehe ich schließlich im Oktober 2003 zu meinem jetzigen Dienstgeber, der Mondi Business Paper Holding, wechselte, wo ich als Direktor für Human Resources unter anderem für Personalfragen des gesamten Konzerns zuständig bin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich das Erreichen von gesteckten Zielen. Ich habe nicht von ungefähr zwei Studien abgeschlossen oder meine Ausbildung auf die USA ausgedehnt. Diese Karriereschritte waren geplant, auch die Tatsache, daß ich mit meinen Studien sowohl den Bereich Wirtschaft als auch den Bereich Recht abdecke. Ich wußte auch, daß die Ausbildung in den USA enorm wichtig für meine Karriere sein wird. Ich bin überhaupt der Meinung, daß Erfolg auch sehr viel mit Konsequenz zu tun hat. Wenn man seine Ziele nicht konsequent verfolgt, wird man keine Erfolge erzielen können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zuerst das Bewußtmachen meiner Ziele, dann die Planung und schließlich die konsequente Umsetzung. Ich muß aber auch sagen, daß bei all dem meine Freizeit nicht zu kurz gekommen ist. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der geforderten fachlichen Ausbildung ist für mich der Mensch an sich sehr wichtig. So kann es durchaus vorkommen, daß bei einem Bewerbungsgespräch ein Kandidat zwar die bessere Ausbildung hat, aber ein „kalter Fisch" ist, und ich mich dann für einen Bewerber entscheide, der offener und teamfähiger ist. Das ist ein ganz wichtiger Punkt, denn die Mitarbeiter müssen ein Team bilden, wo sich jeder auf jeden verlassen kann. Wir alle sind Menschen und machen Fehler. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bin viel unterwegs und sehe meine Familie unter der Woche sehr wenig. Daher trachte ich danach, die Wochenenden mit meinen Söhnen und meiner Frau zu verbringen und diese Zeit mit meiner Familie zu genießen. Ich halte es für sehr wichtig, neben der beruflichen Laufbahn die private Seite nicht zu vernachlässigen, egal in welcher Position man tätig ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich wünsche mir weiterhin Gesundheit für meine Familie und mich. In beruflicher Hinsicht ist es mein Ziel, weiterhin an interessanten Projekten und Fragestellungen arbeiten zu können; weitere Karriereschritte ergeben sich bei erfolgreichem Abschluß derselben von selbst. Mein derzeitiger Arbeitgeber, die Mondi Business Paper, gibt mir die Möglichkeit dazu. Mein eingeschlagener Weg soll weiter so erfolgreich verlaufen.

✱ Waldheim Kurt Dr. iur.

● Zur Person

Funktion: Bundespräsident a.D. u. Präsident der Liga der Vereinten Nationen. Geboren - Datum, Ort: 21. Dezember 1918, St. Andrä-Wördern. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth, geb. Ritschel. Eltern: Walter und Josefine. Hobbies: Antiquitäten, Reiten und Fischen

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Mein Vater wollte eigentlich, daß ich Arzt werde. Er hatte diesen Beruf immer selbst ergreifen wollen, es war ihm aber aufgrund der Verhältnisse nicht möglich. Es war daher sein Wunsch, daß einer seiner beiden Söhne Arzt werden sollte. Mein leider bereits verstorbener Bruder war Professor am Theresianum, hat also den Lehrberuf meines Vaters traditionell fortgeführt. Schlußendlich erfüllte ihm jedoch meine Schwester diesen Wunsch. Ich habe erklärt, daß ich kein Blut sehen kann und viel lieber mit Menschen - auch anderer Kulturen - zusammenkommen, Meinungsaustausch betreiben und die Welt kennenlernen möchte. Deshalb bat ich meinen Vater, ob ich neben dem Jusstudium auch die Konsular-Akademie, die Vorgängerin der diplomatischen Akademie, besuchen könnte. Dies war jedoch für meinen Vater, der einfacher Staatsbeamter war, finanziell nicht einfach. Er hat mir diesen Wunsch gern erfüllt, obwohl man damals sehr viel dafür zu bezahlen hatte. Nach zwei Jahren erhielt ich das damals sehr wertvolle Diplom für die Aufnahme in den auswärtigen Dienst. Es war 1937 ungewiß, ob die Akademie bestehen bleiben würde und ich die Gelegenheit haben würde, den zweiten Jahrgang zu absolvieren, schlußendlich gelang es jedoch. Mein Vater wurde damals von

den Nazis fristlos entlassen und war sogar inhaftiert. Mir ist es trotz der Umstände gelungen, sogar mit Auszeichnung abzuschließen. Man mußte damals seine Wehrpflicht - unter Androhung der Todesstrafe bei Wehrdienstverweigerung - leisten, ich habe also versucht, den Krieg zu überleben. Gott sei Dank ist mir das gelungen. Man kann sich die Brutalität der Zeit heute gar nicht mehr vorstellen. Mein Bruder und ich wurden zusammengeschlagen, weil wir in den letzten Tagen vor dem Anschluß noch Flugblätter gegen den Anschluß verteilt haben. Sie sehen daran, daß die gegen mich ausgesprochenen Anschuldigungen schon bezüglich der Ausgangssituation nicht stimmen können. Natürlich gab es auch in New York Personen, die mit einigen meiner Positionen - vor allem in der Palästinenserfrage - nicht einverstanden waren und daher diese Anschuldigungen unterstützt haben. Aber zurück zu meinem Vater: er stammte aus bescheidenen Verhältnissen, und es war sein Wunsch, uns unsere Wünsche erfüllen zu können. Das war eine Voraussetzung für meinen Werdegang. Viele junge Menschen sind im Ungewissen, was sie werden wollen, aber Konsequenz spielt eine große Rolle. Hätte ich mich damals vor und nach dem Anschluß nicht gezwungen, die Akademie und das Jusstudium bis zum Referendar - das ist der heutige Magister - fertigzumachen, ehe ich den Wehrdienst anzutreten hatte - obwohl ich noch einige Prüfungen während diversen Heimaturlauben ablegte -, wäre alles ganz anders verlaufen. Ich konnte der vorherrschenden Nazi-Ideologie und dem Regime nie etwas abgewinnen und dachte aus meinem Wesen und meiner Erziehung heraus, daß ich, wenn das alles vorüber sein würde, mit einem fertigen Studium sofort einen Beruf ausüben könnte. Mein Bruder, der ein Jahr jünger war, konnte seine Ausbildung vor dem Krieg nicht beenden und hatte nach dem Krieg eine wesentlich längere Anlaufzeit. Ich wollte hinaus in die Welt, Völkerverständigung betreiben und mit Menschen zusammentreffen. Ich durchlief eine nicht alltägliche Karriere: ich war viele Jahre lang als Botschafter in Schlüsselpositionen tätig, fungierte als Vertreter Österreichs bei den Vereinten Nationen, zuvor als Botschafter in Kanada, danach als Außenminister und nach einigen Jahren als Generalsekretär der UNO. Ich wurde bei der zweiten Wahl einstimmig wiedergewählt und im Anschluß daran in einer Volkswahl zum österreichischen Bundespräsident bestimmt. **Hatten Sie in der Zeit Ihrer Ausbildung bereits konkrete Positionen angestrebt?** Mein Traum war es, in verantwortungsvoller Position im diplomatischen Dienst zu arbeiten, um zum besseren Verständnis zwischen den Völkern beitragen zu können. Ich bin ein Opfer dieser Zeit gewesen, ebenso wie Rudolf Kirchschläger, der schwer verwundet wurde, aber zurück zum Thema: mein Ziel war immer klar, und ich habe es auf überdurchschnittliche Weise erreicht. Ich habe jeden Grund, meinem Schicksal dankbar zu sein, das mir die Möglichkeit dazu gab. Ich habe immer versucht, mein Bestes zu geben. Die schrecklichen Erlebnisse des Krieges haben meine Absicht bestärkt, Versöhnung unter den Völkern betreiben zu wollen. Es war für mich klar, daß ich alles, was in meiner bescheidenen Macht stand, unternehmen würde, um eine Wiederholung dieser Tragödie zu verhindern.

● Zum Erfolg

Wie konnten Sie Ihr Vorhaben schließlich umsetzen? Meine Erfahrung ist das Ergebnis harter Arbeit. Mir wurde nichts geschenkt. Als ich zum Beispiel die österreichischen Geiseln aus dem Iran herausgeholt habe, hatte ich dies meiner Kenntnis über den Gesprächspartner und der persönlichen Beziehung, die generell - auch bei anderen Problemen in der Weltpolitik - unersetzbar ist, zu verdanken. Daran muß man arbeiten, mit unermüdlicher Ausdauer und Konsequenz. Man darf sich auch von Fehlschlägen nicht decouragieren lassen. Vertrauen ist ein wesentlicher Parameter guter Beziehungen. **Warum haben Ihre Gesprächspartner Vertrauen zu Ihnen?** Ich glaube, daß meine Partner instinktiv spüren, daß ich mich wirklich ohne vorgefaßte Meinung bemühe, die Probleme, die Sichtweise und die Gedanken des anderen zu verstehen, und dadurch Vertrauen in die objektive Sachlichkeit des Vermittlers fassen. Man muß die Leute auch reden lassen. Ich glaube, es ist ein Standardfehler, den Menschen einfach nicht zuzuhören. Besonders in einem Streitfall muß man beide Seiten hören. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders beeinflußt hat?** Es gab viele Menschen. Als ich Botschafter in New York war, wurde ich von Dr. Klaus in die Regierung berufen. So erlangte ich auch eine gewisse Bekanntheit, die mir später zu dem sehr schönen Ergebnis von 77,2 Prozent bei der Bundespräsidentenwahl verhalf. **Welche Umstände waren für Ihre Wahl zum UNO-Generalsekretär verantwortlich?** Man muß sagen, daß damals eine sehr starke Polarisation zwischen Ost und West, also USA und UdSSR vorhanden war, dazwischen haben sich auch die Franzosen und die Briten als Großmächte bezeichnet. Es galt also, die Zustimmung der zwei Super-Mächte zu erhalten. Die Sowjets haben damals zugestimmt, nicht zuletzt auch deshalb, weil sie mich als sachlich orientierten Außenminister kennengelernt hatten. Die USA waren von Anfang an für mich, trotz einiger wirklich hervorragender Botschafter aus Finnland , Pakistan und Argentinien, die auch im Gespräch für diese Position waren. Bei der zweiten Wahl zum UNO-Generalsekretär wurde ich sogar einstimmig gewählt. Um noch einmal Bezug zum Thema Ihres Buches herzustellen, wichtig waren also zum einen die persönliche Beziehung zu vielen Persönlichkeiten und Themen und zum anderen die Schaffung des Vertrauens in die sachliche Objektivität meiner Person. **Welche Bedeutung hat die Familie für den Erfolg?** Eine enorm große Bedeutung. Ich bin glücklich verheiratet, wir haben die goldene Hochzeit in unserem Haus am Attersee gefeiert. Die Familie ist für mich das Rückgrat und eine solide Basis, auf die ich immer gebaut habe. Ich denke, wenn jemand permanent vor geballten Herausforderungen steht (wie ich in meiner innenpolitischen Zeit und während der Zeit bei den Vereinten Nationen), dann können einem nur ein ruhiges Gewissen und eine Familie, die zu einem steht, Kraft geben. Je härter die Angriffe auf meine Person geworden sind, umso mehr hat sich die Familie um mich geschlossen. Mein Sohn hat sich bei der Bank beurlauben lassen und mich - ohne ein Wort von mir - in den USA unter Zuhilfenahme eines Anwaltes verteidigt. Er spricht aufgrund seiner Tätigkeit bei der Citi-Bank in New York perfekt Englisch. Man wollte dort jedoch die Wahrheit nicht hören, das war das Problem. Ich konnte noch so viele Argumente vorbringen, daß die Anschuldigungen unwahr waren, daß mein Bruder und ich von den Nazis übel zugerichtet wurden, weil wir Flugblätter gegen den Anschluß verteilt hatten - es wurde überhaupt nicht zur Kenntnis genommen. In solchen Situationen ist es schön, eine Familie zu haben. Ich bin meiner Frau sehr zu Dank verpflichtet. Sie hat die Familie zusammengehalten, als ich durch meinen Beruf in der Weltgeschichte herumgeflogen bin, sie hat drei Kinder großgezogen und war mir stets eine große Stütze. Ich halte es generell im beruflichen Leben für wichtig, eine funktionierende Familie zu haben. Auch einige gute Freunde haben mir viel Kraft gegeben. Sie haben mir sehr geholfen, auch bei der Erörterung von Problemen. Bei einer seelischen Belastung durch eine politische Kampagne dieser oder ähnlicher Art ist es sehr wichtig, daß man sich ausspricht und Entscheidungen nicht allein treffen muß. Tatsache ist, daß ich mich immer beraten habe, auch mit meinem Sohn, da er schon erfahren und in der internationalen Wirtschaft verankert war und so den entsprechenden Weitblick hatte. Auch meine Töchter standen in dieser Beziehung meinem Sohn in keiner Weise nach. **Haben sich im Laufe Ihres Lebens grundsätzliche Ansichten verändert?** Im Wesentlichen nicht, aber ich möchte nicht verschweigen, daß ich dann und wann feststellen mußte,

Copyrighted material

daß meine Meinung zu dem einen oder anderen Problem sich im Laufe der Zeit gewandelt hat. Aber grundsätzliche Einstellungen blieben natürlich erhalten. **Wie gingen Sie mit Niederlagen um?** Mit Geduld und Demut. Da ich ein religiöser Mensch bin, war es leichter, Gemeinheiten mit Demut zu ertragen. Ich bin meinen politischen Gegnern immer mit der Bereitschaft zu Versöhnung, Aussprache und der Beilegung von Meinungsverschiedenheiten entgegengekommen, auch wenn mir nicht immer die gleiche Reaktion erwidert wurde. Es schmerzt natürlich, wenn man bemüht ist, Gutes zu tun und Versöhnung zu üben und dann merkt, daß das keinen Widerhall findet. Selbstverständlich hätte ich einiges besser machen können, beispielsweise die berühmte Geschichte meiner biographischen Publikation. In dieser ist meine Zeit am Balkan zu einem bestimmten Zeitpunkt des Krieges nicht angeführt. Aber es stimmt nicht, daß ich das verschwiegen habe, denn in meinen biographischen Daten, die jedermann zugänglich waren, war auch diese Zeit sehrwohl angeführt (Frankreich, Balkan und Rußland). Heute würde ich in allen meinen Publikationen die Zeit am Balkan erwähnen, was ich früher in manchen gemacht habe und in manchen wegen der Bedeutungslosigkeit eben nicht. Es wurde behauptet, ich hätte etwas zu verbergen oder ich hätte etwas angestellt. Das stimmt natürlich nicht. Ich habe mich auch im Rahmen eines einem bedeutenden amerikanischen Journalisten gewährten Interviews für etwaige Fehleistungen im Zusammenhang mit der Darstellung meines Wehrdienstes entschuldigt. Ich bin immer bereit, mich für Dinge zu entschuldigen. **Sie erwähnen sehr oft die Begriffe Verzeihung und Versöhnung. Sollte man auch bei internationalen Konflikten Verzeihung üben?** Natürlich. Allerdings ist es dort nicht so leicht wie im persönlichen Bereich. Wenn ein ganzes Land oder eine Kriegspartei der anderen Partei verzeihen soll, dann kann das ja meist nicht eine Einzelperson, sondern das ganze Volk muß mitspielen. Aber es war in meiner Weltanschauung immer eine meiner wichtigsten Richtlinien, zu verzeihen und danach zu trachten, Konfrontationen abzubauen. Manchmal ist mir das gelungen, manchmal nicht. Wenn man heute die Konfliktregionen der Welt betrachtet, ob Afrika, Ruanda, Südafrika oder den Balkan, wo Christen und Moslems aufgrund ihrer Religion die Möglichkeit hätten, zu verzeihen - sie tun es nicht! Manchmal ist Gewalt die einzige Möglichkeit, die Konflikt-Parteien dazu zu bringen, einen Waffenstillstand und eine vertragliche Einigung zu vereinbaren. **Was wäre passiert, hätten die Amerikaner nicht die Stellungen um Sarajewo bombardiert?** Erst unter dem Druck der Umstände kam es zu Gesprächen. **Welche Ziele hatten Sie?** Mein Ziel war von Anfang an, in den diplomatischen Dienst einzutreten, um Dinge bewegen zu können. Dieses Ziel habe ich Schritt für Schritt erreicht. Natürlich hat man als junger Diplomat diese Möglichkeit nicht sofort. **Was haben Sie Ihren Kindern geraten?** Ich wollte eigentlich, daß mein Sohn in den diplomatischen Dienst geht, da dieser für mich eine sehr befriedigende und erfüllende Tätigkeit war, vor allem auch deshalb, weil man etwas leisten kann, das der Gemeinschaft zugute kommt. Wenn man Krisen entschärfen oder sogar bereinigen kann oder Aufgaben im humanitären Bereich wahrnimmt, zum Beispiel in Flüchtlingsfragen, verschafft dies Befriedigung. Ich war in Paris und in Kanada tätig, dadurch war es für die Kinder trotz einer hervorragenden Schulbildung (meine Töchter besuchten das französische Lycée, das es überall auf der Welt gibt) schwierig, ihren Freundeskreis ständig neu aufzubauen. Als wir nach Wien zurückkehrten, mußten sie nostrifizieren, um die Universität in Wien besuchen zu können. Jedes unserer Kinder ist in einem anderen Land geboren. Meine älteste Tochter Lotte, die später bei der UNO in Genf arbeitete, hat der ständige Wechsel frustriert. Mein Beruf gefiel den Kindern, aber die Lebensbedingungen mit den vielen Schulwechseln waren schwierig. Das war auch der Grund, warum mein Sohn in eine New Yorker Bank eingetreten ist und die Wirtschaftslaufbahn eingeschlagen hat. Die einzige, die den diplomatischen Dienst wählte, war meine älteste Tochter. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Arbeit, Ausdauer, Geduld, Einfühlungsvermögen und Offenheit sind wichtig. Man darf nicht glauben, daß man der Weisheit letzter Schluß ist, sondern muß zuhören können und sich informieren, wie andere denken. In der Situation zwischen Arabern und Israelis findet man grundsätzlich verschiedene psychologisch begründete Betrachtungsweisen und verschiedene Arten, über Probleme nachzudenken und zu handeln. Man muß sich in diese Betrachtungsweisen hineinversetzen, wenn man hilfreich eingreifen will. Das ist eine Lebensmaxime, mit der ich immer gute Erfahrungen gemacht habe. Das ist meine innere Überzeugung, und ich habe sie konsequent durchgezogen.

✶ Waldstein Wolfgang

● Zur Person

Beruf: Business Manager. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Waldstein Hörgeräte OEG., 4020 Linz, Dametzstraße 39. Geboren - Datum, Ort: 19. Juli 1962, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Alexandra. Kinder: Katharina (1988), Nina (1989) und Manuel (1994). Eltern: Barbara und Walter. Schöpferische Akte: Hörhilfen, Schwimmschutz, Lärmschutz. Hobbies: Motorrad fahren, Oldtimer, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte von 1977 bis 1980 eine Ausbildung zum technischen Zeichner im Stahl- und Apparatebau der Voest-Alpine. Nach dem Bundesheer von 1980 bis 1981 arbeitete ich in verschiedenen Abwicklungsabteilungen im Chemieanlagenbau an Projekten in den Arabischen Emiraten und der DDR. 1988 wechselte ich in die Projektkalkulationsabteilung im Industrieanlagenbau wo ich u.a. Kalkulationsprogramme schrieb. 1992 wechselte ich in die Umwelttechnik der VAI und war mit Sonderaufgaben für wirtschaftliche Angelegenheiten betraut. 1994 weitete sich diese Tätigkeit auf die Stahlerzeugungs- und Umwelttechnik im Industrieanlagenbau aus. 1999 wurde ich Assistent der Bereichsleitung für Stahlerzeugungs-, Stranggieß- und Umwelttechnik. Mitte 2000 wurde ich vom Finanzvorstand als Global-Business-Controller in den Finanzbereich des Industrieanlagenbaus geholt. Ein Jahr später kehrte ich als Assistent der Bereichsleitung und Abteilungsleiter für den Commercial Service der VAI-Automation zurück, um die Ausgliederung in ein Profit-Center in wirtschaftliche Bahnen zu lenken. Ende 2004 beendete ich mein Dienstverhältnis und führe nun gemeinsam mit meiner Frau unser Hörgeräteunternehmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Immer wenn ich glaube, Erfolg zu haben, setze ich mir sofort ein neues Ziel. Ich ruhe mich nie auf Lorbeeren aus und setze auf lebenslanges Lernen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Nie, da ich mir ständig neue Ziele setze. Ich erarbeite im alten gewünschten Erfolgsziel wieder ein neues. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend war mein starker Wille - was ich mir in den Kopf setze,

funktioniert auch. Ich suche stets einen Weg, wie ich individuell an mein Ziel gelange, gehe Schwierigkeiten nicht aus dem Weg und bin sehr konsequent in der Zielverfolgung. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Nein, ich stellte mir als Kind stets vor, wie jemand mit nichts nach Amerika kommt und reich wird. Ich liebte es, Lexika zu lesen, war wißbegierig und entwickelte so meine Zielstrebigkeit und mein selbständiges Denken. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Meiner Ansicht nach bemerken betroffene Personen viel zu spät, daß ihr Hör- und Verstehvermögen bereits beeinträchtigt ist. Erst nach längerem Tragen einer Hörhilfe wird ihnen bewußt, wie viel mehr an Lebensqualität gutes Hören mit sich bringt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Mein Umfeld kennt mich als streng und konsequent. Viele Menschen schätzen es, mich um Rat zu fragen und von mir lernen zu können. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind in der Lage, individuelle Im-Ohr-Geräte herzustellen und sehr persönlich auf unsere Kunden einzugehen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarung von Beruf und Familie stellt für mich überhaupt kein Problem dar. Ich halte keine fixen Arbeitszeiten ein und beschäftige mich auch zu Hause mit beruflichen Gedanken und umgekehrt. Beruf und Privatleben fließen ineinander über. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Seit dem Jahr 2003 besuche ich am WIFI Linz über die Uni Klagenfurt einen akademischen Businessmanagement-Lehrgang. Zudem absolvierte ich 2004 die „European Business Driving License" und eine Qualitätsmanagementausbildung. Dafür verwende ich täglich etwa zwei Stunden und zusätzlich jedes zweite bis dritte Wochenende. Vor Prüfungen lerne ich besonders intensiv. In der Summe investiere ich rund drei bis vier Monate jährlich in Weiterbildung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die nächste Generation verwendet zu wenig Zeit für das Lernen und ist dazu noch zu wenig konsequent. Leider ist dies den Lehrern großteils egal. Mein Rat wäre, lebenslanges Lernen zu betreiben und dies so zu betrachten, als wäre man auf einem Schiff im Lernfluß unterwegs. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mir ist wichtig, mich ständig weiterzuentwickeln, wobei ich das nicht auf eine bestimmte Geschäftsgröße oder auf Umsatzzahlen beziehe. Ich werde mich nie auf dem, was ich bisher erreicht habe, ausruhen. Ich möchte den Betrieb ausbauen, stelle auch Standortüberlegungen an und plane, nebenbei eine eigene Unternehmensberatung aufzubauen. **Ihr Lebensmotto?** Nie den Bezug zur Realität verlieren und auf einen Ausgleich zur beruflichen Karriere achten.

✱ Wallak Herbert Mag.

● Zur Person

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Herbert Wallak Consulting, Management- und Betriebsberatung., 3430 Tulln, Beim Mauthaus 9/2. Familienstand: Verheiratet mit Evelyn. Kinder: Philipp und Kathrin (1998). Eltern: Maria und Wilhelm. Hobbies: Sport (Tennis und Langlauf), zeitgenössische Literatur, österreichische Weinkultur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Niederlassung in Steyr, Gründungsmitglied und Partner des Beraternetzwerkes „Das Lentos Polygon".

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich legte am Neusprachlichen Gymnasium die Matura ab und war anschließend neben dem Studium der Handelswissenschaften an der Wirtschaftsuniversität Wien freiberuflich in den Bereichen Marktforschung, Verkaufsförderung und Marketing tätig. Anfang 1984 schloß ich mein Studium erfolgreich ab und arbeitete danach bis 1987 als Produktmanager, Assistent des Vertriebsleiters und Marketingmanager bei Philips Österreich im Bereich Konsumentenprodukte. 1987 wechselte ich zu Bramac Dachsysteme, wo ich Führungspositionen als Verkaufsleiter, Geschäftsführer von mehreren Tochterunternehmen und Leiter des Marketings innehatte. Seit 1999 bin ich nun als selbständiger Unternehmensberater und Trainer mit Betriebsstandorten in Tulln und Steyr tätig. Zudem bin ich Gründungsmitglied des Beraternetzwerks „Das Lentos Polygon".

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich sowohl im beruflichen als auch im privaten Bereich das Erreichen von Zielen, die Erfüllung von Aufgaben und die Erzielung von zufriedenstellenden Ergebnissen. Es gibt aber niemanden, der immer nur erfolgreich ist - auch Mißerfolge gehören dazu und formen eine Persönlichkeit. Denn ohne Mißerfolge gäbe es sicher weniger Veränderung und Fortschritt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, viele meiner Konzepte waren am Markt sehr erfolgreich und konnten sich im Wettbewerb behaupten, auch besitze ich heute ein gutgehendes Consultingunternehmen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Bei mir steht und stand immer der Mensch im Mittelpunkt meiner Handlungen. Wenn man das wirklich lebt, ist es viel leichter, Menschen für eine Sache zu begeistern und gemeinsam Erfolg zu haben und zu teilen. Die Konzentration auf das Wesentliche und die Konsequenz bei der Verfolgung von Zielen ließen mich erfolgreich werden. Dazu gehören sicherlich auch analytisches Denkvermögen und ein strukturiertes Vorgehen. Ich habe stets nach dem Leitspruch „Fordern und Fördern" gelebt, Mitarbeiter auf ihrem Karriereweg unterstützt, aber auch Leistungen eingefordert. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich denke eher langfristig und in Perspektiven und wäre wohl nicht der Richtige für das operative Tagesgeschäft. Meine Stärken liegen im Gestalten, Konzeptionieren und Entwickeln - mir ist es wichtig, die Art und Weise der Umsetzung aufzuzeigen und die Umsetzung auch zu begleiten, um die Wirksamkeit der Konzepte in der betrieblichen Realität beurteilen zu können. Dabei spielt neben dem Erfolg die Schaffung des größtmöglichen Kundennutzens die zentrale Rolle. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Mein Unternehmen lebt fast ausschließlich durch Weiterempfehlung, was die Qualität meiner Arbeit bestätigt. Und auch privat werde ich im Freundes- und Bekanntenkreis oft um Rat gefragt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Beratungsbranche boomt, der Markt ist übersättigt, was natürlich oft zu Lasten der Qualität der Leistung geht. Das Auftreten einzelner Berater als allwissende Problemlöser empfinde ich als unseriös, denn damit verunsichern sie die Kunden. Der Kunde will Branchenkenntnisse und Kompetenz und keine inszenierten Auftritte. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Man sieht mich als kommunikativen Gestalter und Umsetzer, der die Probleme der Branche kennt und weiß, wo seine Kunden „der Schuh drückt". **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Meine Kunden sind Unternehmen aus Gewerbe, Handel und Industrie bis 200 Mio. Euro Nettoumsatz. Der Branchenfokus liegt auf den Bereichen Bau, Baustoffe, Immobilien und strukturell ähnlichen Branchen. Im Netzwerk decken wir zusätzlich andere

Branchen ab. Meine Schwerpunkte sind Unternehmensführung und -organisation, Strategie und Positionierung, Marketing und Verkauf. Restrukturierung, Reorganisation und Leistungsoptimierung zählen ebenso zu meinen Leistungen wie die Beratung bei Betriebsübergaben und -übernahmen sowie die Organisationsentwicklung in Klein- und Mittel- bzw. Familienbetrieben. Unternehmenskäufe und -verkäufe, Beteiligungen, die Entwicklung von Kooperationen, Allianzen und Netzwerken sind weitere Tätigkeitsbereiche. Seminare, Schulungen und Vorträge für Unternehmer, Führungskräfte und Betriebsnachfolger runden mein Angebot ab. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mein Consultingunternehmen weiter positiv entwickeln, Neukunden dazugewinnen und in andere Branchen expandieren. Unser Netzwerk hatte 2005 seine Konsolidierungsphase, das Jahr 2006 wird die Bewährungsprobe in der Akquisition, und 2007 wollen wir getreu dem Motto „Gemeinsam sind wir stärker" in die Expansion gehen. Es ist mir ein Anliegen, dauerhafte Kundenbeziehungen zu schaffen, d. h. Unternehmen zu entwickeln bzw. dabei begleiten, Perspektiven aufzuzeigen, Verbesserungen und Veränderungen durchzuführen und die Umsetzung aktiv mitzugestalten. In privater Hinsicht möchte ich mit der Familie schöne und harmonische Zeiten verbringen und die positive Entwicklung meiner Kinder weiter fördern können. **Ihr Lebensmotto?** Das Bessere ist der Feind des Guten.

✱ Wallentin Helmut

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer, Inhaber. Tätig bei: IT Wall Information Technologies Wallentin GmbH., 1040 Wien, Graf-Starhemberggasse 34. Geboren - Datum, Ort: 30. November 1964, Gmunden. Eltern: Helmut und Katharina. Schöpferische Akte: Fachvorträge für die Wirtschaft. Ehrungen: Zahlreiche Preise für das Produkt OneTwoSold, darunter das erste Web Trust Zertifikat für ein Österreichisches Internet-Unternehmen. Hobbies: Tauchen, Schifahren, Squash.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bereits in der Mittelschule wählte ich EDV im Zuge eines Schulversuchsmodelles als Wahlpflichtfach, maturierte 1984 und studierte anschließend zehn Semester Maschinenbau. Als freier Applikationsprogrammierer schrieb ich zahlreiche Organisationsprogramme für die Maschinenfabrik Voith, bei der ich ab 1996 drei Jahre lang angestellt war. In dieser Zeit war ich für die Umstellung des Firmennetzwerkes auf MS und die gesamte Organisationsprogrammierung zuständig und schrieb das technische Programm für die Gießerei. 1998 wechselte ich als SAP-Berater zu SCC und kam 2000 zum Internet-Auktionshaus OneTwoSold, wo ich seit der Gründung für die technische Abwicklung zuständig war. Im selben Jahr wurde die OneTwoTech GmbH gegründet, an der ich beteiligt war. Das Unternehmen entwickelte die neue Software für OneTwoSold, die zuerst in Polnisch getestet wurde, ehe sie auch für die deutsche Auktionsplattform online ging. Per September 2002 habe ich die Anteile des Unternehmens, zu dem auch eine Niederlassung in Bratislava gehört, komplett übernommen und in IT Wall GmbH umbenannt. Neben der Arbeit für OneTwoSold war das Unternehmen bereits früher auch für andere Firmen tätig (z.B. Dorotheum, IPC, Soravia-Gruppe, Barter Clearing Information, BCI-Shopping-Center ABC-Markets, Hitradio Ö3, Krone.at, Mobilkom, Licht ins Dunkel, etc.) und künftig werde ich das Geschäftsfeld noch weiter ausbauen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als Erfolg werte ich Unabhängigkeit, funktionierende Applikationen sowie zufriedene Kunden und Mitarbeiter. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Da die Applikationen sehr gut funktionieren, die bestehenden Kunden zufrieden sind und laufend neue Kunden dazu kommen, sehe ich mich durchaus als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Durch meine langjährigen verschiedenen Tätigkeiten vereine ich in mir ein seltenes globales Wissen im EDV-Bereich, das Kenntnisse in Hardware, Netzwerke, Datenbanken und Internet ebenso wie Applikationsentwicklung umfaßt. Dazu habe ich die Gabe, Businessprozesse so abstrahieren zu können, daß sie leicht zu implementieren sind, das entsprechende Auftreten den Kunden gegenüber, denen ich Dinge so vermitteln kann, daß sie sie auch verstehen. Mit meiner bestens ausgebildeten Mannschaft habe ich auch den nötigen Hintergrund um die Applikationen umsetzen zu können. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Bereits die ersten freien Arbeiten fielen mir so leicht, daß ich dabei erkannte, daß ich für diese Aufgabe geeignet bin. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Daß sich die Entscheidung, auf Microsoft-Produkte zu setzen, langfristig als richtig herausstellt, kann ich nur hoffen, überzeugt bin ich hingegen, daß die Komplettübernahme der Firma die richtige Entscheidung war. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Ich tendiere zur Originalität, auch wenn ich auch auf Standardprodukte zurückgreife und meinen Kunden mitunter Bestehendes empfehle, da ich denke daß sich diese Ehrlichkeit langfristig bezahlt macht. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Michael Fried (früher Geschäftsführer von OneTwoSold, jetzt Jet2Web), den ich schon seit dem Gymnasium kenne, hat mich erst zu Voith und dann zu OneTwoSold geholt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Da die Erstellung solcher Applikationen Mannjahre dauern, es aber besonders im Internet sehr schnell gehen muß, ist das Team von großer Bedeutung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege Wert auf Einsatzbereitschaft, Teamfähigkeit, Flexibilität, eine schnelle Auffassungsgabe und logisches Denken. Grundwissen vorausgesetzt, brauche ich keine akademisch fertig gebildeten Mitarbeiter, da ich mein Personal in der Regel selbst ausbilde. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Das Arbeitsklima, ein kollegiales Verhältnis und das Treffen gemeinsamer Entscheidungen motiviert. Jetzt führe ich auch projektbezogene Bonis ein. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir besitzen ein hohes Maß an Know-how und sind in der Lage, dieses sehr flexibel einsetzen zu können. Darüber hinaus arbeitet mein Mitarbeiterteam hochmotiviert und projektbezogen. Mein Unternehmen tritt eher im Hintergrund auf, da sich unsere Klientel durchwegs aus großen und renommierten Unternehmen zusammensetzt und wir keine Laufkundschaft haben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Derzeit habe ich so gut wie keine Privatleben. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** 20 Prozent meiner Zeit wende ich für EDV-fachspezifische Weiterbildung auf - großteils in Form von Selbststudium. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte sich überlegen, wo man glaubt, gut zu sein und möglichst sein Hobby zum Beruf machen. Erfolgreich wird man nur in jenem Bereich, der einem auch Freude macht. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meine Firma erfolgreich am Markt etablieren und verstärkt Aufträge von neuen Kunden abwickeln, nachdem ja nun die Anfangsarbeit für OneTwoSold abgeschlossen ist.

✱ Waller David Barclay

● Zur Person

Beruf: Jurist. Funktion: Deputy Director General, Stellvertretender Generaldirektor (Department of Management). Tätig bei: IAEA International Atomic Energy Agency (UN-Atomenergiebehörde)., 1400 Wien, UNO-City, Wagramerstraße 5. Geboren - Datum, Ort: 13. September 1948, Decatur/USA. Familienstand: Verheiratet mit Joan. Kinder: Barclay (1994). Eltern: George und Mary. Schöpferische Akte: Veröffentlichungen zahlreicher Reden. Ehrungen: Secretarys Award des Department of Energy (1989), Superior Achivement Award (1990). Mitgliedschaften: Commissioner und derzeit Vorsitzender der Fullbright Commission, Board of Advisors der Webster University (Wien), Friends of the Kennedy Center, Metropolitan Club of Washington D.C., Member of the Bar of the Supreme Court of the United States sowie anderer Bundes- und Landesgerichte in den USA, Alumni Denison University. Hobbies: Marathonlauf (unter anderem in New York, Washington und Wien), Schifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Universitätsabschluß cum laude 1970 an der Denison University, Ohio (Studienrichtung Wirtschaft, Chemie und Biologie) stand ich vor der Entscheidung, ob ich meine Ausbildung in Richtung Wirtschaft oder Naturwissenschaften vorantreiben sollte. Ich entschied mich für das Jus-Studium, das ich 1973 als Klassenbester am College of Law der University of Tulsa abschloß. Im Anschluß wurde ich im Rahmen des Honor Program des Generalstaatsanwaltes an das Justizministerium berufen, wo ich von 1974 bis 1978 als Staatsanwalt die Interessen der USA bei Zivilprozessen im ganzen Land vertrat. Zwischen 1978 und 1981 war ich in der größten Washingtoner Anwaltskanzlei Hogan and Hartson beschäftigt, ehe ich als Rechtsberater ins Weiße Haus kam. Als Senior Associate Counsel to the President war ich einer der Handvoll Anwälte, die als eigene Anwaltskanzlei innerhalb des Weißen Hauses agierten und den Präsidenten und die höchsten Regierungsbeamten in allen rechtlichen Fragen beraten. 1986 wurde ich von Präsident R. Reagan zum Assistant Secretary of Energy for International Affairs nominiert und war nach meiner Bestätigung durch den Senat in dieser Unterkabinetts-Position bis 1989 für die Internationalen Beziehungen des US Energieministeriums zuständig. Nach zweijähriger Tätigkeit in der Privatwirtschaft als Vizepräsident von Williams Inc. (Energie- und Telekommunikationskonzern) war ich ein halbes Jahr mit der Wiederwahlkampagne für Präsident Bush sen. beschäftigt, ehe ich per Jänner 1993 als stellvertretender Generaldirektor der IAEA nach Wien kam. In dieser Position bin ich der ranghöchste Amerikaner innerhalb der UNO in Wien. Mir unterstehen die Abteilungen Budget & Finanzen (das Zwei-Jahres Budget beträgt 600 Mio.$), Personal, Recht, Öffentlichkeitsarbeit, Informationsmanagement und allgemeine Dienste ebenso wie die Koordination der Politik gegenüber den Mitgliedern und nach außen. In der häufigen Abwesenheit des Generaldirektors übernehme ich als sein Stellvertreter sämtliche Agenden der IAEA. Die Behörde hat 133 Mitgliedsstaaten und beschäftigt mehr als 2.200 Mitarbeiter in Wien, den Regionalbüros in New York, Genf, Toronto und Tokyo, Labors in Österreich und Monaco sowie Inspektoren und Experten auf der ganzen Welt. Aufgabe der Organisation sind die Überwachung der Atomsperrverträge, Sicherheit der Kernreaktoren und die Unterstützung der friedlichen Nutzung der Kernenergie in Medizin, Landwirtschaft, Industrie, etc.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat wenig mit Geld zu tun, sondern bedeutet für mich Befriedigung in meiner Tätigkeit, in entscheidende Dinge involviert zu sein und zu fühlen, etwas Wichtiges zu machen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil wir über so wichtige Dinge wie Sicherheit, Leben und Tod, Krieg oder Frieden mit entscheiden und ich in meiner Funktion einen Betrag zur sozialen Entwicklung leiste. Alle meine Jobs waren interessant, mit großen Herausforderungen verbunden und gaben mir das Gefühl, etwas verändert zu haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Bereits aus der Reagan-Ära kannte ich George Bush sen. und man war mit meiner Arbeit zufrieden. Der Grund, weshalb man mich aus der Privatwirtschaft für diesen Posten angeworben hat, liegt einerseits an meiner langjährigen Erfahrung in diesem Bereich und man kannte mich hier bereits von meinen früheren Positionen. So war ich bereits im Zuge der Katastrophe im AKW Tschernobyl als Ministervertreter hier. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich fühlte mich immer schon zielorientiert, war bereits in meiner Kindheit Eagle-Scout (Pfadfinderführer) und arbeitete sehr fokussiert auf meinen Abschluß als Klassenprimus hin. Der gute Studienerfolg war auch der Grund, weshalb ich in das Programm des Generalstaatsanwalts aufgenommen wurde. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Der wichtigste Entschluß bestand darin, mich für das Jus-Studium und nicht für Medizin zu entscheiden. Obwohl mein Vater Chirurg ist, beeinflußte er mich nicht in meiner Entscheidung. Ich fühlte aber, daß man in der Medizin nur in einem sehr engen Bereich tätig sein kann und das wäre mir zu wenig gewesen. Deshalb wollte ich auch nicht als traditioneller Anwalt arbeiten. Daraus abgeleitet ergab sich meine zweite wichtige Entscheidung, 1981 ins Weiße Haus zu wechseln. Das war die Abkehr vom traditionellen Anwaltsberuf und ermöglichte mir eine breitere politische Laufbahn. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Fred Fielding (jetzt Leiter der Kommission zum 11.9.2001) holte mich 1981 als Chef des Counsel Office ins Weiße Haus. James Baker, der spätere Finanz- und Außenminister unter George Bush sen., war mein Personalchef unter Reagan und beeindruckte mich mit seinen superben Führungsqualitäten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Auswahl der richtigen Mitarbeiter ist sehr wichtig, um erfolgreich zu sein. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege Wert auf gutes Urteilsvermögen, hohen Intellekt, Erfahrung, Weisheit, Reife und einen Schuß Humor. Neben dem Mix der richtigen Talente ist auch Loyalität und gegenseitiges Vertrauen entscheidend. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich suche nach selbstmotivierten Mitarbeiter und führe durch meine Vorbildwirkung. Man merkt, daß ich von dieser Arbeit begeistert bin. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Heute bin ich in der Lage, diese Bereiche sehr gut zu trennen. Obwohl mein Arbeitstag lange ist und ich erst nach 20 Uhr nach Hause komme, kann ich in dem Moment, in dem ich durch meine Wohnungstür trete und an Wochenenden völlig abschalten. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Obwohl ich selbst nicht viel für meine Weiterbildung mache, bin ich als Mitglied der Fullbright Commission und der Webster University in Wien an diesem Thema sehr interessiert und fungiere auch als Sprecher bei weltweiten Veranstaltungen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe kein spezielles Berufsziel, sondern möchte sicherstellen, daß meine Tätigkeit für mich immer eine Herausforderung darstellt und mich auch persönlich weiterbringt.

Copyrighted material

✱ Wallner Gertraud

● Zur Person

Beruf: Kauffrau. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Tonex EDV-Zubehör Handels-GmbH., 3680 Persenbeug, Industriestraße 12. Geboren - Datum, Ort: 16. Dezember 1972, Amstetten. Familienstand: Verheiratet mit Reinhard. Eltern: Franz und Leopoldine. Hobbies: Lesen, Laufen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Jahr 1992 maturierte ich an der Handelsakademie Amstetten und arbeitete anschließend als Buchhalterin in einem Bekleidungsunternehmen. Mein Mann war bereits in der EDV-Branche tätig, und im April 1997 wurde unser Unternehmen mit Firmensitz in Persenbeug gegründet. Der Betrieb wuchs seither stetig, und mittlerweile sind 20 Mitarbeiter mit der Herstellung und dem Vertrieb von Verbrauchsmaterial für Laser- und Tintenstrahldrucker im kompatiblen Bereich beschäftigt. Der Unternehmensschwerpunkt liegt in der Herstellung von Rebuild-Tonermodulen für Laserdrucker- und Laserfaxgeräte. Die Zusammenarbeit mit internationalen Partnern und Lieferanten eröffnet uns ständig den Zugang zu den neuesten technischen Möglichkeiten der Toner-Recyclingindustrie. Die Rebuild-Produkte aus unserer Eigenproduktion werden unter dem eingetragenen Markennamen „Laserstar" europaweit vertrieben. Der von uns gewählte Produktionsstandort Österreich und der hohe Qualifikationsgrad unserer Mitarbeiter zeichnen unsere Laserstar-Produkte aus. In unserem Sortiment findet sich jedoch auch sämtliches Verbrauchsmaterial aller namhaften OEM-Hersteller.

● Zum Erfolg

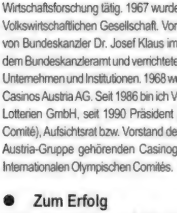
Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich heißt Erfolg, Mitarbeiter auserwählt zu haben, die sich mit der Firma identifizieren, und sich als kleines Unternehmen europaweit behaupten zu können. Der internationale Markt ist hart, und man darf nie stehenbleiben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es ist wesentlich, mit absoluter Konsequenz hinter seinem Projekt zu stehen. An Schwierigkeiten und Problemen sind wir nicht gescheitert - im Gegenteil, wir sind daran gewachsen. Im Zuge des Aufbaus und der Investitionen hat sich damals ein Mitgesellschafter vehement quergestellt. In der Folge konnten wir ihn trotz einiger Schwierigkeiten ausbezahlen. Es war nicht immer einfach, und es gab schon Phasen, wo ich mich fragte, ob es das wert sei - um so stolzer bin ich heute auf den sichtbaren Erfolg. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Indem ich mich nicht unterkriegen lasse und konsequent mein Ziel verfolge. Mein „Bauchgefühl" ist hier oft recht hilfreich. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ja, da man einer Frau prinzipiell weniger zutraut. Die geschlechtsspezifischen Rollenbilder sind nach wie vor sehr verbreitet. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Seit ca. zwei Jahren fühle ich mich erfolgreich. Zu dieser Zeit hatten sich die Wogen etwas gelegt, und seither können mein Mann und ich alleine entscheiden. In dieser Branche ist eine sukzessive Expansion notwendig. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, die Sichtweise meines Elternhauses war prägend für mich. Hier habe ich gelernt, was Durchhaltevermögen und Konsequenz heißen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ein großer Kunde ist vor kurzem zu einem Mitbewerber abgewandert, aber nach Bemühungen von unserer Seite wieder zu uns zurückgekehrt. Unsere Betreuung und unsere fachmännische Beratung haben uns hier ans Ziel geführt, was uns sehr freut, und was ich auch als Anerkennung unserer Qualität werte. Wir können Spitzenqualität zu einem sensationellen Preis anbieten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Gerade dieser Markt ist sehr schnellebig, sodaß es nicht ganz mühelos ist, stets am laufenden zu bleiben. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Mitarbeiter spielen eine ganz wesentliche Rolle - ohne sie wäre die Aufrechterhaltung eines Unternehmens in dieser Größenordnung nicht mehr möglich. Es ist mir ganz wichtig, über eine Stammbelegschaft zu verfügen, welche die Philosophie der Firma mitträgt. Wir konnten auch zu einigen Mitarbeitern ein freundschaftliches Verhältnis aufbauen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Mir ist der erste persönliche Eindruck wichtig, ich beurteile, wie ein Bewerber den Kontakt zur Firma knüpft und wie er beim Vorstellungsgespräch auftritt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir setzen uns zusammen und besprechen Anliegen und Probleme. Ab und zu gibt es ein geselliges Beisammensein beim Heurigen oder etwa bei einer Rodelpartie, was den Zusammenhalt fördert. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir produzieren Tonerkassetten, die von uns wiederaufbereitet werden. Die gängige Meinung, daß kompatible Toner qualitativ minderwertig sind, ist schlichtweg falsch. Es kommt allein auf die Qualität der Arbeit und auf das eingesetzte Material an. Bei uns passiert jede Kassette die Qualitätskontrolle, die meisten Schritte sind noch Handarbeit. Wir haben uns sogar vor einigen Jahren gegen ein verlockendes Angebot aus dem nahen Ausland entschieden und hier neu gebaut, was ich nicht bereut habe. Wir vertreiben über den Fachhandel, und in Österreich über den Telefonverkauf. Wesentlich ist, daß wir hundertprozentig hinter unserem Produkt stehen. Wir benötigen keine Werbung, unsere zufriedenen Kunden empfehlen uns über Mundpropaganda weiter. Alleine daran sieht man, daß die Qualität unserer Produkte herausragend sein muß. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Unser Verhalten der Konkurrenz gegenüber ist durchwegs recht kollegial. Es gibt einen regen Austausch, ja auf bestimmten Gebieten sogar eine Zusammenarbeit. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es gelingt mir sehr gut, beides voneinander zu trennen. Ansonsten schaffen wir es zur Zeit noch nicht, ein Wochenende frei zu bekommen, um etwas zu unternehmen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Leider wende ich momentan zu wenig Zeit für meine Weiterbildung auf. Heuer habe ich jedoch schon einen Business-Englisch-Kurs besucht, außerdem bilde ich mich permanent durch die Lektüre einschlägiger Literatur weiter. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wesentlich, sich ein Lebensziel zu definieren, sich seiner Stärken und Fähigkeiten bewußt zu werden und stetig daran zu arbeiten, sein Ziel zu erreichen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte noch einiges bewegen und unser Unternehmen weiter wachsen sehen. Kontakte nach Dänemark und in die Schweiz bestehen bereits. **Ihr Lebensmotto?** Zufrieden im Heute - Zuversicht im Morgen.

✱ Wallner Leopold Dipl.-Kfm. Dr.

● Zur Person

Funktion: Generaldirektor. Tätig bei: Österreichische Lotterien GmbH., 1038 Wien, Rennweg 44. Geboren - Datum, Ort: 4. November 1935, Amstetten. Schöpferische Akte: Diverse Artikel und sonstige Publikationen über wirtschaftswissenschaftliche Themen. Ehrungen: 1964 Publikationspreis des

Donaueuropäischen Institutes, Kardinal-Innitzer-Preis; 1982 Incoming Preis für besondere Verdienste um den österreichischen Fremdenverkehr; 1984 Großes Silbernes Ehrenzeichen für besondere Verdienste um die Republik Österreich, 1986 Silbernes Komturkreuz des Ehrenzeichens für Verdienste um das Land Niederösterreich; 1991 Goldene Auszeichnung des Collegiums Touristicum Carinthia, 1992 Abzeichen in Gold und Diamant für besondere Verdienste um den Kitzbühler Tourismus; 1992 Großes Goldenes Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik Österreich; 1995 Verdienstorden des Komturkreuzes der Ungarischen Republik; 1997 Verleihung des Titels Ehrensenator der Paris Lodron Universität Salzburg; 1998 Sportehrenzeichen des Landes Oberösterreich in Gold, Stadtsportehrenzeichen der Stadt Linz.



● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Bundesrealgymnasium in Amstetten erwarb ich 1958 mein Diplom an der Hochschule für Welthandel. Von 1957 bis 1960 war ich Vorsitzender der Österreichischen Hochschülerschaft an der Hochschule für Welthandel und absolvierte Auslandspraktika in Italien, den USA und Schweden. Im Februar 1961 promovierte ich und war bis 1966 am Institut für angewandte Sozial- und Wirtschaftsforschung tätig. 1967 wurde ich Geschäftsführer der Österreichischen Volkswirtschaftlichen Gesellschaft. Von 1964 bis 1967 war ich Wirtschaftsberater von Bundeskanzler Dr. Josef Klaus im Rahmen eines Konsulentenvertrages mit dem Bundeskanzleramt und verrichtete Konsulententätigkeiten bei verschiedenen Unternehmen und Institutionen. 1968 wurde ich Generaldirektor (Alleinvorstand) der Casinos Austria AG. Seit 1986 bin ich Vorstandsvorsitzender der Österreichischen Lotterien GmbH, seit 1990 Präsident des ÖOC (Österreichisches Olympisches Comité), Aufsichtsrat bzw. Vorstand der zum Unternehmensverband der Casinos Austria-Gruppe gehörenden Casinogesellschaft sowie seit 1998 Mitglied des Internationalen Olympischen Comités.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Beruflich bedeutet Erfolg, die Ziele, die man sich setzt, zu erreichen, wobei der Umstand sehr wichtig ist, ob diese Ziele realistisch sind. Familiär drückt sich der Erfolg in der Ausgewogenheit und Zufriedenheit mit der Umgebung aus. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Risikobereitschaft, Erkennen der Problemzielsetzung, Identifikation mit der Aufgabe und die Fortune, zum richtigen Zeitpunkt mit den richtigen Personen zu sprechen. Als man an mich fragte, ob ich die Leitung eines Unternehmens, das nicht mehr zu sanieren war, in die Hände nehmen wollte, sagte ich zu. So bin ich zu Casinos Austria gekommen. **Haben sich Ihre Erfolgsziele im Laufe der Zeit verändert?** In der Jugend wollte ich in die Politik gehen und war während des Studiums Vorsitzender der Österreichischen Hochschülerschaft an der Hochschule für Welthandel. Jetzt beschäftige ich mich neben den ökonomischen Zielen mit sozialen, gesellschaftlichen und politischen Aspekten des Unternehmens. **Kennen Sie Mißerfolge?** Mißerfolge gehören zum Leben, ohne sie wäre der Mensch überheblich und oberflächlich. Man muß Mißerfolge positiv aufnehmen, dann lernt man, wie man sie meistern kann. **Brauchen Sie Anerkennung?** Jeder Mensch braucht Anerkennung, mit der Zeit vielleicht weniger als zu Beginn des Werdeganges. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie die wichtigste?** Kleine Gesten des Dankes, der Freude, ein Lob der nächsten Umgebung. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrem Leben?** Eine prägende Rolle. Die Familie ist die Verwirklichung des Auf und Ab des menschlichen Geschehens. In der Familie kann man sich so geben, wie man ist. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern eingeschätzt?** Sie akzeptieren mich und wissen, daß ich an sie denke und mich um sie bemühe. Vielleicht empfinden sie mich als zurückhaltend und kühl, aber beim Jubiläum meiner 30-jährigen Tätigkeit bei Casinos Austria brachten sie ihre Sympathie zum Ausdruck. Das kam von Herzen und berührte mich sehr. **Pflegen Sie einen eher autoritären Führungsstil?** Ich schätze autoritäre Abstufungen, bin aber immer für eine Gedankenauseinandersetzung und gute Ideen offen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg geprägt hat?** Meine Eltern. Vom Vater habe ich Exaktheit, Anständigkeit und Geradlinigkeit übernommen. Meine Mutter brachte mir eine lockere und nette Art, mit Menschen umzugehen, bei. Weiters prägten mich meine Professoren und der ehemalige Bundeskanzler Dr. Josef Klaus. An Konrad Adenauer und Charles de Gaulles bewunderte ich die reife Art, das Leben zu gestalten und die Geschichte zu bewegen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Bewegung, aus dem Alleinsein, dem Nachdenken und aus dem Hinterfragen der Dinge, um sicherer zu sein. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe die Gabe, Probleme zu lösen. Wo andere kritisieren, agiere ich. Wenn ich von einem Problem höre, sehe ich sofort, fast graphisch, eine Lösung vor mir. Wo andere sagen, es geht nicht, denke ich bereits, wie es gehen könnte. **Ihr Lebensmotto?** Sich auf das Wesentliche konzentrieren!

✱ Walter Andrea Mag. med. vet.

● Zur Person

Beruf: Tierärztin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Tierarztpraxis Mag. Andrea Walter., 2801 Katzelsdorf, Hofgarten 3/1. Geboren - Datum, Ort: 9. Februar 1963, Wien. Eltern: Ingrid und Leo. Hobbies: Kinesiologie, Religion, Geisteswissenschaften.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Höheren Lehranstalt für wirtschaftliche Frauenberufe in Wiener Neustadt im Juni 1983 absolvierte ich das Studium der Veterinärmedizin an der Veterinärmedizinischen Universität Wien, das ich 1988 abschloß. Ich habe mir alles selbst erarbeitet und alles aus eigener Kraft erreicht. In Anbetracht der finanziellen Verhältnisse meines Elternhauses wäre ein Studium absolut unmöglich gewesen, daher war ich gezwungen, mir dieses selbst zu finanzieren. So war ich während meiner gesamten Studienzeit im Gastgewerbe und in verschiedenen Büros tätig. Von 1992 bis 1993 war ich Tutorin am Institut für Histologie und Embryologie an der Veterinärmedizinischen Universität Wien. Von 1990 bis 1997 arbeitete ich in der Tierarztpraxis für Kleintiere von Frau Mag. Gertrud Ehrlich in Wiener Neustadt. Bis zum Ende meines Studiums diente ich mich von der Ordinationshilfe bis zur Assistentin hinauf. Leider wurde ich durch das unerwartete Ableben meiner Kollegin gezwungen, wieder von vorne zu beginnen, und der geplante Ausbau der gemeinsam aufgebauten Tierklinik konnte nicht mehr realisiert werden. Ich besuchte stattdessen von Mai bis Juli

1999 ein Wirtschaftsseminar für Akademiker am Institut Venetia, um mich auch wirtschaftlich weiterzubilden. Gleichzeitig war ich im Jahr 1999 als Vertretung und Mitarbeiterin in verschiedenen Tierarztpraxen tätig, bis mir die Übernahme einer Praxis in Katzelsdorf angeboten wurde, die ich seit Juni 2000 führe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat für mich in erster Linie damit zu tun, daß meine Kunden mit mir zufrieden sind und soviel Vertrauen zu mir haben, daß sie mit ihren Tieren rechtzeitig zu mir kommen, damit ich ihnen noch helfen kann. Besonders am Anfang kann man mit wenig Aufwand sehr viel erreichen. Bei mir steht das Tier immer im Vordergrund, der finanzielle Aspekt ist für mich zweitrangig. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Mittlerweile habe ich es geschafft, den ehemaligen Ruf der von mir übernommenen Tierarztpraxis so zu bessern, daß ich mich zu 90 Prozent als erfolgreich ansehen kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist primär meine positive Einstellung zum Beruf bzw. meine Fähigkeit, mich selbst zurückzunehmen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Prägend für meinen beruflichen Lebensweg waren Konrad Lorenz sowie etliche meiner früheren Vorgesetzten. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Meine Stärke ist, daß ich Tag und Nacht erreichbar bin. Auch wenn ich einmal nicht da bin, ist immer für eine Vertretung gesorgt. Eine weitere Stärke ist meine Ausbildung in Komplementär- und Alternativmedizin: ich biete auch Behandlungen mit Laser, Magnetfeld, Homöopathie, Bachblüten und Reiki an. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe immer meinen Beruf stark in den Vordergrund gestellt, was zweifelsohne eine große Belastung für eine dauerhafte Beziehung darstellt. Ich stehe immer im Dienst und bin bei einem Notfall bereit, auch noch spätabends loszufahren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele liegen darin, das Alternativprogramm etwas auszuweiten und vor allem die Tier-Kinesiologie auszubauen, um die Therapie ohne Pharmazie stärker zu forcieren. Eines meiner Hauptziele liegt eigentlich darin, gemeinsam mit einer Kollegin diesen Standort so auszubauen, daß immer ein zweiter Tierarzt zur Verfügung steht, der im Falle einer urlaubs- oder krankheitsbedingten Abwesenheit die Vertretung übernehmen kann. **Ihr Lebensmotto?** There is no way to happiness; happiness is the way.

✱ Walter Ulrich Mag.

● Zur Person

Beruf: Rechtsanwalt. Funktion: Partner. Tätig bei: Neumayer & Walter Rechtsanwälte-Partnerschaft., 1030 Wien, Baumannstraße 9/11. Geboren - Datum, Ort: 15. Februar 1967, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ulla, geb. Breitenstein. Kinder: Maximilian (1994), Alexander (1998) und Stefanie (2001). Eltern: Univ.-Prof. Dr. Robert und Elisabeth. Besondere Vorfahren: Adalbert Stifter (Mutter geborene Stifter). Schöpferische Akte: Verschiedene Artikel mit Schwerpunkt Mietrecht in Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: Rechtsanwaltskammer, UTC Wien, Österreichischer Bridgeverband (mehrfacher österreichischer Juniorenmeister), BALMS-Group International. Hobbies: Laufen, Schifahren, Fußball (früher), Bridge.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1985 im 2. BG XIX und absolvierte, nachdem ich in neun Semestern das Studium der Rechtswissenschaften vollendet hatte, den Präsenzdienst. Danach verrichtete ich das Gerichtsjahr in zehn Monaten und beschloß, Rechtsanwalt zu werden. Ich begann Anfang 1993 als Konzipient bei meinem heutigen Kollegen Dr. Neumayer, mit dem ich die Kanzlei aufbaute, und dessen Partner ich nun bin. 1996 bestand ich die Anwaltsprüfung mit Auszeichnung. Im April 1997, gleich nach meiner Eintragungsfähigkeit als Anwalt, gründeten wir gemeinsam die neue Sozietät. Wir sind allgemein im Wirtschaftsrecht tätig, mein Partner betreut das Gesellschafts- und Steuerrecht, und ich bin für die wirtschaftlich notwendigen Nebengebiete hauptverantwortlich, einerseits das Hauptgebiet des Mietrechtes, das einfach in allen Fällen von großer Bedeutung ist, und andererseits das gesamte Wirtschaftsrecht und öffentliche Recht, Arbeitsrecht und Baurecht, etc.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolgreich zu sein heißt für mich, meine Leistung im Sinne der qualitativ hochwertigen juristischen Arbeit erbringen zu können und damit die Zufriedenheit der von mir betreuten Mandanten zu erreichen. Erfolg bringt einerseits eine gewisse innere Ruhe mit sich, andererseits reizt mich aber auch der Aspekt des Wettbewerbs. Ein Zeichen des Erfolges ist natürlich auch die Mundpropaganda, die zur Vergrößerung der Kanzlei und einem gewissen Bekanntheitsgrad führt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als in meiner Sparte und meinem Beruf durchaus als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zunächst waren das ganz sicher das Elternhaus und die Art der Erziehung, das Umfeld, in dem ich aufgewachsen bin, und Schulkollegen, die aus ebenfalls erfolgreichen Familien stammen, mit denen ich auch heute noch Kontakt habe. Wichtig sind sicher auch ein angenehmer Umgang mit Menschen sowie ein gewisses Engagement in der Gesellschaft. Dazu kommt auch ein gewisser Ehrgeiz, der bei mir auch mit meiner Lust zum Spiel und dem Willen, nicht zu verlieren, zusammenhängt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Für mich persönlich war die Auszeichnung bei der Anwaltsprüfung, die nur etwa vier Prozent der Kandidaten erreichen, sicher ein ganz besonderes Erfolgserlebnis. Beruflich fühle ich mich eigentlich schon von Anbeginn an erfolgreich, und als besondere Auszeichnung empfand ich schließlich den raschen Zusammenschluß mit meinem damaligen Chef und heutigen Partner. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** In erster Linie ist das meine Familie: zunächst sicherlich meine Mutter, und ab meinem Studium auch mein Vater, da wir uns sehr viel über juristische Belange unterhielten. Für mich war aber ganz gewiß auch meine Frau entscheidend, die ich bereits während des Studiums kennenlernte und die mir drei Kinder schenkte, sowie auch mein Schwiegervater, dessen Managerqualitäten für mich auch vorbildhaft waren. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Aufgrund der ausgezeichneten Anwaltsprüfung erhielt ich seitens der Ertl'schen Stiftung einen Preis als besonders förderungswürdiger Junganwalt. Erfolge erzielte ich im privaten Bereich vorwiegend im Sport, besonders als Bridgespieler, und diese waren auch mit verschiedenen Ehrungen verbunden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Als absolut ungelöst erscheint mir kein Problem, aber als ein wenig vernachlässigt sehe ich die Problematik der Fachanwaltschaft. Angesichts des wachsenden Umfanges der einzelnen Rechtsgebiete würde mir eine Entwicklung in Richtung von Spezialisierungen sinnvoll erscheinen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Von meinem Freundeskreis

werde ich wohl als sehr erfolgreich gesehen, was aber vielleicht überhaupt mit dem Nimbus des Freiberuflers und des Anwaltes in der Gesellschaft, wohl aber auch mit der Zufriedenheit, die ich ausstrahle, zusammenhängen mag. Wie mich Kollegen sehen, ist schwer zu beurteilen. Bei der Richterschaft glaube ich als fachlich kompetent und sachlich anerkannt zu gelten. **Welche sind die Stärken Ihrer Kanzlei?** Große Stärken unserer Kanzlei sind unsere Flexibilität, unser umfangreiches Wissen und damit verbunden das relativ schnelle Erkennen und Lösen von Problemen. Wir bemühen uns nach Möglichkeit, dort wo es tunlich ist, Verfahren zu vermeiden und nicht um jeden Preis zu klagen. Das ist auch eine Frage der Seriosität. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir sind gut ausgelastet und versuchen in keinster Weise, irgendwelche Causen von Kollegen an uns zu ziehen. Gerne verweisen wir auch auf andere Kanzleien, wenn es um Gebiete geht, auf die wir nicht spezialisiert sind. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das ist zeitlich oft sehr schwer. Ich versuche das Wochenende für die Familie frei zu halten und während des Urlaubes wirklich abzuschalten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Beruflich erwarte ich eine Vergrößerung der Kanzlei, wobei ich allerdings auch danach trachte, dabei vernünftige Grenzen einzuhalten. Außerdem möchte ich mich auch in die Betreuung und Ausbildung des juristischen Nachwuchses einbringen. **Ihr Lebensmotto?** Carpe diem.

✱ Walther Stefan Mag. (FH)

„Für mich bedeutet Erfolg, daß ich mein Hobby zum Beruf machen konnte."

● Zur Person

Beruf: Wirtschaftsakademiker. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: bluestep.com IT-Services GmbH., 1010 Wien, Sterngasse 11/35. Geboren - Datum, Ort: 21. März 1975, Innsbruck. Eltern: Bernd und Marianne. Hobbies: Sport, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: delphi3000.com, weltweit größte Plattform für Delphi-Programmierer.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1994 an studierte ich Rechtswissenschaften an der Universität Innsbruck, beendete dieses Studium jedoch nicht. Ab 1996 absolvierte ich den Studiengang Wirtschaftsberatende Berufe an der Fachhochschule Wiener Neustadt, mit der Spezialisierung auf einerseits Revisions- und Treuhandwesen (Steuerberatung) und andererseits Wirtschaftsinformatik. Schon 1997/98, während des Studiums, machte ich mich selbständig, zunächst mit einem Einzelunternehmen. Meine berufliche Tätigkeit hatte sich aus meinem Hobby, meinem tiefen technischen Interesse, entwickelt. Ich profitierte vom Internetboom der Jahre 1996 bis 1998 und wurde mit der Durchführung kleiner Internetprojekte betraut. Schließlich erhielt ich von einer Firma das Angebot, als Subunternehmer das Projektmanagement von größeren IT-Projekten durchzuführen. Ich leitete zwei Jahre für Hewlett-Packard europäische Internetprojekte, in großen Teams mit 14 bis 20 Projektmitarbeitern. Mit der Arbeit an der Delphi-Plattform delphi3000.com haben wir 1997 begonnen, 1998 ging sie online. Bereits nach etwa zwei Wochen waren über 20.000 User registriert. Rasch gab es über internationale Kontakte Investoren, die das Projekt kaufen wollten. Ich war damals etwas skeptisch, und die Internetblase ist schließlich geplatzt, bevor es zu Abschlüssen kommen konnte. Heute bin ich froh, daß wir in diesen Negativstrudel nicht hineingeraten sind. Anschließend wandte ich mich sehr rasch über eine sehr intensive Partnerschaft mit PEF Consulting, der Privatuniversität Wien, dem Bereich Personalentwicklung zu. Bei PEF absolvierte ich ein Pflichtpraktikum, und mein Mentor bei PEF, Herr Dr. Klaus Eder, MBA, riet mir dazu, meine Arbeit als Selbständiger fortzusetzen und unsere Zusammenarbeit aufrechtzuerhalten. Er schuf dadurch in den ersten beiden Jahren den wichtigen Grundstock für mein Unternehmen, sowohl in der Zusammenarbeit als auch in finanzieller Hinsicht. Später entwickelten wir gemeinsam zwei große Produkte für den Personalbereich: Veranstaltungsmanagement für Personalentwickler und HR-Board, eine HR-Software im Personalbereich für die Abwicklung hochkomplexer Umfragen, ein Online-Feedback- und Analyseinstrument. Unser Augenmerk liegt auf webbasierter Softwareentwicklung, komplexer Business-Logik und Datenbanklogik im Personal- und Organisationsbereich. 2001 wandelte ich mein Unternehmen in die bluestep.com IT-Services GmbH um. Zu unseren Kunden zählen namhafte Unternehmen: mobilkom austria, Telekom, Verbund Elektrizitäts AG, OMV AG, Oesterreichische Nationalbank, US-amerikanische Botschaft Wien, etc.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, daß ich mein Hobby zum Beruf machen konnte. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich auf dem Weg dazu. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Liebe zu meiner Tätigkeit, Wissensdurst, Neugierde, ein hohes Arbeitspensum und nicht zuletzt sehr gute Kundenkontakte. Wir haben langjährige Kunden, und viele kenne ich mittlerweile auch fast privat, und obwohl es sich um große Unternehmen handelt, ist das Arbeitsklima beinahe schon familiär. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Indem ich einen guten Konterpunkt im Privatleben habe, denn ein Großteil meines Bekanntenkreises besteht aus Künstlern. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich habe schon mit Anfang zwanzig, während des Studiums, große internationale Projekte geleitet, und diesen frühen Erfolg mußte ich auch erst einmal verdauen. Doch ich sehe mich generell noch auf dem Weg zu Erfolg. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Natürlich Originalität. Wenn man sich entscheidet, ein Produkt nachzuahmen, egal in welcher Branche, gibt es eine Faustregel: Man muß doppelt so gut sein, oder es darf nur halb soviel kosten. Bei der Entwicklung eines neuen Produktes trifft diese Regel nicht zu. Originell sein allein reicht leider nicht, man muß originell und gewieft sein. Und oft verkaufen Nachahmer ihre Produkte dann besser. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Der mittlerweile leider verstorbene Dr. Klaus Eder hat mich sehr geprägt. Er vermittelte mir, daß man Visionen haben darf und diese auch leben soll - mit aller Konsequenz, denn man muß dann auch Rückschläge hinnehmen können und sich bewußt sein, daß dies ganz einfach Teil des Spiels ist. Er hatte ein gewisses Grundvertrauen seinen Mitarbeitern gegenüber. So übertrug er mir als einfachem Praktikanten nach zwei Wochen schon seinen eigenen Aufgabenbereich, und ich konnte monatelang ohne Kontrolle arbeiten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Viele. Die ganze IT-Branche steckt ja noch in den Kinderschuhen, das wichtigste wird in Zukunft sein, sämtliche Medien wie Mobiltelefonie, TV und Internet zu verbinden und hier Homogenität hinsichtlich des Produkt- und Hardwareangebots zu schaffen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Im beruflichen Umfeld habe ich den Ruf, sehr seriös und professionell zu arbeiten, und aus diesem Grund streben auch viele Firmen bewußt eine neuerliche Zusammenarbeit an. Im Freundeskreis sehen viele, mit welcher Intensität ich dabei bin. Viele Freunde, Bekannte aus Studienzeiten,

Copyrighted material

überlegen jetzt, sich selbständig zu machen. Ich bin ja fast schon ein alter Hase auf diesem Gebiet und werde daher um Rat gebeten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter stellen einen wesentlichen Erfolgsfaktor dar. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Eigentlich nur anhand der sozialen Kompetenz und der Lernbereitschaft sowie Lernfähigkeit. Ich habe noch nie jemanden anhand dessen, was er schon kann, ausgewählt. Eine gewisse Psychostruktur und gewisse soziale Grundkenntnisse sind notwendig. Ich habe zwei Lehrlinge im Unternehmen, die mittlerweile tolle Programmierer sind, und die beiden zu begleiten war eine tolle Erfahrung. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Dr. Klaus Eder vermittelte mir auch, daß Mitarbeiter dann motiviert sind, wenn sie richtig eingesetzt sind. Für mich bedeutet das freies Arbeiten und wenige Vorgaben, bei einem anderen ist es umgekehrt. Zu erkennen, was der einzelne braucht, ist wesentlich, und diese Mitarbeiterführung ist meines Erachtens die wichtigste Kompetenz einer Führungskraft. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich bin sehr streng - vor allem am Anfang, bis die Qualität erreicht ist, die ich mir erwarte. Qualität ist oberstes Gebot, da gibt es keine Kompromisse. Ich sehe mich als sehr fordernd, aber auch sehr gerecht. Als Teamplayer bin ich stolz auf unser sehr gutes Betriebsklima. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Hohe Qualität und individuelle, persönliche Kundenbetreuung. In technischen Fragen sind wir immer am Puls der Zeit, denn die Halbwertszeit des Wissens in unserer Branche ist sehr kurz. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich muß gestehen, daß ich mit der Konkurrenz kaum Berührungspunkte habe, außer bei Ausschreibungen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Weiterbildung findet für mich täglich statt, mein Wissensdurst ist ungebrochen. Ich studiere Wirtschaft, was jedoch keinen beruflichen Hintergrund hat. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mein allgemeiner Rat lautet, sich nicht nur des Geldes wegen selbständig zu machen, denn das wird nicht gut gehen. Man muß unbedingt über die Liebe zum Beruf verfügen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich wünsche mir, über die magische Grenze von sieben Mitarbeitern zu kommen. **Ihr Lebensmotto?** Optimistisch denken.

* Waltl Josef Mag.

● Zur Person

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Marktgemeinde Wies., 8551 Wies, Oberer Markt 14. Geboren - Datum, Ort: 3. August 1966, Eibiswald. Familienstand: Verheiratet mit Mechthild. Kinder: Thomas und Georg (1997). Eltern: Johann und Ludmilla. Mitgliedschaften: Örtliches Vereinswesen. Hobbies: Fußball, Schifahren, Landwirtschaft, Politik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Unternehmensberater.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs im elterlichen Betrieb, der aus einer Landwirtschaft und einem Kohlenhandel bestand, als jüngstes von acht Kindern auf. Volks- und Hauptschule besuchte ich in Wies und wechselte 1980 an das BORG Deutschlandsberg. Ich war erst 15 Jahre alt, als mein Vater verstarb, und hatte plötzlich die Verantwortung für den Betrieb, denn die älteren Geschwister waren zu diesem Zeitpunkt bereits aus dem Haus und in anderen Berufen tätig. Trotzdem fand ich Spaß an der Arbeit, die ich neben dem Schulbesuch verrichtete, und engagierte mich schon früh in verschiedenen Vereinen auf Ortsebene. Nach der Matura 1984 entschied ich mich für den Besuch des HAK-Kollegs in Voitsberg, wo ich 1986 maturierte. Mein besonderes Engagement in der Landjugend brachte es mit sich, daß ich 1986 bereits Obmann der Ortsgruppe war, 1988 wurde ich zum Bezirksobmann in Deutschlandsberg und 1992 zum Landesobmann gewählt. Von 1994 bis 1996 war ich Bundesobmannstellvertreter der Landjugend. Mir war stets wichtig, eine klare Linie zu vertreten und Ziele konsequent zu verfolgen. So erreichte ich in meiner Funktion als Landesobmann beispielsweise, daß in der Steiermark am Tag der Landjugend anstelle des Katholischen der ökumenische Gottesdienst eingeführt wurde, um die evangelischen Landjugendmitglieder einzubeziehen. Das BWL-Studium an der Karl-Franzens-Universität in Graz mit den Schwerpunkten Marketing und Innovationsmanagement, das ich jeweils in den Wintermonaten betrieb, schloß ich im Jahr 2000 ab. 1996 gründeten wir in Wies einen Direktvermarktungsladen in Kooperation zwischen Landwirtschaft, Gastronomie und Wirtschaft namens „Speiskastl". Ich war dort Projektleiter und fungierte drei Jahre lang als Geschäftsführer. 2000 gründete ich meine eigene Unternehmensberatung und entwickelte das Konzept der Bauernecken im Lebensmittelhandel, wovon es mittlerweile allein in der Steiermark 60 Betriebe gibt, und das bereits von anderen Bundesländern erfolgreich übernommen wurde. Derzeit arbeite ich an einem Pilotmodell, das die strukturierte Belieferung der Gastronomie durch landwirtschaftliche Betriebe aus der Region zum Ziel hat, mit speziellen begleitenden Marketingkonzepten. 2001/02 absolvierte ich eine Coachingausbildung am WIFI Graz. Mein politisches Engagement nahm im Jahr 1995 mit der Gründung der Bürgerliste LAW (Liste Aktiver Wieser), deren Obmann ich von Anfang an war, seinen Ausgang. Als Oppositionspartei bemühten wir uns ganz konkret um die Umsetzung zahlreicher Projekte im Interesse der Bürger und gründeten zu diesem Zweck Arbeitsgemeinschaften. So gelang es uns, binnen drei Wochen einen Eislaufplatz mit der gesamten Infrastruktur, wie Sanitäranlagen, Aufenthaltsraum, Stereo- und Flutlichtanlage hinzuzaubern. Die Arbeitsgemeinschaft „Verkehr und Sicherheit" konnte innerhalb kürzester Zeit die Fußgängerbrücke über die B 76 sowie Klingelanlagen an den Bahnübergängen realisieren. Die Umsetzung zahlreicher Projekte im Interesse der Bürger blieb unter den Einwohnern nicht unbemerkt. Bei den letzten Wahlen konnten wir sehr viele Stimmen dazugewinnen, und seit 11. April 2005 bin ich mit meiner LAW Bürgermeister der Gemeinde Wies.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, etwas tun zu können, was ich gerne mache. Dabei steht nicht das Geld im Vordergrund, sondern ganz andere Werte. Wenn ich konkrete Ziele verwirklichen kann, ist das für mich auch Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Tatsache, daß ich früh Verantwortung übernehmen mußte, hat bestimmt wesentlich zu meinem Erfolg beigetragen. Ich habe großes Interesse an Menschen und verstehe es, Netzwerke aufzubauen. Die Anliegen meiner Mitmenschen liegen mir am Herzen, und ich habe einen guten Draht zu allen Altersgruppen in der Bevölkerung. Schließlich waren meine Konsequenz und die Freude an der Arbeit wesentlich für meinen Erfolg ausschlaggebend. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Herausforderungen begegne ich hartnäckig. Ich sage immer, man muß

durchhalten. Wenn ich mir etwas in den Kopf gesetzt habe, so suche ich einen Weg, das angepeilte Ziel zu erreichen, selbst wenn es anfangs unrealistisch erscheint. Ich wollte Bürgermeister werden, um die Interessen der Bürger optimal umsetzen zu können, und das ist mir mit meiner Bürgerliste gelungen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater hat mich besonders geprägt. Von ihm habe ich das politische Interesse, die Fähigkeit, anzuecken, mit meiner Meinung nicht hinter dem Berg zu halten und mich nicht unterkriegen zu lassen. Diese Eigenschaften möchte ich auch gerne meinen Kindern weitergeben. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Derzeit bin ich noch sehr auf mich alleine gestellt, doch ich bin auf der Suche nach guten Mitarbeitern, und die Rolle, die Mitarbeiter für meinen Erfolg spielen, wird zunehmend größer. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die fachlichen Anforderungen müssen natürlich grundsätzlich gegeben sein. Abgesehen davon sind für mich der Zugang zu den Mitmenschen und der Umgang mit ihnen ganz wichtig. Weiters erwarte ich von den Mitarbeitern Loyalität gegenüber der Institution Bürgermeister. Vor allem müssen die Bewerber die Einstellung mitbringen, daß die Gemeinde dem Bürger dienen soll und nicht umgekehrt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich achte auf ein positives Arbeitsklima, und selbst wenn gravierende Fehler passieren, bleibe ich ruhig und attackiere meine Mitarbeiter nicht persönlich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mitmachen! Viele Leute verstecken sich hinter dem Gartenzaun und kümmern sich nur um sich selbst, aber es ist schön und auch sinnvoll, sich am Gesellschaftsleben zu beteiligen. Wenn man sich in einer Institution oder in einem Verein engagiert, lernt man, nachzugeben, mit anderen gut auszukommen und Verantwortung zu übernehmen. **Ihr Lebensmotto?** Niemals aufgeben!

✱ Waltle Karl Dr.

● Zur Person

Funktion: Vorstandsvorsitzender. Tätig bei: Raiffeisenlandesbank Vorarlberg., 6901 Bregenz, Rheinstraße 11. Geboren - Datum, Ort: 12. Oktober 1945, Zams. Schöpferische Akte: Bank-Management zwischen High-Tech und Human Touch, Österreichischer Agrarverlag 1997 (Co-Autor), zahlreiche Fachpublikationen. Mitgliedschaften: Präsidiumsmitglied des IFS, Bregenz, Präsident des KSÖ. Hobbies: Wandern, Bootfahren, Schifahren, Tourengehen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Aufsichtsrat der Raiffeisen Zentralbank Österreich AG, Aufsichtsrat der Raiffeisen Bausparkasse Gesellschaft m.b.H., Aufsichtsrat der UNIQA Versicherungen AG, Verwaltungsrat der Raiffeisen Bank (Liechtenstein) AG, AR-Vorsitzender der Montafoner Hochjochbahnen GmbH, Präsident des Verwaltungsrates der Austria Immobilien Leasing (Schweiz) AG.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura im Jahre 1964 und der Gewerbeberechtigung für Gastronomiebetriebe entschied ich mich für das Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Innsbruck. Nach meiner Promotion übernahm ich für ein Jahr die Richteramtsanwärterstelle, bis ich auf Anraten eines bedeutenden Professors 1971 als Trainee in der Bank für Tirol und Vorarlberg meine berufliche Karriere im Bankwesen startete. Während der dreijährigen Ausbildung, in der ich alle Stationen einer Bank durchlief, lernte ich den Beruf von der Pike auf, sodaß ich noch im selben Jahr die Leitung der Export- und Investitionsfinanzierung übernehmen konnte. Nach einigen Jahren wechselte ich als Geschäftsleiter zur Raiffeisenbank Bludenz, und im Jahre 1984 übernahm ich die Leitung des Raiffeisenverbandes, die ich noch heute als Vorstandsvorsitzender ausübe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich sehe, wie das Unternehmen wächst, die Menschen hier gerne arbeiten und ihre Tätigkeit mit vollem Einsatz ausüben, werte ich dies als Erfolg. Es ist meine Aufgabe, ein gesundes Unternehmen zu führen, in dem die Distanz zwischen Vorstand, Führungskräften und Mitarbeitern nicht zu groß wird und ein, einer Großfamilie gleichendes, angemessenes Klima zu schaffen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich 2008 nach 25jähriger Leitung dieser Bank meine Tätigkeiten in einer Plus-Minus-Tabelle auflisten werde und die Bilanz positiv sein wird, kann ich mir sagen, erfolgreich gewesen zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Konsequenz, die Ehrlichkeit und der Respekt, den ich anderen Menschen entgegenbringe, sind das Rezept meines Erfolges. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich lege Wert auf regelmäßige Information über neue Entwicklungen und bilde mich dementsprechend weiter. Weiters scheue ich keine Konfrontation und diskutiere Probleme gerne aus. Da ich nicht alle Fortbildungen selbst besuchen kann, entsende ich meine Mitarbeiter so oft als möglich, um das Unternehmen auf dem aktuellsten Stand zu halten. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Grundsätzlich gilt es, eine gesunde Mischung aus beiden Faktoren zu finden. Es ist manchmal wichtig, der „First Mover" zu sein, aber manchmal kann es auch klüger sein, andere die Fehler machen zu lassen, um als zweiter davon zu profitieren. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich habe die Art der Mitarbeiterführung von meinem früheren Vorgesetzten Dr. Moser, dem damaligen Generaldirektor der Bank für Tirol und Vorarlberg, sehr bewundert, und diese auch weitgehend übernommen. Im Grunde genommen habe ich jedoch keine Vorbilder, ich beobachte allerdings stets erfolgreiche Menschen, um vielleicht etwas dazuzulernen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die schönste Anerkennung ist das Vertrauen, das mir entgegengebracht wird. Ein Schlüsselerlebnis diesbezüglich erlebte ich während meiner Zeit als junger Rechtspraktikant bei Gericht, als der vorsitzende Richter mir die Urteilsschrift überließ. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie spielen die entscheidende Rolle. Meine Aufgabe ist es lediglich, sie zu führen, zu koordinieren und zu motivieren und das Beste herauszuholen, indem ich sie für die richtigen Positionen einsetze. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich arbeite mit Menschen zusammen, die ihre Linie halten, nicht beim ersten Gegenwind umfallen und Fehler oder Irrtümer eingestehen können. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Unsere Mitarbeiter erhalten alle Chancen, sich weiterzubilden, wobei wir ihnen diese Ausbildung bezahlen. Weiters genießen sie, aufgrund unseres sehr guten Betriebsklimas, den Schutz einer Großfamilie. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir beschäftigen größtenteils Menschen, die in diesem Unternehmen groß geworden sind oder nach einigen Jahren der Neuorientierung wieder ins Unternehmen zurückkehren. **Wie vereinbaren**

Sie Beruf und Privatleben? In dieser Hinsicht bin ich kein Weltmeister, da ich sehr stark beruflich orientiert bin. Allerdings weiß meine Familie, daß ich sie liebe, und wenn ich bei ihr bin, dann mit Leib und Seele. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte im Jahr 2008 dieses Haus in einem Zustand übergeben, von dem meine Nachfolger profitieren können.

✶ Waltschek Andreas Ing.

● Zur Person

Beruf: Maschinenbautechniker. Funktion: Gewerberechtlicher Geschäftsführer. Tätig bei: Austromat Gastronomie - Concepts & Maschinenbau GmbH., 1230 Wien, Jochen-Rindt-Straße 13. Geboren - Datum, Ort: 6. Juli 1976, Mödling. Hobbies: Tennis, Badminton, Volleyball, Computer.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Gymnasium bis zur fünften Klasse und absolvierte anschließend die Höhere Technische Lehranstalt, Fachrichtung Maschinenbau. Im schulischen Bereich war meiner Meinung nach der Fokus zu wenig auf die Praxis gerichtet, erst im Berufsleben fand ich einen sehr guten Zugang zur Technik. Ich absolvierte während der Sommermonate Praktika im Bereich Werkzeugbau und erkannte, daß mir die handwerkliche Tätigkeit große Freude bereitete. Nach Abschluß meiner schulischen Ausbildung leistete ich beim Rettungsdienst in Wiener Neustadt meinen Zivildienst ab, den ich freiwillig um ein Jahr verlängerte. Danach trat ich in die Firma Austromat ein, wo ich zunächst in der Dreherei arbeitete und später Arbeitsmaschinen und Geräte bediente. Nach einer Umschulung konzentrierte ich mich auf den Servicedienst, dieser Bereich verlangte intensive Reisetätigkeit. In einem kleinen Unternehmen muß man vielseitig einsetzbar sein, und schon bald vergrößerte sich mein Verantwortungsbereich, so war ich für die Diensteinteilung der Monteure zuständig. Seit 2004 fungiere ich als gewerblicher Geschäftsführer des Unternehmens und bin für die technischen Belange des Betriebes zuständig. Austromat beschäftigt elf Mitarbeiter, und unser Hauptgebiet ist die Gastronomietechnik. Wir sind spezialisiert auf die Produktion von intelligenten, computergesteuerten Schanksystemen und führen auch das Service von Kaffeemaschinen und anderen technischen Geräten im Bereich der Gastronomie durch.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, einen Beruf zu haben, der mir zumeist Spaß macht. Dabei benötige ich Ziele, die mein berufliches Fortkommen begünstigen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin mit dem Erreichten, mit dem Wissen, das ich mir angeeignet habe, und insbesondere mit mir selbst sehr zufrieden. Man muß aber trotz seiner Erfolge auch auf dem Boden bleiben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich interessierte mich immer für Computer und habe mir mein Fachwissen in diesem Bereich autodidaktisch angeeignet. Heute stellt meine Kompetenz ein großes Plus in meinem Beruf dar. Eine weitere Stärke ist die Tatsache, daß ich mit anpacke. Ich habe mich mit allen Bereichen des Unternehmens sehr sorgfältig und genau auseinandergesetzt, da ich gerne Neues dazulerne. Mit zunehmender Verantwortung legte ich mehr Wert auf Arbeitssicherungsmaßnahmen. Ich habe auch laufend an meiner Kommunikationskompetenz gearbeitet, um mit Kunden, Mitarbeitern und Lieferanten gut auszukommen. Ich bin zwar mit unseren Arbeitern per Du, dennoch wahre ich eine gewisse Distanz zu ihnen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Im Alltag begegne ich vielfältigen Problemen. Ich handle selten unüberlegt, sondern schaue mir Probleme genau an und analysiere sie, um den besten Lösungsweg zu erkennen und so Fehlentscheidungen zu vermeiden. Man muß auch die Größe haben, Fehler vor Mitarbeitern einzugestehen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** In der Berufswelt hatte ich kein Vorbild, obwohl ich doch meine, daß man vom Auftreten sehr erfolgreicher Personen einiges lernen kann. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die größte Anerkennung ist für mich, wenn ich eine Herausforderung bewältigen konnte und mit meiner Leistung zufrieden bin. Natürlich erfahre ich positive Resonanz auch von außen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich schätze Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit und Vertrauenswürdigkeit am meisten. Ich erwarte mir jedoch auch Einsatzbereitschaft, und ebenso goutiere ich einen eigenständigen Arbeitsstil. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich bin korrekt in meiner Vorgehensweise und lege großen Wert auf ein gutes Betriebsklima. Je besser das Verhältnis der Mitarbeiter untereinander ist, ist, desto stärker kann das Unternehmen nach außen hin auftreten. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir haben uns auf die Produktion und die Montage computergesteuerter Schanksysteme spezialisiert und legen großen Wert auf die ideale Koordination unserer Montage- und Serviceaufträge, um eine hohe Kundenzufriedenheit zu gewährleisten. So sind wir auch am Wochenende für unsere Kunden da. Weiters bauen wir für die Firma Elektrolux (im Auftrag der Gemeinde Wien) Elektrowaschmaschinen auf gasbeheizte Waschmaschinen um. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Heutzutage kann man sich glücklich schätzen, wenn man eine passende Arbeitsstelle findet. Man muß nach der Ausbildung die Initiative ergreifen und darf keine Scheu vor Arbeit haben, auch wenn man der Meinung ist, unter- oder überqualifiziert für eine Stelle zu sein. Oft ergeben sich neue Möglichkeiten, wenn man wach und offen durchs Leben geht und bereit ist, neue Chancen wahrzunehmen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es ist mir auch in Zukunft wichtig, eine gut dotierte Anstellung mit Perspektive zu haben, wobei mir der Inhalt der Aufgabe wichtiger ist als das Geld, das ich verdienen kann. Ich brauche ein vielseitiges Aufgabengebiet mit Verantwortung, so arbeite ich lieber in einem kleineren Unternehmen, wo ich in vielen Bereichen eingesetzt werde, als in einem Spezialbereich in einem Konzern. Möglicherweise ist die Arbeit in einem Kleinbetrieb dadurch härter, doch meines Erachtens ist dort auch das Klima angenehmer.

✶ Waneck Reinhart Univ.-Prof. Dr. med. Staatssekretär für Gesundheit a.D.

● Zur Person

Beruf: Facharzt für Radiologie. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Univ.-Prof. Dr. Reinhart Waneck, Facharzt für Radiologie., KH der barmherzigen Schwestern, 1060 Wien, Stumpergasse 13. Geboren - Datum, Ort: 16. Oktober 1945, Innsbruck. Familienstand: Verheiratet mit Mag. phil. Agneta, geb. Jacobson. Kinder: Asa (1974), Frederik (1977), Henrik (1981, gest. 1996) und Ylva (1988). Eltern: Sektionschef Dr. jur. Friedrich und Edelfriede. Besondere Vorfahren: Vater Dr. jur. Friedrich Waneck, Sektionschef im Unterrichtsministerium und in der Bundestheaterverwaltung, Großvater war Großdeutscher Abgeordneter

im Österreichisch-Ungarischen Reichsrat, zwei weitere Vorfahren waren Abgeordnete der Paulskirche (1848). Schöpferische Akte: Über 200 Publikationen in in- und ausländischen Fachzeitschriften in deutscher, englischer und französischen Sprache, standespolitische Beiträge. Ehrungen: Auszeichnung für Verdienste um die Durchführung der Olympischen Winterspiele in Innsbruck 1976 (Österreichischer Bundessheer-Militärarzt); Silbernes Ehrenzeichen der Wiener Ärztekammer; Großes Ehrenzeichen am Bande der Republik Österreich; Officier de l'Ordre des Côteaux de Champagne, Officier de la Chaîne des Rôtisseurs. Mitgliedschaften: Österreichische Röntgengesellschaft, American Institute of Ultrasound in Medicine, Cardiovascular und Interventional Radiology Society, Gesellschaft der Ärzte Wien, ÖRG, RNSA, Gesellschaft für Ultraschall in der Medizin, EUSEBIO, CIRSE etc., Verband für medizinischen Strahlenschutz in Deutschland und Österreich, Österreichisches Ärztekomitee, Akademie der medizinischen Wissenschaften an der Universität Wien, Verband österreichischer Sportärzte, Freiheitlicher Akademikerverband, Freiheitliche Partei Österreich (FPÖ), Akademische Verbindung Wartburg zu Wien, Rotary International, Liberaler Club, Verband der Freunde der Hebräischen Universität Jerusalem. Hobbies: Bergwandern, Theater, Konzerte, Oper, Schifahren, Tennis. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Primarius im Krankenhaus der Barmherzigen Schwestern, CT Wien West, Wissenschaftlicher Beirat des OAMTC der Wiener Jubiläumshochschulstiftung etc., Präsident des Verbandes der ärztlichen Direktoren und Primarärzte Österreichs, Secr. general. adjoint. de la Fédération Européenne des Médecins Salariés. Gastprofessor der Universität Klausenburg, Rumänien, Vizepräsident der österreichisch-arabischen Gesellschaft.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich bin gewissermaßen ein „Pan-Österreicher": ein gebürtiger Innsbrucker, ein getaufter Schladminger und ein mentaler Wiener, was in der Politik recht nützlich war. Meine Schulzeit verbrachte ich in Wien, mein Vater schickte mich früh ins Ausland (Italien, Frankreich), und aus dieser Zeit habe ich bis heute noch gute und mir nahestehende Freunde. Ich wußte sehr bald, daß ich Arzt werden wollte, und so begann ich das Medizinstudium an der Universität Wien. Während der ersten Studienzeit war ich viel unterwegs, unter anderem in England und Schweden, wo ich meine heutige Frau kennenlernte. Von 1968 bis 1969 studierte ich in Dänemark mit einem Dänischen Staatsstipendium, 1971 promovierte ich in Wien zum Dr. med. univ. Danach absolvierte ich den Turnus und die Facharztausbildung in Wien und Oberösterreich sowie an den Wiener Universitätskliniken mit mehrmaligen Studienaufenthalten in Schweden, wo die Radiologie schon sehr entwickelt war, in Deutschland und in den USA (Massachussets General Hospital). 1985 erfolgte meinen Habilitation zum Universitätsdozenten im Fach Radiologie. 1994 wurde ich zum tit. a.o. Universitätsprofessor ernannt. Von 1977 bis 1999 war ich Mandatar der Wiener Ärztekammer für die überparteiliche Fraktion des Österreichischen Ärztekomitees, nominiert vom Wiener Ärzteklub, und Primarärztereferent für konfessionelle Spitäler der Wiener Ärztekammer. Von 1978 bis 1986 war ich Mitglied des Fakultätskollegiums der Universität Wien sowie Mitglied des Dienststellenausschusses an der Universität Wien und in dieser Eigenschaft von 1981 bis 1986 Vorsitzender des Dienststellenausschusses für Hochschullehrer und Mitglieder des akademischen Senates. Von 1985 bis 2000 und wieder seit Jänner 2005 war bzw. bin ich Vorstand der Röntgenabteilung des Krankenhauses der Barmherzigen Schwestern des Heiligen Vinzenz von Paul in Wien, und von 1995 bis 1999 erfüllte ich als erster Evangelischer in der österreichischen Spitalsgeschichte die Funktion des ärztlichen Direktors des Krankenhauses der Barmherzigen Schwestern. Im Jahr 2000 wurde ich zum Staatssekretär ernannt, eine Funktion, die ich bis 2004 unter zwei Ministerinnen (Sickl und Rauch-Kallat) und einem Minister (Mag. Haupt) ausübte. Diese Zeit erlebte ich in drei Phasen: Zunächst galt es, ein Konzept aufzubauen und mir keine Blößen zu geben. Im zweiten Jahr hatte ich Fuß gefaßt, dann kamen das Debakel von Knittelfeld und die Neuwahlen und schließlich die Zeit nach den Neuwahlen, wobei ich meine Wiederbestellung als Anerkennung des bisher Geleisteten sah. Da ich eher konziliant bin und zu allen Parteien gute Kontakte hatte, konnte ich in dieser Zeit auch ausgleichend wirken.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg heißt, das zu erreichen, was man sich vorgenommen hat. Die Ziele sollten einerseits realistisch und andererseits nicht zu niedrig angesetzt sein. Erfolg bedeutet aber auch Anerkennung durch die Umwelt. In meiner Funktion als Arzt drückt sich die Anerkennung durch zufriedene Patienten aus, als Politiker durch den Umstand, daß ich hinzugezogen wurde, um an Problemlösungen mitzuwirken. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Es wäre überheblich, mich selbst als erfolgreich zu bezeichnen, das sollten andere beurteilen. Ich habe noch verschiedene Projekte im Sinn, aber ich kann auch sagen, daß ich die Zielvorstellungen, die ich hatte, realisiert habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Hartnäckigkeit, mit der ich meine Ziele verfolgte. Die Wurzeln liegen in meinen Elternhaus, in der guten Erziehung, die ich genoß, und in der Bildung, die mir vermittelt wurde. Von meinem Vater erbte ich Weltoffenheit, und durch meine Besuche vieler Länder der Welt entdeckte ich immer wieder neue Lebensfreude. Eine der wichtigen Voraussetzungen ist meine angeborene Faulheit - ich arbeite vor allem deshalb so viel und so intensiv, weil ich mir mehr Freiraum schaffen möchte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Das waren vor allem meine Eltern. Wenn man die notwendigen Vorbilder zu Hause hat, dann braucht man sie außerhalb nicht mehr. Auch mein Großvater, ein Regimentsarzt in der Monarchie, der mit Lorenz Böhler zusammenarbeitete, stellte stets Menschlichkeit vor Wohlstand und Einkommen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich fühlte mich immer schon erfolgreich, und zwar dann, wenn ich Abschnitte des Lebens hinter mich gebracht hatte. Das begann schon mit der Matura und setzte sich mit allen wesentlichen Etappen meines Lebens fort. Erfolg bedeutet auch Glück, und glücklich ist man dann, wenn man etwas erfolgreich hinter sich gebracht hat und das nächste Ziel schon vor Augen hat. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In Österreich sehe ich die größten Probleme in der Finanzierung und in der starken Einmischung der Tagespolitik in das Gesundheitswesen. Ich sehe auch eine Gefahr seitens der EU, die zuweilen recht realitätsfremd einzuwirken versucht. Im Gesundheitswesen wäre es auch nötig, mehr in die Zukunft zu schauen, als dies der Fall ist. Für mich gibt es als Arzt folgende Ziele: die Erhöhung der Personalität, der Solidarität und der Subsidiarität. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich trennte die beiden Bereiche nie. Ich arbeite eigentlich nur, um mir die Freizeit leisten zu können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste**

Generation weitergeben? Ich rate zu größerer Toleranz, aber mit einer klarer Linie. Als wichtig erachte ich die Eigenschaften Selbstbewußtsein, Toleranz und Verantwortungsbereitschaft. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte noch so lange wie möglich beruflich aktiv sein, wenn mir der Liebe Gottes Kraft und Gesundheit gibt. **Ihr Lebensmotto?** Nie mit Gewalt - aber nie aufgeben!

✱ Waringer Anton

● Zur Person

Beruf: Elektroinstallateur. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Anton Waringer GmbH., 3435 Erpersdorf, Kraftwerkstraße 8. Geboren - Datum, Ort: 11. Oktober 1959, Tulln. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Kinder: Astrid (1984) und Markus (1988). Eltern: Anton und Theresia. Hobbies: Autos, Fußball.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich begann meine Lehre zum Elektroinstallateur in der Zuckerfabrik Tulln. Später wechselte ich in ein Elektrounternehmen in Reidling. Schließlich wollte ich mich einer größeren Herausforderung widmen, und da mein Wunsch nach beruflicher Selbständigkeit immer stärker geworden war, gründete ich 1997 meine eigene Firma, die im Jahre 2005 in eine GmbH umgewandelt wurde. Mein Unternehmen Waringer GmbH - Tor- und Antriebstechnik steht für hochqualitative Produkte mit langer Lebensdauer und Wartungsfreundlichkeit. Wir bieten fachliche Beratung, Planung der Zufahrtsanlage, fachgerechte Montage, Entsorgung von bestehendem Garagentor oder Zufahrtsanlage, Service für bestehende Torantriebe oder Garagentore und TÜV-Abnahme inklusive Prüfbuch.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist es ein großer Erfolg, mein Unternehmen nicht nur gewinnbringend zu führen, sondern auch mit zufriedenen Kunden und Mitarbeitern zusammenzuarbeiten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Als bescheidener Mensch würde ich sagen, daß ich meine Anliegen bisher immer gut umsetzen konnte. Ich bin auch mit meiner Lebenssituation sehr glücklich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zu meinem Erfolgskonzept gehören meine fachliche Kompetenz und meine Zuverlässigkeit dem Kunden gegenüber. Wichtig ist auch die Einhaltung der Zeitvorgaben bei den laufenden Projekten. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Aufgrund meines Einfühlungsvermögens dem Kunden gegenüber versuche ich, Probleme von Beginn an zu vermeiden. Treten aber trotzdem welche auf, so werden sie im Gespräch mit dem Kunden analysiert und behoben. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** In meinem Inneren fühlte ich, daß ich die mir gesetzten Ziele immer erreiche - und dieses Gefühl begleitet mich auch heute noch. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war eine erfolgreiche Entscheidung, meinen 20 Jahre bestehenden Arbeitsvertrag aufzulösen und mein eigenes Unternehmen zu gründen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Bei einer fachlich kompetenten Beratung wird meine Kreativität sehr gefordert. In meiner Branche ist Onginalität ein tragendes Kriterium. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meinen beruflichen Lebensweg hat meine Frau besonders geprägt. Sie unterstützt mich, wo es ihr möglich ist, und arbeitet auch im Betrieb mit. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Das Lob meiner Kunden ist für mich eine wichtige Form der Anerkennung. Jedes zur Zufriedenheit des Auftraggebers ausgeführte Projekt beflügelt mich enorm. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein ungelöstes Problem in unserer Branche sind die unterschiedlichen Normen von Garagentoren und Gartenzäunen. Hier herrscht enormer Handlungsbedarf. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter beeinflussen sehr stark den Erfolg eines Unternehmens. Sie sind die ausführende Kraft vor Ort. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Fachliche Kompetenz, Gewissenhaftigkeit und Pünktlichkeit sind wesentliche Eigenschaften, die das angehende Teammitglied mitbringen sollte. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch die Saison werden die Arbeitszeiten angepaßt. Eine höhere Entlohnung, als der Kollektivvertrag vorgibt, dient der Motivation. So widmet sich mein Team mit vollem Einsatz der Erfüllung der Aufgaben. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Durch den Erfolg mit meinem Unternehmen ist es mir gelungen, die Gebietsvertretung für einige Firmen zu übernehmen. Auch habe ich den Status eines Großhändlers erreicht. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir verhalten uns der Konkurrenz gegenüber immer fair. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es ist nicht einfach, Beruf- und Privatleben miteinander zu vereinbaren. Ich bin jedoch sehr bemüht, diese beiden Bereiche in Einklang zu halten. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich besuche ca. zwei Wochen pro Jahr Kurse, die von den verschiedensten Lieferantenfirmen durchgeführt werden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mein Rat an die nächste Generation laute, in allen Unternehmungen ehrlich und gewissenhaft zu agieren. Diese Eigenschaften sind grundlegend, um Erfolg zu erzielen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die wirtschaftlich erfolgreiche Weiterführung meines Betriebes ist mein Hauptziel. Ich möchte auch gesund meinen Ruhestand antreten.

✱ Wasche Alfred

● Zur Person

Funktion: Filialleiter. Tätig bei: Workers Personaldienstleistungs-GmbH., 1110 Wien, Etrichstraße 40/3a. Geboren - Datum, Ort: 7. Oktober 1947, Wien. Hobbies: Schifahren, Jagen, Schwimmen, Wandern, Radfahren, Theater.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich bin zwar in Wien geboren, jedoch in der Steiermark aufgewachsen. Ein technischer Beruf wäre mein Wunsch gewesen, aus wirtschaftlichen Gründen war aber eine solche Ausbildung nicht möglich. So arbeitete ich nach Abschluß der Pflichtschule zwei Jahre als Forstarbeiter, konnte diesen Beruf aber nach einem schweren Unfall nicht mehr ausüben. Daher absolvierte ich eine Lehre im Bereich Schmiede und Fahrzeugbau. Eine Tätigkeit als Hufschmied hätte mich

besonders interessiert, aber dabei handelt es sich um eine aussterbende Zunft, und so arbeitete ich vorwiegend im Fahrzeugbau. 1968 zog es mich in die Stadt, und ich übersiedelte nach Wien. In meinem erlernten Beruf gab es kaum freie Stellen, weshalb ich bei der Firma Purator Maschinenbau als Hilfsarbeiter begann. Da ich mich recht geschickt anstellte, wurde ich als Schlosser eingeschult. Einige Monate später war ich bereits Vorarbeiter, zwei Jahre später Meisterstellvertreter. Anfang der siebziger Jahre baute Purator ein neues Werk, und ich war dort als Werkstättenleiter und Meister tätig. Danach übernahm ich den Bereich Planung und Fertigungssteuerung. Schließlich wurden zwei sehr große Lager des Unternehmens zusammengelegt, und ich wurde mit der Lagerleitung des gesamten Konzerns betraut. Innerhalb von zwei Jahren stellten wir das Lager mit 120.000 verschiedenen Artikeln auf EDV um. Als dieses Projekt abgeschlossen war, übernahm ich die Montageleitung und war im Bau von Kläranlagen auf der ganzen Welt, bis China, tätig. Als der Firmeneigentümer das Unternehmen aus privaten Gründen verkaufen mußte, folgte eine sehr wechselhafte Zeit mit zahlreichen Eigentümerwechseln und Umstrukturierungen. Nach einigen Jahren war Purator schließlich im Besitz der Austrian Energy. Ich sah unter diesen Umständen eine eher unsichere Zukunft für mich im Betrieb und nahm nach 33 Jahren Firmenzugehörigkeit Abschied. Als Montageleiter hatte ich im Rahmen unserer Bauprojekte immer wieder auch mit Leihpersonal zu tun, da die Monteure projektbezogen über die Personaldienstleistungsfirma Workers verpflichtet wurden. Nach meinem Ausscheiden bei Purator sprach mich eine Vertreterin von Workers an, ob ich Interesse an einer Mitarbeit hätte. So übernahm ich 1999 die Wiener Niederlassung von Workers, deren Zentrale in Oberösterreich beheimatet ist. Wir verfügen über einen Grundstock von ca. 150 Arbeitskräften aus den Bereichen Metall und Elektro, Schweißer und Installateure.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich läßt sich Erfolg nicht auf finanziellen Erfolg reduzieren, da gehören noch sehr viele andere Faktoren dazu. Bin ich zufrieden, habe ich Spaß am Beruf, habe ich meine Ziele erreicht? Wenn ich diese Fragen mit einem Ja beantworten kann, bin ich erfolgreich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe mit nichts begonnen und hatte keine Unterstützung aus dem Elternhaus, sondern mußte mir alles selbst erarbeiten. So gesehen bin ich mit dem Verlauf meiner Karriere sehr zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein sehr zielstrebiger Mensch. Wenn ich mir etwas in den Kopf setze, erreiche ich es auch. Außerdem bin ich für alles Neue aufgeschlossen und habe mich immer weitergebildet. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich bereue keine meiner beruflichen Entscheidungen. Die unterschiedlichen Positionen und Aufgaben innerhalb der Firma Purator waren spannend und abwechslungsreich, aber auch mein Entschluß, das Unternehmen zu verlassen, war aus heutiger Sicht absolut richtig. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Als Personalvermittlungsfirma steht und fällt unser Erfolg natürlich mit den Mitarbeitern. Heute kommt mir bei der Auswahl neuer Mitarbeiter meine langjährige Erfahrung bei Purator zugute. Ich war 30 Jahre Betriebsrat und hatte in unterschiedlichen leitenden Positionen immer mit Personal und Mitarbeiterführung zu tun. Im Laufe meines Berufslebens habe ich Hunderte und Tausende Mitarbeiter kommen und gehen sehen. Da entwickelt man ein gewisses Gespür. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Leider gibt es in der Personalvermittlung einige schwarze Schafe, die das Image unserer Branche nicht unbedingt aufpolieren. Workers genießt jedoch einen ausgezeichneten Ruf, da wir absolut ehrlich arbeiten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bin zum zweiten Mal verheiratet. Meine Frau ist Ungarin, und wir haben vor einiger Zeit in Ungarn ein Haus gebaut. Von Montag bis Freitag bin ich also in Wien und fahre nur am Wochenende nach Hause. Daher ist die Trennung zwischen Beruf und Privatleben schon aus räumlichen Gründen gegeben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** So wie sich der Arbeitsmarkt entwickelt, wird die nächste Generation im Laufe eines Lebens nicht mehr mit einem oder zwei Berufen auskommen. In Zukunft werden daher lebenslanges Lernen und Fortbildung noch wichtiger als bisher sein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich stecke mir die Ziele immer sehr hoch, habe sie aufgrund meines Ehrgeizes aber auch meistens erreicht. Das werde ich bis zu meiner Pensionierung im Jahr 2008 beibehalten.

✱ Weber Annemarie

● Zur Person

Beruf: Friseurmeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Frisiersalon Annemarie Weber., 8200 Gleisdorf, Präbach 1. Geboren - Datum, Ort: 10. Juni 1961, Schloß Vasoldsberg. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit August Hofbauer. Kinder: Tanja (1982). Eltern: Hedwig und Alois. Hobbies: Judo, Schifahren, Schwimmen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Mitarbeit in der Handelsfirma des Lebensgefährten.

● Karriere

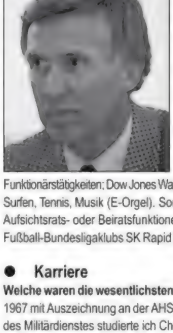
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Polytechnischen Lehrgang absolvierte ich von 1976 bis 1978 die Friseurlehre im Salon Preismar in Graz, wo ich bis 1987 beschäftigt blieb und selbst zahlreiche Lehrlinge ausbildete. Bereits früh reifte in mir der Wunsch, mich selbstständig zu machen, daher legte ich 1984 die Prüfung zur Friseurmeisterin ab. 1987 meldete ich nebenberuflich das Friseurgewerbe an. Ich begann meine Arbeit allein in einem kleinen, notdürftig eingerichteten Raum, und schon 1988 errichtete ich einen Zubau, in dem ich meinen eigenen, professionell ausgestatteten Frisiersalon eröffnete. 1991 absolvierte ich zusätzlich die Ausbildung zur Fußpflegerin in Graz, 1992 eröffnete ich ein zweites Geschäft in Krottendorf in der Weststeiermark, und 1998 schloß ich die Kosmetikausbildung an.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich freue mich, wenn Kunden glücklich nach Hause gehen und gerne wieder kommen. Das ist für mich Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe mein Ziel, mich selbstständig zu machen, verwirklicht, und meine Kunden sind mit mir zufrieden, also sehe ich mich schon als erfolgreich. Allerdings wirkt sich die Verschlechterung der allgemeinen wirtschaftlichen Lage auf das Friseurgewerbe insgesamt aus. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Neben meiner Freundlichkeit waren vor allem auch die Öffnungszeiten ausschlaggebend für meinen Erfolg. Wir haben am Dienstag geschlossen und nicht, wie die meisten Mitbewerber, montags, und sind von acht Uhr morgens bis halb acht Uhr abends für unsere Kunden da. Ich liebe meinen Beruf, arbeite mit vollem Einsatz und bin auch sehr zielstrebig. Durch meine Zusatzqualifikationen und die zahlreichen

Weiterbildungsmaßnahmen, an denen ich immer wieder teilnehme, können sich die Kunden in meinem Frisiersalon rundum verwöhnen lassen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Als Frau kann man sogar wesentlich mehr erreichen als ein Mann. Natürlich werden Frauen oft diskriminiert, doch wir können mehr Ehrgeiz entwickeln als so mancher Mann und uns dann auch durchsetzen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ein großes Hochgefühl empfand ich, als ich die Meisterprüfung abgelegt hatte. Dadurch empfand ich eine gewisse Selbstbestätigung. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Daß ich mich selbstständig gemacht habe, war sicher eine erfolgreiche Entscheidung, die ich bis zum heutigen Tag nicht bereut habe. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Das war ganz bestimmt meine Mutter. Sie war ein sehr großzügiger Mensch und versuchte stets, das Beste für uns Kinder zu erreichen. Ich wuchs in ärmlichen Verhältnissen auf, doch meine Mutter legte großen Wert darauf, daß wir ehrliche Menschen werden und einen anständigen Charakter entwickeln. Bereits früh lernte ich, bei der Arbeit mit anzupacken. Auch die Zielstrebigkeit meiner Mutter hat mich sehr geprägt. Mein ehemaliger Chef, Herr Gunther Preismer, war mir auch ein Vorbild. Ich konnte mit meinen Problemen jederzeit zu ihm kommen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erhalte ich vor allem von meinen Kunden, wenn sie zufrieden sind und zu Stammkunden werden. Allerdings gibt es auch immer wieder Neider. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Ausbildung der Lehrlinge ist sehr problematisch, da sie sehr kostspielig ist. Sicher erhält der Lehrling keinen hohen Monatslohn, doch er verbringt doch zehn Wochen pro Jahr in der Schule, fünf Wochen lang hat er Urlaub, und wenn er erkrankt, gibt es zusätzliche Ausfälle. Meine Vorstellung wäre, daß Lehrlinge bis zur Beendigung ihrer Ausbildung bei den Eltern mitversichert sind, wie das ja auch bei jedem Schüler der Fall ist. Dadurch wären die Unternehmen entlastet, und es gäbe auch mehr Ausbildungsplätze. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, ich werde als sehr ehrgeiziger und ehrlicher Mensch gesehen, und die Anliegen meiner Kunden sind mir sehr wichtig. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Den Mitbewerb sehe ich durchaus als positiv, denn er belebt den Markt. Ich habe damit auch keine Probleme, denn wenn bei mir Qualität und Preis stimmen, werden mir auch die Kunden treu bleiben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Durch meine Selbstständigkeit und die langen Öffnungszeiten ist das natürlich sehr schwierig, sodaß viele Arbeiten erst spätabends erledigt werden können. Ich habe jedoch den Vorteil, daß ich im selben Haus wohne und arbeite und daher keinen weiten Weg zum Arbeitsplatz zurücklegen muß. Wenn weniger zu tun ist, kann ich auch einmal kurz das Geschäft verlassen und mich um den Haushalt kümmern. Meine Tochter ist als kleines Kind schon öfter zu mir in den Salon gekommen, um in meiner Nähe zu sein, doch sie hat nie darunter gelitten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Jugendlichen sollten etwas mehr Strebsamkeit entwickeln und erkennen, daß es wichtig ist, überhaupt einen Job zu haben, wenn es auch nicht von Anfang an der Traumjob ist. Auch sollten die jungen Menschen wieder mehr miteinander kommunizieren und sich nicht so stark von den Medien und der Werbung blenden lassen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meine Arbeit so gut weitermachen wie bisher, gesund bleiben und eines Tages die Pension genießen können. Wenn möglich, möchte ich beruflich ein bißchen kürzer treten, um zum Beispiel einmal unbelastet auf Urlaub zu fahren.

✱ Weber Peter Dr.



● Zur Person

Beruf: Manager. Funktion: Mitglied des Vorstandes. Tätig bei: PORR AG., 1103 Wien, Absberggasse 47. Geboren - Datum, Ort: 11. Oktober 1949, Wolfsberg. Familienstand: Verheiratet mit Agnes. Kinder: Andrea (1984) und Elisabeth (1986). Eltern: Dr. Gerhard und Melitta. Schöpferische Akte: Eine Vielzahl von publizierten Interviews zu wirtschaftlichen Fragen und Zusammenhängen. Ehrungen: Diverse sportliche Erfolge und Titel, speziell im Tennis und Auszeichnungen für Funktionärstätigkeiten; Dow Jones Wall Street Award. Hobbies: Radfahren, Segeln, Surfen, Tennis, Musik (E-Orgel). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Diverse Aufsichtsrats- oder Beiratsfunktionen; von 1995 bis 2001 Vizepräsident des Fußball-Bundesligaklubs SK Rapid Wien; staatlich geprüfter Tennislehrer.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1967 mit Auszeichnung an der AHS in St. Paul im Lavanttal. Nach Ableistung des Militärdienstes studierte ich Chemie an der Universität Graz und schloß das Studium 1975 mit dem Doktorat ab. Während meiner Studienzeit arbeitete ich nebenbei als Tennislehrer und finanzierte damit mein Studium zum Master of Science am Institute of New York, das ich 1977 als Jahrgangsbester beendete. Dafür wurde ich vom Wall Street Journal mit dem „Dow Jones Wall Street Award" ausgezeichnet. Danach wollte ich eine universelle Tätigkeit finden, wo ich sowohl meine chemische als auch meine wirtschaftliche Ausbildung einbringen kann. Diese Gelegenheit ergab sich bei der damaligen Creditanstalt, wo ich im Bereich Beteiligungen im Referat Chemie und Handel tätig war und zusätzlich ein Bank-Trainee-Programm für Akademiker absolvierte. Im Herbst 1978 wurde zur Unterstützung eines Vorstandsmitgliedes der Semperit AG ein Assistent gesucht, und ich wurde in diese Position entsandt. Zuletzt kam ich in das Werk nach Traiskirchen, wo ich an allen Umstrukturierungs- und Rationalisierungsprojekten federführend mitarbeitete. Im November 1982 wechselte ich zur Österreichischen Lackgruppe der Hoechst AG, wo ich als Assistent des Vorstandsvorsitzenden tätig war und den Bereich Baumaterialien operativ leitete. Als der Vorstandsvorsitzende 1987 zur ÖIAG übertrat, nahm ich das zum Anlaß, meine wenige Monate zuvor geknüpften Kontakte zur Länderbank zu aktivieren. So kam ich im März 1987 zur Länderbank, wo ich mich im Bereich Beteiligungen sehr rasch hocharbeitete und 1991 zum Leiter des gesamten Konzernbereiches bestellt wurde. Danach wurde ich sehr bald zum Direktor der Länderbank ernannt. Als Länderbank-Generaldirektor Wagner verstarb und Gerhard Randa seine Nachfolge antrat, durfte ich seinen ganzen Weg bei der Umstrukturierung der österreichischen Bankenlandschaft als enger Mitarbeiter begleiten, also auch die Fusion von Länderbank und Zentralsparkasse zur Bank Austria. Das war eine tolle fachliche und menschliche Erfahrung. Im Oktober 1991 wurde ich zum Leiter Beteiligungsmanagement des Gesamtkonzerns ernannt und war in dieser Funktion bis Dezember 1994 tätig. Ab 1995 war ich Vorsitzender der Geschäftsführung der Immobilienholding GmbH innerhalb der Bank Austria Gruppe. Parallel dazu war ich von 1992 bis 1997 auch Geschäftsführer der Bank Austria Handelsholding GmbH. Als die Immobilienholding als

Privatstiftung aus dem Konzern ausgegliedert wurde, übernahm ich mit Januar 2000 den Vorsitz der Geschäftsführung der Dachgesellschaft. Nebenbei war ich bereits Aufsichtsrat der PORR AG, und als mir bekannt wurde, daß man den Vorstand verjüngen und auf eine neue Basis stellen wollte, stellte ich mich dem Ausleseverfahren und hatte das Glück, akzeptiert zu werden. Seit Februar 2003 bin ich Mitglied des Vorstandes bei der PORR AG und verantworte die Geschäftsfelder Immobilien-Portfoliomanagement, Informationsmanagement, Konzernstruktur, Controlling und Recht.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg war und ist für mich immer mit dem Erreichen der gesteckten Ziele verbunden. Erfolg heißt aber auch, mit der Lebensführung glücklich und zufrieden sein. Meine berufliche Leistungsfähigkeit dokumentiert sich darin, ob ich auch in meinem privaten Umfeld zufrieden bin. Der private Erfolg ist also die Voraussetzung für eine erfolgreiche Karriere. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, durchaus. Mein beruflicher Erfolg zeigt sich in den Funktionen, die ich bekleiden durfte und darf, sowie in einem ansehnlichen Einkommensniveau. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für den Erfolg sind zunächst gewisse Talente und Glück. Einige Ziele kann man aber nur erreichen, wenn man eine bestimmte Härte gegen sich selbst entwickelt. Ich nahm auf meinem Berufsweg einige äußerst schwierige Situationen oder Karriererückschritte auf mich - aber immer in dem Vertrauen, daß mich diese Entscheidung im Endeffekt wieder drei Schritte vorwärts bringen würde. Für den Erfolg muß man bereit sein, Opfer zu bringen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Natürlich gab es auch auf meinem Berufsweg Erfolge und Niederlagen. Aber insgesamt verlief die Karriere doch recht kontinuierlich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Da ich im Laufe meines Berufslebens in vielen verschiedenen Funktionen und Konzernen tätig war, habe ich auch viele unterschiedliche Führungspersönlichkeiten erlebt. Ich kann aber sagen, daß mich alle meine jeweiligen Chefs mit ihren positiven und negativen Eigenschaften geprägt haben. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Unser größtes Problem ist das irrationale Konkurrenzverhalten. Mitbewerb an sich ist ja nichts Böses, aber wenn Konkurrenzunternehmen ihre Auftragsbücher durch unterpreisige Angebote füllen, schadet dies der gesamten Branche. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Personalkomponente kann gar nicht hoch genug bewertet werden. Die Ressource Mitarbeiter ist unser wichtigstes Gut. Gerade jetzt, wo die PORR AG die Ostexpansion stark vorantreibt, sind kompetente und verläßliche Mitarbeiter äußerst knapp und wertvoll. In diesen schwierigen Märkten kommen wir nur mit der besten Mitarbeiterqualität ans Ziel. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die fachliche Qualifikation darf man heute aufgrund der guten Ausbildungsmöglichkeiten als gegeben voraussetzen. Der am besten ausgebildete Mitarbeiter nützt mir aber nichts, wenn er seine Kraft und seine Fähigkeiten nicht auf den Boden bringt. Der Charakter, die Persönlichkeit und Einstellung eines Menschen sind daher ganz wesentliche Kriterien. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Indem ich ihre Eigenverantwortlichkeit fördere und ihnen helfe, gegebenenfalls Defizite zu beseitigen. Aber im wesentlichen achte ich auf ein familiäres Klima gegenseitigen Respekts und Vertrauens. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich hoffe, daß sie mich als offenen, kompetenten und teamfähigen Menschen anerkennen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das einzige Geheimnis ist das Prinzip der Arbeitsteilung. Meine Frau gab ihren Beruf auf, um sich um die Kinder und den Haushalt zu kümmern. Meine Position erfordert natürlich viel Einsatz, doch ich erhalte von zu Hause viel Verständnis. Neben der Familie ist es vor allem der Sport, der mir Kraft gibt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Eine gute, solide Ausbildung ist die Basis für beruflichen Erfolg. Außerdem sollte man aber auch an der Persönlichkeitsentwicklung arbeiten, am Boden bleiben, offen sein. Dann hat ein junger Mensch sicher gute Chancen, in seinem Beruf Karriere zu machen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich strebte immer eine leitende Position in der Industrie an und wollte in einem breiten, interdisziplinären Feld arbeiten. So gesehen habe ich meine Ziele im Leben weitestgehend erreicht. **Ihr Lebensmotto?** Mein Motto ist kein Spruch, sondern ein Grundsatz: Freue dich darüber, daß du gesund bist und leistungsfähig sein darfst. Dafür bin ich dankbar.

✶ Weck Peter Prof.

● Zur Person

Beruf: Schauspieler und Regisseur. Funktion: Regisseur. Tätig bei: Cinevista Filmproduktions GmbH., 1130 Wien, Pacassistraße. 25. Geboren - Datum, Ort: 12. August 1930. Hobbies: Golf, Natur, Weinkeller, Modelleisenbahn.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Der Grundstein zu meiner Karriere wurde in der Kindheit gelegt: ich war Sängerknabe und habe schon sehr früh Kontakte zu bedeutenden Sängern, Schauspielern und Dirigenten gehabt, darunter Richard Strauß und Bruno Walter. Prof. Fred Grossmann, ein bedeutender Chordirigent, hat mir die Musik sehr nahe gebracht. Zunächst wollte ich Dirigent werden und habe die Hochschule für Musik besucht. Dann war aber doch mein Hang zur Darstellung und Komödiantenie stärker, und ich absolvierte das Reinhardt-Seminar. Mein erstes Engagement war in Berlin die Rolle des „Stani" im „Schwierigen" von Hofmannsthal. Ich war in der Folge an verschiedenen Häusern tätig und wirkte in etlichen Filmen mit. Im Alter von 40 Jahren begann ich auch Regie zu führen, denn mich faszinierte die Symbiose von Schauspielerei und Technik. Später war ich bei den Salzburger Festspielen tätig, von 1982 bis 1992 leitete ich das Theater an der Wien mit dem großen Erfolg „Cats". Parallel dazu drehte ich beispielsweise den Film „Die Durchreise" sowie zahllose Arbeiten für das Fernsehen. Heute liegt der Schwerpunkt meiner Tätigkeit auf der Beratung der Produktion für Filme und Fernsehfilme. Meine eigene Produktionsfirma Cinevista kocht auf Sparflamme, ich möchte sie eines Tages meinem Sohn, der derzeit als Produzent in den USA lebt, übergeben.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für den Erfolg sind drei Dinge wesentlich: Begabung, Disziplin und die Arbeit an sich selbst. Darüber hinaus ist Konsequenz wichtig, nicht zuletzt sollte man auch von guten Leuten umgeben sein. Es gibt immer wieder Neider und politischen Einfluß. Man muß sich auf die Professionalität seines Umfelds verlassen können.

✱ Weck Philipp Daniel

● Zur Person

Beruf: Produzent. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Cinevista Filmproduktions GmbH., 1130 Wien, Pacassistraße 25. Geboren - Datum, Ort: 10. Oktober 1970, Zürich. Eltern: Prof. Peter und Ingrid. Schöpferische Akte: Auszug: Freak talks about sex (alias Blowin' Smoke), Latent Image Entertainment 1999; Herzensfeinde, ORF 2001; Ainoa, 2005. Hobbies: Laufen, Golf, Tennis.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Interesse an der Filmindustrie wurde aufgrund der Tätigkeit meines Vaters schon sehr früh geweckt. Daher entschloß ich mich, nach der Matura meine Karriere im Filmgeschäft zu beginnen. Ich begann beim ORF als Inspizient, um hineinzuschnuppern und Zeit zu gewinnen, mich zu entscheiden, welchen Weg ich einschlagen möchte. Es war für mich immer klar, daß ich nicht wie mein Vater vor, sondern hinter der Kamera stehen und mich eher im Produktionsbereich betätigen möchte. Nach einigen Monaten offenbarte sich mir die Möglichkeit, als Produktionsassistent für einen Fernsehfilm zu arbeiten. Da ich meinen Job anscheinend gut machte, bekam ich in diesem Team noch weitere Jobs bei anderen Produktionen. Nach knapp zwei Jahren entschloß ich mich dann doch, eine akademische Ausbildung in meinem Metier zu absolvieren, und bewarb mich bei verschiedenen Filmhochschulen. Ich wurde an der London International Film School aufgenommen, wo ich zweieinhalb Jahre studierte und mir allgemeines Basiswissen im Filmbereich aneignen konnte. 1994 schloß ich ein Postgraduate Studium am AFI (American Film Institute) in Los Angeles, USA, an. Da ich mich dort in eine Richtung spezialisieren mußte, wählte ich die Produktion. Nach dem Ende des Studiums machte ich vom Practical Training Programm Gebrauch, das mir für die Dauer eines Jahres eine Aufenthalts- und Arbeitserlaubnis im amerikanischen Filmgeschäft sicherte. So bekam ich die Chance, in die Praxis hineinzuschnuppern und zu sehen, wie es in der US-Filmindustrie aussieht. Ich bewarb mich bei der Firma ARAMA Entertainment, wo ich mich recht gut profilieren konnte und unter anderem als Director of Foreign Sales die Produktion „Marquise" betreute, wodurch ich die Chance erhielt, mein Arbeitsvisum zu verlängern und weitere drei Jahre in den USA zu arbeiten. Nach Abschluß dieser Produktion entschloß ich mich, mit drei US-Partnern eine eigene Firma zu gründen. Wir riefen 1998 Latent Image Entertainment ins Leben und produzierten die US-Komödie „Freak talks about sex" (alias „Blowin' Smoke"), die nach einigem Erfolg in den Videoverleih wanderte. In meinem Bestreben, mich immer neuen Herausforderungen zu stellen, zog es mich in den Bereich Neue Medien bzw. Internet, und ich gründete 1999 mit zwei anderen US-Unternehmen die internationale Filmlizenzbörse filmbazaar.com, wo ich bis Ende 2000 Teilhaber blieb. Dann kehrte ich wieder nach Österreich zurück, wo ich mich mit meinem Vater einigte, in seine Firma Cinevista Filmproduktion GmbH nfg. GmbH & Co KG einzusteigen. Unsere erste gemeinsame Produktion war die Komödie „Herzensfeinde". Ende 2001 beschloß mein Vater, sich aus der Firma zurückzuziehen, und nach der zeitlichen Festlegung der Firmenübergabe beschäftigte ich mich vorerst damit, die Strukturen der Firma meiner Generation anzupassen und mir kaufmännisches Wissen bzw. Know-how in der Unternehmensführung anzueignen. Mit 1. Jänner 2003 übernahm ich die alleinige Geschäftsführung der in die Rechtsform einer GmbH zurückgeführten Cinevista. Es folgten die Gründung der Media Equity Holding und die Vorstellung meines letzten Films „Ainoa" bei zahlreichen internationalen Filmfestspielen. „Ainoa" läuft im Herbst 2006 im Verleih der Buena Vista International in den österreichischen Kinos an.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Projekte zu verwirklichen, von denen ich überzeugt bin, die mir ein Anliegen sind - Filme, die ich auf der Leinwand sehen möchte, und die auch vom Publikum so aufgenommen werden, wie ich sie beispielsweise schon als Kind wahrgenommen habe. Als Erfolg definiere ich unter anderem auch die Fähigkeit, es zu schaffen, andere Menschen zu verzaubern und sie für die Dauer der Filmlänge in eine andere Welt zu versetzen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin jetzt 35 Jahre alt, habe eine Firma und bin sehr zufrieden, daß ich mir eine Plattform schaffen konnte, mit der ich am Anfang einer noch größeren Karriere stehen könnte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Man muß hinter der Vision und dem Ziel stehen, dieses hundertprozentig verfolgen und dabei auch Mißerfolge einstecken können. Umzufallen ist keine Schande, danach nicht wieder aufzustehen schon. Wenn man zeigt und beweist, daß es das ist, was man machen möchte, und dahinter ist, schafft man es auch. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater nahm mich schon als Kind zu Dreharbeiten oder Theaterproben mit. Durch dieses branchennahe Aufwachsen wurde mir der Einstieg in die Filmbranche schon wesentlich erleichtert, außerdem habe ich es mit dem Namen meines Vaters im deutschsprachigen Raum sicherlich leichter. Er kam mir zumindest in der Anfangsphase sehr zugute und hatte einen gewissen „Türöffnereffekt". Aber wenn die Türe offen ist, ist es fast doppelt so schwierig, Erfolg zu haben, weil man sich sofort und nachhaltig beweisen muß, bzw. Profilierungskriterien zum Zuge kommen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich finde es wichtig, sich nach der Schule bewußt darüber Gedanken zu machen, welchen Weg man einschlagen möchte, wo man sich mittelfristig sieht, und wo die eigenen Stärken und Interessen liegen. Dieses Ziel gilt es dann nachhaltig und zielstrebig zu verfolgen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich glaube, auf dem richtigen Weg zu sein. Cinevista befindet sich in der richtigen Startposition. Ich war schon immer Visionär und befinde mich derzeit in aussichtsreichen Verhandlungen Film- und Medienfinanzierung sowie eine Kooperation auf Produktionsebene betreffend. Einer der nächsten Schritte wird auch eine Serienproduktion sein, die den laufenden Cashflow sichert, in spätestens zwei Jahren sehe ich die Firma so, daß meine Tätigkeit von Mitarbeitern unterstützt wird und ich mich dem internationalen Markt widmen kann. Ende 2006 möchte ich ein beachtliches Zeichen mit unserem Kinofilm „Ainoa" setzen. **Ihr Lebensmotto?** „Carpe diem". Man soll sehr bewußt leben und sich oft daran erinnern, wie schön das Leben ist, ohne es sich mit Belanglosigkeiten schwer zu machen.

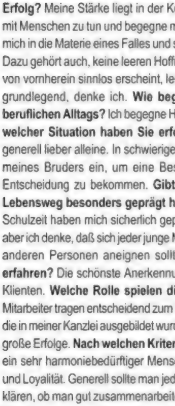
✱ Wegrostek Eduard Dr.

● Zur Person

Beruf: Rechtsanwalt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Rechtsanwalt Dr. Eduard Wegrostek., 1010 Wien, Domgasse 6. Geboren - Datum, Ort: 11. Oktober 1943, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Eva. Eltern: Erna und Oskar Wegrostek, Schauspieler am Volkstheater. Hobbies: Schifahren, Surfen, Fitneß.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura absolvierte ich das Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Wien. Um meine Ausbildung zu finanzieren, arbeitete ich in den Wintersaisonen als Schilehrer in Österreich sowie in Amerika, wo ich unter anderem John Wayne und James Stewart unterrichten durfte. Nach Abschluß des Studiums arbeitete ich zunächst in zwei Anwaltskanzleien, ehe ich 1973 gemeinsam mit meinem Bruder die eigene Anwaltskanzlei eröffnete. Zunächst bearbeiteten wir alle Fälle gemeinsam, heute teilen wir nur mehr die Kanzlei und übernehmen Fälle individuell. Ich beschäftige mich heute vorwiegend mit Straf-, Erb- und Scheidungsrecht sowie Schadenersatzfällen in Österreich, ich bin aber teilweise auch international tätig. Die meisten meiner Klienten kommen aufgrund von Mundpropaganda zu mir.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mir nichts vorwerfen zu müssen, weil ich meine Arbeit bestmöglich erledigt habe. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Man merkt die eigene Karriere eigentlich am Verhalten des Umfelds, nach dem Motto „Der Mensch erkennt sich im Menschen". Mein Beruf bereitet mir große Freude, ich bin daher sehr zufrieden. Ob ich erfolgreich bin, sollen andere beurteilen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Stärke liegt in der Kommunikationsfähigkeit. Ich habe gerne mit Menschen zu tun und begegne meinen Klienten mit Offenheit. Ich vertiefe mich in die Materie eines Falles und setze mich optimal für meine Klienten ein. Dazu gehört auch, keine leeren Hoffnungen zu schüren: wenn mir ein Prozeß von vornherein sinnlos erscheint, lehne ich den Fall ab. Diese Ehrlichkeit ist grundlegend, denke ich. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich begegne Herausforderungen offen und neugierig. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich entscheide generell lieber alleine. In schwierigen Situationen hole ich eventuell den Rat meines Bruders ein, um eine Bestätigung für meine bereits getroffene Entscheidung zu bekommen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater und einige Lehrer in der Schulzeit haben mich sicherlich geprägt. Spezielle Vorbilder hatte ich nicht, aber ich denke, daß sich jeder junge Mensch positive Dinge von verschiedenen anderen Personen aneignen sollte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die schönste Anerkennung ist für mich die Zufriedenheit meiner Klienten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Gute Mitarbeiter tragen entscheidend zum Erfolg einer Kanzlei bei. Die Konzipienten, die in meiner Kanzlei ausgebildet wurden, hatten durchwegs auch anschließend große Erfolge. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich bin ein sehr harmoniebedürftiger Mensch. Wichtig sind mir auch Einsatzfreude und Loyalität. Generell sollte man jedoch im Vorfeld eines Arbeitsverhältnisses klären, ob man gut zusammenarbeiten kann, dafür ist sicherlich eine gewisse Intuition notwendig. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Das Verhältnis zwischen Rechtsanwalt und Klienten ist ähnlich wie bei Ärzten. Um Erfolg zu haben, muß ein Vertrauensverhältnis herrschen. Ich denke, meine Klienten fühlen sich bei mir gut aufgehoben. Im Erstgespräch kann man rasch klären, ob man gut zusammenarbeiten kann. Darüber hinaus ist es wichtig, schon zu Beginn eines Falles zu erkennen, ob eine Vertretung bzw. das Anstreben eines Prozesses für den Klienten überhaupt sinnvoll ist. Diese Entscheidung liegt jedoch bei den meisten Fällen, mit denen ich mich beschäftige, sehr klar auf der Hand. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mir sind beide Bereiche sehr wichtig, ich trenne sie daher strikt. Ich denke, wenn die drei Lebensbereiche Beruf, Privatleben Familie und Freundeskreis nicht optimal harmonieren, auch wenn nur ein Bereich nicht funktioniert, kann man nicht von Erfolg sprechen. Ich glaube, mir gelingt diese Vereinbarung sehr gut. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** In meiner Branche ist es wichtig, immer auf dem Laufenden zu sein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich denke, daß gerade in der heutigen Zeit eine optimale Ausbildung eine wesentliche Voraussetzung ist. Darüber hinaus zählen selbständige Arbeit, Engagement und persönlicher Einsatz. Nur dieser in Kombination mit Fachwissen ermöglicht beruflichen Erfolg. Die Zeiten, in denen man darauf warten kann, daß einem ein einflußreicher Onkel einen Job verschafft, sind vorbei. Die Schulausbildung sollte meiner Meinung nach etwas mehr praxisorientiert sein, um den Kindern und Jugendlichen früher eine Entscheidung in eine berufliche Richtung zu ermöglichen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bin sehr zufrieden mit dem bisherigen Verlauf meiner Laufbahn und möchte auch in Zukunft meinen Betrieb so erfolgreich führen wie bisher.

✱ Wegscheider Christian

● Zur Person

Beruf: Installateurmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Christian Wegscheider Sanitär-Heizung., 1140 Wien, Hauptstraße 89. Geboren - Datum, Ort: 4. April 1961, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Gerald (1984). Eltern: Renate und Alois. Hobbies: Bewegung in freier Natur, Garten, Hund.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich bin in vierter Generation in der Sanitär- und Heizungsbranche tätig und erlernte meinen Beruf bei meinem Großvater, Kommerzialrat Josef Böhm, der stellvertretender Innungsmeister im Sanitärgewerbe war. Nach einigen Praxisjahren absolvierte ich die Werkmeisterschule und legte 2002 die Befähigungsprüfung für Gas-, Wasser- und Heizungsinstallateure ab. 2004 gründete ich mein eigenes Unternehmen. Meine Frau leitet seither den Bürobereich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat mit Leistung zu tun. Wenn ich diese Leistung mit Freude und hoher Qualität erbringe, stellt sich für mich der Erfolg ein. **Sehen Sie sich erfolgreich?** Wir sind mit unserem Betrieb auf einem erfolgreichen Weg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Neben der Unterstützung meiner Familie spielen Fachwissen, Einsatz, Fleiß, Lernbereitschaft und gute persönliche Kommunikation eine wichtige Rolle. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich begegne den Herausforderungen offen, positiv und mit Humor. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Großvater prägte mich sowohl menschlich als auch beruflich. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Für uns ist die Mundpropaganda die schönste Form der Anerkennung. Wir bemühen uns mit ganzem Einsatz um zufriedene Kunden, und meine Kompetenz wird geschätzt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es ist schwierig, gute und zuverlässige

Mitarbeiter zu finden. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, daß ich als freundlicher und humorvoller Mensch gesehen werde. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Gute Mitarbeiter wirken am Unternehmenserfolg ganz entscheidend mit. Neben dem fachlichen Können sind für mich Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit und Authentizität wichtige Kriterien. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Das Klima in unserem kleinen Betrieb ist sehr familiär und motivierend. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Service und die persönliche Kundenbetreuung sind auf den Endverbraucher ausgerichtet. Unser Spezialbereich sind barrierefreie Bäder. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wir befinden uns in der Aufbauphase, sodaß der Betrieb Vorrang hat und das Privatleben etwas leidet. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir möchten das Unternehmen auf eine gesunde, solide Basis stellen, an eine große Expansion denken wir nicht. **Ihr Lebensmotto?** Ohne Fleiß kein Preis!

✱ Weichhart Bernhard Ing.

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Contipole Alu-Verarbeitungs GmbH., 4843 Ampflwang, Industriepark 1. Geboren - Datum, Ort: 6. Juni 1962, Vöcklabruck. Familienstand: Verheiratet mit Bettina. Eltern: Peter und Edeltraud. Mitgliedschaften: Golfclub Regau. Hobbies: Fotografieren, Schifahren, Computer-Technik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: WHT Entwicklung und Vertrieb von Sportzubehör GmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich die Höhere Technische Lehranstalt für Maschinenbau in Vöcklabruck. Mechanisch-technisches Grundwissen hatte ich schon als Hauptschüler im metallverarbeitenden Betrieb meiner Eltern gesammelt, daher absolvierte ich die HTL in spielerischer Weise. Nach dem Bundesheer wollte ich die Maschinenbau in Graz studieren, entschloß mich aber kurzfristig, in den Betrieb meiner Eltern einzusteigen. Der elterliche Betrieb war um diese Zeit mit der Produktion von Segelmasten für Windsurfer sehr erfolgreich. Mein Vater wollte eine dringend notwendige Ausweitung des Betriebes aber nur durchführen, wenn ich aktiv mitarbeite. Anfangs arbeitete ich in der Produktion mit und lernte so das Unternehmen von Grund auf kennen. Erst nach etwa zwei Jahren wechselte ich schrittweise in den Vertrieb, die Kalkulation und die Planung. Das Unternehmen entwickelte sich zum Weltmarktführer für Windsurfprodukte und exportierte in über 60 Länder. Meine guten Englischkenntnisse veranlaßten meinen Vater, mich 1985 auf eine dreimonatige Reise zu schicken um weltweit alle Kunden zu besuchen. Alle namhaften Windsurfprofis wurden um diese Zeit mit unseren Produkten ausgerüstet oder standen bei uns unter Vertrag. Mein Englisch wurde während dieser Reise perfekt, und ich lernte den Umgang mit Kunden anderer Kulturen. Das war eine der wichtigsten Erfahrungen meiner jungen Karriere. Bis 1990 war ich im Betrieb meiner Eltern als Geschäftsführer tätig. Kurz darauf erlitt die ganze Windsurfbranche einen sehr starken Einbruch, und ich suchte mir ein neues Betätigungsfeld. Gemeinsam mit einem Freund eröffnete ich ein fast 1.000 Quadratmeter großes Funsport-Center in Vöcklabruck. Aufgrund meiner Auslandsaufenthalte hatte ich einen breiten Horizont entwickelt, und so war dieser Schritt eine richtungsweisende Entscheidung für die gesamte Gastroszene der Region. Allen Unkenrufen zum Trotz wurde das Unternehmen ein großer Erfolg, und das Lokal existiert heute noch erfolgreich. 1993 verkaufte ich meine Anteile und wandte mich wieder dem eigentlichen Sportbereich zu. In der Slowakei gründete ich ein Unternehmen zur Produktion von günstigen Zubehörkomponenten für verschiedene Sportarten. Im Jahr 2000 wechselte ich als geplanter Nachfolger in die Firma Contipole meines Vaters zurück. 2002 habe ich mein Unternehmen in der Slowakei und Contipole in Österreich verkauft. Contipole ging an einen strategisch wichtigen Geschäftspartner aus Deutschland, wobei ich als Geschäftsführer im Unternehmen blieb.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die Einstellung zum Erfolg ändert sich im Laufe des Lebens sehr stark. Wenn ich heute Zeit habe, um mich verwirklichen zu können und im Beruf so erfolgreich bin, daß ich jenes Privatleben, das ich mir wünsche, führen kann, ist das für mich Erfolg. Er hat für mich eigentlich nichts mit Geld zu tun. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als ziemlich erfolgreich, obwohl ich meine Ziele noch lange nicht alle erreicht habe. Durch die Änderung meiner Sichtweise steht für mich der richtige Erfolg eigentlich erst an. Erfolg liegt immer in der Zukunft. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Eine Portion Glück und die Intuition, zur richtigen Zeit das Richtige zu tun. Die Zeichen der Zeit zu erkennen und auf seinen Bauch zu vertrauen, ist eine ganz wichtige Basis für wirtschaftlichen Erfolg. Ich weiß aber auch, wann ich aufhören muß, weil das Risiko zu groß wird - wobei es ohne Risiko auch keinen Erfolg gibt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Streß ist für mich eine Herausforderung und treibt mich zu Höchstleistungen. Ich konnte mich und andere schon immer gut organisieren. Ich verteile dabei nicht meinen Streß, sondern Arbeit. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich glaube nicht, daß ich immer erfolgreich bin. Wie jeder andere Mensch habe ich meine Höhen und Tiefen, durchlebe aber immer wieder erfolgreiche Phasen. Eigentlich sollte das ganze Leben von Erfolg durchzogen sein. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Eröffnung des Lokals in Vöcklabruck war eine sehr erfolgreiche Entscheidung und ein sehr erfolgreicher Moment in meinem Leben. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Im Berufsleben kann man sehr wenig imitieren, denn jeder Mensch ist einzigartig. Zu schauen, was die anderen gut machen, ist absolut in Ordnung und kann auch Erfolg bringen. Imitation führt aber niemals zu persönlicher Zufriedenheit. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater war einfacher Bundesbahner und hat es immerhin zu einem Betrieb gebracht, der schlußendlich erfolgreich verkauft wurde. Mit seiner Einstellung zur Arbeit und zum Leben hat er mich schon sehr früh geprägt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Als Sohn vom Chef habe ich im Unternehmen meiner Familie wenig Anerkennung erfahren. Auch mein Vater war nicht der Typ, der große Komplimente machte. Erst durch einen Kunden erfuhr ich, wie stolz er auf mich war, und das war für mich die schönste Anerkennung. Jetzt als angestellter Geschäftsführer lassen mich meine Chefs völlig frei arbeiten, und das ist ebenfalls eine Form der Anerkennung für mich. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Probleme sind dazu da, um gelöst zu werden - unlösbare Probleme gibt es nicht. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich bin als Sunnyboy bekannt, und meine Partyfähigkeiten sind bekannt, schmälern

aber nicht meine Leistungen. Ganz im Gegenteil, sie erlauben mir auch einen lockeren Umgang mit Kunden, und das macht mich bei meinem Geschäftspartnern sehr beliebt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meinen beruflichen Werdegang sehe ich als Einzelerfolg. Jetzt spielen Mitarbeiter aber eine wichtige Rolle, weil ich über deren Leistung von den Eigentümern beurteilt werde. Heute zählt ein Gesamtbild, und das kann ich nicht alleine erreichen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Qualifikation muß natürlich stimmen, letztlich ist die Auswahl eines Mitarbeiters aber immer eine reine Bauchentscheidung. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter können sehr eigenständig agieren, und zwischen uns herrscht ein sehr angenehmes Verhältnis. Fast jede Woche gibt es ein kleines Fest im Betrieb, wo sich alle treffen. Für Fehler müssen die Mitarbeiter selbst gerade stehen, und niemand braucht eine Verurteilung von mir zu fürchten. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Meine Mitarbeiter wissen, daß ich jeden Produktionsschritt im Unternehmen kenne. Sie sehen mich mehr als Kollegen denn als Chef. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken sind die Spezialisierung auf Nischenprodukte und die große Flexibilität. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Nie als Konkurrent. Ich kenne alle Mitbewerber bzw. deren Produktionsstätten und werde dorthin sogar eingeladen. Wir bewegen uns in einem gemeinsamen Markt, ein fremdes Produkt habe ich noch nie schlecht gemacht. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da gibt es eine strikte Trennung, sonst redet man irgendwann nur mehr über das Geschäft, und das ist für jedes Familienleben sehr schlecht. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Im Moment zu wenig, aber in Zukunft sollte das ein Schwerpunkt werden. Wenn man immer nur auf einer Schiene fährt, verlernt man sehr viel. Eine Woche im Jahr möchte ich künftig schon für Fortbildung verwenden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Den Eltern rate ich: Erzieht eure Kinder klug, gebt ihnen eine Perspektive für die Zukunft und stellt euch nicht selbst in den Vordergrund. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Im Jahr 2011 feiert unser Mutterkonzern sein dreihundertjähriges Bestehen. Bis dahin möchte ich meine Ziele innerhalb des Konzerns erreicht haben. **Ihr Lebensmotto?** Have Fun!

✱ Weidlich Alfred Reg.-Rat Dipl.-Päd.

● Zur Person

Funktion: Direktor. Tätig bei: Landesberufsschule Mistelbach., 2130 Mistelbach, Conrad-Hötzendorf-Platz 2. Geboren - Datum, Ort: 20. März 1948, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Elisabeth Gauss. Kinder: Richard, Bruno und Siegfried. Eltern: Amalie und Bruno. Schöpferische Akte: Fachartikel in verschiedenen Zeitschriften. Ehrungen: Junioren-Vizemeister im 110m-Hürdenlauf von 1965 bis 1970, Goldenes Ehrenzeichen des Landes Niederösterreich, Bronzene Plakette des Niederösterreichischen Landesfeuerwehrverbandes, Ehrenring des Niederösterreichischen Gemeindevertreterverbandes der ÖVP für besondere Verdienste um die NÖ Gemeinden, Verleihung des Titels Regierungsrat (2006). Mitgliedschaften: ÖVP, ÖAAB, Mittelschüler-Kartellverband, GÖD, NÖ Hilfswerk, Aus- und Fortbildungszentrum für Metallberufe. Hobbies: Lesen, Jazz, Klassische Musik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Obmann des NÖ Abfallwirtschaftsvereins, Obmann des Abfallwirtschaftsverbandes des Bezirkes Mistelbach, Bezirksobmann des ÖAAB, AR-Vorsitz der NÖ BAWU, Vortragender am WIFI St. Pölten in Mistelbach, Vortragender in der Lehrerfortbildung, Obmann des Aus- und Fortbildungszentrums für Metallberufe in Mistelbach, Gemeinderat in Mistelbach.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura trat ich als Betriebsprüfer in die Finanzlandesdirektion für Wien, Niederösterreich und Burgenland ein. 1972 begann ich als Berufsschullehrer für kaufmännische Fächer in Laa an der Thaya. 1975 legte ich die Lehramtsprüfung für kaufmännische Gegenstände und Englisch ab, 1979 für Leibesübungen. 1992 wurde ich zum Direktor der Landesberufsschule für kaufmännische Berufe in Laa an der Thaya bestellt, und 1994 wechselte ich als Direktor an die Landesberufsschule Mistelbach. In der Zwischenzeit war ich ab 1975 als Personalvertreter der Berufsschule Laa an der Thaya tätig. Von 1985 bis 1989 war ich Mitglied des Zentralausschusses für Berufsschullehrer der Niederösterreichischen Landesregierung. 1984 wurde ich in den Mistelbacher Gemeinderat gewählt, fungierte von 1985 bis 1989 als Kulturstadtrat und bekleidete in weiterer Folge bis 1997 das Amt des Bürgermeisters der Stadt Mistelbach. In dieser Funktion konnte ich Mistelbach als Einkaufs-, Kultur-, Gesundheits-, Bildungs- und Freizeitstadt etablieren und zahlreiche Verbesserungen im Bereich Umweltschutz erreichen. Die Sparkasse der Stadt Mistelbach, deren Vorstandsvorsitzender ich war, wurde (erstmals in Österreich) in eine AG umgegründet.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist die gelungene Umsetzung meiner Vorstellungen und schließt für mich auch Anerkennung von außen ein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich freue mich, daß ich in allen Funktionen etwas erreicht habe, daß meine Ideen umgesetzt werden konnten und somit positive Änderungen eingetreten sind. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe mir immer Zeit für die Probleme und Anliegen meiner Mitmenschen genommen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Im großen und ganzen stelle ich mich diesen Situationen gelassen. Große Probleme oder unangenehme Angelegenheiten werden sofort angepackt. Im allgemeinen treffe ich auch rasch Entscheidungen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Anfang der achtziger Jahre habe ich bei der Reaktivierung der Studentenverbindung „Nordgau Laa" in Laa an der Thaya und der Gründung der Mädchenstudentenverbindung „Stella Polaris", ebenfalls in Laa an der Thaya, wesentlich mitgewirkt. Auch die Gründung des NÖ Hilfswerks - Mistelbach und des Aus- und Fortbildungs-zentrums für Metallberufe in Mistelbach wurde von mir durchgeführt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Im familiären Bereich wurde ich von meinen Eltern geprägt, die mich stets unterstützt haben - und da ganz besonders meine Mutter, die mich zum Lernen angehalten hat. Weiters haben meine Frau und jetzige Lebenspartnerin und meine Schwiegereltern meinen Lebensweg beeinflußt. Im Berufsleben waren es Schulinspektoren, die mich auf amikale Weise mit dem Schulwesen vertraut machten. Und im politischen Bereich gab es eine Person, die mich auf meinem Weg zum Bürgermeisteramt der Stadtgemeinde Mistelbach begleitet hat. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung bedeutet für mich, von fast allen Menschen

so angenommen zu werden, wie ich bin. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die gesellschaftliche Situation offenbart sich auch im Schulwesen. Manche Schüler halten sich kaum an Regeln und Normen, Sanktionen und sonstige Instrumentarien fehlen. Die Lehrer an den Berufsschulen können schwerlich in das Verhalten der Schüler eingreifen, und Konsequenzen lassen sich nur schwer durchsetzen, wenn Sanktionsmaßnahmen fehlen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Erfolg ist nur möglich, wenn alle Beteiligten an einem Strang ziehen; die Mitarbeiter spielen also eine wesentliche Rolle. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwarte Offenheit und Ehrlichkeit. Ich möchte, daß meine Mitarbeiter auch in unangenehmen Dingen auf den Punkt kommen und mir gegenüber kritisch bleiben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Diese beiden Bereiche greifen in meinem Leben ineinander, ich kann sie nicht trennen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich verwende rund ein bis zwei Wochen pro Jahr, um mich fortzubilden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es sollte jeder seine eigenen Erfahrungen machen, Ratschläge bringen nur in seltenen, speziellen Fällen etwas. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Aufrechterhaltung der öffentlichen Leistungen im Bereich der Daseinsvorsorge (Gesundheit, Soziales, Versorgung der Grundbedürfnisse). **Ihr Lebensmotto?** Mitmenschen so zu behandeln, wie man selbst gerne behandelt werden möchte.

.

✱ Weidum Edith

● Zur Person

Beruf: Volksschullehrerin. Funktion: Direktorin. Tätig bei: Volksschule Marbach., 3671 Marbach an der Donau, Prangerplatz 36. Geboren - Datum, Ort: 30. Jänner 1957, Scheibbs. Familienstand: Verheiratet mit Stefan. Kinder: Manuela (1976). Eltern: Josefa. Mitgliedschaften: Rotes Kreuz. Hobbies: Sport, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß von Volks- und Hauptschule in Randegg besuchte ich das Sportgymnasium Wiener Neustadt, wo ich 1975 maturierte. Anschließend absolvierte ich die Pädagogische Akademie Baden, und noch bevor ich die Lehramtsprüfung ablegte, heiratete ich und brachte meine Tochter zur Welt. 1977 nahm ich meine Lehrtätigkeit an der Hauptschule Loosdorf auf und unterrichtete anschließend an der Hauptschule St. Leonhard. 1980 absolvierte ich eine Ausbildung in Mathematik und Leibeserziehung für Hauptschulen, unterrichtete in weiterer Folge an der Volksschule Ruprechtshofen und wurde zur Direktorstellvertreterin der Allgemeinen Sonderschule Ruprechtshofen ernannt. 1986 war ich in der Nachmittagsbetreuung am Schulversuch der Tagesheimstätte an der Allgemeinen Sonderschule Ybbs eingesetzt, und 1987 wurde ich auf meinen Wunsch hin an die Volksschule Marbach versetzt. Mit Unterstützung von Eltern und Kollegen erfolgte am 1. Februar 2004 meine Bestellung zur Direktorin, was zunächst von politischer Seite erschwert worden war. Ich unterrichte heute nach wie vor.

● Zum Erfolg

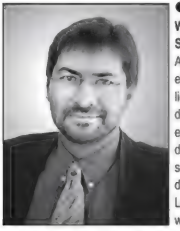
Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, etwas Positives zu bewirken, den Kindern etwas mitgeben zu können und auch nach Jahren noch positives Feedback zu erhalten. Besonders freut mich, wenn aus meiner Schule Menschen hervorgehen, die erfolgreich im Leben stehen. Es macht mich glücklich, hier Hilfestellung gegeben zu haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe meine gesteckten Ziele erreicht und kann im Sinne meiner Definition sagen, recht erfolgreich zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der Zusammenhalt in meinem Elternhaus hat mich sehr geprägt. Geld war zwar knapp, doch wir sieben Kinder wuchsen sehr behütet auf und konnten auch den gewünschten Beruf ergreifen. Meines Erachtens ist es wichtig, am Boden zu bleiben und Menschlichkeit an den Tag zu legen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Etwas oder jemanden zu imitieren funktioniert meiner Meinung nach nur bis zu einem gewissen Grad. Wenn ich mich selbst verleugne, kommt doch irgendwann der Punkt, an dem ich unzufrieden bin. Ich möchte einfach sagen können: Ich bin ich, und ich bin mir selbst wichtig. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Klassenvorständin ermutigte mich damals, die Pädagogische Akademie zu absolvieren. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Im Laufe der Jahre habe ich mir einen guten Ruf erarbeitet, sodaß neben den ehemaligen Schülern auch Familie und Kollegen meine Person und meine Arbeit wertschätzen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne Zusammenhalt und Mitarbeit ist der reibungslose Ablauf in einer Schule nicht möglich. Ein positives Arbeitsklima trägt das Seine dazu bei, und auch das gute Einvernehmen mit den Eltern spielt in diesem Fall eine wesentliche Rolle. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Kollegen sind selbst sehr motiviert, und wir haben das Glück, auf einer Wellenlänge zu sein. Wir kennen uns inzwischen so gut, daß das gegenseitige Interesse über das schulische hinausgeht. Der Informationsfluß darüber hinaus ist auch gegeben, keiner hält mit seinem - vielleicht eben in einem Kurs angeeigneten - Wissen hinterm Berg. Selbst von außen wird uns ein angenehmes Betriebsklima bestätigt, was mich natürlich besonders freut. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Im großen und ganzen lassen sich diese beiden Bereiche ganz gut vereinbaren, wobei es natürlich immer Phasen gibt, die zeitweise einen höheren beruflichen Einsatz erforderlich machen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Für Weiterbildung wende ich im Moment sehr viel Zeit auf. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich möchte besonders dazu raten, nicht von Haus aus die Meinung der älteren Generation kategorisch abzulehnen, sondern auch darauf zu hören, was sie zu sagen hat. In der heutigen Wohlstandsgesellschaft brauchen Kinder vermehrt Grenzen. Diese Einstellung kommt ihnen dann auch im Erwachsenenalter zugute, denn in jeder Partnerschaft oder Beziehung, sei es beruflich oder privat, stößt man regelmäßig an Grenzen und muß damit umgehen können. Ferner sind mir der Respekt anderen gegenüber und der höfliche Umgang miteinander ganz wichtig, und dies möchte ich auch meinen Schülern vermitteln. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte weiterhin in meiner Schule Positives bewirken.

✱ Weigel Harald Dr.

● Zur Person

Beruf: Bibliothekar. Funktion: Direktor. Tätig bei: Vorarlberger Landesbibliothek., 6900 Bregenz, Fluherstraße 4. Geboren - Datum, Ort: 30. Oktober 1952, Bayreuth. Besondere Vorfahren: Vater Fritz Weigel, Stukkateurmeister und

Restaurator in Bayreuth: Eremitage, Neues Schloß, Villa Wahnfried etc. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seit 2002 Präsident der Vereinigung Österreichischer Bibliothekarinnen und Bibliothekare, Sprecher von BAM-Austria/Kooperationsinitiative Bibliotheken, Archive, Museen, Dokumentationsstellen in Österreich, Vorstandsmitglied des Franz-Michael-Felder-Vereins/Vorarlberger literarische Vereinigung.



● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abitur 1972 in Bayreuth widmete ich mich einige Jahre einem geisteswissenschaftlichen Studium, auch um gewissermaßen den Geist baumeln zu lassen. Damals war es den Studenten noch vergönnt, sich für das Studium einige Muße zu gönnen, und so nutzte ich das umfangreiche Angebot der Universität Erlangen, um die Lehramtsstudien Germanistik, Sozialwissenschaften, Geschichte und Politik zu absolvieren. Während der Vorbereitung meiner Doktorarbeit über Karl Lachmann, einen der Begründer der Germanistik, dann in Freiburg kontaktierte ich weltweit viele Bibliotheken, um die nötigen Unterlagen und Informationen zu beschaffen. Bei dieser Tätigkeit entdeckte ich mein enormes Interesse am Bibliothekswesen, und so bewarb ich mich anschließend um die Zulassung zum Bibliotheksrefendariat in Freiburg. Ich war je ein Jahr in der Universitätsbibliothek Tübingen und an der Fachhochschule für Bibliothekswesen in Köln und war anschließend als Fachreferent in der Universitätsbibliothek Tübingen und ab 1988 in der Staats- und Universitätsbibliothek Hamburg tätig. Dort war ich zuletzt Leiter der Handschriftenabteilung und entwickelte die Datenbank für Sondermaterialien allegro-HANS, die heute von einem internationalen Konsortium betreut wird. Als ich bemerkte, daß die Hierarchiestruktur in Hamburg keine wesentliche Entwicklung zuließ, bewarb ich mich um die ausgeschriebene Stelle des Direktors der Vorarlberger Landesbibliothek in Bregenz, die ich im Jahre 1996 antrat. Mein Aufgabengebiet umfaßt die Bereiche Gesamtorganisation, Personalführung, Außenkontakt, Modernisierung und zukunftsweisende Entwicklung der Bibliothek. Da ich weiters Präsident der Vereinigung Österreichischer Bibliothekarinnen und Bibliothekare bin, gehört neben der Kontaktpflege zu anderen Berufsvereinigungen zum Beispiel die Organisation des alle zwei Jahre stattfindenden Österreichischen Bibliothekartages ebenfalls zu meinem Aufgabengebiet. Die Tagung im Jahr 2006 wird bei uns in Bregenz im Festspielhaus stattfinden. Mein Beruf erfordert neben Fachwissen und Tugenden wie Teamfähigkeit, genaues Arbeiten etc. praktische Intelligenz und theoretischen Verstand und bietet als Gegenleistung einen einzigartigen Arbeitsplatz, denn ich bin jeden Morgen aufs neue positiv gestimmt, wenn ich dieses herrliche Gebäude betrete und in diese Atmosphäre eintauchen darf.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg macht nicht glücklich - sondern der Glückliche hat Erfolg, sagte ein kluger Mann. Meiner Meinung nach soll man sein Potential auszureizen versuchen, aber nicht überreizen, um erfolgreich sein zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe in meiner beruflichen Laufbahn einiges erreicht und bin damit auch sehr zufrieden. Ich sehe mich aber nicht als den großen Erfolgstypen und dränge mich auch nicht so in den Vordergrund, um beachtet zu werden - glaube ich zumindest. Der Narzißmus mancher Berühmtheiten wirkt eher abstoßend. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Erfolg an sich assoziiere ich mit etwas Kurzfristigem, etwa, wenn ein Sportler auf einen Sieg hin trainiert und diesen dann auch erringt. In meinem Beruf gilt es, die Kontinuität der Leistung über Jahrzehnte hinweg zu sichern, um eine Bibliothek in ihrer positiven Entwicklung zu begleiten und zu fördern, damit sie den Erwartungen gerecht wird und ihre nötige Leistungskraft sowie ihr Ansehen behält. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Wenn ich diese Frage wirtschaftlich betrachte, möchte ich anmerken, daß vor allem asiatische Hersteller mit ihren Kopien oftmals den größeren Erfolg verbuchen können als der Erfinder des jeweiligen Produkts. In meinem Gebiet ist in vielen Situationen Pioniergeist gefragt, und da tun wir uns in Bregenz durchaus hervor, aber bei uns Bibliothekaren herrscht untereinander wenig Konkurrenzdenken, und so arbeiten wir auf kollegialer Ebene mit anderen Bibliotheken eng zusammen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Im allgemeinen bin ich meinen Weg nach eigenem Gutdünken und gemäß den vom Leben gebotenen Alternativen gegangen, doch im Studium und bei der Arbeit an der Dissertation stand mir beispielsweise ein hochkompetenter und liebenswürdiger Professor zur Seite. Obwohl ich meinem Vater in beruflicher Hinsicht nicht sehr ähnlich bin, hat er mir vermittelt, wie eine Sache angepackt werden muß, um sie zu meistern. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Leider macht die Geldknappheit auch vor Bibliotheken nicht halt. Zudem wird in der Regel trotz der vermehrten Dienstleistungen, die wir erbringen, kaum zusätzliches Personal bewilligt, und die notwendige Erweiterung der Bibliothek in Bregenz durch einen Zubau steht in den Sternen. Ein Kernproblem, mit dem alle Bibliotheken zu kämpfen haben, stellt die zunehmende Kommerzialisierung des Informationswesens dar und gefährdet ihre Aufgabe, im Interesse einer demokratischen Gesellschaft den Zugang zur Information für alle gleichermaßen zu gewährleisten. In der digitalen Welt mit den enorm wachsenden elektronischen Möglichkeiten bewegen sich die Bibliotheken zwar zunehmend selbstbewußter, aber letztlich konnten sie die ihnen zukommende Rolle noch nicht nachhaltig definieren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die nächste Generation braucht keine guten Ratschläge und keine theoretisch vorgetragenen weisen Lebensphilosophien, da sie selbst ihre Erfahrungen machen muß. Allerdings können wir ihr zur Seite stehen, indem wir einen vernünftigen Lebensstil vorleben und Werte durch positive Taten vermitteln. Dazu leistet auch das Umfeld einer Bibliothek wie der unseren einen wesentlichen Beitrag. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich stelle mir eine wunderschöne, florierende Bibliothek mit modernstem Service und einem Kommunikationszentrum vor, in welcher sich die Besucher wohl fühlen können und gleichzeitig für Beruf und das Leben überhaupt lernen.

✶ Weimüller Elisabeth

● Zur Person

Beruf: Einzelhandelskauffrau. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Spath Kabel-TV und Unterhaltungselektronik, Inh. Elisabeth Weimüller., 8511 Lieboch, Packer Straße 63. Geboren - Datum, Ort: 13. Dezember 1968, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Karl. Kinder: Michael (1996). Eltern: Helmut und Melanie. Mitgliedschaften: Wirtschaftskammer. Hobbies: Basteln.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Schule wurde ich im elterlichen Betrieb zur Einzelhandelskauffrau ausgebildet und legte 1984 die Lehrabschlußprüfung ab. Danach war ich im elterlichen Betrieb tätig, den ich 1996 übernahm und seither führe.

„Ich lebe heute und genieße den Tag!"

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich zufriedene Kunden und ein geordnetes privates Umfeld, aus dem ich Kraft schöpfe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Da dieser Betrieb bereits seit 1966 existiert und ich im Betrieb aufgewachsen bin, hatte ich den Ehrgeiz, das Lebenswerk meines Vaters weiterzuführen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Nein, für mich als Frau war es nicht schwieriger. Aber manche Männer müssen nach wie vor vom Können der Frauen durch Taten überzeugt werden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Als Kleinunternehmer in der Unterhaltungselektronik hat man gegenüber den Großmärkten wenig Chancen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine sehr wichtige Rolle. Besonders schätze ich deren Verläßlichkeit. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich habe die Mitarbeiter bei der Betriebsübernahme im 1996 mitübernommen. Besonderen Wert lege ich auf gute Umgangsformen, eine technische Ausbildung (auch Lehre) und handwerkliche Begabung. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich denke, ich bin eine sehr großzügige Chefin, die immer ein offenes Ohr für die Mitarbeiter hat. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir verstehen uns als Dienstleister und legen großen Wert auf Verläßlichkeit, Flexibilität hinsichtlich Termin- bzw. Kundenwünsche und permanente Erreichbarkeit. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Durch entsprechende Organisation kann ich die beiden Bereiche sehr gut vereinbaren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate jedem, der sich selbständig machen möchte, sich auch über die Schattenseiten der Selbständigkeit Gedanken zu machen und sich den Schritt in die Selbständigkeit gut zu überlegen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, neue Geschäftsfelder bzw. Marktnischen zu erschließen und später den Betrieb an unseren Sohn zu übergeben, sofern er es möchte. **Ihr Lebensmotto?** Ich lebe heute und genieße den Tag!

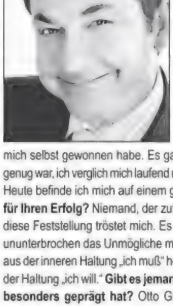
✱ Weinberger Wolfgang Mag. MA

Zur Person

Beruf: Regisseur. Funktion: Inhaber. Tätig bei: DoubleDub Productions., 1130 Wien, Gusindegasse 4/15. Geboren - Datum, Ort: 14. August 1961, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Katharina Kux. Kinder: Max (1999). Eltern: Susanne und Robert. Schöpferische Akte: Drehbücher, Kabarettprogramme, Sendungskonzepte. Ehrungen: Salzburger Stier für „Kabarett Killertomaten". 1984; Werbepreis für den impactstärksten TV-Spot. Mitgliedschaften: Stimmberechtigtes Mitglied der Wiener Austria. Hobbies: Fußball, Tennis, Einkaufen bei Ebay, Kreuzworträtsel in der Los Angeles Times lösen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vortrags- bzw. Seminartätigkeit im Bereich Unternehmensführung an der Business School der University of Southern California.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1979 am Gymnasium Baden und absolvierte anschließend das Studium der Handelswissenschaften an der Wirtschaftsuniversität Wien. Parallel zu diesem Studium besuchte ich das Konservatorium für Schauspiel und Gesang und eine Schauspielschule und absolvierte zusätzlich eine Sprecherausbildung bei Ariane Calix. Während der Studienzeit jobbte ich im Winter als Schilehrer in Zell am See und im Sommer als Reiseleiter für amerikanische Touristen. Außerdem lernte ich Italienisch. Im Dezember 1982 gründete ich das Kabarett Killertomaten im Theater Metropol in Wien, 1985 schloß ich das Wirtschaftsstudium mit dem Magisterium ab. Über Umwege gelang es mir 1987, am Film Department der University of Southern California aufgenommen zu werden. 1991 beendete ich mein Filmstudium, das ich mittels Stipendien finanzieren konnte, mit Erfolg. Bereits 1989 war ich als Produktionsleiter für diverse Werbefilmproduktionen (zum Beispiel für Shell Österreich) tätig und arbeitete in der Folge viele Jahre als Werbefilmregisseur und Werbesprecher. Anfang 2000 produzierte ich den Pilot zur Sitcom „Hausfriedensbruch" - mein Einstieg als TV-Produzent. Mir war bewußt, daß von der Produktion des Piloten bis zur Ausstrahlung „on air" mitunter zehn Jahre vergehen. 2003 konzipierte ich gemeinsam mit den Casinos Austria die Late Night Shows, die seit 2004 mit ausgewählten Gästen (Arabella Kiesbauer, Bernhard Ludwig und anderen) aufgeführt und ab 2006 gesendet werden.



Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? „Erfolg bedeutet, ein und dieselbe Sache sehr lange zu machen" - diesem Zitat von Elisabeth Orth stimme ich zu. Es gelingt bald jemandem, einen Werbespot oder einen Film zu produzieren. Beeindruckend finde ich aber, wenn es jemand schafft, kontinuierlich kreative Projekte zu verwirklichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Als meinen größten Erfolg betrachte ich, daß ich den Kampf gegen mich selbst gewonnen habe. Es gab Zeiten, in denen ich mir selbst nie gut genug war, ich verglich mich laufend mit anderen, änderte diese Haltung jedoch. Heute befinde ich mich auf einem guten Weg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Niemand, der zufrieden in seiner Mitte ruht, wird Künstler, diese Feststellung tröstet mich. Es gelang mir, den Gedanken aufzugeben, ununterbrochen das Unmögliche möglich machen zu müssen. Ich tat zu viel aus der inneren Haltung „ich muß" heraus. Das Leben ist aber viel schöner mit der Haltung „ich will." **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Otto Grünmandl beeindruckte mich mit seiner Leichtigkeit und mit seinem Sinn für Humor. Es faszinierte mich sehr, wie er als fast 70-jähriger seine Kindlichkeit zu leben und auszudrücken verstand. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich empfinde es als Anerkennung, wenn jemand über meine Gags lacht. Die gesellschaftliche Anerkennung verläuft heutzutage leider fast nur mehr über Geld. In dem

Spielfilm „Crimes and Misdemeanors" wird Woody Allen von seinem Schwager, einem stupiden Filmproduzenten (gespielt von Alan Alda), der sich für witzig hält, ein völlig verblödeter Auftrag angeboten. Woody lehnt ab. Sein Schwager meint, „Nimm diesen Job, du hast seit Jahren nicht mehr gearbeitet!", worauf Woody antwortet: „Ich arbeite ununterbrochen! Es zahlt mir nur niemand was dafür." **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es ist schwierig, fruchtbare Partnerschaften zwischen Künstlern und Vermarktern herzustellen. Künstler sind einer hohen Existenzbedrohung ausgesetzt, und ich bin der Überzeugung, daß eine Börse, die Künstler und Vermarkter zusammenführt, eine tolle Sache wäre. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das eine funktioniert ohne das andere nicht. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bilde mich ununterbrochen fort. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Der Regisseur David Lean rät dazu, nur das zu machen, woran man selbst glaubt. Meinem Kind möchte ich gerne einmal vermitteln, das Leben ohne Verbissenheit zu führen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mich in der Zukunft auf Spielfilme konzentrieren.

✱ Weindl Manfred Dr.

● Zur Person

Beruf: Arzt für Allgemeinmedizin. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Dr. Manfred Weindl, Arzt für Allgemeinmedizin., 1090 Wien, Währinger Straße 52. Geboren - Datum, Ort: 24. September 1960, Mistelbach. Eltern: Leopold und Elfriede. Schöpferische Akte: Diverse Fachartikel, Festschriften, Patientenbro-schüren. Mitgliedschaften: Österreichischer Hausärzteverband, Österreichische Gesellschaft für Allgemeinmedizin, Österreichische Gesellschaft für Neuraltherapie, Österreichische Gesellschaft für kontrollierte Akupunktur. Hobbies: Musik, Sport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Präsident des Wiener Hausärzteverbandes, stellvertretender Chefredakteur der Zeitschrift „Hausarzt".

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich legte 1978 die AHS-Matura ab und studierte anschließend an der Universität Wien Medizin. Nach dem Studium war ich zunächst etwa ein Jahr im Pharma-Außendienst tätig, danach erfolgte der Spitalsturnus. In der Folge war ich noch einmal etwa acht Jahre in der Pharmaindustrie tätig, wo ich diesmal im Marketingbereich und als National Sales Manager erfolgreich war. Später, bereits als niedergelassener Arzt, arbeitete ich nebenbei als freier Journalist für medizinische Printmedien. Viele Kontakte aus dieser Zeit sind noch heute aktiv, und so schreibe ich fallweise für verschiedene Projekte als Gastautor. Hauptberuflich bin ich seit 1998 als Arzt für Allgemeinmedizin mit eigener Praxis im 9. Wiener Gemeindebezirk „mein eigener Herr". Neben der schulmedizinischen Betreuung befasse ich mich auch mit Alternativmedizin und biete auf diesem Gebiet Akupunktur, Neuraltherapie, homöopathische Infiltrationen, Eigenblutherapie und Moxibustion, an - wobei ich meine Ausbildung auf dem Gebiet der TCM noch vervollständigen möchte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das Erreichen eines Zieles sehe ich als persönlichen Erfolg. Dieses Ziel kann beruflich oder privat sein, es kann klein und kurzfristig oder groß und langfristig sein - wichtig ist, daß es selbstgewählt ist und zu einem paßt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im großen und ganzen sehe ich mich als erfolgreich, auch wenn es auf manchen Gebieten aufgrund verschiedener politischer Konstellationen schwierig ist, weiterzukommen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich wuchs in eher einfachen Verhältnissen auf, und es war notwendig, einen gewissen Fleiß zu entwickeln. In der Schule war ich durchgehend Klassenprimus, und auch das Studium absolvierte ich recht zügig. Mein Weg war nicht vorgezeichnet, ich habe aber immer an mich geglaubt und bin ihn auch gegen viel Widerstand konsequent gegangen. Daher sehe ich auch heute noch jede Herausforderung als normal an und stelle mich ihr. Im Lauf der Zeit baute ich mir ein Netzwerk an Beziehungen und Fähigkeiten auf, das ich immer wieder einsetzen kann. Dadurch wird die Erfolgswahrscheinlichkeit größer. Bei Erreichen eines Zieles darf man sich aber nicht auf die faule Haut legen und hoffen, daß ab jetzt alles von alleine funktioniert. Erfolg und Karriere sind ein ständiger Kampf, in dem man sich jeden Tag aufs Neue bewähren muß. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Es gibt nicht viele Menschen, die mit Imitation auf Dauer durchkommen. Für mich ist Originalität der einzig richtige Weg zum Erfolg. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Natürlich begegnet man im Laufe der Ausbildung oder des Berufslebens immer wieder Personen, die einem hilfreich sind oder bei denen man das Gefühl hat, er oder sie macht das richtig. Ich hatte aber keinen Mentor oder ein Vorbild, das mich über längere Zeit beeinflußte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wenn ich etwas Positives bewirke, erfahre ich nicht automatisch Dankbarkeit. Während meiner Zeit in der Pharmaindustrie ging es nur um Zahlen, direkte Anerkennung war eher selten. Als Arzt habe ich immerhin die unmittelbare Rückmeldung des Patienten, auch wenn er nicht immer richtig einschätzen kann, wie gut oder schlecht meine Behandlung tatsächlich war. Manche Patienten haben leider eine unrealistische Vorstellung von den Möglichkeiten unter der aufgezwungenen Massenabfertigung im Rahmen der Kassenmedizin. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Aus meiner Sicht wird die Politik innerhalb der nächsten zehn Jahre das bestehende Gesundheitssystem zerstören. Wir werden seitens der Gesundheitspolitik laufend mit neuen bürokratischen Schikanen und Komplikationen konfrontiert. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das ist in meinem Beruf sehr schwierig. Es erfordert ein diszipliniertes Zeitmanagement, diese beiden Lebensbereiche unter einen Hut zu bringen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist nicht möglich, von meiner Generation auf die heutige zu schließen, weil die Bedingungen völlig anders sind. Früher war es meist ausreichend, gute Leistungen zu erbringen. Heute hängt sehr viel vom Zufall und von fördernden Beziehungen ab, ob man auf der Karriereleiter nach oben klettert. Viele Talente bleiben auf der Strecke, weil sie sich aus gesellschaftspolitischer Sicht nicht geschickt genug bewegen. Jungmediziner, die mit ausreichend „Vitamin B" ausgestattet sind, haben es heutzutage am leichtesten. Leider beginnen die Probleme schon in der Ausbildung, wo aufgrund mangelnder Plätze nicht einmal die Pflichtpraktika auf reguläre Weise absolviert werden können. All diese Faktoren sollte ein junger Mensch, der den Arztberuf ergreifen will, wohl überlegen. Es

sollte niemand glauben, daß ein Medizinstudium automatisch ein tolles Leben als Arzt mit einem hohen Einkommen bedeutet. Diese Zeiten sind längst vorbei. Die Chance, in Österreich auf „ethisch korrekte" Weise einen gutbezahlten Job zu bekommen, ist relativ gering. Daher ist es heute wichtiger denn je, flexibel zu sein und zumindest ein bis zwei Fremdsprachen zu beherrschen.

✱ Weindlmayr Max Tech.-Oberamtsrat

● Zur Person

Beruf: Techniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Stadtbetriebe Gmunden Energie., 4810 Gmunden, Gaswerkgasse 4. Geboren - Datum, Ort: 2. Mai 1952, Gmunden. Familienstand: Verheiratet mit Gertraud. Kinder: Andrea (1973). Eltern: Max und Theresia. Hobbies: Tennis, Wandern.

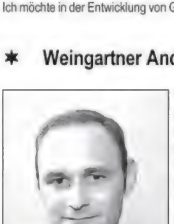
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich lernte den Beruf des Installateurs und übte diesen elf Jahre lang aus, um in der Folge in der Privatwirtschaft als Monteur zu arbeiten. Schließlich trat ich auch als Monteur in die Stadtbetriebe ein und absolvierte die Meisterprüfung für Gasinstallationen. Ich legte die Beamtendienstprüfung in der Dienstklasse C erfolgreich ab sowie die Konzessionsprüfung für Wasserinstallationen. Schließlich machte ich noch die B-Matura in der Abendschule und danach die Dienstprüfung B. Seit 1983 bin ich Betriebsleiterstellvertreter des Gaswerks Gmunden und seit 1996 Geschäftsführer. Die Stadtbetriebe Gmunden umfassen Gasservice, Strom und Energiebuchhaltung sowie die Führung der Sporthalle und der Eishalle Gmunden und den Winterbetrieb der Grünberg-Seilbahn.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich persönliche Genugtuung und die Tatsache, daß ich in den verschiedensten Bereichen mitgestalten kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe mich durchaus als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wesentlich war, daß ich genügend Fachwissen erlangte, es genügt aber nicht nur theoretisches Wissen, man muß auch praktische Veranlagung haben. Meine Erfolge hängen mit meinem erlernten Beruf zusammen. Ich bin eigentlich sehr zielstrebig und umsichtig, aber auch tolerant und flexibel. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Bevor ich eine Auskunft erteile, horche ich mir lieber beide Streitparteien an. Man muß alles genau analysieren und prüfen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Das Erfolgsgefühl ist mit all den Prüfungen, die ich ablegte, gewachsen. Bestätigung bekam ich durch eine Finanzprüfung. Die Ziele konnte ich erreichen, und es wurde alles in Ordnung befunden. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität läßt die Persönlichkeit, die Ehrlichkeit und die Handschlagqualität erkennen. Imitation bedeutet, einen Schleichweg zu finden, und das ist nicht gut in der heutigen Zeit. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ein Kollege, der Finanzchef der Stadtgemeinde Gmunden, ist immer zu mir gestanden. Von ihm konnte ich viel lernen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfuhr ich von meinem Arbeitgeber mit der Bestellung zum Geschäftsführer. Damit sind einige Freiheiten verbunden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie spielen eine große Rolle, weil eine Person allein sich nicht den Erfolg anmaßen kann. Der Erfolg resultiert immer aus Teamarbeit. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben dem fachlichen Hintergrund ist mir der menschliche sehr wichtig. Ein neuer Mitarbeiter muß zu uns passen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich lasse sie selbständig arbeiten, wir machen eine Vorbesprechung und sie können dann in Eigenverantwortung alles erledigen. Wir machen auch diverse gemeinsame Freizeitaktivitäten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich kann die beiden Bereiche aufgrund meiner Tätigkeit fast nicht mehr trennen. Ich arbeite viel zuhause, und das Privatleben verschmilzt stark mit dem Berufsleben. Weil ich auch für die Sportstätten zuständig bin, muß ich auch etliche Abend- und Wochenendtermine wahrnehmen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich verwende in Summe mindestens zwei Wochen im Jahr für den Besuch von fachspezifischen Fortbildungen und Managementseminaren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist durchaus erfolgversprechend, ein Handwerk zu erlernen. Das gibt einem die Möglichkeit, sich auch in verschiedenen Berufswegen zu behaupten. Auf dem zweiten Bildungsweg kann man auch später noch sehr viel dazulernen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte in der Entwicklung von Gmunden noch sehr viel mitgestalten.

✱ Weingartner Andreas



● Zur Person

Funktion: General Manager. Tätig bei: SN Brussels Airlines., 1060 Wien, Mariahilfer Straße 123/5. Geboren - Datum, Ort: 11. September 1967, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Elisabeth (1993). Eltern: Mag. Peter und Ursula. Hobbies: Hund, Reisen, Fischen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura 1987 überbrückte ich die Zeit bis zum Einrücken in das Bundesheer mit einem Ferienjob als Botenfahrer beim Reiseveranstalter Meridian. 1988 inskribierte ich an der WU Wien Betriebswirtschaftslehre und arbeitete nebenbei bei Hertz/Rent a Car, und zwar nicht nur als Beitrag zur Erfüllung meiner eigenen Wünsche, sondern weil ich einfach Spaß an der Arbeitswelt hatte. So kam es auch, daß der Teilzeitjob bald zum Fulltimejob wurde, ich dadurch mein Studium vernachlässigte und mich schließlich ganz meinen beruflichen Aufgaben widmete. 1989 wurde ich Reiseberater in der Dr. Degener GmbH, und 1990 wechselte ich als Marketing Executive zu PanAm (Pan American World Airways, später in die Delta Air Lines integriert). 1993 erfolgte mein großer Schritt zu Lauda Air, wo ich zuerst als Sales Manager Touroperators, dann als Verantwortlicher für alle Langstreckendienste, Leiter des touristischen Verkehrs und schließlich ab 2000 als Area Manager Austria, Slovakia und Slovenia tätig war. Durch die Fusion der Lauda Air mit Austrian Airlines wechselte ich 2002 als Managing Director CEE in die Top Air Agency GmbH. wo ich mit dem Aufbau der Repräsentanz für TAM - Brazilian Airlines betraut war. Es war unglaublich interessant, ein

solches Projekt von Grund auf zu begleiten. Knapp ein Jahr später übernahm ich die die Führung und Entwicklung der Verkaufsorganisation Österreich innerhalb der STA Travel GmbH, den meisten Österreichern noch als ÖKISTA-Reisen bekannt, und seit April 2004 bin ich nun General Manager von SN Brussels Airlines Austria, Slovakia and Bulgaria. Die Delta Air Transport NVA, die Rechtskörperschaft hinter dem Markennamen „SN Brussels Airlines", übernahm nach dem Konkurs der belgischen Sabena Teile der Infrastruktur und auch einige Flugzeuge von Sabena. Mit Hilfe neuer Investoren der belgischen Wirtschaft war es möglich, das Produkt „SN Brussels Airlines" erfolgreich am Markt zu positionierten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist die Zufriedenheit mit der Tätigkeit, die man ausübt, und resultiert auch aus dem Erreichen seiner Ziele. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, gemessen an meiner Ausgangssituation konnte ich bisher alles erreichen, was ich ich mir vornahm. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Eltern haben mich früh gelehrt, daß zur Wunscherfüllung auch persönlicher Einsatz notwendig ist. Diese Erkenntnis konnte ich bisher vor allem bei Lauda Air sehr gut umsetzen. Dort war nicht der akademische Titel ausschlaggebend, um etwas zu erreichen, sondern alleine der persönliche Einsatz. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich greife auf die Erfahrungen, die ich im Rahmen meines langjährigen Berufslebens machte, zurück. Ich gehe sehr positiv an Probleme heran und suche eine rasche Lösung. Ich scheue mich aber auch nicht, bei gewissen Unsicherheiten an kompetenter Stelle nachzufragen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Das war mein Wechsel zur Lauda Air 1993, von dem mir mein damaliges Umfeld, Kollegen und Vorgesetzten streng abrieten. Die durchschnittliche Verweildauer eines Verkaufsleiters in diesem Unternehmen lag damals bei sechs Monaten. Ich wechselte von der Delta - vom Sofa - auf das Wildpferd Lauda und konnte mich dort über acht Jahre verwirklichen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Neben der leistungsorientierten Erziehung meiner Eltern hatte ich immer Glück, mit fachlich und menschlich kompetenten Vorgesetzten konfrontiert zu sein. Es waren immer Vorbilder für mich da, von denen ich mir Dinge abschauen konnte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der mörderische Preiskampf, der zwar den Kunden kurzfristig zu günstigen Angeboten verhilft, die wirtschaftliche Lage der Airlines jedoch gefährdet. Die momentane Strategie, die enormen Überkapazitäten über Preise deutlich unter dem Einstand zu vermarkten, kann - mit Maß und Ziel angewandt - ein Teilschritt, aber nicht die finale Lösung sein. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Vor allem in der Dienstleistungsbranche spielen Mitarbeiter eine wesentliche Rolle. Der Erfolg ist immer von der Leistung der Mitarbeiter abhängig, ich alleine könnte die erforderlichen Aufgaben nicht bewältigen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Mitarbeiter müssen sich wohl fühlen, sonst kann ich keine gute Leistung erwarten. Ich versuche, durch richtiges Delegieren das Verantwortungsbewußtsein zu steigern. Jeder hat eine klare Job-Discription, in die ich Abwechslung auch hineinzubringen versuche. Wichtig ist außerdem, Informationen und Erfolge zu teilen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** SN Brussels Airlines spart nicht am Passagier sondern an der Administration. Bei uns ist bestes Service nach wie vor großgeschrieben. Wir bieten nach wie vor Speisen und Getränke ohne Aufschlag an, auch in der Economy Class, und das unterscheidet uns von Low Cost Carriers. Dafür wurden wir auch von Sky Trax - einer Airlines-Bewertungsplattform - mit dem Service Excellence Award 2004 ausgezeichnet. Außerdem schreiben wir seit dem zweiten Betriebsjahr 2003 schwarze Zahlen, und das ist ein toller Erfolg. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** So fair wie möglich, ohne dabei die eigenen Interessen zu vergessen. Ich halte jedoch etwaige Konfrontationen mit dem Mitbewerb auf rein geschäftlicher Basis und versuche mich dabei nicht persönlich zu involvieren. Man könnte einander ja bereits morgen in einer Allianz wieder begegnen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Einem jungen Menschen würde ich raten, zuzuhören, nie aufzuhören zu lernen und konstruktive Kritik als etwas Positives anzunehmen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, beruflich weiterhin glücklich zu sein und das Privatleben dabei nicht zu vergessen. **Ihr Lebensmotto?** Arbeite und genieße.

✱ Weingartner Manuela

„Jeder Tag, an dem man nicht lacht, ist ein verlorener Tag!"

● Zur Person

Beruf: Kaufmännische Angestellte. Funktion: Prokuristin, Gesellschafterin. Tätig bei: W. Weingartner GmbH Karosserie-, Lackierungs-, Beschriftungsfachbetrieb., 4600 Wels, Boschstraße 32. Geboren - Datum, Ort: 10. April 1971, Wels. Familienstand: Verheiratet mit Walfried. Kinder: Walfried (1993), Julia (1994), Lisa (1995) und Oliver (1996). Eltern: Kurt und Paula Fuchsjäger. Mitgliedschaften: Wirtschaftskammer. Hobbies: Familie, Basteln, Eislaufen, Radfahren, Schifahren, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Zunächst war ich als kaufmännische Angestellte im Medizinbereich tätig. Nachdem ich meinen Mann kennengelernt hatte, legte ich die Buchhalterprüfung ab und war daraufhin im Betrieb meiner Schwiegereltern für die Buchhaltung zuständig. Ich mußte mir alles selbst erarbeiten, denn ich wurde buchstäblich ins kalte Wasser geworfen. Nach dem Tod meines Schwiegervaters im Jahr 2004 übernahm mein Mann den väterlichen Betrieb, in dem wir alles rund ums Auto anbieten, wie Karosseriearbeiten, Lackierungen, Beschriftungen und Oldtimerrestaurierungen. Daneben befassen wir uns aber auch mit Beschriftungen, Beschilderungen und Lackierungen für die Industrie. Von Auslagen- und Fassadenbeschriftungen, der Beschriftung von Werbetafeln, Baustellentafeln, Sportplatztafeln und Leuchtschildern, Werbetransparenten, Werbefahnen, Aufklebern, Klebeschriften und Logos sowie Bodenmarkierungen in Sport- und Turnhallen bis hin zur Lackierung von Wartehäuschen, Flugzeugen, Schiffen etc. erledigen wir alles, zudem beschäftigen wir uns auch mit dem Innenausbau von Lkws und bauen Kastenwagen aus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich in erster Linie ein ausgefülltes Familienleben, und in zweiter Linie mit der Unterstützung meiner Mitarbeiter den Betrieb gut zu führen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich kann mich doch als erfolgreich bezeichnen, da es meines Erachtens in der heutigen Zeit schwierig ist, einen Betrieb mit 25 Mitarbeitern effizient zu führen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich glaube, daß unsere Bodenständigkeit neben der Tatsache, daß wir gute Endprodukte liefern, für

Copyrighted material

unseren Erfolg entscheidend war. Ausschlaggebend war weiterhin unser Bemühen um unsere Kunden, deren Vertrauen wir gewinnen konnten. Unsere Kunden wissen, daß sie bei uns in guten Händen sind. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Da ich einen kühlen Kopf behalten möchte, schaue ich mir Probleme erst einmal in Ruhe an. Mein Mann ist für die Probleme im technischen Bereich zuständig, ich für jene, die im Büro anfallen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab dem Zeitpunkt, als wir merkten, daß wir die Hürde der Übernahme erfolgreich gemeistert hatten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Wir haben unrentable Geschäftsfelder wegrationalisiert. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Meines Erachtens ist Originalität wichtiger. Die Kunden wollen heutzutage in erster Linie Qualität haben. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wir hören oft von Kunden, daß sie so einen Service wie bei uns sonst nirgends bekommen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Unsere Freunde schätzen uns, da wir sehr bodenständige Personen sind. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Mitarbeiter spielen eine wesentliche Rolle, ohne sie geht es nicht. Es ist mir auch sehr wichtig, ein gutes Betriebsklima zu haben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sie müssen Fachkompetenz aufweisen und auch damit einverstanden sein, in jedem Bereich eingesetzt zu werden. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Bei uns zählt jede Meinung. Wir sehen uns als große Familie, nur so kann es funktionieren. Jeder hat seinen Aufgabenbereich, wo er über eine gewisse Entscheidungsfreiheit verfügt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken sind unsere Qualität, unsere Originalität und der gute Ruf des Namens Weingartner. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Machtkämpfe gibt es bei uns nicht, auch können wir auf die Treue unserer langjährigen Kunden zählen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Privat steht der Betrieb auch oft im Mittelpunkt, insofern lassen sich diese beiden Bereiche nicht so einfach trennen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Jetzt in der Aufbauphase finde ich nicht genug Zeit dafür, jedoch werden immer wieder Aufbauseminare etc. absolviert. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich bin der Meinung, daß alles zu schaffen ist, was man möchte, solange man einen kühlen Kopf bewahrt und das Problem bei den Wurzeln packt. Es ist auch Einsatz gefragt. Man soll sich auf einen Bereich konzentrieren, sonst macht man zwar vieles, aber nichts wirklich gut. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte im Betrieb in Pension gehen und den Betrieb an unsere vier Kinder weitergeben. **Ihr Lebensmotto?** Jeder Tag, an dem man nicht lacht, ist ein verlorener Tag!

✶ Weisert Andrea Mag.

● Zur Person

Beruf: Rechtsanwältin. Funktion: Selbständig. Tätig bei: Nemetz & Nemetz Rechtsanwalts-KEG., 1030 Wien, Landstraßer Hauptstraße 29. Geboren - Datum, Ort: 3. Jänner 1972, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Alexander. Mitgliedschaften: Österreichischer Juristenverband. Hobbies: Segeln, Schifahren, Malen, kreative Betätigung, Lesen, Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1990 begann ich mit dem Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Wien. Nebenher hatte ich immer zwei bis drei Nebenjobs, darunter in der Buchhaltung des Manz-Verlages, außerdem hatte ich das Glück, in der Kanzlei der Rechtsanwältin Dr. Michaela Tulipan arbeiten zu können. Ich beendete mein Studium nach sechs Jahren im Dezember 1996. Es war nicht einfach, unmittelbar nach dem Studium eine Anstellung in einer Rechtsanwaltskanzlei zu finden. Zuerst war ich ein halbes Jahr als freie Mitarbeiterin in der Rechtsanwaltskanzlei Dr. Datzik tätig, danach konnte ich als Rechtsanwaltsanwärterin bei Dr. Hildegard Hartung, sodann in der Kanzlei Brandstetter, Pritz & Partner, in der Folge bei Dr. Werner Walch und schließlich bei Dr. Hans Christian Nemetz juristische Berufspraxis sammeln. Seit Jänner 2006 bin ich selbständige Rechtsanwältin und als selbständiger Substitut in der Kanzlei Nemetz & Nemetz Rechtsanwälte KEG tätig. Schwerpunkte dieser Kanzlei sind vor allem Agenden des Miet- und Wohnrechts. Ich verfaßte auch meine Dissertation, die ich vor kurzem eingereicht habe, über dieses Fachgebiet. Meine weiteren bevorzugten Rechtsgebiete sind allgemeines Zivilrecht, Strafrecht, Insolvenzrecht, Reiserecht, Transportrecht und Schiffahrtsrecht.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich, selbst gesteckte Ziele ohne die Hilfe anderer erreichen zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Bisher habe ich meine Ziele erreicht. Es war nicht immer leicht, aber Rückschläge sehe ich als Ansporn zur Weiterentwicklung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, meine Zielstrebigkeit und Natürlichkeit, ein gewisser Ehrgeiz, Einsatzfreude und Selbstdisziplin waren wesentliche Faktoren. Ich übe meinen Beruf auch sehr gerne aus. Fairneß und Ehrlichkeit dem Klienten gegenüber sind mir sehr wichtig, was auch geschätzt wird. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich versuche mich in jedem Rechtsfall so gut als möglich in die Lage des Klienten hineinzuversetzen und die bestmögliche Lösung für ihn zu finden. Zuhören und sich Zeit nehmen erachte ich als besonders wichtig. Zudem ist Weiterbildung unerläßlich. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich wurde von Männern bisher fair behandelt, meine aber schon, daß man sich als Frau behaupten muß, um anerkannt zu werden. Mittlerweile gibt es jedoch immer mehr Kolleginnen sowohl in der Anwaltschaft und bei den Richtern als auch in anderen rechtlichen Berufen, wodurch sich die Lage ausgleicht. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern sind in der Nachkriegszeit aufgewachsen und hatten nicht die Möglichkeit zu studieren, waren aber sehr ehrgeizig und letztendlich erfolgreich in ihrem Beruf. Von ihnen habe ich gelernt, nicht alles für selbstverständlich zu halten, sondern an mir selbst zu arbeiten, und ich weiß ihre Unterstützung zu schätzen. Dennoch hatte ich kein bestimmtes Vorbild, das mich besonders prägte. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Eine Trennung der beiden Bereiche ist nicht so einfach, denn man nimmt immer etwas vom Beruf mit nach Hause und sicher auch umgekehrt. Mit der Zeit lernt man jedoch, Beruf und Privatleben zu trennen. Die richtige Balance zu finden ist entscheidend. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich erachte es als wichtig, neben dem Studium in unterschiedlichen Anwaltskanzleien Praxiserfahrungen zu sammeln, um früh Einblicke in das Metier zu erhalten. Offenheit und Ehrlichkeit sind

zentrale Werte. Auch denke ich, daß der Erwerb von Fremdsprachen in der Zukunft Teil jeder Ausbildung sein sollte. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Eines meiner langfristigen Ziele ist eine eigene Kanzlei. Doch zunächst möchte ich mir einen Klientenstamm aufbauen und mich als Anwältin noch besser etablieren.

✱ Weiss Martina

● Zur Person

Beruf: Verkaufsberaterin. Funktion: Filialleiterin. Tätig bei: Dominici Leder & Schuh AG., 1010 Wien, Singerstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 31. Dezember 1965, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Alexander Graf. Eltern: Ilse und Franz. Schöpferische Akte: Erstellung von Fotos für Firmen- und Produktinformationen. Hobbies: Garten, Waldviertel, Puzzles.

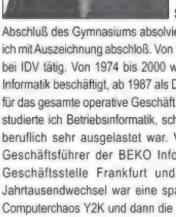
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Volksschule besuchte ich eine Integrationsschule IGS in Wien 23 und bis 1983 ein Bundesrealgymnasium. Von 1983 bis 1985 besuchte ich die Wiener Schule für Körperpflege und schloß diese mit einem Diplom ab. Von 1985 bis 1988 besuchte ich die Humboldt Maturaschule, und im Jahr 1988 begann ich neben der Maturaschule als Verkäuferin bei Dominici zu arbeiten, wo ich von 1993 bis 1998 zunächst die Filiale in der Shopping City Süd leitete, ehe ich 1998 die Leitung der Filiale in der Wiener Singerstraße übernahm.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich tagsüber im Geschäft mein Bestes gegeben habe, empfinde ich abends ein Erfolgsgefühl, und dabei genügt es, wenn ich nach einem Arbeitstag das Geschäft, das ich leite, mit einem guten Gewissen verlasse. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Entsprechend meiner Erfolgsdefinition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich lernte mit der Zeit, mein Können gut einzuschätzen, ich kenne meine Grenzen, und ich erfülle die Erwartungen meiner Vorgesetzten. Ich besuchte Managementtrainings, und dort erkannte ich, daß ich eine feinfühlige Zuhörerin bin und gut mit Verkäuferinnen und Kundinnen umgehen kann. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich empfinde es in meinem Beruf nicht als Nachteil, eine Frau zu sein. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach bestandener Prüfung den Führerschein in der Hand zu halten, machte mich stolz, ja regelrecht glücklich. Beruflich empfand ich ein Erfolgsgefühl, als ich die Filiale in der Shopping City Süd übernehmen konnte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Die Filialleiterin Senta Zeh war eine hilfreiche Mentorin, die mich beeindruckte, denn sie verfügte über das gewisse Etwas, und mir gefiel, daß sie strukturiert an die Dinge heranging. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Bezugspersonen im Einkauf bestätigen mich immer wieder, einmal gibt es ein Lob für die Gestaltung der Dekoration, dann für anderes. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie spielen eine große Rolle bei meinem Erfolg. Ich kann mich auf sie verlassen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir beschäftigen nur weibliche Verkaufsmitarbeiterinnen, wobei ich großen Wert auf fachliche Qualifikation lege. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Bei uns herrscht ein harmonischer Teamgeist, denn ein gutes Arbeitsklima ist wichtig. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich werde als Filialleiterin gesehen, die ein respektvolles, kollegiales Verhalten an den Tag legt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Dominici ist als Vorreiter auf dem Gebiet moderner Schuhmodelle bekannt. Die von uns vertriebenen Schuhmarken werden von Designern auf Basis einer eigenen Philosophie kreiert. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich beobachte zur Orientierung Auslagen anderer Schuhfirmen, bin aber davon überzeugt, daß der Erfolg mit dem Engagement eines Teams steht und fällt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Sobald ich in den Privatbereich überwechsle, gelingt es mir, völlig abzuschalten und mich zu entspannen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich informiere mich in Modezeitschriften, um über Trends Bescheid zu wissen. Außerdem hole ich laufend aktuelle Informationen bei Vorgesetzten ein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Eine Verkäuferin, die mit Ambitionen und Interesse zu arbeiten anfängt, hat gute Chancen, sich im Berufsalltag zu bewähren. Ein adrettes Auftreten macht auf Kunden einen guten Eindruck. Die Beherrschung einer Fremdsprache ist von Vorteil. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Gestaltung eines noch schmuckeren Geschäfts ist vorstellbar, und ich möchte weiterhin meinen Aufgaben mit bestem Gewissen nachkommen.

✱ Weißenlehner Rupert



● Zur Person

Beruf: Programmierer. Funktion: Inhaber, Geschäftsführer. Tätig bei: EBCONT electronic business consulting team GmbH., 3040 Neulengbach, Hauptplatz 62. Geboren - Datum, Ort: 23. Oktober 1951. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Renate. Eltern: Rupert und Friederike. Hobbies: Motorsport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß des Gymnasiums absolvierte ich eine einjährige EDV-Schule, die ich mit Auszeichnung abschloß. Von 1972 bis 1973 war ich als Programmierer bei IDV tätig. Von 1974 bis 2000 war ich bei der Firma BEKO im Bereich Informatik beschäftigt, ab 1987 als Direktor und Prokurist mit Verantwortung für das gesamte operative Geschäft. Parallel zu meiner beruflichen Tätigkeit studierte ich Betriebsinformatik, schloß das Studium aber nicht ab, da ich beruflich sehr ausgelastet war. Von 1998 bis 2000 fungierte ich als Geschäftsführer der BEKO Informatik Deutschland. Ich baute die Geschäftsstelle Frankfurt und die Zentrale München auf. Der Jahrtausendwechsel war eine spannende Zeit: zuerst das befürchtete Computerchaos Y2K und dann die Umstellung auf den Euro. Mein größter Erfolg war dann die BEKO-Akademie, ich erkannte, daß hier ein großes Geschäft auf uns zukommen würde, da es aufgrund des Personalmangels einfach notwendig war. Nachwuchs auszubilden. Das setzte ich gegen den Widerstand der Leitung durch, und es wurden damals ungefähr 500 Mitarbeiter

ausgebildet. Mit dem Börsengang der Firma kam es dann zunehmend zu Auseinandersetzungen mit der Leitung, so daß es im Jahre 2000 zur Trennung kam. Ich gründete anschließend die Firma EBCONT.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich persönlich bedeutet Erfolg - und das halte ich für sehr wichtig - das Erreichen von Zielen, vor allem aber mit einer inneren Befriedigung. Diese hängt davon ab, welche Einstellung man hat, vor allem aber, daß man nicht nur in geschäftlicher, sondern vor allem auch in menschlicher Hinsicht zufrieden ist. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meiner Meinung nach kommt es darauf an, daß man Visionen hat, daß man sich Ziele setzt, und daß man sein Handeln darauf ausrichtet. Das war bei mir immer der Fall, obwohl es natürlich auch Rückschläge gab. Ich hatte immer schon Ziele in meinem Leben, allerdings war in der Schule die Informatik noch nicht so allgegenwärtig, und so träumte ich zunächst von allen möglichen Geschäften. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich denke, ich habe in vielen Situationen richtig entschieden. Ich würde sagen, daß 80 Prozent meiner Entscheidungen erfolgreich waren. Dabei ist es aber auch wichtig, konsequent zu sein. Manchmal macht man etwa Zusagen an Mitarbeiter, deren Einhaltung einem später schwerfällt. Dann muß man aber natürlich trotzdem dazu stehen. Es ist meines Erachtens sehr wichtig, Handschlagqualität zu beweisen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich denke schon, daß Originalität in dieser Hinsicht besser ist. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ein Vorbild hatte ich eigentlich nicht. Ich denke, daß jeder seines Glückes Schmied ist, wobei ich den Begriff „Glück" durchaus mit Vorsicht verwenden möchte. Jene, denen so manches vielleicht nicht ganz so leicht gefallen ist, wissen das Glück wohl auch mehr zu schätzen als jene, denen alles in den Schoß gefallen ist. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wir sind natürlich den Wirtschaftsschwankungen stark ausgesetzt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde wohl als jemand gesehen, der immer den besten Kompromiß sucht und Handschlagqualität besitzt, als jemand, der dem anderen viel Freiraum läßt und der Vertrauen erweist - manchmal auch zu viel. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle. Da ich aus einer großen Firma kam, in der ich viele Mitarbeiter hatte, war es für mich eigentlich klar, daß ich auch in meiner eigenen Firma ein Team haben würde. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Es kann sein, daß ich den Bewerber persönlich kenne, und ich achte natürlich auf die spezifischen Qualitäten für die konkrete Position. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich glaube, das ist vor allem eine Frage des Einfühlungsvermögens, man muß sich Zeit für jeden einzelnen nehmen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Flexibilität, eine flache Hierarchie, das hohe Qualitätslevel und unsere Handschlagqualität sind unsere Stärken. Jeder Mitarbeiter ist berechtigt, Entscheidungen zu treffen, daher gibt es keine Verzögerungen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Nun, wir gehen vor allem in Europa schwierigeren Zeiten entgegen. Auch in Österreich wird es nicht einfacher, obwohl wir da ja auch, im positiven Sinne, immer etwas nachhinken. Ich mache mir ein bißchen Sorgen um die nächste Generation, da es immer schwieriger wird, sich zu behaupten. Wichtig sind Flexibilität und das Bewußtsein, daß man sich nur auf sich selbst wirklich verlassen kann, weder auf den Staat, noch auf die Familie, noch auf die Firma. Dies gilt übrigens sowohl für den Unternehmer als auch für die Angestellten. Das ist eine allgemeine Betrachtung, ich denke, der einzelne wird es immer auch schaffen können. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte, daß meine Firma Erfolg hat und ich ein gesundes Unternehmen der nächsten Generation übergeben kann. **Ihr Lebensmotto?** Entscheide die Dinge so, daß du dich am nächsten Tag in den Spiegel schauen kannst.

✶ Werbik Athena

● Zur Person

Beruf: Friseurmeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Werbik Athena, Folgeeins., 1070 Wien, Lindengasse 32. Geboren - Datum, Ort: 26. September 1972, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Axel Wolph. Kinder: Laurin Finn (2004). Eltern: Areti und Fritz. Schöpferische Akte: Frisurkollektionen in Magazinen. Hobbies: Sport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seminartätigkeiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Zunächst absolvierte ich die HTL, Fachrichtung EDV, doch ich spürte schon sehr bald, daß ich eine kreative Ader hatte, ohne noch genau zu wissen, daß ich Friseurin werden wollte. Als ich mich dazu entschloß, war für mich auch klar, daß ich mich eines Tages selbständig machen wollte. Mit 19 Jahren begann ich meine Lehrausbildung bei verschiedenen Betrieben. Mit 24 Jahren machte ich eine Krise durch, weil ich erkannte, daß das Image des Friseurs nicht wirklich großartig ist. Dank der Bekanntschaft mit einem Kollegen wurde mir dann jedoch bewußt, daß sich das Friseurgeschäft nicht rein auf das Haareschneiden beschränkt, sondern daß man auch für Magazine und in Theatern arbeiten oder Seminare organisieren kann. 2001, mit 29 Jahren, entschloß ich mich zur beruflichen Selbständigkeit, und so machte ich mich an die Ausarbeitung eines Konzepts und auf die Suche nach einem geeigneten Geschäftslokal. Nach einem Jahr, im Mai 2002, war es dann soweit. Der Start war durchaus nicht ganz einfach, da mein Geschäftspartner und ich zu unterschiedliche Auffassungen hatten. 2004 gab es einige größere Einschnitte, mein Kind kam zur Welt, das Personal wechselte, und ich kaufte die Anteile meines Partners. Nach einer Überlegungsphase weiß ich nun, was ich will.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, glücklich mit dem zu sein, was ich mache, und meinen eigenen Weg mit hundertprozentiger Überzeugung gehen zu können. Natürlich gehört zu Erfolg auch, genügend Geld zu verdienen, um den Lebensunterhalt nach den eigenen Vorstellungen gestalten zu können - wobei Geld alleine nicht glücklich macht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich schon als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Art,

wie ich mit Menschen umgehe, daß ich den Kunden immer wieder etwas Neues biete, individuell auf sie eingehe, nie stagniere, sondern mich immer weiterentwickele. Ich hatte auch eine sehr konkrete Idee, ich wollte, daß Folgeeins nicht einfach ein Friseur ist, sondern ein Ort, wo im kulturellen Bereich oder dem Bereich der Mode einfach etwas passiert. Wir arbeiten sehr viel mit Künstlern zusammen, organisieren Veranstaltungen etc. Daraus ergeben sich immer wieder neue, teilweise vollkommen unerwartete Dinge, die mich sehr stark motivieren. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** In unserer Branche sicher nicht. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Seit mein Kind auf der Welt ist. Ein Kind lehrt uns, die Dinge sehr konkret auszusprechen, und das führt zu einer besseren allgemeinen Kommunikation. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war zweifellos richtig, meinem Partner seine Anteile abzukaufen, was zwar finanziell nicht ganz einfach, doch jedenfalls eine erfolgreiche Entscheidung zugunsten meines Grundkonzeptes war. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, mein Partner. Er ist sehr anders als ich, in seiner Familie wurde immer alles klar und eindeutig ausgesprochen, bei mir war man da eher zurückhaltend, und so lernte ich von ihm, der Realität zunächst ins Auge zu schauen und danach erst Entscheidungen zu treffen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erlebe die Treue meiner Mitarbeiter als Anerkennung, denn diese ist in unserer Branche durchaus nicht üblich. Meine Kunden hielten mir auch über längere Abwesenheitszeiten die Treue, was ich auch als eine Form von Anerkennung empfinde. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ungelöst ist die Grundausbildung in unserem Metier. Ich würde sagen, daß die Selektion hier eigentlich zu wenig streng gehandhabt wird, obwohl es natürlich immer schwierig ist, echte Talente zu erkennen. Es fehlt das Heranführen an die psychosozialen Aspekte des Berufes - es geht ja nicht nur ums Haareschneiden, man muß sensibel sein, auf Menschen eingehen können, kreativ sein, etc. Für mein Gefühl wird auch das Handwerk in der Grundausbildung zu wenig trainiert. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde wohl als starke Persönlichkeit gesehen. Ich kann das nicht so sehr beurteilen, weil ich jemand bin, der sehr stark aus dem Bauch heraus entscheidet. Es gibt kaum Situationen, die mich aus der Bahn werfen können. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Meine persönliche Einstellung, die hervorragende Ausbildung, das Einfühlungsvermögen meiner Mitarbeiter, ganz besonders der Umgang mit Farben, der mir sehr am Herzen liegt, und schließlich auch das Erscheinungsbild des Lokals, das eben nicht einfach nur ein Friseursalon sein will. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich habe zu meinen Mitbewerbern ein freundschaftliches Verhältnis. Es war immer mein innigster Wunsch, etwas zu bewegen, und so freue ich mich, wenn sie mich dabei unterstützen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Eine gute Organisation, viele liebe Menschen in meiner Umgebung und auch Unterstützung von Familienmitgliedern bei der Betreuung unseres Kindes helfen mir dabei. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich wende sehr viel Zeit für meine Weiterbildung auf. In jeder freien Minute sehe ich mir Lehrfilme an, besuche Seminare oder halte sie selber, wobei ich dann selbst sehr viel lerne. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte im Laufe des Jahres 2006 alle meine Kredite abbezahlt haben, was durchaus realistisch ist. Erfolgreich sein heißt für mich auch, meinen Kundenstock zu erweitern und meine Mitarbeiter erfolgreich zu machen, ich möchte meine Kollektionen veröffentlichen und in Seminaren noch mehr international tätig sein. **Ihr Lebensmotto?** Jede Situation hat auch eine positive Seite.

✱ Werderits Ehrenfried Mag. Dr.

● Zur Person

Beruf: Controller. Funktion: Leiter Finanzen, Controlling, Rechnungswesen. Tätig bei: Österreichische Bundesforste AG., 3002 Purkersdorf, Pummergasse 10-12. Geboren - Datum, Ort: 13. April 1960, Oberwart. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Edith, geb. Unterweger. Kinder: Stefanie (1997) und Isabelle (1999). Eltern: Irma und Johann. Schöpferische Akte: Nachhaltigkeit, Sustainability Balanced Scorecard und Sustainability Reporting bei der Österreichischen Bundesforste AG, in: ControllerNews (1/2004); Sustainability Balanced Scorecard - Nachhaltigkeit in der Praxis erfolgreich managen, Linde Verlag, Wien (3/2006). Hobbies: Sport, Lesen (Fachliteratur), Musik (Klavier), Familie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich legte 1979 an der Handelsakademie die Matura ab, studierte in der Folge Betriebsinformatik an der Universität Wien und anschließend Sozial- und Wirtschaftswissenschaften. 1988 promovierte ich mit Auszeichnung. Von 1984 bis 1986 war ich Scholar am Institut für Höhere Studien, Betriebswirtschaft und Operations Research. Bis 1990 war ich wissenschaftlicher Assistent am IHS, und im selben Jahr trat ich in die Neusiedler AG ein, wo ich schon nach kurzer Zeit Leiter der Abteilung Finanz- und Rechnungswesen/Controlling wurde. 1993 wurde ich von der Semperit AG Holding angeworben, wo ich bis 2000 als Leiter der Abteilung Finanz- und Rechnungswesen/Controlling fungierte. In dieser Position konnte ich zweifellos am meisten lernen, einerseits aufgrund der weltweiten Tätigkeit des Unternehmens und meines breiten Aufgabenspektrums, und andererseits weil ich mit Herrn Generaldirektor Dipl.-Ing. Zellner, meines Erachtens einer der besten Manager Österreichs, unmittelbar zusammenarbeiten durfte. Aus meinem Wunsch heraus, beruflich neue Welten kennenzulernen, nahm ich nach ca. sieben Jahren Tätigkeit bei der Semperit AG ein Angebot der Lauda Air Luftfahrt AG an und wechselte dann zur Österreichische Bundesforste AG, wo ich seit 2001 als Leiter für Finanzen, Controlling und Rechnungswesen fungiere. Hier paßt für mich alles zusammen. Unsere dreidimensionale Zielsetzung - Wirtschaft, Natur, Mensch/Gesellschaft - entspricht meinen persönlichen Wertvorstellungen besonders.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich das Erreichen der persönlich gesetzten Ziele, wobei das alle möglichen Bereiche betreffen kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin mit dem Erreichten sehr zufrieden. Trotzdem bin ich bestrebt, mich kontinuierlich weiterzuentwickeln. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin sehr ergebnisorientiert, lerne gerne und schnell und kann das erworbene Wissen sehr gut umsetzen. Wenn ich mich für etwas entschieden habe, beruflich oder privat, dann bin ich mit 100 Prozent bei der Sache. Die wichtigste Ressource für diesen Erfolg sind dabei die Menschen. Weiters kommt es darauf an, sich nicht zu verzetteln, sondern sich auf das Wesentliche zu konzentrieren. Ganz wichtig ist auch die Fähigkeit, zu vereinfachen und Ziele konsequent umzusetzen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen**

Alltags? Mit Gelassenheit und Konsequenz, jedenfalls aber mit Optimismus. Ich versuche auch, eher die Chancen von Situationen zu erkennen denn die Risken. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich fühlte mich immer dann erfolgreich, wenn ich das Gefühl hatte, mich weiterentwickelt zu haben. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich denke, da gab es viele kleine und viele große Situationen. Als ich mich entschloß, den Elfenbeinturm der Wissenschaft gegen die Praxis zu tauschen, traf ich eine gute Entscheidung. In der Folge haben sich auch die jeweiligen beruflichen Neuorientierungen als richtig erwiesen. Die wesentlichen Weichenstellungen meines Lebens stellten sich im Grunde immer als erfolgreich heraus. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Je nach Situation haben beide Ansätze ihre Berechtigung. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Da gab es bestimmt mehrere Personen, doch in erster Linie denke ich hier natürlich an den schon erwähnten Herrn Generaldirektor Dipl.-Ing. Zellner. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Beruflich waren die diversen Vertrauensbeweise meiner Vorgesetzten eine Form der Anerkennung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Weiterentwicklung des rein forstlichen Denkens zu einer neuen, umfassenderen Form der Nachhaltigkeit steht erst am Anfang. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, sehr unterschiedlich. Jene, die mich weniger gut kennen, empfinden mich, wie ich herausgefunden habe, als hart, direkt und sehr sachorientiert. Jene, die mich länger und besser kennen, wissen durchaus auch meine „menschenorientierte" Seite zu schätzen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen natürlich eine sehr große Rolle. Es sind ja die Menschen, die den Erfolg ausmachen, ohne sie kann man nichts bewegen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter müssen die notwendigen Voraussetzungen für die jeweilige Position mitbringen. Das ist einerseits natürlich die fachliche Qualifikation, sehr stark zählen aber auch die innere Einstellung, die Motivation und die Tatsache, wie gut ein Bewerber zum bereits bestehenden Team paßt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch Lob und Anerkennung, wenn notwendig, mit konstruktiver Kritik, und durch Delegation von Verantwortung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wirtschaftlich gesehen haben wir natürlich eine Monopolstellung in Österreich, wir verwalten 15 Prozent des österreichischen Waldes und sind mit 550.000 Hektar Wald bei weitem der größte Waldbesitzer im Land, der zweitgrößte besitzt 30.000 Hektar. Wir verfügen über eine lange historische Erfahrung und hervorragende Kundenbeziehungen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Unser Verhalten der Konkurrenz gegenüber ist sehr fair, wir sind den Kleinwaldbesitzern gegenüber sehr offen - dabei ist zu bedenken, daß die anderen Betriebe ja von allen Erkenntnissen der Bundesforste auch profitieren. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Sehr gut. Wenn man eine persönliche „Scorecard" hat, dann kann man auch diesen Bereich sehr gut managen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bilde mich permanent weiter, dieser Bereich läuft ständig mit. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate dazu, nachhaltig zu agieren, anderen offen und vorurteilsfrei zu begegnen, sich zu bemühen, immer bessere Leistung zu erbringen - und nie den Boden unter den Füßen zu verlieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe familiäre, finanzielle, berufliche und schließlich persönliche Ziele, die meine Weiterentwicklung betreffen. Insofern möchte ich einen Beitrag für die Entwicklung meiner Kinder, meines Unternehmens und der Gesellschaft im allgemeinen leisten. **Ihr Lebensmotto?** Sich entscheiden, sich Ziele setzen und mit Optimismus, Gelassenheit und Konsequenz das Leben gestalten.

✱ Werner Florian

● Zur Person

Beruf: Elektroinstallateur. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Electric Engineering GmbH., 4810 Gmunden, Krottenseestraße 45. Geboren - Datum, Ort: 3. September 1980, Gmunden. Familienstand: Verheiratet mit Barbara. Kinder: Tobias (2001) und Fiona (2005). Hobbies: Familie, Basketball, Radfahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vortragender am WIFI.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Elektroinstallateur und arbeitete danach in der Montage für eine Schaltschrankfirma. Ich arbeitete insgesamt acht Jahre bei drei weiteren Firmen und begann schließlich bei der Firma Elektro Schilchegger in Gmunden als Monteur. Als der Chef verstarb und die Firma geschlossen wurde, machte ich mich gemeinsam mit zwei anderen Arbeitskollegen im Jahr 2004 mit der Gründung der Electric Engineering GmbH selbständig. Die Firma ist sehr erfolgreich. Wir übernehmen Programmierung und Planung von verschiedenen Elektroanlagen, viel in der Schotterbranche, aber auch für die Österreichischen Bundesbahnen, die Voest Alpine Industrieanlagenbau, die Lenzing AG und andere. Für den Sondermaschinenbau der ÖBB programmieren wir SPS-Steuerungen.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend für unseren Erfolg waren der Wille und der Mut, es zu versuchen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Man soll Probleme nicht auf die lange Bank schieben. Für jedes Problem gibt es eine Lösung. Fehler sollte man kein zweites Mal begehen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Früher spielte ich Basketball in der Bundesliga. Da sieht man, was man erreichen kann, wenn man Einsatz zeigt. Das Erfolgsgefühl wuchs im Laufe der Zeit. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine sehr erfolgreiche Entscheidung war der Schritt in die Selbständigkeit. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Auf jeden Fall Originalität. Wenn man jemanden imitiert, können schnell andere Aspekte hineininterpretiert werden. Originalität ist der direkte Weg zu seinem Gegenüber. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Geprägt haben mich meine Mutter und meine Frau. Meine Mutter war eine starke alleinerziehende Frau, die mir zeigte, wie es im Leben zugeht, und meine Frau gibt mir starken Rückhalt und ist im Hintergrund tätig. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung besteht darin, laufend Aufträge zu erhalten, und kommt auch von Freunden, die sich mit mir freuen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Unser einziger Mitarbeiter war zuvor mein Lehrling, daher wußte ich genau, was er kann. Er hat das nötige technische Verständnis und die Flexibilität. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Unser Mitarbeiter ist gleichgestellt, kann Aufträge selbst planen und abwickeln. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Wir sehen einander als Kollegen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir arbeiten terminlich sehr flexibel, zeichnen uns durch großes Know-how, Ehrlichkeit und realistisches Denken aus. **Wie verhalten**

Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Wir spüren die Konkurrenz gar nicht so, denn wir arbeiten in einer Nische. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das ist schwierig, aber nicht unmöglich. Ich arbeite zwischen ca. 50 und 70 Stunden in der Woche. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Momentan gar keine. Ich bin allerdings selbst als Vortragender für Schaltplanerstellung am WIFI tätig. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Junge Menschen sollen sich mit ihrem Beruf identifizieren. Sie sollen das machen, was sie machen wollen, dann werden sie auch erfolgreich sein. Für Jungunternehmer ist der Wille ganz wichtig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte, daß sich die Firma konsolidiert und wir weiter erfolgreich arbeiten können.

✱ Werner Stefan

„Ich lebe nicht, um zu arbeiten; ich arbeite, um zu leben."

● Zur Person

Beruf: Einzelhandelskaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Juno-Fia Papierverarbeitungs GmbH., 2823 Pitten, Wiener Neustädter Straße 18. Geboren - Datum, Ort: 19. Jänner 1971, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Katja. Kinder: Leroy (1993) und Sarah (1996). Eltern: Doris und Siegfried. Hobbies: Fliegen (Pilot).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule in Friedberg besuchte ich zwei Jahre das Gymnasium in Hartberg. Danach absolvierte ich eine zweijährige Ausbildung zum Fußpfleger und Masseur sowie eine dreijährige Lehre zum Einzelhandelskaufmann. Anschließend übernahm ich von meinem Vater einen Werkzeugeinzelhandel in Wiener Neustadt. Als ich erkennen mußte, daß für einen Kleinbetrieb die Wachstumschancen auf dem Markt eher gering waren, sah ich mich nach etwas anderem um. In der Folge erwarb und betrieb ich für einen großen amerikanischen Konzern eine Lohnfertigung in Ungarn, die sich jedoch nach zwei Jahren erübrigte, weil dieser seine Fertigung aus Preisgründen nach Polen verlegte. Ich löste die Firma in Ungarn auf und übernahm im Feber 2005 einen Papierverarbeitungsbetrieb in Pitten, der auf Werbeservietten für die Hotellerie, Gastronomie, Event Management, Marketing, etc. spezialisiert ist.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine beruflichen Ziele so umzusetzen, daß ich mir davon Freizeit „kaufen" kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Es ist noch zu früh, von Erfolg zu sprechen, denn ein neues Unternehmen erfordert sehr viel persönlichen Einsatz an Zeit und Arbeit. Ich beginne am Morgen um sechs Uhr und bin abends um acht oder neun Uhr immer noch in der Firma. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine wesentliche Rolle bei meinem Erfolg, und solange sie gute Qualitätsarbeit liefern, haben sie auch eine gesicherte Stelle. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich habe meine jetzige Firma mitsamt den Mitarbeitern übernommen und sehe vorläufig keinen Grund, personelle Änderungen vorzunehmen. Verbesserungsmöglichkeiten gibt es sicherlich immer, aber diese kann man erst nach einer gewissen Zeit seriös abschätzen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter durch persönlichen Kontakt sowie durch Lob und Anerkennung für gut geleistete Arbeit. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Nachdem wir noch ein relativ kleines Unternehmen sind, können wir sehr flexibel arbeiten. Wir sind nicht von Großaufträgen abhängig und können auf individuelle Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden eingehen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Es gibt in Österreich nur zwei Mitbewerber. Da diese jedoch viel größer sind, befinden wir uns nicht wirklich in Konkurrenz zu ihnen. Unsere eigentlichen Konkurrenten sind die Großhändler, mit denen wir zwar hauptsächlich zusammenarbeiten, die jedoch auch Konkurrenten aus dem Ausland nach Österreich hereinbringen. Diese drängen mit Billigstprodukten auf den Markt, mit denen wir preislich nicht mithalten können. Andererseits sind sie jedoch nur an Massenaufträgen interessiert, während wir vor allem kleinere Aufträgen annehmen - damit haben wir eine Nische gefunden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das funktioniert sehr gut. Meiner Partnerin war schon vor unserer Eheschließung klar, was auf sie zukommen würde. Nachdem sie mittlerweile auch eine eigene Firma kaufen will, weiß sie, was es bedeutet, ein neues Unternehmen aufzubauen. Schwieriger ist es, für meine beiden Kinder aus meiner ersten Ehe immer genug Zeit zu finden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mein Rat an die nächste Generation lautet, sich nicht im Handel, sondern eher in der Produktion zu betätigen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, so schnell wie möglich schuldenfrei zu sein. Ich beabsichtige, über kurz oder lang noch eine dritte Maschine zu kaufen, um die Umsätze zu erhöhen. **Ihr Lebensmotto?** Ich lebe nicht, um zu arbeiten; ich arbeite, um zu leben.

✱ Wicherek Helmut

● Zur Person

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Hotel & Restaurant Oekey Helmut Wicherek., 44803 Bochum, Auf dem alten Kamp 10. Geboren - Datum, Ort: 19. Juni 1943, Winterberg. Familienstand: Verheiratet mit Else. Kinder: Sandra (1974). Eltern: Hildegard und Gottlieb. Mitgliedschaften: Vorsitzender des Gaststättenverbandes Bochum, ehrenamtlicher Richter, IHK. Hobbies: Schifahren, Kochen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Lehre zum technischen Zeichner und war danach zehn Jahre Berufssoldat. Die Eltern meiner Frau hatten einen gastronomischen Betrieb, und ich interessierte mich schon immer für das Kochen, das ich zu meinem Hobby machte. Auch half ich öfters im Betrieb meiner Schwiegereltern mit. 1975 kauften meine Frau und ich einen gastronomischen Betrieb, ich kündigte bei der Bundeswehr und bin seither in der Gastronomie tätig. Wir begannen mit gutbürgerlicher Küche und stellten bald einen Koch ein. In dieser Zeit, mit Anfang 30, absolvierte ich extern die Hotelfachschule, die ich 1982 erfolgreich als Jahrgangsbester abschließen konnte. Weiters bildete ich mich im Rahmen von Speziallehrgängen, Auslandsreisen und sehr viel Fachliteratur weiter, denn ich wollte alle Bereiche der Küche kennenlernen. Mittlerweile stehen in meiner

Bibliothek rund 500 Kochbücher. Nach der Trennung von meiner Frau eröffnete ich in Bochum das Restaurant „Schindeldeele", eine einfache Kneipe, die sich zu einem Gourmetrestaurant wandelte. Ich führte diesen Betrieb zehn Jahre und übernahm 1987 das Hotel-Restaurant Oekey in Bochum, das ich zunächst parallel dazu betrieb. Das Oekey ist inzwischen in der Lage, Bankette für bis zu 1.000 Gäste durchzuführen und ist im Bereich Catering sehr erfolgreich. Wir betreuten schon namhafte internationale und nationale Veranstaltungen.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meine Tugend, bei allem, was ich tue, größtmögliche Konsequenz walten zu lassen, ist noch heute ein Garant für die Bewältigung neuer Herausforderungen. Geschäftsmännisches Geschick und die Ausgewogenheit zwischen Qualität und Quantität tun ihr übriges. Bei allen großen und wichtigen Veranstaltungen bin ich natürlich immer zugegen, dies ist eine Prämisse meines Berufslebens als Gastronom, von der ich keinen Millimeter abweiche, und das ist gut so. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab dem Zeitpunkt, als mein zweites Unternehmen, die „Schindeldeele", wegen seiner guten Küche reüssierte, hatte ich solch ein Gefühl. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich identifiziere mich mit dem selbst kreierten Produkt, darum kommt für mich nur Originalität in Frage. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich bin der Vorsitzende des Hotel- und Gaststättenverbandes in Bochum, zu meinen Gästen zählen mittlerweile sehr prominente Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens, darunter der Bundespräsident a.D. Diese Tatsachen zählen für mich zu einer Anerkennung, die mir Freude macht. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein unlösbares Problem dieser Branche sind die Arbeitszeiten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate einem jungen Menschen, sich nicht ohne eine gute Finanzierung, ohne ausreichende Fachkenntnisse und ohne ein schlüssiges Konzept selbständig zu machen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich stecke mitten in den Vorbereitungen für die zukünftigen Events, die wir veranstalten und kulinarisch betreuen.

✱ Widauer Werner

● Zur Person

Beruf: Versicherungsmakler. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Winsurance Widauer und Dr. Glavanovitz Versicherungsmakler OEG., 1090 Wien, Universitätsstraße 10/7. Geboren - Datum, Ort: 2. November 1962, Kufstein. Familienstand: Verheiratet mit Sandra. Schöpferische Akte: Diverse Fachbeiträge. Mitgliedschaften: Maklervereinigung. Hobbies: Schifahren, Tennis, Squash, Reisen, Kultur, Kulinarik.

● Karriere

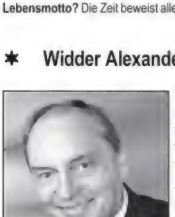
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura 1981 am Gymnasium wollte ich zunächst Pilot werden und bewarb mich daher bei der AUA. Aufgrund der schlechten Wirtschaftslage herrschte bis Ende 1985 ein vorübergehender Aufnahmestopp, was meine Pläne vereitelte. Ich leistete in weiterer Folge den Präsenzdienst ab, den ich um die Ausbildung zum Milizoffizier erweiterte. Obwohl ich zahlreiche sportliche Erfolge bei Orientierungsläufen und als Schütze verzeichnen konnte, entschied ich mich nicht dafür, beim Österreichischen Bundesheer zu bleiben, sondern begann mit dem Studium der Informatik. Die ersten sechs Semester verliefen sehr erfolgreich, und ich erhielt sogar ein Begabtenstipendium. Da ich mein eigenes Geld verdienen wollte, arbeitete ich projektweise als Programmierer für Siemens. Ich unternahm einige Reisen, und im Winter arbeitete ich in Tirol als Sportpädagoge und später als Tourenmanager. Mein Informatikstudium setzte ich dennoch fort, auch wenn ich durch Unterbrechungen aufgrund meiner beruflichen Tätigkeit zum Langzeitstudenten wurde. Ich nahm eine Stelle im Bereich Marketing für Sportaktivitäten bei einer Reiseagentur für Incentives und Kongresse an, wo ich bald in die Ablauforganisation und in das Management eingebunden wurde. Diese Stelle war mit ausgedehnter Reisetätigkeit verbunden, so war ich vor allem im Raum Holland, in Deutschland und Südafrika eingesetzt. Die restlichen Monate im Wiener Büro arbeitete ich sehr intensiv bis in die späten Abendstunden hinein. Im Anschluß an diese Tätigkeit widmete ich mich wieder meinem Studium, das bei diesem Arbeitspensum zu kurz gekommen war, und legte die ausständigen Prüfungen ab. Als ich mit meiner Diplomarbeit beschäftigt war, verstarb mein Vater, und da ich nicht nur für mich, sondern auch für meine Mutter sorgen wollte, trat ich wieder ins Berufsleben ein und begann bei einer Versicherung im Strukturvertrieb zu arbeiten. Doch diese Vertriebsform ließ sich mit meiner Weltanschauung nicht vereinbaren. Um mein im Studium erworbenes Wissen zu verwerten, stieg ich als Versicherungsmakler in ein von Freunden gegründetes Versicherungsmaklerbüro ein. Nach einiger Zeit kehrte ich in meine frühere Beschäftigung als Tourenmanager zurück, und nach meiner Heirat beschloß ich, als selbständiger Versicherungsmakler ein Unternehmen aufzubauen. Ich gründete die Winsurance Widauer und Dr. Glavanovitz Versicherungsmakler OEG, die ich heute als Geschäftsführer leite. Wir betreuen hauptsächlich Kunden aus gehobenen Kreisen, Freiberufler sowie Klein- und Mittelbetriebe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg liegt nicht nur in wirtschaftlicher Stärke begründet, sondern bedeutet auch Wohlergehen für Herz und Seele. Neben dem beruflichen Fortkommen nehmen auch die Zeit für Freunde, Sport und Geselligkeit sowie die Gesundheit eine wichtige Rolle ein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich möchte keine Erfahrung missen. Ich bin sehr vielseitig, doch vielleicht hätte ich noch mehr erreichen können. Wenn ich in jungen Jahren etwas überdurchschnittlich gut beherrschte, nahm bald danach der Reiz ab, und ich widmete mich wieder neuen Dingen. Dies wirkte sich wahrscheinlich auf meinen wirtschaftlichen Erfolg nachteilig aus. Daß ich schließlich doch Fuß fassen konnte, liegt wohl auch an der veränderten inneren Einstellung oder am zunehmenden Alter. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Entscheidende Faktoren waren meine Kommunikationsfähigkeit, hohe Einsatzbereitschaft und eine sehr starke Pflege der persönlichen Kontakte zu den Kunden, aber auch innerhalb der Versicherung. In der zwischenmenschlichen Kommunikation verfüge ich über die Fähigkeit, auch zwischen den Zeilen zu lesen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich tendiere dazu, Probleme rasch zu lösen. Eine schlechte Entscheidung ist besser als gar keine. Manchmal beschäftigt mich ein Problem durchaus länger, aber ich werde noch lernen, etwas, was nicht rasch gelöst werden kann, nicht ständig mit mir herumzuschleppen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Man trifft immer auf Menschen, die in einem Bereich besser sind als man selber. Doch die Erkenntnis, daß auch die anderen nur mit Wasser kochen, und die Bereitschaft dazuzulernen, sind hier entscheidend. **Welche Anerkennung**

haben Sie erfahren? Mein Beruf beruht auf persönlichen Beziehungen, ich lebe von Empfehlungen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir gehen auf den Risikobedarf des Kunden sorgfältig ein und erarbeiten als nächsten Schritt die optimale Lösung zu einem fairen Preis-Leistungs-Verhältnis. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Eine Trennung dieser beiden Bereiche gelingt nicht immer, weil ich für meine Kunden immer auf dem Mobiltelefon erreichbar bin. Die Wochenenden sind jedoch für die gemeinsame Zeit mit meiner Frau reserviert. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bilde mich laufend weiter, um am neuesten Stand der Dinge zu sein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll sich bei seiner Berufswahl nicht von Zeitströmungen oder Wirtschaftsprognosen beeinflussen lassen, sondern seinen eigenen Weg gehen. „Walk what you talk!" - Man muß zu dem stehen, was man sagt. Auch halte ich die Auseinandersetzung mit anderen Kulturen für sehr wichtig, um den eigenen Horizont zu erweitern. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meinen Beruf noch lange ausüben, weshalb Kontinuität einen wichtigen Punkt für mich darstellt. Konstantes und nachhaltiges Wachstum befriedigt mich innerlich und kommt meiner persönlichen Lebensqualität zugute. Auch wünsche ich mir, daß mich mein Privatleben weiterhin so erfüllt. **Ihr Lebensmotto?** Die Zeit beweist alles.

✱ Widder Alexander



● Zur Person

Beruf: Bankkaufmann. Funktion: Vorstandsdirektor, Mitglied des Vorstandes. Tätig bei: Österreichische Verkehrskreditbank AG., 1081 Wien, Auerspergstraße 17. Geboren - Datum, Ort: 31. August 1944, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Helga. Kinder: Dr. Stefanie und Mag. Melanie. Hobbies: Tennis, Laufen, Fußball, Tiere.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Vor der Matura erhielt ich ein Stipendium der Creditanstalt Bankverein Wien, konnte dort eine Ausbildung in der Wertpapierabteilung absolvieren und war in der Depotbuchhaltung tätig. Nach dem Bundesheer arbeitete ich als einer der jüngsten Kassiere des Institutes. 1970 bekam ich das Angebot, beim Aufbau einer neuen Bank mitzuarbeiten. So begann ich meine Tätigkeit als Leiter der Kundenstelle und Kassa bei der Österreichischen Verkehrskreditbank AG, die damals Tochter namhafter Großbanken und der heimischen Bundesbahn war. Durch die kurzfristige Absage des Leiters der ÖBB-Frachtenstundung wurde ich mit dem Aufbau der Bankstundungsabteilung betraut. Zu diesem Zweck absolvierte ich ein mehrwöchiges Trainee-Programm in der BAWAG, im Bankhaus Schöller in den Abteilungen Inlands- und Auslandszahlungsverkehr, Auslandsabteilung (Akkreditive), Kundenabteilung sowie Treasury und in der Deutschen Verkehrskreditbank in Frankfurt. 1971 wurde ich mit der Handlungsvollmacht ausgestattet und Leiter der Abteilung Bankstundung. In dieser Funktion war ich für die Aufnahme und den Ausbau ähnlicher Stundungsverfahren mit Privatbahnen (DTSG, ÖKOMBI) zuständig. Als Spezialbank ergaben sich immer mehr Aufgaben für die Bundesbahnen. Es wurde vor allem der Verrechnungsverkehr mit den diversen Stellen der ÖBB vermehrt aufgebaut. 1980 erhielt ich die Prokura und hatte in der Folge die Aufgabe, gemeinsam mit dem Österreichischen Verkehrsbüro zwei Zweigstellen zu gründen. 1986 wurde ich zum Leiter und Organisator der Außenstellen ernannt, darunter die Wechselstuben am Wiener Westbahnhof, am Südbahnhof und am Hauptbahnhof Salzburg. Zudem war ich Großkundenbetreuer der ÖBB. Beauftragt mit der Ausführung des Konzeptes EASYD'OR kam es im Rahmen der Konzeptionen zur Aufstellung von Sparbuchautomaten. Diese Selbstbedienungsmöglichkeit kam bei den KundInnen sehr gut an. Erspamisse an Personalaufnahmen können hiermit als bessere Zinsen an unsere KundInnen weitergegeben werden. Wir bieten SparerInnen gute Zinsen ohne lange Verhandlungen an, diese Selbstbedienungsautomaten haben eine niedrige Hemmschwelle und sind an Bahnhöfen situiert, wo sie für KundInnen auch einfach und schnell erreichbar sind und deshalb gerne angenommen werden. Wir führten als erste modeme Überweisungsautomaten an Bahnhöfen ein, die durch die Eingabe eines PIN-Codes vor Diebstahl schützen. 1999 beschlossen die ÖBB, ihren Anteil zu verkaufen, um sich mehr auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren. Die BAWAG erwarb die zum Verkauf stehenden Anteile. Seit 1999 bin ich Mitglied des Vorstandes der Österreichischen Verkehrskreditbank AG. Der Vertrag, der ursprünglich bis 2004 galt, wurde mittlerweile bis 2007 verlängert. Ich bin einer von zwei gleichberechtigten Vorstandsdirektoren und für das Passivgeschäft (Spareinlagen), die Außenstellen, den Einkauf und EDV zuständig. Die ÖVKB ist der erste Agent von Western Union, einer amerikanischen Gesellschaft, die weltweit ein System betreibt, das besonders rasch und unkompliziert internationale Überweisungen ermöglicht, ohne daß der/die EmpfängerIn ein Konto benötigt. Wir sind eine Nischenbank mit dem Konzessionsumfang einer Vollbank, wickeln jedoch vor allem den Zahlungsverkehr der Bundesbahnen ab (Cargo-Clearing, Factoring-Verfahren für Frachtzahlungen). Außerdem betreuen wir insgesamt 40.000 KundInnen im Sparbereich. Durch unsere engagierten MitarbeiterInnen und aufgrund der relativ kleinen Größe können wir sehr rasch und flexibel reagieren und uns damit auch unter den großen Instituten sehr erfolgreich behaupten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, gestellte Ziele und Aufgaben zu erreichen - sowohl beruflich als auch privat - und für Zuverlässigkeit und gute Leistung zu stehen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe das Handwerk praktisch von der Pike auf gelernt und mir damit ein grundlegendes umfangreiches Wissen über unsere Bank angeeignet. Damit habe ich maßgeblich zum Aufbau und Erfolg der Bank beigetragen. Ich sehe mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich versuche stets auf KollegInnen und KundInnen einzugehen. Es interessiert mich, warum jemand etwas braucht. Das gilt auch für den privaten Bereich. Ich bin jemand, der sich der Wünsche von Menschen, die ihm am Herzen liegen, annimmt. Ich denke auch, daß es wichtig ist, im Beruf Dinge, über die man spricht, einmal selbst gemacht zu haben. Dort wo ich nicht so sattelfest bin, berate ich mich bei Entscheidungen mit den jeweiligen ExpertInnen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Heiklere Fragen bedenke ich in Ruhe, berate mich mit den zuständigen Fachleuten und treffe dann schnell Entscheidungen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Engagement, Selbständigkeit, Loyalität. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es gibt für mich keine strikte Trennung von Beruf und Privatleben, und meine Familie nimmt regen Anteil an meinen beruflichen

Themen. Auch im Urlaub erreicht mich schon einmal ein dienstlicher Anruf. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Junge Menschen müssen heute um einiges flexibler sein, als ich es einst sein mußte. Jobs, vor allem gute Jobs, sind nicht mehr so leicht zu bekommen wie zu der Zeit, als ich begonnen habe, und müssen oft mehrmals gewechselt werden. Grundsätzlich rate ich, Berufs- und Auslandserfahrungen zu sammeln und kommunikativ auf die Menschen zuzugehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir konnten unsere Dividende auf 100 Prozent steigern und freuen uns über eine hohe Zufriedenheit unserer KundInnen, aber weitere Verbesserungen sind immer anzustreben. Mitte 2007 gehe ich wahrscheinlich in Pension, und bis dahin möchte ich noch ein paar laufende interessante Aufgaben erledigen und die Geschäfte der Bank erfolgreich weiterführen.

✱ Widmann Rudolf

● Zur Person

Beruf: Einzelhandelskaufmann in Pension. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Tabaktrafik Widmann, „Stüberl", 4240 Freistadt, Linzerstraße 8. Geboren - Datum, Ort: 21. April 1944, Sandl. Familienstand: Verheiratet mit Verena. Kinder: Rainer (1967). Eltern: Rudolf und Maria. Ehrungen: Silbernes Verdienstzeichen der Handelskammer, Silbernes Verdienstzeichen der Trafikanten. Hobbies: Elektronik, Hochfrequenztechnik, Reisen, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich verlebte eine wunderschöne Kindheit in Freistadt. Mein Vorbild war mein Vater, von dem ich gelernt habe, wie man mit Menschen umgeht, und der mir nach der Pflichtschule eine Schulbildung im kaufmännischen Bereich ermöglichte. Meine kaufmännische Lehre bei der Firma Georg Obermüller (Einzelhandel, Großhandel und Industrie) in Linz schloß ich 1961 mit Auszeichnung ab. Nachdem ich den Präsenzdienst in Salzburg abgeleistet hatte, arbeitete ich als kaufmännischer Angestellter in der Zollfreizone in Linz. Kurz nach meiner Einstellung war ich dort von 1963 bis 1964 als Betriebsleiter tätig. Nach diesem Jahr wechselte ich nach Freistadt. Ich begann eine Ausbildung als Fernsehtechniker am WIFI Linz und arbeitete nebenbei bei der Firma Schicho Fernseh- und Radiotechnik in Freistadt. Nachdem ich die Gesellenprüfung und 1964 schließlich die Meisterprüfung abgelegt hatte, wurde ich bei der Firma EWG als Meister angestellt. 1965 wurde ich Abteilungsleiter der Werkstätte für Radio- und Fernsehtechnik. Ich bildete Lehrlinge aus und erhielt schließlich die Position des Filialleiters. 1968 übernahm ich das Fotogeschäft der Firma Schicho, das ich bis 1975 führte. Danach war ich mit dem Aufbau des Speiselokals „Stüberl" beschäftigt und legte die Konzessionsprüfung für die Gastronomie ab. Nach sehr kurzer Bauzeit eröffnete ich im August 1976 mein Lokal. Im Jahr 1978 ging mein Vater in Pension, woraufhin ich seine Trafik übernahm. Das Fotogeschäft übergab ich der Firma Happy Foto, die hier in Freistadt ihr erstes Geschäft eröffnete. Die Trafik verlegte ich neben das Stüberl, um von der guten Lage an der Hauptstraße zu profitieren.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich finanzielle Sicherheit und Zufriedenheit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich durchaus als erfolgreich. Ich konnte meine Vorstellungen verwirklichen und meine Ziele erreichen, was mich sehr zufrieden macht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Vater lebte mir vor, was es bedeutet, sein Geld zu sparen und es sich so einzuteilen, daß man einen gewissen Lebensstandard halten kann. Der Wille zur Selbständigkeit und zur Unabhängigkeit war wesentlich, aber auch die Tatsache, Durchhaltevermögen zu beweisen, wenn es einmal nicht so gut lief - denn es geht immer weiter. Darüber hinaus bewies ich Mut zum Risiko, insbesondere bei Investitionen, zum Beispiel beim Bau meines Lokals. Wichtig waren auch Arbeitseinsatz und Fleiß. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich halte es für maßgeblich, bei Problemen abzuwarten, zu überlegen, und auch - wenn man Zeit hat - einmal eine Nacht darüber zu schlafen und erst am nächsten Tag zu entscheiden. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als die Schulden abbezahlt waren, ging es mir sehr gut, und ich konnte auch gelassener und ruhiger sein. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater Rudolf Widmann war sicherlich sehr prägend für meinen weiteren Lebensweg. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung wurde mir von Freunden und Kunden gezollt. Anerkennung zeigt sich darin, daß man akzeptiert und gegrüßt wird, daß man sozusagen keine Feinde hat. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In der Tabakwarenbranche ergeben sich Schwierigkeiten durch Schmuggel, die Preispolitik und durch Antiraucherkampagnen, die nicht wirklich zielführend sind. Wenn der Tabakpreis steigt, wird zwar die Gewinnspanne höher, doch der Kunde weicht auf Schmuggelware oder Billigsorten aus. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde als umgänglich, kommunikativ und gesellig gesehen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine enorm große Rolle. Ein gutes Betriebsklima, auf das ich immer höchsten Wert gelegt habe, ist wesentlich, um Erfolg zu erzielen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich wähle meine Mitarbeiter aus, indem ich mir einen persönlichen Eindruck verschaffe. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere sie durch Humor und durch Vorbildwirkung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Beständigkeit, denn das Unternehmen besteht jetzt schon seit über 30 Jahren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll sich ein Ziel stecken und dann, wenn es erreicht ist, das Leben umso mehr genießen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte das Leben weiterhin genießen, vor allem in Österreich Reisen unternehmen, frei und spontan sein. **Ihr Lebensmotto?** So wenig wie möglich sündigen, um so alt wie möglich zu werden.

✱ Wiedner Herbert

● Zur Person

Beruf: Betriebsschlosser. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeinde Marhof., 8510 Marhof 1. Geboren - Datum, Ort: 30. August 1957, Rainbach. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Jürgen (1980) und Tanja (1982). Eltern: Franz und Katharina. Mitgliedschaften: SPÖ, Eisstockverein, Schiclub, Hundesportverein u.a. Hobbies: Sport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Montageleiter Firma Rohrbau Graz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Betriebsschlosserlehre bei der Firma Humanic in Graz. Im Anschluß an die Lehrabschlußprüfung im Jahr 1976 leistete ich den Präsenzdienst ab, wechselte 1977 zur Firma Rohrbau Graz und war österreichweit auf Montagen tätig, 1994 wurde ich Betriebsratsvorsitzender und 1999 Montageleiter. Meine politische Laufbahn begann 1990 im Gemeindevorstand in der Funktion des Kassiers. 1995 übernahm ich die Führung der Ortspartei, und seit 2005 bekleide ich das Amt des Bürgermeisters der Gemeinde Marhof im Bezirk Deutschlandsberg.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg heißt für mich, für andere Menschen da zu sein und ihnen zu helfen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mit Sicherheit war mein Durchhaltevermögen ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Ich faßte bereits 1990 den Vorsatz, die Nummer eins in der Gemeinde zu werden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt derzeit noch einige Probleme bzw. Altlasten in der Gemeinde, die aufgearbeitet werden müssen. Ich bin jedoch optimistisch und überzeugt, daß wir diese Herausforderungen gemeinsam bewältigen werden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine wichtige Rolle, da sich alleine nichts bewegen läßt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Bei der Aufnahme von neuen Mitarbeitern lege ich großen Wert darauf, daß hier keine politische Entscheidung gefällt wird. Die fachliche Qualifikation muß gegeben sein; die Entscheidung für die Aufnahme wird in den Ausschüssen gemeinsam getroffen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind eine Wohnsitzgemeinde mit hoher Wohn- und Lebensqualität. Gleichzeitig positioniert sich unsere Gemeinde auch als Fremdenverkehrs- und Erholungsgebiet. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche gelingt mir besser als erhofft, nicht zuletzt deswegen, da ich eine verständnisvolle Frau an meiner Seite habe. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das Gemeinsame und das Miteinander sollten wieder mehr in den Vordergrund gerückt werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein großes Anliegen ist die Reaktivierung des Projektes Bad Sauerbrunn, das in den achtziger Jahren verworfen wurde. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

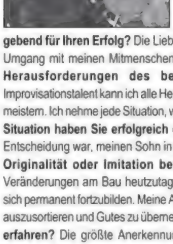
✱ Wieland Helmut

● Zur Person

Beruf: Baumeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Planungsbüro Wieland., 6971 Hard, Rheinstraße 10. Geboren - Datum, Ort: 15. September 1945, Krakaudorf. Familienstand: Verheiratet mit Marlies, geb. Dörler. Kinder: Isolde (1968), Claudia (1970) und Andreas (1974). Hobbies: Tennis, Bergsteigen, Schitouren, Jassen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß der Maurerlehre in der Steiermark entschied ich mich aufgrund der dortigen schlechten Arbeitssituation, in Vorarlberg Fuß zu fassen. Beim Unternehmen Josef Hinteregger sammelte ich meine ersten Berufserfahrungen. Nach dem Präsenzdienst kehrte ich in das Unternehmen zurück, wo ich im Fertigbetonteilwerk in Lauterach in der Zeichenabteilung eingesetzt wurde. Nach kurzer Zeit suchte ich eine neue Herausforderung und absolvierte die Bauhandwerkerschule, die ich mit der Baumeisterkonzession abschloß. Danach stellte ich beim Architekten Herr Mätzler in Bregenz mein Können unter Beweis und wechselte fünf Jahre später zum damals sehr bekannten Architekten Herr Leopold Kaufmann nach Dornbirn. Obwohl ich in jenem Unternehmen sehr gefordert wurde, hegte ich den Wunsch nach beruflicher Selbständigkeit. Im Jahre 1980 gründete ich mein eigenes Planungsbüro in Hard und konnte schon früh Erfolge verbuchen. Es ist die Abwechslung, die meinen Beruf interessant und vielseitig gestaltet, da ich einerseits Einfamilienhäuser, Gastronomiebetriebe und Wohnblöcke plane, andererseits öffentliche Gebäude, wie Schulen. Aber auch die Übernahme der kompletten Baukoordination zählt zu meinem Tätigkeitsfeld. In der heute sehr schnellebigen Zeit ist es oftmals nicht einfach, seine Bauherren zufriedenzustellen. Doch aufgrund der heutigen Kommunikationsmöglichkeiten und meines Improvisationstalents können wir diesem Umstand sehr gut entgegenwirken und genießen den ausgezeichneten Ruf eines Planungsbüros, in dem alles funktioniert.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe es als Erfolg, wenn ich am Abend mit meiner vollbrachten Arbeit zufrieden bin und mich die Leute mögen, egal wohin ich gehe. Verdienst ist wichtig, aber nicht das Um und Auf, der gute Kontakt zu den Menschen ist mir viel wichtiger. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Zurückblickend bin ich mit meinen Leistungen zufrieden, ich würde denselben Lebensweg auch ein zweites Mal beschreiten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Liebe zu meinem Beruf und mein aufrichtiger Umgang mit meinen Mitmenschen waren wesentlich. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mit meinem Improvisationstalent kann ich alle Herausforderungen problemlos angehen und meistern. Ich nehme jede Situation, wie sie sich mir bietet, gerne an. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die wichtigste und beste Entscheidung war, meinen Sohn in das Unternehmen miteinzubeziehen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Die Veränderungen am Bau heutzutage sind massiv, sodaß es erforderlich ist, sich permanent fortzubilden. Meine Aufgabe ist, Neues zuzulassen, Schlechtes auszusortieren und Gutes zu übernehmen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die größte Anerkennung sehe ich darin, daß 60 Prozent der Bauherren zu meiner Stammkundschaft zählen und immer wieder auf mich zurückkommen. Auch den guten Ruf, den mein Unternehmen genießt, werte ich als Anerkennung. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich habe das große Glück, daß ich in meinem Sohn einen sehr engagierten Mitarbeiter habe, dem ich immer mehr von meinen Aufgaben überlassen kann. Ich weiß, daß er das Unternehmen in meinem Sinne weiterführen wird, wenn

ich in zwei Jahren meinen wohlverdienten Ruhestand antreten werde. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Da wir ein kleines Unternehmen sind, können wir auf alle Wünsche und Anregungen unserer Kunden eingehen und sehr flexibel agieren. Weiters legen wir Wert auf eine gute Kommunikation und exaktes Arbeiten. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich habe ein gut funktionierendes Verhältnis zu meinen Mitbewerbern. Wir arbeiten teilweise sogar zusammen, indem wir uns gegenseitig Hilfestellungen geben und den Konkurrenzneid außen vor lassen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist das Um und Auf, anderen gegenüber fair zu bleiben und nicht mit der Brechstange durchs Leben zu gehen. Jede Entscheidung kommt irgendwann einmal im Leben zurück. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In beruflicher Hinsicht habe ich meine Ziele erreicht. Ich möchte in Zukunft weiterhin mit meiner Frau unseren gemeinsamen Hobbies Tennis und Bergsteigen nachgehen. Ich habe ein ausgefülltes Leben, im privaten wie im beruflichen Bereich, wie ich es mir immer gewünscht habe. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen!

✱ Wieltsch Gerd Peter

● Zur Person

Beruf: Repräsentant, Ideenlieferant. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Harmony line, Gerd Peter Wieltsch Handelsagentur., 9500 Villach, Jungnickelstraße 1/3. Geboren - Datum, Ort: 20. Jänner 1963, Villach. Familienstand: Verheiratet mit Andrea. Kinder: Isabell (1991) und Pia Marie (1995). Eltern: Maria und Peter. Besondere Vorfahren: Vater Peter Wieltsch: ÖBB Gewerkschaftsleiter Fahrdienst, Vizepräsident Konsum Österreich, Vizebürgermeister von Finkenstein, Träger des Goldenen Verdienstkreuzes der Republik Österreich. Hobbies: Schifahren, Radfahren, Laufen, Schwimmen, Fotografieren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule absolvierte ich eine Lehre zum Vermessungstechniker, die ich 1979 erfolgreich abschloß. Ich begann meine Berufslaufbahn bei den ÖBB, mußte aber relativ bald erkennen, daß mir in diesem Unternehmen im Hinblick auf eine Karriere nach meinen Vorstellungen Grenzen gesetzt waren. Ich hatte zwar sehr viele Freiheiten, war die rechte Hand eines Architekten und realisierte auch einige interessante Projekte. Trotzdem war ich mit dem Arbeitsumfeld und der schlechten Arbeitsmoral meiner Kollegen nicht sehr glücklich. Im Zuge einer Weltreise entdeckte ich 1985 meine Leidenschaft für die Fotografie. Ich war mit einer professionellen Ausrüstung unterwegs und brachte tolle Fotos von der Reise mit. Die Bilder kamen in meinem Bekanntenkreis überraschend gut an, und ich organisierte eine Ausstellung, die recht erfolgreich war. Kurz darauf sprach mich eine Firma an, die ich über meine Tätigkeit bei den ÖBB kannte. Ich erhielt den Auftrag, für ein Projekt Fotos zu machen. Daraufhin ging ich mit einem Fotounternehmen eine Partnerschaft ein und startete 1987 nebenberuflich als selbständiger Fotograf. Ich erhielt tolle Aufträge und verdiente außerdem sehr gut dabei. Das funktionierte einige Zeit prächtig, aber dann legten sich die ÖBB quer. Es könne nicht sein, daß ein Spitzenverdiener wie ich noch nebenbei Geld verdiene, und so wurde mir nahegelegt, das Unternehmen zu verlassen. Die ganze Aktion lief sehr unschön ab und war vom blanken Neid meiner Vorgesetzten getrieben. Im Sommer 1994 hatte ich die Nase voll und kündigte bei den ÖBB. Anschließend holte ich die Grundausbildung als Fotograf nach. Leider mußte ich mich auch von meinem bisherigen Partner Foto Felix trennen, da das Geschäft nach Klagenfurt übersiedelte und die Abwicklung daher sehr umständlich geworden wäre. Ich löste also selbst einen Gewerbeschein und gründete mit meiner Freundin eine KEG. Eines Tages bemühte ich mich um den Auftrag für eine Nobelhochzeit am Wörthersee. Meine Freundin meinte, daß ich dem Kunden die Fotos in einem besonderen Fotoalbum anbieten solle, um mich von den Mitbewerbern deutlich abzuheben und den Job zu erhalten. So fuhr ich nach Italien und kaufte 30 Alben im Wert von damals 100.000 Schilling ein. Ich erhielt den Auftrag und konnte damit diese Investition bezahlen. So fotografierte ich zwei Jahre lang jede Woche eine Hochzeit, betrieb dabei einen großen künstlerischen Aufwand und übergab meinen Kunden die Bilder in diesem exklusiven Fotoalbum. Schließlich tauchte die Idee auf, die Alben auch anderen Fotografen und Fotohändlern anzubieten. Ich reiste also ein wenig herum und präsentierte die schönen Stücke. Der relativ hohe Preis von über 3.000 Schilling schreckte zunächst viele Interessenten ab, doch dank meiner hohen Überzeugungskraft kauften sie schließlich doch. Diesen Handel betrieb ich nebenher, hauptberuflich war ich weiterhin als Fotograf unterwegs. Ich war hinsichtlich Qualität und Preis am oberen Niveau angesiedelt, doch mit dem Aufkommen der Digitalfotografie verlor ein gutes Foto immer mehr an Wert. Die Leute wollten einfach nicht mehr so viel Geld für einen Top-Fotografen ausgeben, die Aufträge gingen stark zurück. Ich hatte bis dahin den Bildern bei der Nachbearbeitung mit mühevoller Handarbeit den künstlerischen Schliff verpaßt, aber auch das verlor durch die Möglichkeiten der Bildbearbeitung am Computer zunehmend an Bedeutung. Dazu kamen noch einige persönliche Enttäuschungen, da ich als Kunstfotograf - trotz toller Erfolge und erfolgreicher Ausstellungen in Italien und Salzburg - in meiner Heimat Kärnten völlig ignoriert wurde. 1998 gab ich die Karriere als Künstler und Fotograf auf und konzentrierte mich gänzlich auf den Handel. Mit teilweiser Unterstützung durch meine Frau brachte ich mir die wirtschaftlichen und kaufmännischen Kenntnisse bei, die für den Betrieb einer Handelsagentur nötig sind. Heute beliefere ich Fotografen und Fotohändler mit tollen, exklusiven Produkten rund ums Thema Fotografie, darunter auch Eigenentwicklungen wie einer Mischung aus Album und Leporello. Man kann also auch im Handel durchaus kreativ sein.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, etwas bewegt zu haben. Mit meinen Fotos und Produkten hinterlasse ich Spuren bei den Menschen und setze mir auf diese Art ein kleines „Denkmal". Wenn die Kunden in 20 Jahren meine Bilder betrachten, in meinen Alben blättern und sich dann auch an mich erinnern, ist das ein schöner Erfolg für mich. Das ist mir viel wichtiger als der finanzielle Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich stehe immer zu 100 Prozent hinter dem, was ich mache. Speziell im Verkauf muß man auch aus Überzeugung zu seinen Produkten und Ideen stehen und darf nicht nur das schnelle Geschäft im Auge haben. Leider ist es schwierig, Außendienstmitarbeiter zu finden, die auch diese Philosophie vertreten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Habt mehr Selbstvertrauen und glaubt an euch! **Welche Ziele**

haben Sie sich gesteckt? Es ist nicht mein Lebensziel, als Handelsagent Tausende Kilometer pro Jahr abzuspulen, um meine Kunden zu besuchen. Hier möchte ich in Zukunft einiges umstruktunieren, um mehr Zeit für neue Projekte zu haben. Ich habe viele Ideen und brauche ständig neue Herausforderungen. **Ihr Lebensmotto?** Lauf nicht dem Geld nach, sondern verwirkliche dich als Person.

✱ Wiesenhofer Jürgen

● Zur Person

Beruf: Gastronom. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Apartment Gastro & Event GmbH., 1020 Wien, Obermüllnerstraße 2/c/6. Geboren - Datum, Ort: 15. März 1974, Weiz. Eltern: Irene und Johann. Schöpferische Akte: Kochbuch für behinderte/kranke Kinder (in Arbeit). Ehrungen: Auszeichnungen bei diversen Kochwettbewerben seit der Lehrzeit. Hobbies: Motorradfahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer von Progast-Catering, München.

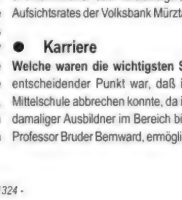
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1989 bis 1992 absolvierte ich die Lehre zum Koch im Haubenrestaurant Pedro's Landhaus in Niederösterreich. In der Folge ging ich nach München, wo ich verschiedene Stationen durchlief und erwarb als Schiffskoch Praxis bei Karibiktouren auf einem Luxusdampfer (Apollo Ship Candlers Miami). Zurück in München durchlief ich weitere Berufsstationen (Hotel Limmerhof, Bogenhauser Hof, Ecno Mark Catering Siemens Nixdorf, usw.). Dann entschied ich mich schließlich dazu, Catering Services auf beruflich selbständiger Basis anzubieten und gründete mit einem Partner den Betrieb Progast-Catering in München. Mittlerweile führe ich auch das Café-Restaurant-Catering apartment 02 in Wien. Wir decken den Party-Service-Bereich und den Kantinenbereich ab.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg verbinde ich hauptsächlich damit, unsere Gäste zu ihrer vollen Zufriedenheit zu bedienen. Wirtschaftlicher Erfolg stellt sich fast automatisch ein, wenn man seine Ideen engagiert umsetzt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In meinem Sinne sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich richte mein Tun dem Motto „Wir wollen anders als die anderen sein" aus. Unsere Gäste können bei uns beispielsweise die Küche betreten, wodurch wir Nähe zu ihnen schaffen. Ich bin immer auf der Suche nach neuen Ideen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich erwirtschaftete mein Startkapital für meine Unternehmungen aus eigenen Kräften, und darauf bin ich stolz. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Pedro Masana, mein Lehrherr, gab sich seinem Beruf voll hin, und diese Arbeitsfreude war für mich vorbildhaft. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Menschen, die einem beistehen, wenn es einem nicht so gut geht, sind unglaublich wichtig. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne Mitarbeiter gibt es keinen Erfolg. Nur wenn es den Mitarbeitern gut geht, geht es auch uns gut. Diese Wechselwirkung hat für mich große Bedeutung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ein Koch muß bei mir Probe kochen, ehe er bei uns zu arbeiten beginnt. Die berufliche Erfahrung spielt eine große Rolle. Auch einen Kellner kann man nicht nur nach dem Erscheinungsbild bewerten, sondern erst im Laufe der Praxis. Wie der Mensch lebt, so arbeitet er, das zeigt sich immer wieder. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich bin ein bemühter Ansprechpartner und für alle Fragen da. Auch bin ich mir nicht zu schade, anzupacken, wenn Not am Mann ist. Wir unternehmen auch hin und wieder gemeinsam etwas. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich bin ein respektvoller Teamleader und dringe nicht in die Privatsphäre meiner Mitarbeiter ein. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir decken mit unserer Speisekarte ein breites Angebot ab: asiatische und Wiener Spezialitäten sind ebenso vertreten wie etwas ausgefallenere Gerichte und Kreationen. Wir liefern Speisen zu Veranstaltungen, veranstalten aber auch eigenhändig Events. Wir geben zum Beispiel Speisen nicht auf eine einzige Vorlagenplatte, sondern servieren sie individuell. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Der Mitbewerb belebt das Geschäft. Der Austausch interessiert mich immer, denn ich bin ein offener Mensch. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** In meiner freien Zeit erhole ich mich bei Touren mit dem Motorrad. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich lerne täglich aus Impulsen meines Umfeldes. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich selbst schreibe meine Ziele nieder und reflektiere sie regelmäßig, und das würde ich auch einem jungen Menschen empfehlen. Wichtig ist der Wille, diese Ziele zu erreichen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte weiterhin im Gastronomiebereich neue Projekte starten. Wir arbeiten gerade an einem Kochbuch für behinderte Kinder, und ich kann mir auch eine praktische Kooperation in dieser Hinsicht vorstellen. **Ihr Lebensmotto?** Alles außer-gewöhnlich!

✱ Wieser Wolfgang



● Zur Person

Beruf: Gold- und Silberschmied, Juwelier. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Goldschmiede Wolfgang Wieser., 8700 Leoben, Timmersdorfergasse 1. Geboren - Datum, Ort: 8. Juni 1962, Knittelfeld. Familienstand: Verheiratet mit Irene. Kinder: Beatrix (1992), Barbara (1994) und Michaela (2001). Mitgliedschaften: Schlaraffia an der Leuben, Leoben. Hobbies: Radfahren, Laufen, Jagd. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Mitglied des Innungsausschusses der Uhrmacher, Gold- und Silberschmiede und Juweliere, gerichtlich beeideter und zertifizierter Sachverständiger, geprüfter Edelsteinberater, Mitglied des Aufsichtsrates der Volksbank Mürztal-Leoben

● Karriere

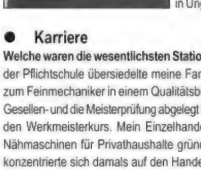
Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ein für mich entscheidender Punkt war, daß ich mit Zustimmung meiner Eltern die Mittelschule abbrechen konnte, da ich mich zu anderem berufen fühlte. Mein damaliger Ausbildner im Bereich bildnerische Erziehung, der Ordensbruder Professor Bruder Bernward, ermöglichte mir die dreieinhalbjährige Ausbildung

zum Gold- und Silberschmied in der Abtei Seckau bei Knittelfeld, die ich 1976 begann. 1983 leistete ich meinen Präsenzdienst in Zeltweg ab. Aufgrund meiner sportlichen Leistungen kam ich ins Bundessportzentrum der HSNS (Heeressport- und Nahkampfschule) in der Südstadt. Nach der Beendigung meiner sportlichen Karriere wechselte ich wieder in meinen erlernten Beruf und legte 1986 die Meisterprüfung als Gold- und Silberschmied ab. 1988 eröffnete ich das Geschäft Goldschmiede Wieser in der Sauergasse in Leoben, 1997 erfolgte der Wechsel an die heutige Geschäftsadresse.

● Zum Erfolg

Was bedeutet Erfolg für Sie persönlich? Der größte Erfolg wäre es, ausreichend Zeit für meine Familie und meine privaten Interessen erübrigen zu können. Aufgrund der vielen Anforderungen ist das leider nicht immer möglich. Die Treue unserer Kunden, oft über Generationen hinweg, sehe ich ebenfalls als Erfolg an. Wenn nur einige der von mir gefertigten Schmuckstücke der nächsten oder übernächsten Generation erhalten bleiben, habe ich etwas hinterlassen, in dem ich weiterlebe. Das wäre ein großer Erfolg für mich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich nicht, da aufgrund des Zeitmangels noch viele Aufgaben auf ihre Bewältigung warten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Eine gewisse Konsequenz und ein absoluter Arbeitswille sind Grundvoraussetzungen, um erfolgreich zu sein. Auch die Liebe zum Beruf hat dazu viel beigetragen, da die Schmuckerzeugung ein sehr emotionelles Handwerk ist. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Mittelschule zu verlassen und mich dem Berufsleben zuzuwenden, war eine wichtige und folgenreiche Entscheidung. Letztendlich hat sie sich auch als richtig erwiesen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** In der Branche der Schmuckerzeugung spielen Emotionen eine große Rolle, und Originalität ist dabei ein sehr wichtiger Faktor. Viele Kunden wünschen sich unverwechselbare Einzelstücke oder lassen sich Schmuck nach eigenen Vorlagen fertigen, deshalb entscheide ich mich für die Originalität. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Diesbezüglich war mein Vater eine sehr wichtige Person. Seine Entscheidung, meinen frühzeitigen Abgang von der Mittelschule zu akzeptieren, war für meine Laufbahn entscheidend. Auch mein Lehrherr, Professor Bruder Bernward, hat meine Kreativität stets gefördert und mir großen Spielraum in künstlerischer Hinsicht gewährt. Dadurch hat auch er meinen Werdegang positiv beeinflußt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Zufriedenheit meiner Kunden ist die größte Anerkennung meiner Arbeit. Wenn ich zum Beispiel höre, daß von mir gefertigte Schmuckstücke bei Anlässen wie dem Opernball getragen werden und Beachtung finden, freut es mich sehr. **Welche Probleme in Ihrer Branche sehen Sie als ungelöst?** Ein Problem besteht im Mangel an geeignetem Nachwuchs für das Gewerbe der Gold- und Silberschmiede. Es gibt aber auch zu wenige Lehrstellen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Da muß man zwischen den Bereichen der Werkstatt und des Verkaufs unterscheiden. Für den Beruf als Gold- und Silberschmied sind in erster Linie die Freude am Beruf und künstlerische Begabung die Voraussetzungen. Für unsere Mitarbeiter im Verkauf ist es wichtig die Kunst des Bedienens zu beherrschen und den Wünschen der Kunden stets offen zu begegnen. Fachkompetenz und die Liebe zu unseren Produkten sind ebenfalls gefragt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich versuche meinen Mitarbeitern selbst ein gutes Beispiel zu geben. Natürlich ist eine gute Bezahlung wichtig, aber auch das gute Betriebsklima ist eine Motivation. **Welches sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Eine der Stärken liegt darin, daß wir ein Familienbetrieb sind. Ich sehe mich selbst in erster Linie als Handwerker, nicht als Geschäftsmann. Unser umfangreiches Angebot unter dem Motto „Alles ist möglich", die Flexibilität unserer Werkstätte und unsere Serviceleistungen sind weitere Faktoren, die zu unserem Erfolg beitragen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir begegnen einander mit gegenseitiger Akzeptanz. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da auch meine Gattin im Betrieb tätig ist, lassen sich die beiden Bereiche oft sehr schwer trennen. Dieses Problem ist nur durch beidseitige Toleranz zu lösen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Durch meine Tätigkeit als gerichtlich beeideter und zertifizierter Sachverständiger ist eine laufende Fortbildung notwendig. Diese erfolgt meistens durch Kurse. Aber auch für die Arbeit in der Schmuckherstellung ist laufende Weiterbildung nötig. Zusammenfassend kann man sagen, daß ein ständiges Lernen erforderlich ist, wofür ich jährlich ungefähr drei Wochen verwende. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mein Rat ist der, das Handwerk in seiner Wertigkeit wieder höher einzuschätzen und den Beruf nicht nur nach den Verdienstmöglichkeiten zu wählen. Um erfolgreich zu sein, ist es auch wichtig, ein einmal angepeiltes Ziel mit Konsequenz und Ausdauer zu verfolgen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein großes Ziel besteht darin, mehr Freiraum für mich und meine Familie zu haben. Mehr Zeit für berufliche Experimente zu finden, ist ein weiteres Ziel, das es zu erreichen gilt. Meine Gesundheit zu erhalten, hat natürlich ebenfalls eine sehr hohe Priorität. **Ihr Lebensmotto?** Verdienen kommt von Dienen.

✱ Wimmer Rudolf



● Zur Person

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: MR-TEXMA Handels-GmbH., 4600 Wels, Linzer Straße 200. Geboren - Datum, Ort: 15. Oktober 1946, Hofkirchen im Mühlkreis. Familienstand: Verheiratet mit Hynghee. Kinder: Bernhard (1965), Alexandra (1970), Birgit (1989) und Roland (1992). Eltern: Berta. Hobbies: Schifahren, Wandern, Gartenarbeit. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführung in eigenständigen Unternehmen in Ungarn und Rumänien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule übersiedelte meine Familie nach Wels, wo ich eine Lehre zum Feinmechaniker in einem Qualitätsbetrieb absolvierte. Nachdem ich die Gesellen- und die Meisterprüfung abgelegt hatte, absolvierte ich in Abendkursen den Werkmeisterkurs. Mein Einzelhandelsunternehmen Rudolf Wimmer - Nähmaschinen für Privathaushalte gründete ich im Jahre 1971. Die Firma konzentrierte sich damals auf den Handel mit Haushaltsnähmaschinen und Nähzubehör. Mitte der achtziger Jahre erfolgte schrittweise eine Verlagerung zum Handel mit Industrienähmaschinen. 1988 wurde mit dem Export nach Jugoslawien - das damals größte Bekleidungs-/Textilland Europas - eine neue Ära eingeleitet. 1989 erfolgte die Umgründung des Einzelunternehmens in die Kapitalgesellschaft der jetzigen Form, und ein Jahr später wurde aufgrund des Platzmangels im gemieteten Büro in der Innenstadt mit dem Bau eines Betriebs- und Wohngebäudes in der Linzer Straße begonnen. Von 1990 bis 1991 erfolgte

durch die Gewinnung einiger ehemaliger Ostblockstaaten - vor allem der Tschechoslowakei und Ungarn - als Absatzmärkte eine Risikostreuung. 1991 wurde der Betriebsteil des Gebäudes fertiggestellt und bezogen, und die bis zu diesem Zeitpunkt weit verstreuten Lager im Raum Wels konnten in diesem Betriebsgebäude zusammengelegt werden. 1992 wurde der Handel mit Standardzubehör für Bekleidungsmaschinen als zweites Standbein forciert. Weiters wurde im Jahre 1992 ein Grundstück mit Haus in Budweis erworben, um den tschechischen Markt besser und effizienter betreuen zu können. 1993 erfolgte durch den Vertrieb von CAD/CAM-Systemen eine Ergänzung und eine Abrundung unserer Produktpalette. In Budweis wurde statt der Sanierung des erworbenen Hauses mit der Projektierung und Fertigstellung eines neuen, repräsentativen dreistöckigen Hauses begonnen, in Folge wurde auch das Nachbarhaus erworben. Gleichzeitig wurde ein Geschäftslokal angemietet, um schon früher und besser auf die Kundenwünsche am tschechischen Markt eingehen zu können. Ebenso in diesen Zeitraum fiel die Gründung der Firma Wimmer d.o.o in Zagreb, um die Bedürfnisse des ehemaligen Jugoslawiens besser abzudecken. Im Jahr 1994 erfolgte die Fertigstellung des Neubaues in Tschechien mit Ausstellungsraum, und 1995 die Erweiterung des bestehenden CAD-Spektrums durch Designsysteme, Sticksoftware und neuartige Farbvariationsprogramme.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Teilerfolge zu realisieren, um die Verwirklichung der nächsten Ziele motiviert und mit Freude und Kraft anzugehen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich kann auf eine erfolgreiche berufliche Vergangenheit zurückblicken und verfüge heute in einer schwierigen Branche über ein florierendes Unternehmen und eine gute Eigenkapitalausstattung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es war wesentlich, Schritt für Schritt und gut überlegt zu handeln, Märkte zu erkennen und schon früh in den heutigen Beitrittsländern bzw. Schwellenländern zu investieren und Geschäftspartner und -freunde zu finden. Meine Innovationskraft und Flexibilität, mein persönlicher Einsatz und meine Bereitschaft, mehr zu leisten, waren ebenso Erfolgsfaktoren. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** In den Kriegswirren im ehemaligen Jugoslawien besuchte ich meine dortigen Kunden, was viele meiner Kunden mit Ver- und Bewunderung wahrnahmen und mit Dankbarkeit honorierten. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität hat mich immer weiter getragen und schlußendlich erfolgreich gemacht. Ich hatte für nahezu alle Probleme Lösungen parat, was meine Kunden besonders schätzten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Daß ich auch im Ausland Anerkennung und Wertschätzung erhalten durfte, hat mich besonders gefreut. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Mitarbeiter sind ausgesuchte Fachkräfte, die in deren jeweiligen Aufgabenbereichen mitverantwortlich agieren. Dazu bedarf es einer kooperativen Mitbestimmung und einer effizienten Personalkontrolle. Mit ausländischen Lieferanten versuchen wir meist, ein Generalimport-Abkommen zu treffen und unsere Exportländer als exklusive Länder für uns zu sichern. Es werden nur jene Lieferanten ausgewählt, deren Konditionen, Qualität, Lieferfähigkeit und Termintreue passen. Wir sind stets bemüht, unseren Kunden eine reichhaltige Produktpalette anzubieten und diese einheitlich und möglichst herstellerunabhängig zu gestalten. Unser Kundenkreis umfaßt sowohl Endverbraucher in der Bekleidungsbranche als auch Zwischenhändler. Unseren Kunden im benachbarten Ausland werden zumeist auch besondere Serviceleistungen im Hinblick auf deren Finanzierung angeboten. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Fertigung von und der Handel mit Maschinen und Anlagen für die Bekleidungsindustrie sind unsere Hauptgeschäftsfelder. Ob Lege-, Näh-, Wasch- und Reinigungsmaschinen, Geräte für die Bügelei, wie Bügeltische und Bügelpressen, oder Computer- und Designsysteme, bei uns bleiben keine Wünsche und Lösungen unerfüllt. Auch können wir im Servicebereich und mit dem riesigen Ersatzteillager, auch für Gebrauchtmaschinen, punkten. Beratung steht bei uns an erster Stelle. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da meine Frau ebenfalls im Unternehmen tätig ist, versuchen wir, die nötigen Erholungspausen gemeinsam zu nutzen - was auch auf Geschäftsreisen der Fall sein kann. Ich habe meinen Beruf immer gerne und mit Begeisterung ausgeübt, und Streß kann genauso positiv empfunden werden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll nicht den schnellen Erfolgen nachlaufen - steter Tropfen höhlt den Stein. Von nichts kommt nichts, dieser alte Spruch hat auch noch heute Gültigkeit. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Eine Produktneuheit soll demnächst in Österreich verstärkt vertrieben werden. Ich selbst möchte noch einige Jahre die Unternehmen weiterführen, auf die Anforderungen des Marktes reagieren und die Firmen dorthin entwickeln.

✱ Windholz Gerhard

„Mein Rat an die kommende Generation lautet, sich so viele Fremdsprachen wie nur möglich anzueignen."

● Zur Person

Beruf: Gastronom. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Rasthaus und Partyservice Zur Alten Mauth Windholz KEG., 7100 Neusiedl am See, Eisenstädterstraße 205. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Kurt (1977). Schöpferische Akte: Mitwirkung bei der Entstehung (Rezepte Burgenlands) von Wagner/Plachutta: Das Kulinarische Erbe Österreichs. Ehrungen: Großes Ehrenkreuz des Landes Burgenland, Großes Ehrenzeichen der Stadt Neusiedl am See, Goldene Verdienstmedaille der Burgenländischen Wirtschaftskammer. Mitgliedschaften: Obmann des Fußballvereines SC 1919 Hagebau Kolar Neusiedl am See, Sportschützenverein Burgenland Nord. Hobbies: Segeln.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Koch, die ich 1967 mit der Lehrabschlußprüfung beendete. Anschließend war ich ein Jahr in der Schweiz als Saisonarbeiter tätig. Aus familiären Gründen trat ich dann in den elterlichen Betrieb ein, in dem ich seither tätig bin. Zehn Jahre war ich auch Pächter des Seerestaurants Neusiedl am See. 1990 legte ich die Meister- und die Küchenmeisterprüfung ab - der Küchenmeister ist die oberste Stufe der Ausbildung, die ich als Koch erreichen konnte. Seit meiner Jugend bekleidete ich Funktionen in der Burgenländischen Wirtschaftskammer, zu Beginn war ich Obmann der Jungen Gastwirte, später dann Obmannstellvertreter und Obmann im Fachausschuß. In dieser Funktion fungierte ich jahrelang als Prüfer bei den verschiedenen Prüfungen im Gastgewerbe. Dadurch war es für mich Pflicht, mir erhebliches Fachwissen anzueignen. Seit 20 Jahren - damals war mein Betrieb der erste im Bezirk - bin ich im Catering tätig, und seither hat sich dieses Standbein sehr gut entwickelt. Mein Betrieb ist weniger vom Tourismus abhängig, da ich ein treues Stammpublikum für mich gewinnen konnte. Derzeit beschäftige ich sechs Mitarbeiter.

Copyrighted material

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg heißt für mich, meinen Betrieb wirtschaftlich gesund zu führen und meine Gäste zu einem Großteil als Stammgäste zu gewinnen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Bei allen Höhen und Tiefen, die ich im Laufe der Jahre durchgemacht habe, sehe ich mich durchaus als erfolgreich, da ich viele Stammgäste für meinen Betrieb begeistern konnte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin immer auf die Wünsche meiner Gäste eingegangen, der gute Kontakt zu meinen Gästen stand stets im Vordergrund. Auch erachte ich gute langjährige Mitarbeiter als Voraussetzung für beruflichen Erfolg. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich identifiziere mich mit meinem Beruf, nehme daher Herausforderungen optimistisch an und versuche, das Beste aus ihnen zu machen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, ins Cateringgeschäft einzusteigen, war eine erfolgreiche, da dadurch die Auslastung des Betriebes wesentlich gesteigert wurde. Ich habe diesen Geschäftszweig so sehr ausgedehnt, daß ich heute auch große Veranstaltungen als Caterer betreue. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Die hervorragenden Lehrer an der Berufsschule in Waldegg haben meine Laufbahn geprägt. Sie haben mich damals alles Notwendige gelehrt und meine Liebe zum Beruf dadurch vergrößert. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich genieße sowohl bei meinen Kollegen als auch bei meinen Gästen hohe Anerkennung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Durch meine Tätigkeit als Obmann des Fachausschusses in der Wirtschaftskammer bin ich immer wieder mit Problemen unserer Branche konfrontiert worden. Als eines der größten Probleme sehe ich den Einbau von Fettabscheidern in bestehende Betriebe. Durch den komplizierten Einbau der Zu- und Ableitungen entstehen Kosten, die manchen Betrieb an den Rand des Ruins bringen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde als geradliniger und offener Mensch gesehen, der seine Meinung direkt vertritt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter sind selbstverständlich zu einem großen Teil für den Erfolg des Unternehmens verantwortlich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In einem persönlichen Gespräch mache ich mir ein Bild vom Bewerber. Wenn ich der Meinung bin, daß er in unser Team paßt, stelle ich ihn ein, und nach kurzer Zeit merke ich ohnedies, ob meine Entscheidung richtig oder falsch war. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Die Bezahlung meiner Mitarbeiter erfolgt über dem Kollektivvertrag. Ich überlasse meinen Mitarbeitern zum großen Teil die Planung ihrer Arbeitszeiten, wodurch ich mir ein kollegiales, homogenes Team geschaffen habe. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich werde von meinen Mitarbeitern als korrekter Chef gesehen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Durch die hohe Flexibilität in der Küche und im Service habe ich mir ein großes Stammpublikum geschaffen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Das Verhältnis zu meinen Kollegen ist freundschaftlich. Wir treffen uns regelmäßig zum Erfahrungsaustausch und helfen uns fallweise gegenseitig aus. Bei größeren Veranstaltungen binde ich stets die Kollegen der Region ein. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Der Beruf geht nahtlos in das Privatleben über, da meine Frau auch im Betrieb beschäftigt ist. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Meine Weiterbildung erfolgt laufend. Einerseits widme ich mich der Fachliteratur, andererseits halte ich auch Kontakt zum anerkannten Gourmetjournalisten Christoph Wagner. Ich bin ein Sammler von Kochbüchern. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** In meiner Branche wird der Erwerb von Fremdsprachen immer wichtiger. Daher lautet mein Rat an die kommende Generation, sich so viele Fremdsprachen wie nur möglich anzueignen, um mit dem Gast in seiner Sprache kommunizieren zu können.

✶ Windtner Leopold Dr.

● Zur Person

Funktion: Generaldirektor, Vorsitzender des Vorstandes. Tätig bei: Energie AG., 4020 Linz, Huemerstraße 21. Geboren - Datum, Ort: 30. August 1950, St. Florian bei Linz. Familienstand: Verheiratet mit Margarethe. Kinder: Astrid (1979), Barbara (1980) und Gundula (1984). Eltern: Leopold und Barbara. Ehrungen: Goldenes Verdienstzeichen des Landes Oberösterreich, Goldenes Landessportehrenzeichen, Verleihung des Titels „Konsulent für das Sportwesen". Mitgliedschaften: Präsident des Verbandes der E-Wirtschaft Österreich, Präsident Union Oberösterreich von 1989 bis 1996, Präsident Oberösterreichischer Fußballverband seit 1996, Vizepräsident Österreichischer Fußballbund seit 1999, Obmann St. Florianer Sängerknaben seit 1996. Hobbies: Sport, Schifahren, Laufen, Obstbau.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs mit meinem Bruder auf der elterlichen Landwirtschaft in St. Florian bei Linz auf, besuchte in meinem Heimatort die Volks- und Hauptschule und war in dieser Zeit auch als Ministrant und Jungscharführer tätig. Nach der Matura an der Handelsakademie Linz absolvierte ich das Studium an der Hochschule für Welthandel, wo ich spondierte. Nach meiner Promotion an der Wirtschaftsuniversität Wien folgten Auslandsaufenthalte in Kanada und 1974 in Südafrika, wo ich erste Projektarbeiten in der Praxis ausführen konnte. Den Kontakt zu meiner Heimatgemeinde St. Florian hatte ich stets gehalten, in den Jahren 1979 bis 1985 fungierte ich als Vizebürgermeister meiner Heimatgemeinde und danach, von 1985 bis 1995, bekleidete ich nebenberuflich das Amt des Bürgermeisters von St. Florian. Erste berufliche Erfolge konnte ich nach Abschluß des Studiums bei der Handelskammer Oberösterreich verzeichnen, später wechselte ich zur Oberösterreichischen Kraftwerke AG (OKA), aus der dann die Energie AG hervorging. Zunächst war ich als Abteilungsleiter für die OKA tätig, mit 1. November 1994 wurde ich an die Spitze des Unternehmens gerufen. 1995 legte ich das Bürgermeisteramt in meiner Heimatgemeinde zurück und fungiere nun seit elf Jahren als Generaldirektor und Vorstandsvorsitzender der neu ausgerichteten Energie AG in Linz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich werte es als Erfolg, ein klar formuliertes und determiniertes Ziel effizient zu realisieren und daraus resultierende Zufriedenheit zu erlangen. Wesentlich ist, dabei die kaufmännischen und die moralisch-ethischen Grundsätze einzuhalten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich konnte in den elf Jahren meiner Tätigkeit im Konzern das Unternehmen vom ursprünglichen Stromversorger zu einem

Infrastrukturunternehmen mit zentraleuropäischer Bedeutung ausbauen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wesentlich war meine Fähigkeit, Menschen zum Erfolg zu motivieren. Im Rahmen der Neupositionierung der Energie AG wurden unternehmenspolitische Grundsätze als klare Leitlinien für die Zukunft erarbeitet. Schon in der Entstehungsphase wurden alle Mitarbeiter in den Gestaltungsprozeß eingebunden, wodurch die Identifikation mit dem Konzern erheblich gesteigert werden konnte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Wir meisterten die Liberalisierung der Strommärkte bestens, die zunächst eine existenzbedrohende Situation darstellte. Wir haben diese Herausforderung brillant bewältigt und können nun eine exzellente Performance in den Erträgen verzeichnen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Mannschaft muß wissen: Geht es ans Meer, oder geht es in die Berge? Ein sicheres und gesundes Arbeitsumfeld, Weiterbildung und Personalentwicklung fördern die Motivation und Qualifikation unserer Mitarbeiter. Vorbildwirkung, Teamgeist und offener Wissens- und Informationsaustausch zeichnen unsere Führungskräfte aus. Ein gutes und kollegiales Arbeitsklima ist ein wichtiger Beitrag zu unserer Unternehmenskultur. Versorgungssicherheit und verantwortungsbewußter Umgang mit den Ressourcen tragen maßgeblich zur Entwicklung des Wirtschaftsstandortes und zur Lebensqualität in Oberösterreich bei. Wir sind ein wichtiger oberösterreichischer Arbeitgeber, übernehmen Verantwortung für die Ausbildung junger Menschen und unterstützen Bildung, Kultur, Soziales und Sport. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Man sieht mich sicher nicht als Abenteurer - ich werde als verantwortungsvoller Manager geschätzt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Zufriedenheit unserer Kunden ist der Maßstab für unser Handeln. Wir streben dauerhafte, auf Vertrauen basierende Kundenbeziehungen an und bauen unseren Ruf als kompetenter und zuverlässiger Partner ständig weiter aus. Schwerpunkte sind dabei umfassende Qualitätsorientierung, höchstmögliche Sicherheit und bester Servicestandard in allen Geschäftsbereichen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich bin mittlerweile international ein angesehener Partner, auch für die ganz Großen, zum Beispiel in Deutschland und Frankreich. Aber auch die biblische Weisheit wende ich an: Auf einen groben Klotz gehört ein grobes Beil. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Für 2006 streben wir die Umsatzmilliarde an. Die unternehmenspolitischen Grundsätze umfassen eine richtungsweisende Vision und Mission sowie das Leitbild mit den Themen „Konzern", „Kunden", „wirtschaftliche Ziele", „Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter" und „gesellschaftliches Umfeld". Sie stellen die Basis für die zukünftigen Strategien des Konzerns Energie AG dar. Wir sind der führende oberösterreichische Infrastrukturkonzern in unserem Kerngeschäft Energie, Wasser und Entsorgung. Unsere Marktgebiete liegen schon heute in Österreich, Süddeutschland, Tschechien, Ungarn und der Slowakei. Rumänien entwickelt sich auch für uns zu einem Zukunftsmarkt. Das Projekt Power Play steht vor der Umsetzung; Ziel ist, den Umsatz bis 2015 zu verdoppeln. **Ihr Lebensmotto?** Nie die Wurzeln vergessen und aus jedem Tag etwas machen.

✱ Winiwarter Reinhard

● Zur Person

Beruf: Marketingspezialist. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: SMA - Standort Marketing Agentur GmbH., 1010 Wien, Rotenturmstraße 17. Geboren - Datum, Ort: 28. September 1971, Krems. Eltern: Karl und Anna. Mitgliedschaften: Management-Club. ACSC. Hobbies: Arbeit, Sport. Oldtimer. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer des Tochterunternehmens Fishmedia, Initiative Stadtmarketing.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HAK-Matura 1991 in Krems verspürte ich sofort den Wunsch, ins Berufsleben einzusteigen, sodaß ich eigentlich nie daran dachte, zu studieren. Ich trat zunächst in die Firma Wittmann ein, einem Unternehmen mit einem sehr hohen Exportanteil. Ich fungierte dort vier Jahre lang als Assistent der Geschäftsführung und lernte dadurch relativ früh ein sehr anspruchsvolles Gebiet kennen. Aufgrund der Auslandsaktivitäten des Unternehmens wurde mir auch ein sehr interessantes Arbeitsumfeld geboten, das z.B. Dienstreisen umfaßte. Da dieses Familienunternehmen sehr hierarchisch geführt wurde, war eines Tages der Punkt erreicht, wo ich über eine bestimmte Position nicht hinauskam. So verließ ich die Firma Wittmann, um zur Planung eines großdimensionierten Shopping-Centers in Krems zu wechseln. Herr Alexander Bühl, der Eigentümer dieses Einkaufszentrums, holte mich damals nach Krems, weil er einen Partner für die Managemententwicklung suchte. Fünf Jahre lang führte ich das operative Management des Hauses, sodaß ich die Branche der Handelsimmobilien und den Bereich der Shopping-Center sehr intensiv kennenlernen durfte. In dieser Zeit wurde die Idee geboren, mich mit einem eigenen Unternehmen der Marketingberatung und -konzeption speziell für Handelsimmobilien zu widmen. Wir positionierten unser Unternehmen, das wir 2002 gründeten, genau in diese Lücke hinein. Seither konnten wir uns als sehr spezialisierter Anbieter der Abwicklung von Kommunikations- und Servicedienstleistungen für größere Einkaufszentren etablieren. Das Unternehmen war in Krems gegründet worden und wurde 2005 nach Wien übersiedelt, da wir hier näher an den entsprechenden Entscheidungsträgern liegen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg habe ich, wenn ich eine Idee, die geboren und umgesetzt wird, zum Funktionieren bringen kann. Erfolgreich sind Ideen, die in die Praxis umgesetzt wurden und dort weiterleben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich auf einem erfolgreichen Weg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß in erster Linie mein Einsatz ausschlaggebend war. Wenn ich eine Unternehmensidee habe, dann setze ich sie konsequent um. Es gehört auch dazu, zuweilen etwas einstecken zu können. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich denke, daß ich noch immer auf dem Weg, in einer Aufbauhase bin. Ich habe mit dem Unternehmen noch einiges vor und möchte mich nicht auf einem vermeintlichen Erfolg ausruhen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die grundsätzliche Entscheidung, mein eigenes Unternehmen zu gründen und so von meinem Know-how zu profitieren, war zweifellos die einzig richtige. Richtig entschieden habe ich aber auch jeweils dann, wenn es darum ging, Mitarbeiter auszuwählen und das richtige Team zusammenzustellen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Herr Dipl.-Ing. Hofer, der Geschäftsführer der Firma Wittmann, war für mich sowohl Vorbild als auch Mentor und Förderer zu einem Zeitpunkt, da ich als Berufseinsteiger noch keinerlei Erfahrungen gesammelt hatte, und dafür bin ich ihm noch heute dankbar. Er hatte einen ähnlichen Zugang zum Business, eine direkte und gerade Art, die schnell zum Ziel führt.

Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Wir sind in einer Branche tätig, in der unsere Dienstleistung ganz neu ist. Unsere Problematik besteht daher darin, daß es den potentiellen Kunden noch nicht immer klar ist, welchen Nutzen sie aus unserer Dienstleistung ziehen können. Doch arbeitet hier die Zeit für uns. Weiters stellt sich auch noch oft die Frage der Finanzierung, wo nicht immer klar ist, ob unsere Leistungen von seiten des Betreibers oder von seiten des Mieters zu bezahlen sind. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Einerseits müssen Bewerber natürlich gewissen fachlichen Anforderungen entsprechen, andererseits verlasse ich mich auch auf meinen persönlichen Eindruck in bezug auf die Motivation des Bewerbers. Es gibt eine Probezeit, in der das gegenseitige Verständnis geprüft werden kann. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** In erster Linie motiviere ich sie, indem ich das vorlebe, was ich von ihnen erwarte. Jeder meiner Mitarbeiter weiß, daß ich nie etwas verlangen würde, was ich nicht auch selber zu leisten gewillt bin, und daß ich selbst mein größter Kritiker bin. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich denke, meine Mitarbeiter sehen mich als jemanden, der rasch Entscheidungen trifft, für manche vielleicht auch zu rasch. Sie wissen aber auch, daß ich jemand bin, der sich mit ihnen wirklich auseinandersetzt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Erstens arbeiten wir in einer Nische, in der unser Know-how gebündelt wird, und zweitens verfügen wir über hervorragende Mitarbeiter, die einen außerordentlichen Einsatz bei der Realisierung von Projekten zeigen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Natürlich gibt es Mitbewerber, doch füllen wir insofern eine Marktlücke, als wir uns auf eine Dienstleistung spezialisiert haben, die bei der Konkurrenz nur ein Gebiet von vielen ist. Daher haben wir hier einfach einen tiefergreifenden Zugang zu unserer Thematik. Wir verhalten uns anderen gegenüber offen, fair und kollegial und zuweilen auch beobachtend. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Der Beruf beschäftigt mich schon den größten Teil meines Lebens, sodaß mein Privatleben in den letzten Jahren sicherlich zu kurz gekommen ist. Aber hier gibt es eben noch Potential zur Verbesserung der Situation. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte das Unternehmen - auch über Österreich hinaus - in die Position des anerkannten Marktführers führen und soweit bringen, daß es auch ohne mich bestehen kann. SMA soll auch ohne einen bestimmten Namen funktionieren.

✱ Winkler Christine Prof.

● Zur Person

Beruf: Violinistin, Klaviertrio, Lehrerin bedeutender Schüler. Funktion: Violine (Diplom) als Solistin. Tätig bei: Wiener Kammerorchester, ehemals Haydn Konservatorium Eisenstadt., Geboren - Datum, Ort: 17. Jänner 1930. Wien. Familienstand: Verheiratet mit Prof. Ewald. Kinder: Mag. Dr. Christian (1956), Raimund (1965) und Ulrich (1966). Eltern: Josef Genser und Gertrud Lechner. Ehrungen: Professortitel. Mitgliedschaften: Ehemals Wiener Kammerorchester, J. Haydn Konservatorium Eisenstadt. Hobbies: Blumen, Malen, Keramik, Aquarell, Enkelkinder.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich hatte in meinem Leben den Mut und die Möglichkeit, durchzuziehen, was ich immer tun wollte. Durch häusliche Kammermusik wurde mein musikalisches Interesse früh geweckt. Bereits im Alter von fünf Jahren erhielt ich regelmäßigen Geigenunterricht von der Schwester meines Vaters. Nach Abschluß der Volksschule und Frauenoberschule mit der Matura 1948 nahm ich nach zahlreichen kriegsbedingten Unterbrechungen mein Violinstudium wieder auf und studierte von 1948 bis 1954 an der Akademie für Musik und darstellende Kunst in Wien. 1952 absolvierte ich ein Probespiel beim Kammerorchester der Wiener Konzerthausgesellschaft, dem einzigen Orchester, das damals Frauen engagierte. In der Folge verbrachte ich insgesamt 26 Jahre als 1. Geigerin und Solistin in diesem Orchester. 1954 legte ich an der Akademie die Reifeprüfung ab, im gleichen Jahr heiratete ich meinen Mann, den Cellisten Ewald Winkler, mit dem ich seit 50 Jahren verheiratet. Wir gründeten damals ein Kammermusik-Trio und begannen eine regelmäßige Konzerttätigkeit, nachdem es uns gelungen war, bei einem Rundfunkwettbewerb in München eine Förderungsprämie zu erringen. Wir konzertierten etwa zwölf Jahre im In- und Ausland und unternehmen in dieser Zeit Reisen in den Orient, den Nahen Osten, nach Holland, Dänemark sowie nach Griechenland und London. Unter anderem traten wir als einziges österreichisches Ensemble bei den Haydn-Festwochen in Kopenhagen auf. Darüber hinaus tätigten wir Aufnahmen im Rundfunk sowie für Kammermusik-Schallplatten der Musical Heritage Society New York und von Amadeo. 1956 wurde mein erster Sohn geboren, und zu dieser Zeit begann ich auch solistisch mit Orchestern (Klagenfurter Orchester, Kurorchester Bad Gastein, einem griechischen Orchester, u.a.) zu arbeiten. Die Geburten meiner beiden weiteren Söhne 1965 und 1966 sowie schwere Krankheiten meiner Mutter schränkten meine solistische und kammermusikalische Tätigkeit stark ein, die sich später nur mehr auf fallweise Einladungen oder Mitwirkungen beschränkte. Die Orchestertätigkeit sowie das Erteilen von Privatunterricht behielt ich bei, ebenso meine Teilnahme bei Bühnenmusik in Oper und Volksoper. Unter anderem zeichnete ich sieben Jahre lang für das Maskenballsolo in der Oper verantwortlich. Insgesamt unterrichtete ich auch 21 Jahre lang am Haydn-Konservatorium in Eisenstadt und war dort für den Aufbau der Streicherklassen (Violine) verantwortlich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist das Nebenprodukt eines konsequenten Lebens; er stellt sich ein, indem man sich selbst treu bleibt. Erfolg bringt Selbstbewußtsein und führt zu neuen Herausforderungen, so entstanden auch immer wieder neue Erfolge. Man darf jedoch seine Herausforderungen nicht außerhalb der eigenen Möglichkeiten suchen. Mein Lebenslauf war im Grunde ein Abtasten und Ausloten dieser eigenen Möglichkeiten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich schon. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Konsequenz, Fleiß und ein wenig Begabung. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das war schwierig - ich kam mit wenig Schlaf aus, und ohne Hilfe wie beispielsweise von meiner Mutter hätte ich es nicht geschafft, den Beruf mit dem Privatleben zu vereinbaren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Bleibt Euch treu! **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, meine Erfahrungen und meine Kreativität an die Jugend weiterzugeben.

✱ Winter Alfred

● Zur Person

Beruf: Werkzeugmachermeister. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: RAGA Strahltechnik GmbH., 3430 Tulln, Ziegelfeldstraße 5. Geboren - Datum, Ort: 22. April 1949, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Milada. Kinder: Karin (1970) und Martin (1971). Eltern: Gertrude und Alfred. Schöpferische Akte: Diverse Fachartikel. Hobbies: Golf, Hubschraubermodelle.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte eine Lehre zum Werkzeugmacher bei der Firma Kohmaier Kettenfabrik in Wien. Nach dem Präsenzdienst kehrte ich zunächst zu meiner Lehrfirma zurück, wechselte nach drei Monaten aber zur Firma Schulz, wo ich im Lohnwerkzeugbau als Werkzeugmacher begann. Im Zuge dieser Tätigkeit besuchte ich die Meisterschule und legte die Meisterprüfung ab. Ich war 14 Jahre lang bei der Firma Schulz beschäftigt und leitete die Lohnstanzerei und den Reparaturwerkzeugbau mit 25 Mitarbeitern. Als der Standort der Firma in den Raum Linz verlagert wurde, entschloß ich mich, in Tulln zu bleiben, wo ich mich niedergelassen hatte. Über einen Freund gelangte ich zu Oetiker Maschinen- und Apparatebau in Tulln, wo ich Werkstätte und Konstruktion im Stahlbau- und Maschinenbaubereich übernahm. Eine meiner ersten Tätigkeiten war die Modernisierung der Konstruktion mit der Einführung von CAD. Ich leitete den Anlagenbau und die Klemmenproduktion des Schweizer Konzerns und wurde nach dem tödlichen Segelflugzeugunglück meines Freundes, des Betriebsleiters Otto Rizzi, von der Konzernleitung als dessen Nachfolger eingesetzt. In meiner neuen Tätigkeit nahm ich eine Umstrukturierung vor und konnte so die Firma in einen positiven Bereich führen. Im Bereich Maschinenbau gelang es mir, die Produktionspalette der Sandstrahltechnik auszubauen, und wir exportierten europaweit. Nach der Ostöffnung begann Oetiker jedoch, einen Teil der Produktion in die Oststaaten zu verlagern und sich in Österreich nur mehr auf den Handel zu konzentrieren. Ich löste mich von der Firma, beschloß, von nun an selbständig zu arbeiten, und richtete mir 1995 in meinem Haus ein Büro ein. Gemeinsam mit Herm Rapolter, dem Firmengründer der RAGA Strahltechnik in Stuttgart, gründete ich die RAGA Strahltechnik GmbH in Österreich. Ich erhielt bald meinen ersten Großauftrag für eine Strahlanlage in Italien, entwickelte neue Systeme in der Strahltechnik und bin mittlerweile die Nummer eins in Österreich. Um Verkauf und Montage besser bewältigen zu können, stellte ich meinen Bruder ein, und heute zählt unser Betrieb insgesamt sieben Mitarbeiter. Im Jahr 2000 übersiedelte ich mit meiner Firma aus Platzgründen in ein neues Objekt nach Tulln, um für eine weitere Expansion gerüstet zu sein.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, sich auf ehrliche Art und Weise in der heute wirtschaftlich schwierigen Zeit als Klein- oder Mittelbetrieb am Markt behaupten zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, denn ich konnte jene Ziele, die ich mir in meinem Leben setzte, mehr als erreichen. Dabei gelang es mir, weitgehend unabhängig von Banken zu bleiben und meinen Betrieb vornehmlich mit Eigenkapital zu finanzieren. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Streben besteht stets darin, anderen immer einen Schritt voraus zu sein. Ich verfüge über Ausdauer, Kontinuität und hohen Idealismus. Ich betreue meine Kunden so, daß sie sich wie Könige fühlen, bin schneller als andere, arbeite sehr flexibel und verfüge über ein gutes Produkt, das am Markt gebraucht wird. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Technische Herausforderungen diskutiere ich mit meinen Mitarbeitern im Team. Wir suchen gemeinsam nach einer Lösung, die schließlich dem Kunden präsentiert wird. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Unser Produkt verlangt ausgesprochen viel Kreativität und technisches Wissen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater, der leider im Alter von 47 Jahren bei einem Flugzeugabsturz ums Leben kam, war ein korrekter Mensch, der mir sowohl in menschlicher als auch in beruflicher Hinsicht ein Vorbild war. Er achtete darauf, anderen stets einen Schritt voraus zu sein. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfahre ich oft von meinen Kunden für gute, pünktliche und präzise Arbeit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich ärgere mich am meisten darüber, daß Mitbewerber versuchen, Preise zu unterbieten, um mit minderer Qualität an einen Auftrag heranzukommen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter sind das wichtigste Gut eines Betriebes. Nur mit guten Mitarbeitern ist Erfolg möglich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der Qualifikation achte ich besonders auf Ehrlichkeit, Firmenloyalität und gesunden Hausverstand. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter können mit ihren Anliegen direkt zu mir kommen. Ich lasse meinen Mitarbeitern Freiheiten, solange sie ihre Arbeit bewältigen und der Umsatz stimmt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärke liegt in unseren Spezialprodukten und unserer hohen Flexibilität. Wir sind schneller und flexibler als andere und bemühen uns sehr um unsere Kunden. In Notfällen sind wir auch am Wochenende für unsere Kunden erreichbar. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Der Konkurrenz gegenüber verhalte ich mich weitgehend loyal - der Mitbewerb kauft bei mir sogar verschiedenste Komponenten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Erst seit etwa zwei Jahren gelingt es mir, Beruf und Privatleben zu trennen. Von Montag bis Freitag bin ich voll für die Firma da. Die Wochenenden verbringe ich mit meiner Familie. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Aufgrund unserer guten Geschäftslage bleibt mir relativ wenig Zeit für meine Fortbildung. Ich lese jedoch regelmäßig Fachzeitschriften, besuche Fachmessen und lerne durch die Ausübung meiner Tätigkeit stets Neues dazu. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ehrlichkeit und Aufrichtigkeit, Fleiß und Idealismus sind am wichtigsten, um erfolgreich zu sein. Man sollte versuchen, neuen Entwicklungen gegenüber immer aufgeschlossen zu bleiben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Innerhalb der nächsten fünf Jahre möchte ich meine Firma übergeben und dann mit meiner Frau einen Lebensabschnitt ohne finanziellen oder zeitlichen Druck genießen. **Ihr Lebensmotto?** Nütze den Tag!

✱ Wirleitner Rudolf

● Zur Person

Beruf: Maschinenschlosser, Technischer Zeichner. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Rudolf Wirleitner, Josko Fenster & Türen GmbH., 4400 Steyr, Wolfernstraße 46. Geboren - Datum, Ort: 17. August 1956, Steyr. Familienstand: Verheiratet mit Natascha. Kinder: Orenda (1994). Emma (1999) und Gabriel (2003). Eltern: Johann und Aloisia. Hobbies: Familie, Wassersport.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Maschinenschlosser und übte anschließend meinen erlernten Beruf in der Sugana Zucker GmbH in Enns aus. Anfang der achtziger Jahre absolvierte ich zusätzlich die viersemestrige Abendschule für Werbedesign. 1988 wechselte ich in ein Salzburger Unternehmen, in dem ich als Prokurist die Exportbeziehungen zwischen den USA und Deutschland aufbaute. 1989, zurück in Oberösterreich, wechselte ich als gewerberechtlicher Geschäftsführer zu einem Schwertberger Unternehmen. Ich legte weiters die Konzessionsprüfung für das Gastgewerbe ab und war anschließend in einem Gastronomiebetrieb in Enns als Geschäftsführer tätig. Von 1991 bis 1999 war ich im Vertrieb und in der technischen Beratung der Firma Optima Fenster GmbH in Enns beschäftigt, ein in den Bereichen Fenster, Türen und Sonnenschutz tätiges Unternehmen. Seit 2000 bin ich selbständiger Josko-Partner in Wolfern bei Steyr, wo ich ein Team von vier Mitarbeitern beschäftige. Josko ist ein namhafter Türen- und Fenstererzeuger, 1960 in Oberösterreich gegründet, und ließ seither mit zahlreichen Produktinnovationen aufhorchen. Das Unternehmen erhielt zahlreiche Preise, etwa für das Passivhausfenster PassivECO den Innovationspreis Energiegenie 2002 des Umweltministeriums und des Landes Oberösterreich.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Private Erfolge stehen für mich über den beruflichen Erfolgen. Nur wer ein erfülltes Privatleben führt, kann auch berufliche Erfolge verzeichnen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, da ich ein harmonisches Familienleben habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend war, wie ich an die Dinge heranging und Chancen wahrnahm, auch scheute ich mich nicht, Risiken einzugehen. Es war mir immer wichtig, mich von anderen abzuheben und einzigartig zu sein. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich halte Originalität für den besseren Weg, auch unser Unternehmen agiert äußerst innovativ und setzt Trends. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Da ich die meisten Kunden persönlich kenne, erhalte ich oftmals direkte Rückmeldungen und erfahre Anerkennung für unsere Leistungen. Zudem sehe ich an der guten Zahlungsmoral, daß unsere Leistungen mehr als zufriedenstellend waren. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich würde mir wünschen, daß die enorme Beratungsarbeit, welche wir leisten und deren Qualität wir durch permanente Weiterbildung aufrechterhalten, auch finanziell entlohnt wird. Leider gibt es Kunden, welche im Vorgespräch sehr viel Zeit unentgeltlich in Anspruch nehmen und dann keinen Auftrag erteilen. Es fehlt oft die Wertschätzung für geleistete Planungsarbeit bei der Anbotstellung. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Kompetente Beratung ist beim Fensterkauf das Um und Auf. Damit später bis ins kleinste Detail alles paßt, stehen unseren Kunden unsere geschulten Mitarbeiter schon ab der Planung beratend zur Seite. Unsere Mitarbeiter können auf jahrzehntelange Erfahrung zurückgreifen, und laut Umfragen ist die Kundenzufriedenheit mit der Beratung durch unsere Mitarbeiter sehr hoch, so würden 98 Prozent der Kunden wieder unsere Produkte kaufen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In unserer Größenordnung kann man noch einen familiären Führungsstil beibehalten. Wenn der Mitarbeiter ins Team paßt, steht einer Zusammenarbeit nichts im Wege. Bei uns werden Eigenverantwortung und die Fortbildung unserer Mitarbeiter gefördert. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Indem ich ihnen Arbeitsfreude vorlebe, ihnen gut zuhöre und versuche, zwischen den Zeilen zu lesen. Als Mensch und Vorgesetzter Hilfestellung anzubieten ist mir ein wichtiges Anliegen. Weiters gebe ich die positive wirtschaftliche Stimmung an die Mitarbeiter weiter, derzeit verzeichnen wir beispielsweise gute Ergebnisse durch die Sanierungen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Das eigene Haus ist für die meisten von uns die größte Investition im Leben. Fenster und Türen, die rund zehn Prozent der Gesamtinvestitionssumme eines Hauses ausmachen, tragen entscheidend zur Sicherheit bei, helfen beim Energie- und Kostensparen, repräsentieren nach außen und sorgen innen für wohliges Wohnklima. Und das Tag für Tag. Das wissen wir aus Tausenden Kundengesprächen und -analysen. Darum lohnt es sich, bei der Wahl der Fenster und Türen auf den richtigen Partner zu setzen. Beratung und Konzeption sind unsere größten Stärken und unser Wettbewerbsvorteil. Es ist Unternehmenstradition, spannendes Design, beste Qualität und ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis zu vereinen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Aus meiner Familie schöpfe ich die Kraft für meine beruflichen Aufgaben, ebenso durch den Wassersport, den ich schon lange ausübe. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es ist mir wichtig, weiterhin innovativ zu bleiben und stets den höchsten Kundenservice anzubieten. **Ihr Lebensmotto?** Mit ganzem Herzen ganze Dinge tun.

✱ Wohlmuth Claudia Mag.

Zur Person

Beruf: Apothekerin. Funktion: Pächterin. Tätig bei: St. Gebhard Apotheke., 6900 Bregenz, Heldendankstraße 42. Geboren - Datum, Ort: 19. Dezember 1965, Bregenz. Eltern: Dkfm. Dr. Kurt und Roswitha. Hobbies: Rudern, Segeln, Schifahren, Schwimmen, Haustiere.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß des Gymnasiums im Jahre 1986 absolvierte ich den zweijährigen Abiturientenkurs an der Handelsakademie, um anschließend für vier Jahre als Chefsekretärin des Geschäftsführers der Firma Haberkorn tätig zu sein. Obwohl mir mein damaliger Vorgesetzter alle Türen für meine Fortbildung öffnete, faßte ich nach der einjährigen Ausbildung zur geprüften Wirtschaftssekretärin den Entschluß, das Studium der Rechtswissenschaften zu beginnen. Da ich sehr gerne in dieser Firma arbeitete, versuchte ich Beruf und Studium unter einen Hut zu bringen, merkte aber nach einem Jahr, daß das nicht funktionieren konnte. Schließlich gab ich meine Stelle bei der Firma Haberkorn auf und begann im Alter von 25 Jahren das Studium der Pharmazie. Nach dem ersten Studienabschnitt wechselte ich von Innsbruck nach Wien, und im Jahre 1998 beendete ich mein Studium schließlich nach dem Aspirantenjahr in der Bregenzer Stadtapotheke. Da ich von Studienbeginn an den Wunsch hegte, mich beruflich selbständig zu machen, arbeitete ich die darauffolgenden sechs Jahre in diversen Apotheken. Im August 2005 konnte ich meinen Traum einer eigenen Apotheke endlich verwirklichen und pachtete die St. Gebhard Apotheke in Bregenz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die Übernahme dieser Apotheke war für mich ein Erfolg und eine Fügung, da dieses Ereignis ein ungemein starkes Freiheitsgefühl in mir auslöste. Seit diesem Zeitpunkt kann ich meine Ideen und Wünsche für eine perfekte Apotheke in die Tat umsetzen, ohne einen Vorgesetzten fragen zu müssen. Obwohl sich mein Arbeitsbereich und die Verantwortung erweitert haben, gehe ich jeden Tag mit viel Freude und Elan an die Arbeit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich an. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Familie und meine Erziehung waren ausschlaggebend für meinen Erfolg, denn auch meine drei Brüder sind erfolgreiche Geschäftsmänner. Obwohl unser Vater eine hohe Position bekleidete und gut verdiente, hat er uns gelehrt, daß wir arbeiten müssen, wenn wir uns etwas leisten wollen. Wir lernten früh, wie wichtig und schwer es ist, Geld zu verdienen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich halte Herausforderungen für sehr spannend, denn in meiner Apotheke gleicht kein Tag dem anderen. Jeder Kunde ist verschieden und hat unterschiedliche Anliegen. Ich bin glücklich, wenn ich einem Kunden oder Mitarbeiter helfen kann. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Der Schritt in die Selbständigkeit wird den Männern auch heutzutage noch um einiges leichter gemacht - obwohl speziell in meinem Beruf Frauen die bessere Besetzung sind, da sehr stark auf der Gefühlsebene gearbeitet werden sollte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Familie und mein Freundeskreis standen bei all meinen Entscheidungen hinter mir und stärkten mir stets den Rücken. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die größte Anerkennung sehe ich darin, daß meine Angestellten mich schätzen und für das Geschäft einstehen. Dies schlägt sich sehr positiv auf das Betriebsklima nieder. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das starke Konkurrenzdenken und den Neid der Kollegen sehe ich zwar nicht direkt als Problem, bedauerlicherweise wird dadurch jedoch mehr gegeneinander als miteinander gearbeitet. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle, da sie stets ihre bestmögliche Leistung erbringen und sich mit ihrem Arbeitsbereich identifizieren. Ich möchte so wenig Mitarbeiter wie möglich beschäftigen, dafür aber die Besten ihres Metiers. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Bei Vorstellungsgesprächen lege ich Wert auf die Beurteilung seitens meiner Mitarbeiter, da mir ein ausgezeichnetes Betriebsklima ein großes Anliegen ist. Ich beschäftige niemanden, der nicht in unser Team paßt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich veranstalte regelmäßige Teambesprechungen bei einem gemeinsamen Essen, oder wir gestalten spontan einen gemeinsamen Feierabend. Weiters trägt jeder Mitarbeiter Verantwortung für ein bestimmtes Aufgabengebiet, in welchem er auch über eine gewisse Entscheidungsfreiheit verfügt. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich verhalte mich zurückhaltend und wahre Distanz. Ich bemühe mich sehr, den Anforderungen meiner Kunden gerecht zu werden, die mir für meine Dienstleistung dankbar sind. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe derzeit zwar wenig Zeit für mein Privatleben, kann mir meine Freizeit jedoch selbst einteilen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meine Ideen hinsichtlich der Führung der Apotheke einbringen und in die Tat umsetzen. Mein nächstes großes Ziel ist der Umbau bzw. die Modernisierung des Verkaufsraumes.

✱ Wohlschläger Christian

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Eurofertighaus Baumeister & Bauträger GmbH., 7082 Donnerskirchen, Industriegelände 1. Familienstand: Verheiratet mit Kristina. Kinder: Leonard (2003) und Lars (2005). Mitgliedschaften: Golfklub Donnerskirchen. Hobbies: Golf, Arbeit. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Betreiber der Betriebsansiedlung Donnerskirchen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Da aus wirtschaftlichen Gründen nach der Pflichtschule eine Weiterbildung für mich nicht möglich war, absolvierte ich die Lehre zum Kfz-Mechaniker, legte aber die Lehrabschlußprüfung nicht ab, weil ich wußte, daß ich diesen Beruf nie ausüben würde. In der Folge arbeitete ich in verschiedenen Firmen als Verkäufer. 1988 machte ich mich selbständig und war im Osteuropageschäft im Bereich Import und Export tätig. 1997 wechselte ich in die Fertigteilhausbranche und gründete die EUROFERTIGHAUS GmbH. Im Jahr 2000 übersiedelte ich mit der Firma auf den heutigen Standort in Donnerskirchen. Ich bin in der Firma als operativer Geschäftsführer tätig und beschäftige heute 35 Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, Dinge umzusetzen, an denen so manch andere scheitern. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich setze mir Ziele, und wenn ich diese erreiche, bin ich erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für den Erfolg sind eine gute Idee, überproportionale Hartnäckigkeit und Umsetzungsvermögen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich begegne den Herausforderungen konstruktiv und positiv. Je mehr Probleme an mich herangetragen werden, desto entspannter werde ich. Die Herausforderungen werden sortiert und nach Dringlichkeit gelöst. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Imitation ist nach der chinesischen Lehre der leichteste Weg, etwas zu lernen. Beim Imitieren ist man aber immer der Zweite oder Dritte, während das Original einzigartig ist. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich strebe nicht nach Anerkennung. Die Kundenzufriedenheit ist ein Qualitätskriterium meiner Firma. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Diejenigen, die etwas von mir wollen, sehen mich positiv, diejenigen, von denen ich etwas will und die meine hohen Qualitätsansprüche kennen, werden vielleicht etwas weniger positiv über mich denken. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine wesentliche Rolle bei meinem Erfolg. Die beste Ressource, die ich habe, ist ein guter Mitarbeiter. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die wichtigsten Kriterien sind Belastbarkeit und die Lernfähigkeit. Diese teste ich im persönlichen Umgang mit meinen Mitarbeitern ab. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter dadurch, daß ich ihnen Aufgaben stelle, die nicht unbedingt einfach zu lösen sind, ihnen aber bei der Umsetzung der gestellten Aufgaben meine Hilfe anbiete. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich werde von meinen Mitarbeitern als Partner gesehen. **Welche sind die Stärken Ihres**

Unternehmens? Die Stärken meiner Firma liegen in der hohen Flexibilität und in den kurzen Reaktionszeiten. Dies setzt natürlich den vollen Einsatz aller voraus. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche mein Privatleben dem Beruf anzupassen, was nicht immer gelingt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Für meine persönliche Weiterbildung wende ich zwei Wochen im Jahr auf. Die berufliche Weiterbildung erfolgt ständig. Ich suche laufend nach Neuerungen, um den Betrieb zu verbessern und zu optimieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich setze mir kurz-, mittel- und langfristige Ziele. Wenn die mittelfristigen Ziele erreicht sind, werden die langfristigen Ziele neu definiert.

✱ Wöhrer Franz

„Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren sicher meine Schulbildung und meine strenge Erziehung."

● Zur Person

Beruf: Gastwirt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gasthaus Franz Wöhrer., 2832 Thernberg, Innerschildgraben. Geboren - Datum, Ort: 28. März 1953, Neunkirchen. Familienstand: Verheiratet mit Gertrude. Kinder: Claudia (1993). Schöpferische Akte: Kochbuch (Rezepte von 1910). Ehrungen: Fünfmal Topwirt der NÖ Wirtshauskultur 2001-2005. Mitgliedschaften: NÖ Wirtshauskultur. Hobbies: Jagd.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1959 bis 1970 besuchte ich die Volks- und Hauptschule in Thernberg bzw. Kirchschlag und absolvierte die dreijährige Hotelfachschule in Bad Gleichenberg. Anschließend machte ich ein Praktikum in Bad Gastein und in Maria Wörth. Weiters arbeitete ich in Bregenz, zwei Jahre in Deutschland, vier Saisonen in Kärnten in verschiedenen Positionen vom Chef de Rang bis zum Barkeeper, und in Tirol als Oberkellner und Barkeeper. Danach war ich drei Jahre als Betriebsassistent in der Shopping City Süd und später im Hotel Esplanade in Baden als Einkäufer tätig. In der Folge arbeitete ich zweieinhalb Jahre bei der Wigast und dann in Mödling, wo ich drei Konzessionen vermietet hatte. Anschließend arbeitete ich beim „Bierweiberl" in Mödling, ein bekanntes Pub mit vielen köstlichen Schmankerln, und dann wieder als Geschäftsführer am Fußballplatz beim VfB Mödling, wo ich die Kantinen und das Restaurant führte. Im Jahr 1991 übernahm ich den elterlichen Betrieb und baute die Küche aus. Seit diesem Zeitpunkt arbeite ich auch selbst wieder in der Küche. Ich war schon fünfmal hintereinander Topwirt und werde es auch heuer sicher wieder werden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich eine gewisse Genugtuung, die ich verspüre, wenn ich sehe, was ich aus dem ehemaligen Bauernwirtshaus gemacht habe. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich, auch wenn man sich in der heutigen Zeit immer wieder etwas Besonderes einfallen lassen muß, damit der Gästezustrom nicht abreißt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren sicher meine Schulbildung und meine strenge Erziehung. Ich habe in den sieben Jahren, die ich im Internat verbrachte, Disziplin und Gehorsam gelernt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Prägend für meinen Lebensweg war mein Urgroßvater, der diesen Betrieb als gelernter Steinmetz und Gastwirt ehemals aufgebaut hat. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich hatte bisher großes Glück mit meinem Personal. Ich habe mit mehreren meiner Aushilfen schon vor 20 Jahren zusammengearbeitet, und sie kommen heute noch gerne zu mir, um bei mir zu arbeiten. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich bin ein sehr umgänglicher Mensch und kehre nicht den Chef hervor. Meine Mitarbeiter können bei mir alles essen, was sie wollen. Bei uns gibt es kein billiges Personalessen, wie ich es noch von meiner Zeit in anderen Betrieben in ziemlich schlechter Erinnerung habe. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind ein Familienbetrieb. Unsere Stärke ist die Qualität unserer bodenständigen Küche. Wir verwenden hauptsächlich regionale Produkte und kaufen keinerlei Fertigprodukte zu. Alle unsere Speisen sind hausgemacht und werden frisch zubereitet. Wir bieten auch ein eigenes Catering-Service an und richten Feste und Feiern zu den verschiedensten Anlässen aus. Unser Lokal ist sehr gemütlich und liebevoll dekoriert, und meine Gattin trägt persönlich dafür Sorge, daß das Ambiente stimmt. Mein Hobby ist es, auf besonderen Wunsch und wenn ich Zeit dazu habe, alte Rezepte aus dem von mir übersetzten Familienkochbuch aus dem Jahre 1910 nachzukochen, was bei den Gästen sehr gut ankommt. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Es gibt bei uns ein Wirtshaus nach dem anderen, sodaß eine sehr starke Konkurrenz herrscht, was für die Gäste von großem Vorteil ist. Ich komme jedoch mit den Mitbewerbern sehr gut aus, wir haben ein faires Verhältnis zueinander. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde der nächsten Generation raten, wieder härter zu arbeiten und mehr persönliches Engagement einzubringen. Der Jugend von heute fehlt der Respekt vor ihren Vorgesetzten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte so erfolgreich wie bisher weiterarbeiten und wünsche mir, daß meine Tochter, die mittlerweile die Hotelfachschule am Semmering absolviert, unseren Gastbetrieb eines Tages übernimmt. **Ihr Lebensmotto?** Niemals aufgeben.

✱ Wöhry Martin

● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Looxis Graz - Martin Wöhry GmbH., 8010 Graz, Murgasse 11. Geboren - Datum, Ort: 6. Februar 1984, Graz. Eltern: Adelheid und Walter. Mitgliedschaften: Kameradschaftsbund der Exekutive Österreichs. Hobbies: Snowboarden, Reisen, Motorrad, Moutainbiken. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Looxis Wien, Stephansplatz; Betreiber eines Weihnachtsstandes in der Grazer Innenstadt.

● Karriere

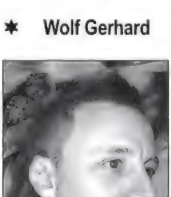
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich verlebte eine sehr glückliche Kindheit, und nach dem Besuch der Volks- und Hauptschule in Graz wechselte ich aufgrund meines besonderen technischen Interesses an die HTBLA Bulme Graz-Gösting, Fachrichtung Maschinenbau-Fahrzeugtechnik, an der ich 2004 die Matura ablegte. Ab meinem 15. Lebensjahr arbeitete ich nebenbei, um mir etwas Geld dazuzuverdienen,

anfangs nur in den Ferien, bald jedoch das ganze Jahr über. Mehr als vier Jahre lang war ich bei der Firma Nuster & Mösti - Antennenbau in Graz-Andritz geringfügig beschäftigt. Dort erwarb ich wichtige Erfahrungen in den Bereichen Kundenberatung, Verkauf und Buchhaltung und wurde mit einer selbständigen Arbeitsweise vertraut. Vom selbstverdienten Geld erwarb ich auch mein erstes Moped, mit 18 mein erstes Auto, und mit 20 verwirklichte ich meinen Traum vom Motorrad. Im Anschluß an die Reifeprüfung machte ich mit meinen Schulkollegen eine Maturareise nach Antalya. Als wir eines Tages durch die Straßen von Antalya spazierten, entdeckte ich in einem Schaufenster diese gläsernen Würfel, in welche man ein 3-D-Bild seiner Person projizieren konnte. Ich ließ mir einen solchen Würfel machen und zeigte ihn meinen Freunden und Bekannten. Alle waren begeistert und fragten, wo man so etwas bekommen könnte. Zurück in Graz begann ich zu recherchieren und stellte fest, daß es in Österreich etwas Vergleichbares noch nicht gab. Da reifte in mir der Entschluß, mich mit diesem Produkt selbständig zu machen. Ich machte die Firma in Deutschland ausfindig, welche die Lizenz für dieses Produkt vergab, und vereinbarte einen Vorstellungstermin. Gemeinsam mit meinem Freund Georg Aberer fuhr ich mit meinem alten Toyota Corolla nach Hannover, wo wir die verantwortlichen Herren trafen. Trotz meiner Jugend gelang es mir, die Ernsthaftigkeit meines Vorhabens glaubhaft zu machen, und wir machten einen Vorvertrag. Dann machte ich mich auf die Suche nach einem Geschäftslokal in Graz. Als ich ein geeignetes Geschäftslokal gefunden, alle notwendigen Informationen eingeholt und ausgerechnet hatte, daß die erforderlichen Investitionen einen Umfang von mehr als 200.000 Euro ausmachten, unterbreitete ich meinen Plan meinen Eltern. Nach anfänglichem Zögern erklärten sich meine Eltern bereit, die Sicherstellung bei der Bank zu übernehmen. Ein Monat danach, am 15. November 2004, eröffnete ich mein erstes Geschäft in den in Eigenregie renovierten und adaptierten Räumlichkeiten in der Murgasse in Graz. Im Mai 2005 eröffnete ich meinen zweiten Loxix-Shop am Stephansplatz in Wien. Mittlerweile habe ich die Österreich-Lizenz erworben und plane die Eröffnung eines dritten Shops in Salzburg.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, eigenständig im Leben zu stehen, ohne Angst haben zu müssen, daß ich die Miete nicht bezahlen kann. Erfolg bedeutet außerdem, unabhängig und selbständig handeln und neue Geschäftsideen aufgreifen und verwirklichen zu können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich sah eine Chance, hatte den Mut, die Geschäftsidee zu verwirklichen, und glaubte an den Erfolg. Einiges an Fachwissen eignete ich mir durch die Lektüre von Fachbüchern an. Schließlich hatte ich ganz einfach Glück. Im Leben kommen so viele Faktoren zusammen: ich war zufällig in dieser Straße in Antalya, und ich begegnete zufällig den richtigen Leuten zur richtigen Zeit. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Herausforderungen begegne ich offen und optimistisch. Aus verschiedenen Büchern habe ich gelernt: Je öfter man scheitert, desto näher ist der Erfolg. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als mir mein Steuerberater nach dem ersten Geschäftsjahr, das ja nur eineinhalb Monate gedauert hatte, eröffnete, daß ich bereits einen Gewinn erwirtschaftet hatte, sah ich mich als erfolgreich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Freund Georg Aberer ist mir bei der Realisierung meiner Pläne mit Loxix von Anfang an zur Seite gestanden, hat mir geholfen, das Geschäft aufzubauen, und unterstützt mich nach wie vor bei den geschäftlichen Aktivitäten. Unterstützung fand ich auch in Björn Lauen von Loxix. Sein Vertrauen in meinen Erfolg hat mich gestärkt. In Fragen des Geschäftslebens stellt er mir stets sein Know-how zur Verfügung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ganz wesentlich sind das Auftreten der Mitarbeiter sowie ihr Umgang mit dem Kunden. Hinzu kommen Fachwissen und - wichtig vor allem für den Verkauf am Stephansplatz in Wien - Sprachkenntnisse. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jeder Mensch hat das Bestreben, besser als andere zu sein. Wenn man auf andere schaut, kann man jedoch bei maximaler Leistung nur maximal gleich gut werden wie sie. Hört man jedoch auf sich selbst, wird man vielleicht besser als alle anderen. Noch ein Tipp: Sich auf sein Glück verlassen! Gebotene Chancen erkennen und ergreifen! **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich stelle mir für die Zukunft ein großes Haus vor und die Freiheit, entscheiden zu können, wann ich arbeite und wann nicht. **Ihr Lebensmotto?** Live your dreams!

✱ Wolf Gerhard



● Zur Person

Beruf: Werbegestalter. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: abart Wolf & Schlemmer OEG., 6971 Hard, Kohlplatzstraße 16. Geboren - Datum, Ort: 28. August 1973, Andelsbuch. Hobbies: Kunst, Musik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Kunstraum abart.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meiner Lehrausbildung zum Maschinenbauer bei der Firma Schelling in Schwarzach im Jahre 1990 entschied ich mich für einen Berufswechsel und trat bei der Firma Typico in Lochau eine Stelle in den Bereichen Außenwerbung und Messebau an. In den darauffolgenden zehn Jahren war ich mit meiner Mitarbeit bei Entwicklung und Neubau von Druckgeräten für unsere Produkte maßgeblich am Aufbau dieses Unternehmens beteiligt. Obwohl ich eine leitende Position und Kunden wie BMW, Opel, etc. betreute, wagte ich 2001 den Schritt in die berufliche Selbständigkeit, um mich wieder selbst kreativ betätigen zu können. Seit der Gründung des Unternehmens abart Wolf & Schlemmer OEG, das ich gemeinsam mit Herrn Markus Schlemmer leite, arbeiteten wir in den Bereichen Großformatdruck und Sonderwerbeformen in Verbindung mit Grafikdesign. Unternehmen wie Goretex, Adidas und Wolford dürfen wir zu unseren Referenzen zählen. Ein weiteres Standbein haben wir uns mit der Kunstreproduktion geschaffen. Wir bieten Fotografen beispielsweise die Möglichkeit, ihre Bilder in beliebiger Größe und höchster Qualität auf Malerleinwand zu drucken und diese auf Keilrahmen zu spannen, z.B. Werner Branz, Gery Luger und viele mehr.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich spreche für mich persönlich von Erfolg, wenn mir meine Arbeit Spaß macht und ich finanzielle Unabhängigkeit genießen kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Momentan würde ich mich in finanzieller Sicht weniger als erfolgreich bezeichnen. Wir haben den kaufmännischen Bereich unterschätzt, weswegen wir derzeit eine schwierige Zeit durchstehen müssen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Neben meinen Ideen war mein Mut, meine damalige Position aufzugeben und den Versuch der Selbstverwirklichung auf dem schmalen Grat

der Selbständigkeit zu wagen, ein wesentlicher Faktor. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** In meinem kreativen Job kann man nicht nach einem bestimmten System vorgehen. Es ist erforderlich, mit Gefühl zu arbeiten, um das Notwendige in die Tat umsetzen zu können. Da ich keine sogenannte kaufmännische Härte besitze, gehe ich die Probleme mit Menschlichkeit an. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Wenngleich unser Unternehmen im Moment in einer schwierigen Phase steckt, war der Schritt in die berufliche Selbständigkeit für meine Persönlichkeit und meine Selbstverwirklichung sehr wichtig. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Obwohl es natürlich auch immer vom Metier abhängig ist, bin ich der Meinung, daß generell eine gute Mischung aus beidem die beste Lösung ist. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich werte es als größte Anerkennung, wenn unsere Kunden unser Unternehmen mit Qualität verbinden. Es bedeutet mir auch sehr viel, daß eine kleine Agentur wie die unsere Großunternehmen wie Goretex oder Adidas in ihrer Referenzliste nennen kann. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Leider steht oftmals der Preis vor der Qualität. Immer mehr Kunden entscheiden sich für eine billige Lösung, auch wenn die Qualität des Produktes darunter leidet. Die ästhetischen Ansprüche werden oft zu niedrig angesetzt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle, denn ohne sie würde das Unternehmen in dieser Form nicht funktionieren. Jeder einzelne ist ein wesentlicher Bestandteil des Unternehmens. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Bei uns trägt jeder einzelne Mitarbeiter so viel Eigenverantwortung, daß er am Erfolg teilhaben kann. Es motiviert sich jeder selbst, indem er sieht, wie die Arbeit Formen annimmt, und auch, daß er etwas bewegen kann. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind sehr flexibel und arbeiten nach dem Motto „Geht nicht, gibt's nicht". Durch unsere Kreativität und Erfahrung können wir hervorragende Qualität bieten, mit der wir anderen um eine Nasenlänge voraus sind. Die Produktsynergie aus Konzeption und Produktion unter einem Dach schafft in der Werbe- und Kunstszene völlig neue Möglichkeiten. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** In unserem Metier herrscht ein regelrechter Preiskampf. Ich würde nie, nur um einen Auftrag zu ergattern, einen Preis ruinieren. Da es nicht sehr viele Unternehmen gibt, die in dieser Konstellation arbeiten, lasse ich jeden sein eigenes Süppchen kochen und schaue in der Regel zuallererst auf mein eigenes Unternehmen. Ich wünschte mir jedoch, daß es uns gelänge, mehr miteinander statt gegeneinander zu arbeiten - was allerdings nur schwer zu bewerkstelligen ist. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche gelingt mir derzeit nur schwer, da ich aufgrund der momentanen Lage sehr wenig Zeit für mein Privatleben habe. Weil ein großer Teil meines Berufes auch mein Hobby ist, fließen beide Bereiche stark ineinander. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wenn wir unsere finanziellen Probleme überstanden haben, wünsche ich mir mit abart einen Neubeginn.

✶ Wolf-Schönach Georg Dr.

● Zur Person

Beruf: Jurist. Funktion: Vorstandsvorsitzender. Tätig bei: Bankhaus Krentschker & Co Aktiengesellschaft., 8010 Graz, Am Eisernen Tor 3. Geboren - Datum, Ort: 12. September 1955, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Katharina (1983) und Phillip (1986). Schöpferische Akte: Diverse Artikel zum Thema Bankenrecht. Ehrungen: Ernennung zum Honorarkonsul der Schweizer Eidgenossenschaft, 2000. Hobbies: Kunst, Garten, Natur, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrauftrag an der Karl-Franzens-Universität Graz.

● Karriere

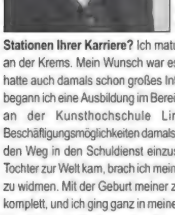
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich gehöre bereits seit 1995 dem Vorstand des Bankhauses Krentschker & Co AG an. Mit 1. Juli 2005 folgte ich dem bisherigen Vorstandsvorsitzenden Dr. Jörg Bruckbauer nach, der in den Ruhestand wechselte. Zusätzlich fungiere ich als Honorarkonsul der Schweizer Eidgenossenschaft. Im Oktober 2000 wurde ich vom Schweizer Bundesrat zum Honorarkonsul für die Steiermark ernannt, eine Ehre, die normalerweise nur Schweizer Staatsbürgern zuteil wird. Generell würde ich jedoch Karriere nicht auf einen bestimmten Anlaß oder Zeitpunkt zurückführen. Karriere hängt einerseits von gewissen Konstellationen im Leben ab, die nicht zu beeinflussen sind, und andererseits von durchaus beeinflußbaren Faktoren. Hierzu zähle ich im wesentlichen zwei Dinge: ein gewisses Durchhaltevermögen und eine Mischung aus emotionaler Intelligenz und Kreativität. Wenn diese Konstellation stimmt, wage ich zu behaupten, daß man überall Karriere machen kann.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit und das Gefühl, auf mich selbst stolz sein zu können. Natürlich wird dieses Gefühl auch von der Anerkennung gesteuert, die ich von meiner Umgebung erfahre. Ich denke, wir alle brauchen von Zeit zu Zeit, daß uns jemand auf die Schulter klopft. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, im Sinne meiner Definition sehe ich mich schon als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Bei allem, was ich tat, legte ich stets Konsequenz an den Tag. Ich ging einen Weg, den ich einmal eingeschlagen hatte, bis ans Ziel und ließ mich nicht abbringen. Hinzu kamen Kreativität, Extrovertiertheit und eine gewisse Sensibilität im Umgang mit Menschen. Man muß auch lernen, sein Wissen und seine Person nach außen zu tragen und zu verkaufen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich stelle mich gelassen und mit viel Humor diesen Situationen. Jeder Tag ist anders und hält neue Herausforderungen bereit, was ich begrüße, da sie Abwechslung mit sich bringen und mich zum Nachdenken anregen. Und ich bin in der angenehmen Position, manche Herausforderungen auch delegieren zu können. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Es ist nahezu unmöglich, etwas Neues zu schaffen, insofern ist fast alles Imitation. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, es gibt einige Personen, die mich geprägt haben. Ich hatte das Glück, immer wieder auf Menschen zu stoßen, die mir geholfen haben, mich zu orientieren und auf meinem Weg zu bleiben. Man muß das auch annehmen können. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Unabhängig von der gesellschaftlichen und finanziellen Anerkennung schätze ich am meisten jene, die von Menschen stammt, die mich am besten kennen und somit am kritischsten sind. Aber ich genieße auch die Anerkennung in Form einer gewissen gesellschaftlichen Stellung und Medienpräsenz. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein großes Problem sehe ich darin, daß das Thema Kontrolle im Vordergrund steht und somit eine Entmenschlichung des Geschäftes zunehmend um sich greift. Es wird alles in Fakten und Zahlen gemessen, und persönliche Werte wie Sympathie oder vor allem Vertrauen, die wirtschaftlich nicht meßbar sind, stellen ein Risiko dar.

Der Mensch an sich rückt zugunsten der Fakten immer mehr in den Hintergrund. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Der Erfolg unseres Unternehmens liegt in der Leistung unserer Mitarbeiter begründet. Daher verbringe ich sehr viel Zeit mit meinen Führungskräften. Im Dienstleistungsunternehmen ist der Mitarbeiter der Schlüssel zum Erfolg und spielt somit eine herausragende Rolle. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich selbst beschäftige mich kaum mit der Auswahl neuer Mitarbeiter, hierfür sind die Führungskräfte zuständig. Die Auswahl erfolgt vorwiegend nach persönlichen Kriterien. Der Mitarbeiter muß in unser Team passen, das nötige Wissen, sofern nicht vorhanden, wird er sich aneignen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Aufgrund unserer geringen Größe können wir ein hohes Maß an Individualität gewährleisten. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Die Konkurrenz berührt mich nicht weiter, es gibt in unserer Branche wenige Unternehmen, welche die gleiche Philosophie vertreten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Für mich gibt es zwischen Beruf und Privat keine strikte Trennung, diese beiden Bereiche greifen sehr oft ineinander. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte die Zukunft unseres Hauses sicherstellen. **Ihr Lebensmotto?** Per aspera ad astra - Durch Mühen zu den Sternen!

✱ Wolfbauer Gabriele



● Zur Person

Funktion: Heimleiterin. Tätig bei: Bezirksalten- und Pflegeheim Attnang-Puchheim., 4800 Attnang-Puchheim, Mitterweg 61 und 63. Geboren - Datum, Ort: 14. Mai 1960, Ebensee. Kinder: Johanna (1980) und Veronika (1982). Eltern: Luise und Alfred Stelzer. Schöpferische Akte: Bilder. Hobbies: Joggen, Lesen, Acrylmalerei, Kultur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1978 am Gymnasium in Kirchdorf an der Krems. Mein Wunsch war es, Volksschullehrerin zu werden, und ich hatte auch damals schon großes Interesse an kreativer Betätigung, deshalb begann ich eine Ausbildung im Bereich textiles Gestalten und Kunsterziehung an der Kunsthochschule Linz. Da mir aufgrund schlechter Beschäftigungsmöglichkeiten damals von vielen Seiten davon abgeraten wurde, den Weg in den Schuldienst einzuschlagen, und bereits 1980 meine erste Tochter zur Welt kam, brach ich meine Ausbildung ab, um mich meiner Familie zu widmen. Mit der Geburt meiner zweiten Tochter 1982 war unsere Familie komplett, und ich ging ganz in meiner Rolle als Mutter auf. Da aufgrund eines Hauskaufes 1989 ein zweites Gehalt nicht abzulehnen war, suchte ich mir eine berufliche Herausforderung. Dies gestaltete sich anfangs sehr schwierig, da ich mit abgebrochener Ausbildung scheinbar kaum Qualifikationen aufzuweisen hatte. Ich ließ mich dennoch nicht entmutigen und begann die Dinge zu erlernen, die mir nötig schienen, um eine Anstellung zu bekommen; vor allem eignete ich mir Kenntnisse in Maschineschreiben und Englisch an. Mit diesem neuen Wissen gerüstet, gelang es mir relativ rasch, einen Ganztagesjob in Attnang-Puchheim zu finden. Meine erste Position war die einer Sachbearbeiterin in einem Stahlbaubetrieb. Ich hatte von Anfang an Freude an meiner Arbeit und engagierte mich sehr, somit gelang es mir, meine Stellung sukzessive zu verbessern. Dadurch stieg natürlich mein Selbstbewußtsein, und ich fühlte mich absolut wohl. Ich brachte es bis zur Assistentin der Geschäftsführung. Da diese Firma mit dem Bau von Seniorenheimen befaßt war, hatte ich bereits erste Kontakte zu meiner jetzigen Branche, und ich machte mir Gedanken über das Leben in solchen Häusern. Am Bau des neuen Seniorenheimes in Attnang-Puchheim 1999 war meine Firma beteiligt, und ich stieß zufällig auf die ausgeschriebene Stelle der Heimleitung, die mich auf Anhieb interessierte. Ich hatte das Gefühl, als würde genau ich gesucht, und bewarb mich mit 33 weiteren Kandidaten. Nach dem Hearing des Sozialhilfeverbandes stand ich als neue Leiterin des Seniorenwohnheimes fest und habe diese Position seit März 1999 inne.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mich am Abend in den Spiegel schauen zu können und zu wissen, mein Bestes gegeben zu haben. Außerdem möchte ich ihn nach Ralph Waldo Emerson so verstehen: „Erfolg bedeutet, oft und viel zu lachen, den Respekt von intelligenten Leuten und die Zuneigung von Kindern zu gewinnen, sich die Anerkennung aufrichtiger Kritiker zu erwerben, den Betrug falscher Freunde zu ertragen, Schönheit anzuerkennen, das Beste im anderen zu finden, die Welt ein bißchen besser zu verlassen und zu wissen, daß zumindest ein Leben leichter war, weil du gelebt hast." **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich auf meinen Werdegang blicke, dann sehe ich mich schon als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich mag Menschen, kann offen auf sie zugehen und komme gut mit ihnen aus. Ich habe nie an meiner Kompetenz gezweifelt. Engagement, der Wille, mir fehlendes Wissen sofort anzueignen, und meine Einstellung, niemals zu stolz zu sein, nachzufragen, wenn ich etwas nicht selbst weiß, sind wesentliche Faktoren meines Erfolges. Ich lerne viel von meinen Mitarbeitern. Die Identifikation mit der Tätigkeit und dem Unternehmen und dessen Dienstleistungen ist unabdingbar. Ich erwarte das nicht nur von mir selbst, sondern auch von allen meinen Mitarbeitern. Zum Glück denkt mein Führungsteam im Seniorenheim so wie ich. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger erfolgreich zu sein?** Ich erlebte nie einen Nachteil, obwohl ich mir auch nie eine Sonderbehandlung erwartete; so nahm ich beispielsweise in all den Jahren, als meine Töchter noch klein waren, nie Pflegeurlaub in Anspruch. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine allererste Lehrerin in der Volksschule, Frau Theresia Schremmer, möchte ich hier erwähnen. Sie gab mir das Bewußtsein, das ich etwas kann. Diese Anerkennung war sehr wichtig für mich und stärkte mich ganz enorm. Dafür bin ich ihr sehr dankbar, denn ich bin sicher, daß diese Erfahrung ganz wesentlich für den Weg war, den ich gegangen bin. Wir blieben bis zu ihrem Tod in Verbindung. In beruflicher Hinsicht hat mich meine Mutter geprägt. Sie gab mir die Haltung mit, daß man an Arbeit Freude empfinden kann, daß es wichtig ist, stets zu lernen, und daß man den Dingen, die getan werden müssen, eine positive Haltung entgegenbringen kann. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich denke, daß ich meine Rolle als Führungskraft sehr partnerschaftlich erfülle. Ich erwarte viel Engagement von meinen Mitarbeitern. Im sozialen Bereich glaube ich als Führungskraft auch als Motor fungieren zu müssen, um der Gruppe eine positive Entwicklung zu ermöglichen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** In meinem Beruf sind Arbeit und Freizeit gut zu trennen. Ich habe die Fähigkeit, nach der Arbeit sofort und ohne Einschränkungen abzuschalten. In der Freizeit verliere ich nicht einen Gedanken an die Arbeit und kann mich deshalb sehr gut erholen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** In kam als

unbeschriebenes Blatt in dieses Haus und mußte vieles erst erlernen, doch das schien mir eine spannende Herausforderung. So machte ich gleich in den ersten zweieinhalb Jahren meiner Tätigkeit die Ausbildung zur Heimleiterin. Das Training on the Job in anderen Heimen während der ersten Monate war mir ungeheuer wichtig. Ausbildung und Weiterbildung sind wichtige Eckpfeiler für eine erfolgreiche Berufstätigkeit. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll jenen Beruf auswählen, den man mit ganzem Herzen ausüben möchte und sich davon auch nicht durch wohlmeinendes Zureden anderer abbringen lassen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte den jetzt anstehenden Neubau gut abwickeln, den ständig wachsenden Forderungen gerecht werden, da wir natürlich ständig im Blickpunkt der Öffentlichkeit stehen, und nicht zuletzt auch wirtschaftlich gut arbeiten. Am wichtigsten ist mir aber trotz allem, jeden einzelnen Heimbewohner mit seiner individuellen Lebensgeschichte gut zu betreuen. **Ihr Lebensmotto?** Ich möchte die Welt ein bißchen besser verlassen, als ich sie betreten habe.

✱ Wolfram Peter

„Erfolg bedeutet für mich, meine Ideen so umzusetzen, daß sie in der Praxis Anwendung finden..."

● Zur Person

Beruf: Kfz-Mechaniker. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: InterBiometrics Zugangssysteme GmbH., 2460 Bruckneudorf, Parndorfer Straße 4. Geboren - Datum, Ort: 17. August 1975, Hainburg. Familienstand: Verheiratet mit Helga. Kinder: Elisabeth. Eltern: Edeltraud und Johann. Schöpferische Akte: Patent Nr. PCT/AT01/00325 Einrichtung zur Steuerung von Funktionen über biometrische Daten, 2000. Ehrungen: Innovationspreis des Landes Burgenland, 2003; Nominierung zum Staatspreis; Business Award der Fachzeitschrift BWM, 2004. Hobbies: Aikido, Schifahren, Gesichter. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gesellschafter der Falcontrol Security GmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte zunächst ein Jahr die Höhere Technische Lehranstalt Spengergasse in Wien, absolvierte dann von 1990 bis 1994 die Lehre zum Kfz-Mechaniker, die ich mit der Gesellenprüfung abschloß. Nach dem Grundwehrdienst in Götzendorf verpflichtete ich mich, beim Österreichischen Bundesheer zu bleiben. Ich war in den verschiedensten Bereichen tätig. Zu Beginn arbeitete ich als Panzermechaniker/ Panzerfahrer, im Zuge meiner weiteren Ausbildung absolvierte ich die Unteroffiziersakademie in Enns und wurde als Radartechniker eingesetzt. Die letzten beiden Jahre wurde ich in den Bereichen Gebirgs- und Jagdkampf ausgebildet. 1997 wechselte ich als IT-Techniker in das Bundessozialamt in Wien, wo ich in den Bereichen Netzwerk und PC tätig war. Parallel dazu absolvierte ich die Abendschule an der Höheren Technischen Lehranstalt Spengergasse, Bereich Datenelektronik und Organisation, Fachrichtung Netzwerktechnik. Von 1999 bis 2000 war ich in der Position des Geschäftsführers der Wolfram & Fink OEG in Bruck an der Leitha tätig, ehe ich meine Firma, die InterBiometrics GmbH gründete; mit dem Ziel, ein berührungsloses Biometrie-System zu entwickeln. Nach der Patentanmeldung starteten einige erfolgreiche Test- und Pilotprojekte. Derzeit bin ich gemeinsam mit dem Unternehmen Falcontrol Security GmbH als Vertriebspartner damit beschäftigt, den Vertrieb der von InterBiometrics Zugangssysteme GmbH entwickelten biometrischen Systemlösung zu bewerkstelligen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Ideen so umzusetzen, daß sie in der Praxis Anwendung finden, funktionieren und anderen Menschen von Nutzen sind. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe einiges erreicht und noch viel vor. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Hauptstärke ist, einfache Lösungen für auftretende Aufgaben zu finden. Es gelingt mir, als Entwickler eines speziellen Systems, anderen Menschen die Funktionen und Feinheiten meiner Erfindung auf einfache und verständliche Art zu vermitteln. Trotz meiner technischen Kreativität gelingt es mir, Projekte pragmatisch umzusetzen und für andere anschaulich und nachvollziehbar zu präsentieren. Ich lege außerdem großen Wert darauf, anderen fair und offen zu begegnen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Es gibt im Grunde keine Probleme, sondern nur Aufgaben und Lösungen. Beim Militär lernte ich, nach folgendem Motto zu handeln: RUF - „Ruhe bewahren - Ursachen feststellen - Fehler beheben." Es ist durchaus sinnvoll, Aufgaben gemeinsam im Team zu lösen. Steht eine Entscheidung fest, ziehe ich sie mit aller Konsequenz durch. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein bester Freund, der Reisebürounternehmer Ernst Gottscholy, ist eines meiner größten Vorbilder. Er führt das von seinen Eltern übernommene Unternehmen ungemein erfolgreich und ist, wie ich, ein Freund von pragmatischen Lösungen. In der Wirtschaft finde ich Bill Gates bis zu einem gewissen Grad interessant. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Das wichtigste ist für mich die Akzeptanz meiner Ideen im Kreis meiner Familie, meiner Freunde und Geschäftspartner. Natürlich freue ich mich auch darüber, wenn der Staat Erfindungen heimischer Firmen würdigt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege besonderen Wert auf Loyalität. Jeder Mitarbeiter, der ein Problem hat, ist dazu eingeladen, das Gespräch mit mir zu suchen. Der Zusammenhalt des Teams ist essentiell für mich. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** 2000 meldete ich das Patent zur Einrichtung und Steuerung von Funktionen über biometrische Daten an. Dieses System benötigte eine spezielle Software, die wir gemeinsam mit der TU Graz entwickelten. Außerdem bauten wir einen Controller mit speziellen Anforderungen, um unseren Kunden ein gesamtes Lösungspaket anbieten zu können. Zu unseren Kunden zählt die gehobene Klientel aus Industrie, Militär, Finanz- und Behördenkreisen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Erst in jüngster Zeit trenne ich diese beiden Bereiche bewußter, früher war die Trennung nicht immer einfach für mich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn man ein Ziel für sich gefunden hat, lohnt es sich, an der Umsetzung festzuhalten. Man darf Irritationen von außen keine Chance geben. Persönliche Ausgewogenheit zu erlangen, ist etwas Wesentliches. Im Grunde kommt es darauf an, sich in jeder Situation zu helfen zu wissen - dies bedingt ein gutes Allgemeinwissen und einen Hang zur pragmatischen Lösungsorientierung. Das Vertrauen in sich selbst und die konsequente Verfolgung seiner Projekte erachte ich als besonders wichtig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Kurzfristig ist die Akzeptanz unserer Produkte auf dem Markt das wichtigste Ziel. Zu diesem Zweck bedarf es einer effizienten Vertriebsform. Mittelfristig und auf lange Sicht möchte ich weiterhin gesund und erfolgreich sein.

Copyrighted material

✱ Woodward Thomas John Sir alias Tom Jones

● Zur Person

Beruf: Sänger, Entertainer, Schauspieler. Funktion: Freischaffender Künstler. Tätig bei: MAM AG., Geboren - Datum, Ort: 7. Juni 1940, Treforest, Wales. Familienstand: Verheiratet mit Linda. Kinder: Mark Stephen (1957) und Emma Violet (1987), Enkel: Alexander. Eltern: Freda Jones und Tom Woodward, Schwester: Sheila. Schöpferische Akte: 1965 erstes Album „Along Came Jones" (Decca), 1966 „Green, Green Grass of Home", 1968 „Delilah". 1970 „Without Love" und „I", 1971 „She's a Lady" (Paul Anka-Song, Nr. 2 in den USA), 1971 „Live at Caesar's Palace". Ehrungen: 1966 Grammy, 1997 Oscar für den Soundtrack zu „The Full Monty", 15. Mai 1987 Auftritt im Variety Club für langjährige Verdienste im Showgeschäft, zweimal Sieger der Wahl zum besten Sänger der USA, MTV-Preis: „das überraschendste Video 1988" (für Kiss), 1989 Stern am Walk of Fame, Order of the British Empire OBE, Wachsfigurenkabinett Madame Tussaud's. Hobbies: Singen, XO-Brandy, Dom Perignon Champagner mit Erdbeeren, Zigarren der Marke Cohiba.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich denke, die bedeutendste Station des Lebens ist die Kindheit. Die Liebe und Aufmerksamkeit meiner Eltern gaben mir Selbstbewußtsein. Meine Mutter ließ mich schon damals beim Einkaufen im Laden vor den anderen Kunden singen, die mir daraufhin auch etwas zustecken. Diese Aufbesserung des Taschengelds war für mich eine Lektion für das Leben. In der Schule interessierten mich nur wenige Fächer: Musik, Zeichnen, Ringen, Boxen und der Schulchor. Im Alter von zwölf Jahren litt ich an Tuberkulose und mußte zwei Jahre lang im Bett bleiben. Entsprechende Medikamente gab es damals noch nicht, und ich wurde mager und dunkelhaarig - als Kind war ich nämlich blond! Meine Bettgenossin war damals meine Gitarre. Mit 15 Jahren erlebte ich eine wesentliche Phase: ich verlor meine Jungfräulichkeit und trat ohne Abschlußzeugnis aus der Schule aus - diese Umstände hatten aber keine ursächliche Verbindung! Ich erlernte dann zwei Jahre lang das Handwerk des Handschuhmachers und konnte mir endlich von meinem ersten selbst verdienten Geld jeden Samstag eine Langspielplatte kaufen. Die erste war „Treasure of Love" von Clyde McPhatter. Ich war ein Rebell, aber ich haßte es, jung zu sein. Ich besorgte mir also einen „Erwachsenenjob" als Straßenbauer. Ich selbst war von dem Willen geprägt, irgendwann nur mehr Musik machen zu wollen, mein Lebenswandel damals jedoch eher von jeder Menge Alkohol, Schlägereien, Bandenzugehörigkeit, mehreren Verhaftungen wegen Körperverletzung, Einbruch und Sachbeschädigung. Ich habe damals fast nur Mist gebaut, mit Ausnahme der Hochzeit mit meiner Frau Linda, die mich (zu) kurz darauf zum Vater machte. Ich war also bereits Ehemann und Vater mit einem Erwachsenenjob und einem Erwachsenengehalt von zwölf Pfund geworden, ehe ich den Führerschein machen durfte. Mit 18 Jahren hatte ich meinen ersten professionellen Auftritt und sang Rhythm & Blues - Nummern für die Gage von einem (!) Pfund. Ab diesem Zeitpunkt trat ich regelmäßig auf und spielte auch kurz Schlagzeug bei der Band „The Avalons". Aber ich empfand mich - wie konnte es anders sein - als Frontman vorne auf der Bühne. Später war ich Sänger der Gruppe „Misfits", dabei verdiente ich einmal fünf Pfund an einem Abend - „easy money", so dachte ich damals. Als Ersatz für einen unzuverlässigen Sänger erhielt ich schließlich die Chance, unter dem Namen Tommy Scott bei den „Senators" einzusteigen. 1962 spielten wir vor vollen Hallen, und ich lernte damals, ein lautstarkes, biertrinkendes Publikum auf mich aufmerksam zu machen, indem ich einfach selbst noch lauter und lebhafter war. Ergänzt durch rhythmische Arm-, Bein- und Hüftbewegungen, die anfangs als rhythmische Stütze für die Band gedacht waren, entstand daraus mein Stil. Später waren es - wie auch bei Elvis Presley - genau diese Bewegungen, die mein weibliches Publikum fesselten. Die Chance eines Auftritts in einer BBC-Fernsehshow konnten wir nutzen und wurden prompt wieder eingeladen. Ich versuchte mich inzwischen als Staubsaugervertreter, um den anstrengenden Job im Straßenbau loszuwerden. Die Damen, die mir am Abend als Tommy Scott zujubelten, kauften am Tag meine Staubsauger. Die Band sowie unsere selbst organisierten Parties wurden aber in der Folge so erfolgreich, daß ich auch diesen Job aufgab. Der Band-Leader hatte die Möglichkeit, im Pontybridd Observer, der lokalen Zeitung, Anzeigen zu schalten und trug auf diese Weise zu unserem steigenden Erfolg bei. In Wales hatten wir es also geschafft, aber wir wollten London erobern. Es gab jedoch auch etliche erfolglose Sackgassen wie beispielsweise einen schwulen Produzenten, der mir an die Wäsche wollte, unfähige Manager und vieles mehr. Schließlich hörte aber Gordon Mills einen unserer Auftritte und bot uns an, uns für 50 Prozent aller Einnahmen zu managen. So zog ich mit 24 Jahren nach London. Wir nannten uns „Tommy Scott and The Playboys" und spielten unter anderem als Vorgruppe für die „Spencer Davis Group" und die „Rolling Stones". Im Endeffekt verdienten wir jedoch so wenig, daß meine Frau nebenbei arbeiten mußte und wir sogar manchmal hungerten. Als wir die Chance bekamen, für die Plattenfirma Decca vorzuspielen, verpaßte mir Phil Solomon, ein Produzent aus Belfast, den neuen Künstlernamen Tom Jones, weil damals gerade eine erotische Novelle mit demselben Namen im Kino anlief. Decca produzierte unsere erste Platte „Chills and Fever", die in Australien zwar gut ankam, aber am wichtigen englischen Markt floppte. Ich war damals wirklich am Ende: kein Geld, kein Erfolg, und meine Frau mußte arbeiten, um meinen Sohn durchzubringen. Gordon schrieb damals den Countrysong „It's Not Unusual", der eigentlich für Sandie Shaw gedacht war. Evie Taylor, die Managerin von Sandie, lehnte jedoch den Song - und damit zwei Milliarden Pfund - ab. Somit erhielt ich meine letze Chance bei Decca und nahm den Song auf. Um der Musik gegen meine Stimme „eine Chance zu geben", wurde das Arrangement noch um Bläsersätze ergänzt. Der Song wurde Nr. 1 in England, Nr. 10 in den USA, schaffte es in 13 Ländern in die Hitparade und wurde in nur vier Wochen 800.000 mal verkauft. Ich aß ab diesem Zeitpunkt eine ganze Wurstsemmel allein, denn wir verdienten nun anstelle von sieben Pfund ganze 30 Pfund in der Woche. Nach einiger Zeit erhielten wir jedoch die ersten Tantiemen, und ich kaufte mir einen nagelneuen roten Jaguar. Es folgen zahlreiche Auftritte und Fernsehshows, obwohl sämtliche Kollegen - inklusive John Lennon - meinten, mein Stil sei nicht zeitgemäß. Ich war trotzdem zuversichtlich, kaufte ein Haus, trat zweimal in der Ed Sullivan-Show auf, engagierte in den USA den Agenten Lloyd Greenfield

und spielte 1966 für eine Gage von 250.000 Dollar für vier Wochen im Caesar's Palace in Las Vegas. Die nächste Produktion suchte ich selbst aus meiner Plattensammlung aus: „Green Green Grass of Home" von Jerry Lee Lewis. Der Song wurde wiederum mit einer Million verkaufter Schallplatten Nr. 1 in England sowie mit 1,22 Millionen Stück Nr. 11 in den USA. 1969 drehte ich 56 Folgen der Show „This is Tom Jones" für beachtliche neun Millionen Pfund, und 1972 absolvierte ich pro Abend zwei bis drei ausverkaufte Auftritte in Las Vegas. 1972 spielte ich in meinem ersten Spielfilm „The Special London Bridge Special" mit Jennifer O'Neill. 1973 gab ich auch etliche Konzerte in Japan und war live im japanischen Fernsehen zu sehen. 1974 veröffentlichten wir eine Greatest Hits-Platte ohne einen einzigen neuen Hit, aber trotzdem war ich mit etwa fünf Millionen Dollar pro Jahr damals der bestverdienende Künstler. 1976 zwang mich die steuerliche Situation dazu, nach Los Angeles zu ziehen, und ich kaufte das Haus von Dean Martin an der Copa de Oro Road in Bel Air. 1978 gab ich ein gemeinsames Konzert mit Tina Turner, und 1982 folgte die Fernsehshow „Coast to Coast", in der ich diverse Stargäste empfing. 1984 landete ich mit „I've Been Rained On Too" einen weiteren Hit in den USA. Als ich dem Caesar's Palace schließlich mit 200.000 Dollar pro Woche zu teuer wurde, wechselte in das MGM Grand Hotel. 1986 starb Gordon Mills, und mein Sohn Mark übernahm mein Management. 1987 erreichte ich mit „A Boy From Nowhere" die Nr. 2 in England und trat nach 15 Jahren erstmals wieder in der Sendung „Top of the Pops" auf. Als ich 1988 in der Fernsehshow „The Last Resort" spontan den Song „Kiss" von Prince sang, schlug mir Anne Dudley vor, den Song für mich zu arrangieren und mit dem „Art of Noise Orchestra" aufzunehmen. Wenn man lange genug singt, wird man eben zweimal entdeckt! Ich veränderte daraufhin mein Image, trug weitere Hosen, schwarzes Outfit und beendete das alte Ritual mit Küssen und Höschen auf der Bühne. Wir erreichten Nr. 5 in England und Nr. 35 in den USA. 1992 waren in meiner Fernsehshow „The Right Time" Künstler wie Joe Cocker, Stevie Wonder, T-Rex, EMF, Al Jarreau, Cyndi Lauper und The Chieftains zu Gast. Im gleichen Jahr war ich auch Gast bei David Letterman und lieh meine Stimme der Fernsehserie „The Simpsons". 1993 nahm ich den Song „All You Need Is Love" nach dem Arrangement von „Eurythmics"-Mastermind Dave Stewart im Rahmen des karitativen Projekts „Child Line" auf, das von Mohamed al Fayed, dem Besitzer des Kaufhauses Harrod's, initiiert wurde. 1993 trat ich in der Serie „Prince of Bel Air" auf und gab ein Benefizkonzert mit George Michael, Tina Turner, Bryan Adams und Sting. 1994 gastierte ich wiederum im MGM und war auch mit „If I Only Knew" in den britischen Charts vertreten. 1995 absolvierten wir eine gigantische Tournee durch die USA, Japan und Australien, weiters spielte ich eine Rolle in dem Hollywood-Film „Mars Attacks". 1997 nahmen wir den Song „You Can Leave Your Hat On" für den Soundtrack zu dem Film „The Full Monty" auf und erreichten damit Gold in Großbritannien, den USA, Italien, Neuseeland sowie Platin in Spanien, Australien, Singapur und Kanada und darüber hinaus einen Oscar. 1998 sang ich auf der BritAwards-Verleihung ein Duett mit Robbie Williams. 1999 drehte ich den Film „Agnes Browne" mit Angelica Huston, und im selben Jahr launchten wir das Album „Reload", auf dem ich Duette mit vielen verschiedenen Künstlern sang. Als einziger Song, der kein Duett war, wurde „Sex Bomb" Nr. 1 in Großbritannien und erreichte Platin. Die Single „Burning Down The House" wurde Nr. 6 und erreichte Gold. Während des letzten Adventwochenendes 1999 sang ich mit dem Chor der Schweizergarde im Vatikan sowie am Silvesterabend im Weißen Haus für Bill Clinton.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ein Konzert zu geben, das in 100 Ländern gleichzeitig im Fernsehen übertragen wird. Ich sang damals in Oslo, während Sting in Rio de Janeiro und Stevie Wonder in Warschau sangen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich denke, mein größter Erfolg war es, in Johannesburg das erste Konzert durchzusetzen, bei dem schwarze und weiße Künstler gemeinsam auftraten. Ich hatte mich anderenfalls geweigert zu singen. Auch die Moderation der ersten MTV European Music Awards 1994 war eine Ehre für mich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine von Gott gegebene Stimme, denn ich habe nie geübt! Ich habe zwar immer viel gesungen, aber nur, weil es mir Spaß gemacht hat. Ich hatte auch nur einige wenige Stunden Unterricht bei einer Operndiva, die mir eine Karriere als Operntenor nahegelegt hatte, aber ich blieb lieber beim Rock'n'Roll. Die einzige Pflege, die ich meinen Stimmbändern zukommen lasse, sind Dampfinhalationen und Luftbefeuchter in meinen Wohnräumen. Ich singe mich nicht einmal vor Auftritten ein, einmal Räuspern muß genügen! Das entscheidende dritte Kriterium ist natürlich, mit der Zeit Schritt zu halten. Man muß immer am Puls der Jugend bleiben, um nicht von der Bildfläche zu verschwinden. Ich empfand immer eine Verpflichtung gegenüber meinem Publikum, und als einmal die Zuschauer aufgrund einer Bombendrohung den Konzertsaal nicht verlassen konnte, sang ich eben eine volle Stunde lang weiter. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als „It's Not Unusual" Nr. 1 in England wurde und ich einen Auftritt in der Show „Sunday Night at the London Palladium" absolvierte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich schnappte 1969 die „The Blossoms", eine Band mit vier schwarzen Sängerinnen, Elvis Presley vor der Nase weg. Er war damals mit ihnen in Verhandlung, ich nahm sie jedoch unter Vertrag und arbeitete bis 1990 mit ihnen. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Gordon Mills hatte damals nicht nur mich, sondern auch Engelbert Humperdinck unter Vertrag. Wir praktizierten beide unseren jeweils eigenen Stil und waren damit erfolgreich. Allerdings darf man auch nicht ewig auf seinem Stil beharren. Man muß mit der Zeit gehen, sonst ergeht es einem wie Engelbert. Beispielsweise war auch 1981 mein Ausflug in die Country-Musik unglücklich, und ich habe in Europa keine einzige Country-Platte verkauft. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Musikalisch waren das Jerry Lee Lewis, Eddie Cochran, Elvis Presley und Al Jolson. Ich fuhr einmal mit meinem Wagen Jerry Lee Lewis hinterher, um ein Autogramm zu bekommen. Er stoppte den Wagen und gab es mir. Damals schwor ich mir, das gleiche zu tun, sollte ich auch einmal so berühmt werden. Elvis Presley und ich bewunderten und inspirierten uns gegenseitig, obwohl wir nie gemeinsam auftraten. Wir jammten jedoch einmal eine ganze Nacht gemeinsam in seinem Haus auf Hawaii, wurden Freunde und verbrachten viel Zeit miteinander. Geschäftlich war natürlich Gordon Mills der bedeutendste Mensch in meinem Leben, er verstand sein Handwerk wirklich. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Aufgrund einer Mandeloperation mußte ich von Zigaretten und Brandy auf Zigarren und Champagner umsteigen. Im Spital verschwanden meine Mandeln damals als Souvenir. 1988 erhielt ich auch ein merkwürdiges Angebot zu einer Nacktfotoserie von der **Zeitschrift Cosmopolitan, ist das nicht Anerkennung?** Am meisten bedeutete mir jedoch der Ausspruch von Frank Sinatra, der während einem meiner Auftritte in Las Vegas sagte: „Ich bin der Fan Nr. 1 der Nr. 1: Tom Jones!" **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Recht auf Privatsphäre. In einem öffentlichen Restaurant kletterten einmal ein paar Mädchen über die Tür in meine Toilette! Sie sind glücklicherweise einer der wenigen Journalisten, der mich zumindest mein Wiener Gulasch fertig essen ließ! Aber Spaß beiseite! Ich habe leider selbst kein Talent, Songs zu schreiben, daher bin ich auf andere angewiesen. Manchmal finde ich aber niemanden, der mit zusagt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Mein Umfeld

Copyrighted material

ist zu groß, um die Frage wirklich beantworten zu können. Aber ich denke, Muhammed Ali hat mich während der Runde, die ich gegen ihn geboxt habe, nicht ernst genommen. Wenn ich Hits gelandet hatte oder bei Wohltätigkeitsveranstaltungen spendete, war ich „Everybody's Darling", bei meinem Vaterschaftsprozeß und anderen Skandalen wiederum nicht. Ich bin jedoch immer der gleiche geblieben. Geld verändert Menschen nicht, es zeigt nur, wie man wirklich ist. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Du brauchst eine gute Band, aber es ist nicht immer einfach, die Musiker mit ins Geschäft zu bringen. Einmal lehnte ich eine Australien-Tournee ohne Band ab. Ich bestand auch darauf, daß die „Squires" 1965 mit auf das Plattencover kamen, aber wie oft kann man sich das - vor allem als Newcomer - leisten? **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Auswahl der Band ist ein wichtiges Kriterium für die Performance, die man liefert, aber dabei vertraue ich meinem musikalischen Leiter, der die Musiker aussucht. Gute Musiker lassen wir auch nicht mehr gehen, wir nehmen sie um die ganze Welt mit. Letztendlich ist auch die Wahl des richtigen Managers das A und O des künstlerischen Erfolges. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Privatleben ist mein Beruf. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Geübt habe ich nie, aber ich höre täglich neue Musik, das ist meine Fortbildung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß seine Kräfte einteilen und sich nicht schon als junger Künstler völlig ausbrennen. Auch die Reaktion des Publikums darf einem Entertainer nie gleichgültig werden, denn sie ist die eigentliche Nahrung des Künstlers. Es ist wichtig, die Stimmung des Saals in die Musik zu transportieren, deshalb ist Live-Musik so bedeutend. Playback ist das Fast-food der Musik. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Nennen wir es meinen Traum: ich will singen, mehr will ich vom Leben nicht! Ich möchte auch noch mit 97 singen, wenn mich dann noch jemand hören will!

✱ Wordian Rudolf Erwin Prof. OStR Mag.

● Zur Person

Beruf: Lehrer. Funktion: Direktor. Tätig bei: HBLA für wirtschaftliche Berufe und Bundesfachschule für Mode und Bekleidungstechnik Annahof., 5020 Salzburg, Guggenmoosstraße 44. Geboren - Datum, Ort: 17. Juli 1945, Seekirchen. Familienstand: Verheiratet mit Annemarie. Kinder: Leonhard (1982). Eltern: Johanna und Jakob. Schöpferische Akte: Festschrift 50 Jahre HBLA Annahof, erste und zweite Auflage. Mitgliedschaften: Seit 20 Jahren Mitglied der Gewerkschaft Öffentlicher Dienst. Hobbies: Laufen, wissenschaftliches Arbeiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich von 1959 bis 1964 die Bundeslehrerbildungsanstalt Salzburg. Meine Matura legte ich mit Auszeichnung ab. Danach wurde ich als provisorische Lehrkraft an der Volksschule Schleedorf tätig, nach einem Jahr begann ich das Lehramtsstudium der Geschichte und Geographie, das ich 1972 erfolgreich abschloß. Parallel dazu unterrichtete ich ab 1971 mit einem Sondervertrag an der Höheren Bundeslehranstalt für wirtschaftliche Frauenberufe in Salzburg. 1974 wurde ich zum Professor im Personalstand der Lehranstalten für Frauenberufe und des Bekleidungsgewerbes des Landesschulrates Salzburg ernannt. Dieses Dienstverhältnis wurde 1976 definitiv gestellt. Parallel zu meiner Tätigkeit begann ich 1974 das Studium der Soziologie an der Universität Salzburg, das ich 1978 beendete, allerdings ohne einen Abschluß erworben zu haben. 1977 und 1992 bewarb ich mich erfolglos um die ausgeschriebene Direktorenstelle an der Höheren Bundeslehranstalt für wirtschaftliche (Frauen)-Berufe in Salzburg. Seit 2005 bekleide ich die Position des provisorischen Leiters dieser Schule. Seit dem Eintritt in dieses Haus habe ich mich bemüht, aus dieser Lehranstalt eine Schule mit Wohlfühlcharakter zu machen und bestmögliche Rahmenbedingungen zu schaffen.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich scheue keine Arbeit und verhalte mich meinen Mitarbeitern gegenüber neutral, egal welche politische Position sie vertreten. Ohne die Schwächen und Defizite dieser Organisation zu übersehen, verfüge ich über eine positive Einstellung und begegne allen Mitarbeitern mit großer Wertschätzung. Um erfolgreich handeln und mich neuen Herausforderungen stellen zu können, ist permanentes Lernen unbedingt notwendig. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** 1995 wurde unsere Lehranstalt im Sinne der von Ministerin Gehrer ausgegebenen Prämisse „Schule in Bewegung" zu einer Modellschule ernannt. Wir bildeten einen Kreis von Lehrkräften, die mit der Aufgabe der Schaffung neuer Aspekte und Innovationen betraut wurden. Ich hatte die Funktion des Schwerpunktkoordinators für Umweltökonomie inne. Diese Zeit erachte ich als eine für mich erfolgreiche, da ich in meiner Funktion als Schwerpunktkoordinator vieles mitbewegen und kreativ Gestaltungsmöglichkeiten nutzen konnte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meiner Großmutter, die mich in sozialpädagogischer Hinsicht sicherlich positiv beeinflußt hat, ist es immer gelungen, Menschen verschiedenster sozialer Gruppen um sich zu versammeln. Diese soziale Konstellation sehe ich auch in einer Schule gegeben. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter sind für den Erfolg der Schule natürlich sehr wichtig. Ich sehe meine Position vor allem als jene einer pädagogischen Leitung und einer Koordinations- und Organisationsgestaltung. Es ist mir ein Anliegen, ein kollegiales Klima zu schaffen und im Zuge von Mitarbeitergesprächen Rückmeldungen zu erhalten, um Verbesserungen durchzuführen. Dies gilt auch für das Reinigungspersonal und die Schulwarte. Mit berechtigtem Lob gehe ich nicht sparsam um. **Ihr Lebensmotto?** Gestalten, lernen, Freude bereiten.

✱ Worm Alfred Prof. Ing.

● Zur Person

Beruf: Journalist. Funktion: Herausgeber. Tätig bei: Verlagsgruppe NEWS GmbH., 1020 Wien, Taborstraße 1-3. Geboren - Datum, Ort: 14. Juni 1949, Gmünd. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Mag. Birgit. Eltern: Prof. Adele und Ing. Alfred. Schöpferische Akte: 21 Bücher, unter anderem: Länger leben, später altern, Maudrich Verlag 1997; Man(n) wird jünger, Maudrich Verlag 1999; Die Medizin Revolution - Überleben durch Wiedergeburt, Maudrich Verlag 1999; Mein Gesundheitsfahrplan - Das 365-Tage-Prinzip, Verlag Ueberreuter 2004; Streitgespräch mit Jörg Haider, Verlag Ueberreuter 2005. Ehrungen: Goldenes Verdienstzeichen des Landes Wien, Goldenes Verdienstzeichen des Landes Steiermark, Dr. Karl Renner Publizistikpreis.

Hobbies: Bücher schreiben, Radfahren („Berufsradeln"). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lektor für Journalismus am Institut für Publizistik- und Kommunikationswissenschaft der Universität Wien, Vortragstätigkeiten, Lektor an der Universität für Angewandte Kunst.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura an der HTL für Tiefbau in Mödling 1963 war ich bis 1972 als Bauleiter und Gutachter in der Baubranche tätig. 1972 holte mich das Nachrichtenmagazin profil im Zusammenhang mit dem Bauring-Skandal ins Boot. Ich war dort bis 1993 - zunächst als Redakteur und zum Schluß als stellvertretender Chefredakteur - beschäftigt und sorgte 1980 mit der Aufdeckung des Skandals beim Bau des AKH für einen Knalleffekt. Bis 1988 war ich ÖVP-Abgeordeter im Wiener Landtag und zugleich Vertriebsleiter im Wirtschaftstrend-Zeitschriftenverlag. 1993 wurde ich als Chefredakteur von NEWS abgeworben. Seit 1999 bin ich Herausgeber von NEWS und NEWS Leben. Die Verlagsgruppe NEWS GmbH gibt als Teil des weltweit größten Medienkonzerns, der Bertelsmann/Gruner + Jahr Gruppe, neben NEWS insgesamt 16 Publikationen heraus, darunter profil, Format, Woman, trend, e-Media, tv-media, autorevue und andere. Parallel zu dieser Tätigkeit unterrichte ich seit 1984 am Institut für Publizistik- und Kommunikationswissenschaft der Universität Wien und habe bis dato an die 3.000 Studenten ausgebildet, von denen einige heute sehr erfolgreich sind - unter anderem auch bei uns im Haus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich schlicht und einfach, Arbeit zu haben, die mir Spaß macht und dafür auch anständig bezahlt zu werden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Mit Einschränkungen. In Wirklichkeit würde ich gern wissenschaftlich arbeiten, aber es hätte schlimmer kommen können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Zivilcourage. Ich habe Dinge getan, die lebensgefährlich waren und existenzvernichtende Folgen gehabt hätten, wenn etwas schiefgegangen wäre. Daß man viel weiß und viel arbeitet, ist eine Grundvoraussetzung, die Zivilcourage ist jedoch das unentbehrlichste Kriterium meines Erfolges, wie sie überhaupt die wichtigste Eigenschaft eines Journalisten ist. Meine Kraft schöpfe ich aus dem Sport. Ich glaube nicht an Coaching oder an Spiritualität. Esoterik hat im Leben eines Journalisten nichts verloren, er muß tough sein und sich auf die harten Fakten konzentrieren. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich empfand mich durchaus als erfolgreich, als ich mit Auszeichnung maturierte. Die folgenden Jahre meines Berufslebens in der Privatwirtschaft waren von Routine geprägt. Im Grunde bin ich erfolgreich, seit ich in den Journalismus gewechselt bin. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es war Dr. Helmut Zilk, der mir geraten hat, in den Journalismus zu gehen. In meinem Beruf selbst wurde ich von Peter Michael Lingens gefördert. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Qualität des Journalismus ist eines der schwierigsten Felder unserer Branche. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Das Thema Mitarbeiter ist eine Herausforderung. In unserem Job muß man nehmen, was man an guten Leuten kriegt, und das ist so schwierig, daß man heilfroh sein muß, wenn man dann und wann eine Sternstunde erlebt, wobei es gerade die unbekannten Bewerber sind, aus denen etwas wird. Ein guter Journalist muß sich etwas trauen und etwas können, um in diesem beinharten Job zu bestehen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Es gibt Mitarbeiter, die motiviert sind und solche, die motiviert werden müssen. Ich halte mit meinen Mitarbeitern täglich eine Besprechung ab, die mindestens drei Stunden dauert, Redaktionsschluß ist in der Nacht. Eine 40 Stunden-Woche gibt es für uns natürlich nicht, 60 bis 70, ja sogar 80 Stunden sind an der Tagesordnung. Auf der Ebene der Journalisten gibt es hausintern keine Hierarchien. Ich verhalte mich meinen Mitarbeitern gegenüber sehr kollegial und freundschaftlich. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beruf und Privatleben zu vereinbaren ist in meinem Beruf ein Ding der Unmöglichkeit, aber meine Frau hat das immer akzeptiert. Sie ist übrigens - wie auch meine Tochter - in einem ganz anderen Bereich tätig. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein junger Mensch, der Journalist werden möchte, braucht Fremdsprachenkenntnisse und muß sich darüber im klaren sein, daß dieser Beruf ein sehr labiler, gefährlicher und komplizierter ist. Jemandem, der nicht unbedingt das Bestreben hat, ein derart unsicheres und anstrengendes Leben zu führen, würde ich dringend vom Journalismus abraten. Journalismus ist kein Beruf, sondern Berufung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Zu leben - und das ist mehr, als man erwarten darf. **Ihr Lebensmotto?** „Quid quid agis, prudenter agas et respice finem - Was immer du tust, tue es gut und bedenke das Ende."

✶ Würländer Heinz

● Zur Person

Beruf: Einzelunternehmer. Funktion: Einsatzleiter. Tätig bei: Seniorenhilfe GmbH., 1120 Wien, Darnautgasse 13/3. Geboren - Datum, Ort: 28. September 1952, Wiener Neustadt. Kinder: Alexander (1971), Wolfgang (1974) und Heinz (1977). Eltern: Johanna und Heinrich. Hobbies: Motorradfahren, Segeln, Natur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte ab meinem 16. Lebensjahr die Österreichische Bundesförsterschule, die ich nach sechs Jahren mit der Prüfung zum gehobenen Staatsförsterdienst erfolgreich abschloß. Danach arbeitete ich als Förster bei den Österreichischen Bundesforsten. Nach einigen Jahren wechselte ich Beruf und Wohnsitz, zog nach Wien und war als Finanzberater tätig. 1994 wurde ich mit den Bedürfnissen unserer betagten Mitmenschen konfrontiert und entdeckte dabei mein soziales Engagement. Nach umfangreichen Recherchen widmete ich mich mit Beginn 1998 überwiegend dem Sozialbereich. In weiterer Folge übernahm ich die Einsatzleitung einer befreundeten Organisation (Seniorenhilfe, Wien).

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit der eigenen Tätigkeit zufrieden zu sein und zu erleben, daß auch Kunden und Mitarbeiter meine Leistung anerkennen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es war wesentlich, Ideen, die manchmal auch

unrealisierbar erschienen, trotzdem konsequent und kreativ weiterzuverfolgen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich wurde von Menschen, mit denen ich seit vielen Jahren beruflich verbunden bin, beeinflußt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Öffentliche Anerkennung ist für mich nicht relevant, wichtig ist mir ausschließlich die Zufriedenheit der Klienten und Mitarbeiter. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Einen sehr großen! Nur als Team ist man stark. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beruf und Privatleben sind sehr stark ineinander verflochten. Wichtig ist eine verständnisvolle und unterstützende Partnerin, denn die Seniorenbetreuung kennt keine Bürozeiten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wichtig, optimistisch in die Zukunft zu blicken, Visionen zu entwickeln und konsequent zu verfolgen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, nicht stillzustehen, sondern unbeirrt Visionen zu entwickeln und in die Tat umzusetzen und auch die eigene Lebensqualität trotzdem zu erhalten.

✱ Wurm Manfred

● Zur Person

Funktion: Bezirksvorsteher. Tätig bei: Stadt Wien, Bezirksamt für den 23. Wiener Gemeindebezirk., 1230 Wien, Perchtoldsdorfer Straße 2. Geboren - Datum, Ort: 24. Dezember 1949, St. Georgen am Reith. Kinder: Julia (1987) und Lisa (1990). Eltern: Johann und Anna. Mitgliedschaften: Naturfreunde, Greenpeace, Amnesty International, Volkshilfe. Hobbies: Schwimmen, Wandern, Lesen, Klavierspielen, Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1969 legte ich die Matura und 1971 die Lehramtsprüfung an der Pädagogischen Akademie ab, jeweils mit Auszeichnung. Danach übte ich den Lehrerberuf bis 1980 aus. Als Personalvertreter kam ich mit der Politik in Kontakt und entschied mich schließlich aus Überzeugung für eine politische Laufbahn. Bis 1983 war ich als Sekretär im Zentralsekretariat der SPÖ tätig, leistete zwischendurch meinen Präsenzdienst beim Österreichischen Bundesheer ab, und fungierte von 1983 bis 1988 als Bezirkssekretär der SPÖ-Liesing und als Klubobmann der Bezirksfraktion Wien 23. In Folge wurde ich als Landtagsabgeordneter und Gemeinderat Mitglied des Ausschusses für Umwelt und Verkehr sowie des Kontrollamtsausschusses. In der Zeit von 1990 bis 1995 arbeitete ich als Referent des Österreichischen Städtebundes und als Leiter des Know-how-Transfer-Centers für Mittel- und Osteuropa. Danach legte ich die Dienstprüfung für den Verwaltungsdienst der Stadt Wien mit Auszeichnung ab und wurde zum Bezirksvorsteher für den 23. Wiener Gemeindebezirk der Stadt Wien berufen. Dieser Bezirk besteht aus ehemaligen Dörfern, die 1938 zum Bezirk Liesing zusammengefaßt und revitalisiert wurden. Mir ist es ein großes Anliegen, die Ortskerne dieser ehemaligen Dörfer Mauer, Rodaun, Kalksburg, Erlaa, Inzersdorf und Siebenhirten zu erhalten und den Liesingbach zu revitalisieren.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn meine Tätigkeit anderen hilft und positive Resonanz bewirkt, empfinde ich Freude und die Bestätigung für mein Schaffen. Erfolg bedeutet für mich Anerkennung und Ansporn. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Demokratische Wahlen bestätigen meinen Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die pädagogische Ausbildung ist eine gute Basis für meinen Beruf. Faktoren wie Einfühlungsvermögen und die Fähigkeit, hin- und zuzuhören und Verständnis aufzubringen, helfen bei der Kommunikation und in weiterer Folge bei der Umsetzung von Zielen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Herausforderungen gehören zu meinem täglichen Brot und erzeugen eine gewisse Spannung. Meine langjährige Erfahrung hilft mir dabei, diese Aufgaben positiv zu bewältigen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung für mein politisches Engagement war für mich persönlich richtig und wichtig. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ein ehemaliger Lehrerkollege prägte und beeinflußte meine Persönlichkeitsentwicklung, menschlich und beruflich. Politisch prägte mich Dr. Bruno Kreisky, den ich in meiner Funktion als Mitarbeiter der SPÖ-Zentrale kennenlernen durfte. Ich betrachte es als glückliche Umstände, solchen Menschen begegnen zu dürfen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Es kommt immer wieder vor, daß mir Anerkennung entgegengebracht wird, worüber ich mich natürlich freue. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Im Zusammenleben der Menschen ist es wichtig, den Ausgleich und das Miteinander zu suchen, Toleranz zu üben und das Gemeinsame über das Trennende zu stellen. Ich fürchte, daß wir uns zu einer Streitgesellschaft entwickeln, weil der Egoismus zunimmt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, daß meine soziale Kompetenz erkannt wird, und daß ich als einer gesehen werde, der anregt, motiviert und unterstützt, gemeinsam etwas zu tun und anderen zu helfen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der fachlichen Qualifikation sind Teamfähigkeit und Organisationstalent entscheidend. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Der Beruf ist sehr substanzraubend, daher suche ich einen Ausgleich dafür. Man muß auch lernen, damit umzugehen, daß sich Beruf und Privatleben nicht immer trennen lassen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich denke, daß es wichtig ist, eine eigene Persönlichkeit zu entwickeln und diese zu stärken. Persönlichkeitsbildung ist wichtiger als Wissensanhäufung. Starke Persönlichkeiten sollen versuchen, anderen nicht zu schaden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich stehe beruflich für eine weitere Amtsperiode zur Verfügung und möchte noch bestimmte Projekte im Bezirk realisieren. Ich bin jetzt 56 Jahre alt und hoffe, einmal auf ein erfülltes Leben zurückschauen zu können. **Ihr Lebensmotto?** Für andere da sein!

✱ Wurzenberger Hermann

● Zur Person

Beruf: Eventmanager. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Show Express Eventmanagement-GmbH., 3251 Purgstall, Gimpering 2. Geboren - Datum, Ort: 9. September 1970. Eltern: Hermann und Friederike. Ehrungen: Austrian Event Award. Hobbies: Schifahren, Walken, Relaxen.

● Karriere

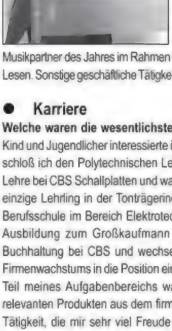
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Sporthauptschule in Scheibbs und in weiterer Folge den Polytechnischen

Lehrgang. Nach Abschluß meiner Schulausbildung absolvierte ich die Lehre zum Fernmeldemonteur in Scheibbs und wechselte anschließend in das Versicherungswesen. Im Mai 1997 gründete ich mein eigenes Unternehmen Show-Express Eventmanagement, mit dem ich für meine Kunden exklusiv auf ihre Firmenphilosophie und ihre Bedürfnisse zugeschnittene Präsentationen und Veranstaltungen realisiere - von Medienevents und kundenorientierten Firmen- und Markenpräsentationen über Firmenjubiläen und -eröffnungen bis hin zu Trendshows der Extraklasse. Unsere Kunden erhalten alles aus einer Hand, Planung, Organisation, Durchführung und Betreuung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich persönlich bedeutet Erfolg, seine Ziele zu verwirklichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, gemäß meiner Definition erachte ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe mein Hobby zum Beruf gemacht und bin jeden Tag mit Freude bei der Arbeit. Ich bin auch meinen Wurzeln treu geblieben und habe nie den Blick für das Wesentliche verloren. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Seit der Gründung meines Unternehmens verlief alles wie geplant, Probleme sind ausgeblieben. Mißerfolge würden betriebsgefährdende Ausmaße mit sich bringen - in der Unterhaltungsbranche hat man nur eine Chance. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** 2001 nahm unser Unternehmen einen Großauftrag in St. Anton am Arlberg sehr erfolgreich wahr. Seit diesem Zeitpunkt ist mir unser Erfolg bewußt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Mit 27 Jahren wagte ich mit der Gründung des Unternehmens den Sprung ins kalte Wasser. Rückwirkend kann ich nun sagen, daß ich in dieser Situation eine erfolgreiche Entscheidung traf. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Unseren Erfolg verdanken wir der Originalität unseres Programms. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Die Mitbegründerin meines Unternehmens, Frau Eva Frank, hat meinen beruflichen Lebensweg besonders geprägt. Sie ist zu 50 Prozent Teilhaberin des Unternehmens. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Am Ende eines Events erfahre ich unmittelbar Anerkennung durch den Jubel der Gäste, welcher den krönenden Abschluß jeder Vorstellung darstellt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein generelles Problem bei erfolgreichen Unternehmen ist leider zu oft die Mißgunst des Umfeldes. Ich würde mir mehr Akzeptanz seitens der Mitmenschen wünschen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Mitarbeiter sehe ich als meine Partner, denn wir ernten den Erfolg gemeinsam. Das Showteam ist ein wichtiger Bestandteil des Unternehmens. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir legen großen Wert auf die Verbundenheit zu unserem Unternehmen. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Durch die Begeisterung und den Applaus der Gäste sowie durch viele persönliche Gespräche werden meine Mitarbeiter zu Bestleistungen angespornt. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Durch die einmal jährlich durchgeführten Mitarbeitergespräche am „heißen Stuhl" weiß ich, daß ich trotz unseres familiären Arbeitsklimas vom gesamten Team respektiert werde. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Show-Express organisiert den gesamten Event, von der Planung und Durchführung bis hin zur Nachbetreuung. Wir zeichnen für die komplette Organisation verantwortlich, einschließlich Catering, Shows und Arrangements. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich beschäftige mich nicht mit den Mitanbietern, sondern kümmere mich lieber um die Entwicklung unseres Unternehmens. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Zur Zeit lebe ich mein Berufsleben in vollen Zügen aus. Mein Singledasein ermöglicht es mir, mich ausschließlich auf meine Karriere zu konzentrieren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** In dieser Branche werden noch keine Seminare und Kurse angeboten, die ich besuchen könnte. So liegt es an mir, meine Kenntnisse an Jungunternehmer weiterzugeben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate der Jugend, auf ihre Sinne zu hören. Wenn man sich mit Hingabe selbst verwirklicht und an sich glaubt, erreicht man seine Ziele. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein wirtschaftliches Ziel besteht darin, unser Unternehmen weiterhin auszubauen und erfolgreich zu leiten. Weiters möchte ich meinen über die Jahre renovierten Bauernhof als Erlebniswelt für die Öffentlichkeit zugänglich machen. **Ihr Lebensmotto?** Carpe diem.

✱ Zahradnik Andreas



● Zur Person

Beruf: Industriekaufmann. Funktion: Selbständig. Tätig bei: u.a. Nielsen Music Control, Media Control GfK Int., 1020 Wien, Praterstraße 38/Top 7. Geboren - Datum, Ort: 7. August 1958, Wien. Kinder: Nina, Bernd und Lucas. Schöpferische Akte: Das Leben ist eine Hitparade, Keller-Verlag, 2002; Musikbeiträge für Fachmagazine, Drehbücher für „die Seer" und für ORF-Sendungen, zum Beispiel „Musikantenstadl", „Wir sind die Fans" und andere. Ehrungen: Goldene Schallplatten, Auszeichnung als Musikpartner des Jahres im Rahmen des Amadeus, 2001. Hobbies: Kino, Musik, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Freier Musikredakteur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Schon als Kind und Jugendlicher interessierte ich mich für Schlager, Pop und Rock. 1973 schloß ich den Polytechnischen Lehrgang ab, begann eine kaufmännische Lehre bei CBS Schallplatten und war damals österreichweit offensichtlich der einzige Lehrling in der Tonträgerindustrie, denn ich wurde im Rahmen der Berufsschule im Bereich Elektrotechnik untergebracht. Nach Abschluß der Ausbildung zum Großkaufmann arbeitete ich noch eine Weile in der Buchhaltung bei CBS und wechselte in der Folge im Zuge des rasanten Firmenwachstums in die Position eines A&R (Artist and Repertoire)-Manager. Teil meines Aufgabenbereichs war das Herausfiltern von in Österreich relevanten Produkten aus dem firmenweiten Gesamtproduktebestand, eine Tätigkeit, die mir sehr viel Freude bereitete, denn ich konnte mich täglich Schallplattenaufnahmen widmen - außerdem fühlte ich mich im kreativen Bereich des Unternehmens sehr wohl. Nach der Fusion mit Sony wurde ich Artist Marketing Direktor und wechselte später in den Konzern nach Deutschland, wo ich einige Jahre ein Label im Bereich des MOR (Middle of the Road) betreute. Meine Hauptaufgabe war die Entdeckung von Talenten und ihre Förderung bis zur Fertigstellung ihres Tonträgerproduktes. Ausgehend

von Frankfurt gelang es mir erfolgreich, eine landesweite Musikpromotionsstelle zu etablieren. 1997 verließ ich das Unternehmen im Zuge einer Restrukturierung und machte mich im Bereich Marktforschung (eine andere gewerberechtliche Einordnung gab es bei der Gewerbebehörde nicht) selbständig. Nach Verhandlungen mit Geschäftsführern von Nielsen Music Control und Media Control GfK International wurde ich auf Vertragsbasis Subunternehmer. Auf dieser Basis beobachte ich den Musikmarkt in allen Bereichen und führe vor allem elektronische Radiobeobachtungen durch. Wird ein Lied, das auf einen Tonträger aufgenommenen wurde, eingescannt, verfügt es über eine eigene Charakteristik. Mit elektronischen Methoden kann man anhand der jeweiligen Charakteristik genau erkennen, um welche Uhrzeit es in welchem Radiosender ausgestrahlt wird. Die Ergebnisse von Music Control sind für Promotion-Zwecke in der Musiklandschaft von Bedeutung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Habe ich das Gefühl, eine Entwicklung im Ansatz des Keimes erkennen zu können, folge ich ihr und lasse dabei meiner Kreativität freien Lauf. Mir geht es nicht darum, daß mir Menschen auf die Schulter klopfen, auch wenn Anerkennung etwas Schönes ist. Wenn meine Ideen Gestalt annehmen, bezeichne ich das als Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Es macht mich froh und gewissermaßen stolz, daß ich in der Musikbranche viel erreicht habe. Ich sehe mich als den klassischen Entwickler und möchte Erfolg nicht überbewerten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Man ist, wie man eben veranlagt ist. Das Unkonventionelle stand trotz Beachtung der Spielregeln in meiner Branche stets im Vordergrund meiner Betrachtungen. Ich lasse mich ungern aufhalten. Die Grundhaltung „Es geht nicht", die in Österreich vorherrscht, trifft auf mich nicht zu. Ich bin auf freiberuflicher Basis auch redaktionell tätig und verfasse Beiträge im Bereich volkstümliche Musik und Schlager für ein renommiertes Musikmagazin. Im Grunde exportiert Österreich diese Art der Musik. Ich würdige diese Musikgenres als wertschöpfenden Beitrag unseres Landes. Bestimmt schlummert ein sogenannter „Basisdemokrat" in mir, und ich respektiere es, wie es Menschen wie Hansi Hinterseer gelang, sich Zug um Zug eine stabile Karriere aufzubauen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich sehe Probleme nicht als solche. Ein Vergleich: verliere ich einen Menschen, dann trauere ich eine Zeit, und dann setzt sich irgendwann Mut für einen Neubeginn durch. Taucht also ein gröberes Problem auf, wirkt es zunächst einmal tief auf mich ein, doch dann kommt der Punkt, wo es fast wie von selbst wieder bergauf geht. Man muß Dinge geschehen lassen können und kann nicht alles beeinflussen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ein Vorbild anzuhimmeln, verleitet mitunter dazu, auch die weniger positiven Seiten des Vorbildes anzunehmen. Es sind aber nur einzelne Aspekte, die für einen von Bedeutung sind. Man kann von Künstlern viel lernen, vor allem, wie man sich seinen Gefühlen und Emotionen öffnet. Nicht der Erfolg einzelner ist das Bewundernswerte, sondern ihr Weg, der auf den Gipfel führte. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Jeder hat seine Stärken. Ein gutes Team weiß die Stärken einzelner für den gemeinsamen Erfolg einzusetzen. Man darf sich in der Kommunikation nicht davor scheuen, das Wesentliche zu sagen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Meine Philosophie lautet: „Nichts ist unmöglich". Ich fühle mich als kompetenter Beobachter der Musikszene (mein Spitzname lautet „Mister Hitparade") und kann beste Prognosen über ihre Entwicklung abgeben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Für mich ist es unvorstellbar, diese beiden Bereiche zu trennen - Ideen kommen zu jeder Tageszeit. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Allzu oft wird die Kreativität und das individuelle Denken des einzelnen gebremst. Viele genieren sich vor den Ansichten der Nachbarn und halten daher ihre Ideen zurück. Es ist aber wichtig, sich Ideen wertfrei anzuhören - es gibt immer einige, die man herausfiltern kann. Wer in sich hineinhorcht und seinem subjektiven Empfinden traut, kann seinen persönlichen Weg gehen. Es wird im Leben immer auch Übergangsphasen geben. Eine gute Ausbildung ist eine wichtige Basis, denn wer ein herzeigbares Zeugnis hat, wird von Personalchefs freundlicher behandelt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich wünsche mir, daß weiterhin alles im Fluß bleibt und möchte Kenntnisse über den Musikmarkt weitervermitteln. **Ihr Lebensmotto?** „Wo Tauben sind, fliegen einem Tauben zu!"

✱ Zainzinger Karl

● Zur Person

Beruf: Fotokaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Foto Jobst GmbH., 1030 Wien, Landstraßer Hauptstraße 83. Geboren - Datum, Ort: 28. Februar 1966, Wien. Eltern: Karl und Maria. Hobbies: Literatur, Theater, Sport.

● Karriere

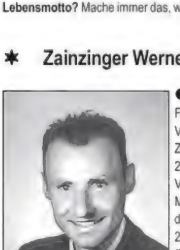
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Für mich war es immer wichtig, meinen eigenen Weg zu gehen, das heißt, stets das zu tun, was ich auch selber tun wollte. Und da ich ein Mensch bin, der stets Abwechslung und Veränderung braucht, habe ich in meinem Leben auch so manchen Wandel durchgemacht. Nachdem ich im Jahre 1984 die AHS-Matura abgelegt hatte, schnupperte ich zuerst in das Studentenleben, doch nach drei Semestern Rechtswissenschaften und nach dem zweiten Abschnitt des Studiums der Betriebswirtschaftslehre merkte ich, daß ich wieder eine Veränderung in meinem Leben benötigte. Da ich schon während meines Studiums einen Nebenjob bei der Firma Foto Prudlo im 13. Wiener Bezirk ausgeübt hatte, entschloß ich mich 1990, dort als Angestellter zu arbeiten. Während meiner beruflichen Tätigkeit durfte ich im Jahre 1994 wertvolle Erfahrungen bei meinem Zivildienst im Wilheminenspital sammeln. Dort fungierte ich als Arztschreiber in der Unfallambulanz, und durch die Erlebnisse aus jener Zeit hat sich meine Sicht der Dinge sehr verändert. Ich habe gelernt, daß es Wichtigeres im Leben als Karriere und Reichtum gibt. Die daraus resultierende Orientierungsphase nutzte ich unter anderem zum Besuch von EDV-Kursen. Ich war als freiberuflicher EDV-Trainer tätig, kehrte dann jedoch wieder in den Fotohandel zurück. Von 2001 bis 2004 fungierte ich als Leiter der Second-Hand-Abteilung der Firma Orator Foto GmbH in 1070 Wien. Diese verantwortungsvolle Position und auch das Renommee der Firma Orator trugen dazu bei, daß man 2004 mit dem Angebot, die Geschäftsleitung der Foto Jobst GmbH zu übernehmen, an mich herantrat. Seither bin ich in dieser Position tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Früher setzte ich Erfolg mit Statussymbolen wie großen Autos und Designerwohnungen gleich, doch mittlerweile hat sich diese Sichtweise geändert. Heute bedeutet Erfolg für mich, Erfüllung und Zufriedenheit in Berufs- und Privatleben zu finden. **Sehen Sie**

sich als erfolgreich? Ja, seit ich meine Orientierungsphase überwunden habe, fühle ich mich glücklich und zufrieden. Ich übe meinen Beruf gerne aus und bin auch mit meinem Privatleben sehr zufrieden, und das ist für mich Grund genug, mich erfolgreich zu fühlen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war wohl der glückliche Umstand, daß ich Abteilungsleiter bei der Firma Orator werden durfte. Daß ich danach auch noch eine führende Position in einem schon seit 100 Jahren bestehenden Traditionsbetrieb erhielt, war für mich und mein Ego sehr bedeutsam. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Die Kunst ist es, aktuelle Produkte immer lagernd zu halten, diese aber auch gleichzeitig schnell zu verkaufen. Meine Konkurrenz sehe ich sehr stark im Verkauf über das Internet. Dieser hat zwar die Vorteile, schnell und günstig zu sein, doch dafür bekommt der Kunde weder Sicherheit noch Service geboten. Obwohl wir täglich damit konfrontiert werden, muß ich diese Konkurrenz einfach ignorieren - der Kunde muß selbst entscheiden, was er bevorzugt: Service, Aufmerksamkeit und Garantie, oder eben nur niedrige Preise. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das derzeitige Verhältnis zwischen den verschiedenen Kleinhändlern, zumindest in meiner Branche, sehe ich sehr positiv, und das sollte sich auch in Zukunft nicht ändern. Wir haben ein kleines Netzwerk untereinander aufgebaut und unterstützen uns gegenseitig. Zusammenhalt ist einfach sehr wichtig, und das nicht nur im Berufsleben. **Ihr Lebensmotto?** Mache immer das, was Du willst!

✱ Zainzinger Werner MBA



● Zur Person

Funktion: Regionaldirektor. Tätig bei: OVB Vermögensberatungs GmbH., 1140 Wien, Zehetnergasse 6/2/1. Geboren - Datum, Ort: 25. Jänner 1973, Melk. Familienstand: Verheiratet mit Martha. Eltern: Alois und Maria. Ehrungen: Erfolgreichster Regionaldirektor der OVB in Österreich 2004 und 2005. Mitgliedschaften: RSC Vienna (Unterstützung spastischer Kinder). Hobbies: Sport, Laufen, Radfahren, Lesen, OVB.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura 1991 am Stiftsgymnasium Melk entschloß ich mich, Gendarm zu werden und absolvierte die zweijährige Ausbildung in Wien-Meidling, um in der Folge am Posten Mödling meinen Dienst zu versehen. In dieser Zeit bewarb ich mich erfolgreich für die Aufnahmeprüfung bei der COBRA Wiener Neustadt und war dort nach der sechsmonatigen Ausbildung zweieinhalb Jahre tätig. Diese Zeit war für mich eine sehr spannende und lehrreiche, weil ich beruflich genau das machen konnte, was mir Spaß bereitet - ich konnte mich zum Beispiel sportlich in einem Ausmaß engagieren, das mir neben einem anderen Beruf nicht möglich gewesen wäre und fühlte mich fast ein wenig wie in einem Abenteuerurlaub. Auch lernte ich in größeren Dimensionen zu denken, da ich als Sicherheitsbeauftragter Flugbegleitungen durchführte und somit viele Städte dieser Welt kennenlernte. Nach zweieinhalb Jahren wurde mir allerdings bewußt, daß ich in dieser Art der Tätigkeit starken Reglements unterworfen war, da es immer jemanden gab, der mir sagte, was ich wann zu tun hätte; und das entsprach wiederum nicht meinen Vorstellungen vom Leben. Aus diesem Grund entschloß ich mich auch in Absprache mit meiner damaligen Freundin - mittlerweile Frau - Martha, zum Postendienst zurückzukehren, und ließ mich nach einiger Zeit in Mödling nach Krems versetzen, wobei mir allerdings mehr und mehr die Herausforderung fehlte. Jene Perspektiven, die ich zuvor innerhalb der Gendarmerie gesehen hatte, erschienen mir zu diesem Zeitpunkt nicht mehr attraktiv, deshalb schaute ich mich um und stieß über meine Freundin zur OVB. Mein Anspruch war es, wie bisher gut zu verdienen, Spaß an meinem Beruf zu haben und mit Menschen zu arbeiten; der Bereich Finanzen hatte mich schon während meiner COBRA-Zeit interessiert. So begann ich nebenberuflich für die OVB zu arbeiten. Obwohl ich zunächst nicht daran dachte, meinen Posten bei der Gendarmerie aufzugeben, überzeugten mich das geniale Vertriebssystem sowie die Aufstiegs- und Karrierechancen innerhalb der OVB, und so bin ich seit mittlerweile acht Jahren als selbständiger Unternehmer für die OVB tätig und derzeit als Regionaldirektor für ca. 250 Mitarbeiter in Wien, Niederösterreich und dem Burgenland verantwortlich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, ein in allen Belangen befriedigendes Leben zu führen, also sowohl in finanzieller, als auch in partnerschaftlicher und spiritueller Hinsicht zufrieden zu sein und Spaß an meiner Tätigkeit zu haben. Wichtig ist es, nie zu zufrieden zu werden, aber dankbar für das Erreichte zu sein. Eine Spur Unzufriedenheit ist notwendig, um nicht stehenzubleiben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Zu hundert Prozent. Ich habe mehr erreicht, als ich mir je erträumt hätte, und mein Geschenk an mich selbst, als ich 2001 Direktor wurde, war ein Maserati 3200 GT. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich stamme aus mittleren Verhältnissen und habe an meinen Eltern immer gesehen, daß man sich im Leben einiges erarbeiten kann, gleichzeitig wußte ich aber auch bald, daß ein wenig Phantasie dazugehört. Mein Vater war Nebenerwerbslandwirt und arbeitete außerdem in der Winzergenossenschaft Dürnstein im Lager, wo ich mir während der Schulferien etwas dazuverdiente und feststellte, daß ich selbst auf Dauer so nicht leben wollte. Von großer Bedeutung waren für mich glückliche Umstände bzw. der Mut, mein Glück am Schopf zu packen, meine Fähigkeit zu erkennen, wann es an der Zeit war, mich zu verändern und die Einstellung, meine Chancen zu nutzen. Es gehörte schon einiges dazu, einen Beamtenjob aufzugeben, mit dessen Erlangen einiges Engagement verbunden war und mich einem anderen Bereich zuzuwenden, weil ich erkannt hatte, daß ich sehr stark reglementiert war. Mein Impetus war es, Verantwortung für mein eigenes Weiterkommen zu übernehmen, meinen Weg selbst zu bestimmen und mehr zu erreichen, als es anderen je möglich ist. Ausschlaggebend für meinen Erfolg war, daß ich früh lernte, Entscheidungen für mich selbst zu treffen. Meine leibliche Mutter Anna starb, als ich vier Jahre alt war, und obwohl mein Vater eine Frau heiratete, die ich nicht als Stiefmutter, sondern als Mutter titulierte, war ich später in Melk im Internat, wo ich meine Linie finden mußte. Ich wurde religiös erzogen und erachte dies als Grundbaustein meines Erfolges, weil ich so entsprechende Werte für mich entwickelte, an denen ich festhalte. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Als erfolgreicher Mensch kann man sich mehr als andere gewisse Phasen des Leerlaufs oder der Energierückgewinnung leisten und ist daher fitter, gesünder, stärker und auch überzeugender als andere. Ich denke beispielsweise, daß es wichtig ist, mir selbst zu sagen, wann es Zeit ist, laufen zu gehen, um wieder genug Energie zu schöpfen, die es mir erlaubt, im Beruf Höchstleistungen zu erbringen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Mein erstes richtig großes Ziel war die Matura. Ich war ein eher durchschnittlicher Schüler, wenngleich ich im gehobenen Mittelmaß rangierte, aber am Spruch „Nicht für

die Schule, sondern für das Leben lernen wir", ist viel dran. Ich lernte schon in der Schule, daß es wichtig ist, sich immer wieder auf sein Ziel zu konzentrieren, und lerne täglich dazu. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine erste wesentliche Entscheidung bestand darin, das Gymnasium zu absolvieren und zu maturieren. In der Folge meldete ich mich zur Fliegereinheit - ohne Erfolg, was mich aber später nicht mehr schmerzte, weil ich während meiner Tätigkeit für die COBRA bald merkte, daß der Beruf des Piloten nicht sehr viel besser ist als der eines Buschaufleurs. Heute bin ich froh, meinen Beruf auszuüben, weil ich darin mehr Erfüllung finde, als ich es mir je erträumt hätte. Meine beste Entscheidung bestand darin, mit 31. Dezember 1998 hauptberuflich zu OVB zu wechseln. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** In der Erstphase ist man gut beraten, erfolgreiche Strategien, die sich bewährt haben, zu übernehmen. In der Folge gilt es aber immer wieder, in sich hineinzuhorchen und seiner eigenen Linie treu zu bleiben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Einer der prägendsten Autoren ist für mich Napoleon Hill, dessen Buch „Erfolg durch positives Denken" ich schon während meiner Zeit bei der COBRA las. Beruflich hat mich Stefan Kloibhofer, mittlerweile Landesdirektor, geprägt, der tatsächlich täglich lebte, was er sagte, und mich durch sein Wesen und seinen Erfolg sehr beeindruckte. Mein Vater prägte mein Leben mit einem Spruch, den er von meinem Großvater hatte: „Wer sich mit dem Leben spielt, kommt nie zurecht. Und wer sich nicht selbst befiehlt, bleibt immer Knecht." Diese Aussage hat mich damals bewogen, meinen sicheren Posten bei der Gendarmerie aufzugeben und aus meinem Leben etwas zu machen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfahre Anerkennung in der Tatsache, daß meine Meinung gefragt ist. Es freut mich, daß Mitarbeiter, die selbst sehr erfolgreich sind, in der Zwischenzeit zu wirklichen Freunden herangewachsen sind. Das ist für mich der Punkt, wo ich sehe, daß ich selbst etwas richtig gemacht habe, weil es in meinem Job am wichtigsten ist, andere erfolgreich zu machen, um selbst erfolgreich zu sein. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Eines der größten Probleme - und eine der größten Chancen - der Dienstleistungsgesellschaften im Informationszeitalter besteht darin, daß immer mehr Bürger erkennen, daß sie im Alter von der staatlichen Vorsorge nicht leben können. Genau da liegt unser Ziel. Wir möchten den Menschen dabei helfen, ihre Zukunft in eine gesicherte Bahn zu lenken. Ich bin zudem der Ansicht, daß jeder von uns zehn Prozent seines Einkommens auf die Seite legen sollte, denn das führt über kurz oder lang zu einem abgesicherten Lebensabend und einem ruhigen Schlaf. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Eines der wichtigsten Kriterien ist Authentizität bzw. eine gewisse emotionale Intelligenz. Ehrlichkeit im Umgang mit Menschen ist für mich eine wesentliche Voraussetzung; ebenso lege ich Wert darauf, daß jemand Wünsche und Träume hat. Ich habe die Erfahrung gemacht, daß Bewerber mit Mittelschulabschluß die beste Basis haben, weil eine gewisse Allgemeinbildung die Grundvoraussetzung ist, um in dieser Branche erfolgreich zu sein. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere größte Stärke liegt in unseren Mitarbeitern, denen wir ein absolut leistungsbezogenes Gehalt gewährleisten. Unseren Kunden bieten wir im Rahmen eines Erstgesprächs eine fundierte Ist-Zustands-Analyse, um ihnen dann ein von unseren Experten erstelltes maßgeschneidertes Konzept anzubieten, das sämtliche Ziele und Wünsche des Kunden abdeckt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Einem jungen Menschen rate ich, frühzeitig zu erforschen, wo die eigenen Stärken und Interessen liegen, sich lebenslanges Lernen zur Eigenschaft zu machen, Tips von erfolgreichsten Menschen umzusetzen, mehr Zeit mit Büchern als mit Fernsehen zu verbringen und niemals seine Träume aufzugeben, sondern nach Möglichkeiten zu suchen, sie zu realisieren. Es ist wesentlich, sich nicht mehr als Opfer widriger Umstände zu sehen, sondern mutig und entschlossen Selbstverantwortung für das eigene Leben zu übernehmen und zum Designer des eigenen Lebens zu werden.

✱ Zauner Helmut

● Zur Person

Beruf: Vertriebskaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: FED GmbH Wasseraufbereitung - Schwimmbadtechnik., 4052 Ansfelden, Gewerbepark 3. Geboren - Datum, Ort: 5. August 1960, Linz. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Renate. Kinder: Michael-Helmut (1988) und Melanie-Elke (1992). Eltern: Frieda und Helmut. Hobbies: Wandern, Natur, Wellness.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich eine kaufmännische Ausbildung. Mein Einstieg ins Berufsleben erfolgte bei der Firma Rank Xerox in Linz, wo ich später auch im Vertrieb in Wien tätig war. 1985 wechselte ich zur Firma ITT, die bald darauf von der Alcatel-Gruppe übernommen wurde. Ich war zunächst im Vertrieb für Oberösterreich tätig; Niederösterreich, die Steiermark und das Burgenland folgten. In diesem Unternehmen war ich in mehreren Positionen tätig, zuletzt als Verkaufsdirektor und Prokurist. Seit 2001 fungiere ich als geschäftsführender Gesellschafter der FED GmbH, neben mir gibt es noch drei weitere Gesellschafter. Dieses Unternehmen wurde 1985 von Herrn Fiedler gegründet und beschäftigt sich mit Schwimmbadtechnik und Wasseraufbereitung. Wir sind in den Bereichen Planung, Entwicklung, Produktion, Fertigung, Vertrieb, Installation und Service von Wasseraufbereitung und Wellnessprodukten tätig, sowohl im privaten als auch im gewerblichen und öffentlichen Bereich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, mit mir im Einklang zu sein, Zufriedenheit zu spüren und meine mir gesetzten Ziele zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich arbeite gerne mit Menschen und konnte in meinen bisherigen Positionen viel bewegen. Heute verfügen wir über ein wachsendes Unternehmen mit guten Zukunftsperspektiven im Wellnessbereich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine soziale Kompetenz war für meinen Erfolg wesentlich. Meine Tätigkeiten für Rank Xerox und Alcatel haben mein Naturtalent als Verkäufer gefördert. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Zufriedenheit meiner Mitarbeiter und Geschäftspartner liegt mir am Herzen. So bieten wir weit über die nötigen Weiterbildungsmaßnahmen hinaus Sonderseminare und Persönlichkeitstrainings an. Große Anerkennung erhalte ich durch den Umstand, daß wir von unseren Kunden gerne weiterempfohlen werden und auch kaum Reklamationen erhalten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein Problem sehe ich darin, daß der Beruf des Schwimmbadbauers noch nicht als eigenes Berufsbild installiert ist. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Man sieht mich als Menschen, dem Handschlagqualität und soziale Verantwortung sehr wichtig sind. Auch

meine heutige Position als Geschäftsführer und Verantwortlicher für den Vertrieb läßt mich weiterhin sachlich und authentisch handeln, und ich denke, so auch die nötige Vorbildwirkung zu erzielen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Mitarbeiter haben ganz großen Anteil am Erfolg. Genau definierte Abläufe und Aufgabenbereiche - auch unter den Gesellschaftern - lassen das optimale Ergebnis erreichen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unseren Kunden, die der Altersgruppe 40 plus zuzuordnen sind, ist es wichtig, alles aus einer Hand zu bekommen und einen Ansprechpartner zu haben. Für sämtliche Belange stehen uns Spezialisten - intern oder extern - zur Verfügung. Wir sind der richtige Partner in Sachen Schwimmbadtechnik, ob Neubau, Sanierung, gewünschte Abdeckungen, Hallen oder Zubehör. Die Aufbereitung von Trink- und Brauchwasser, Lieferung und Beratung in den Bereichen Chemikalien und Wasserfiltern, die Entnitrierung, Entsäuerung, Enthärtung und Enteisenung zählen zu unseren Aufgabengebieten. Auch modernste UV-Entkeimung kommt bei uns zum Einsatz. Durch unsere US-Direktimporte bei den Whirlpools können wir sehr attraktive Preise bieten, und auch das schätzen unsere Kunden. Bei Haus- und Publikumsmessen im gesamten österreichischen Bundesgebiet präsentieren wir Informationen über unser Unternehmen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich nehme mir die nötige Auszeit, um meine Aufgaben bestmöglich zu erfüllen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich halte es für wesentlich, dem Leben mit Besonnenheit und Optimismus zu begegnen, soziale Kompetenz zu erlernen und den Menschen Respekt entgegenzubringen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Unser Unternehmen soll in zehn Jahren um 50 Prozent größer sein. Wir möchten den Bereich Wellness - Sauna, Solarium, Whirlpool, Infrarotkabinen und Solarien - weiter ausbauen und Neukunden dazugewinnen, um unser Unternehmen auf eine noch festere Basis zu stellen. **Ihr Lebensmotto?** Arbeite, strebe - aber lebe.

✱ Zauner Josef

● Zur Person

Beruf: Zuckerbäckermeister. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Konditorei-Kaffee Zauner GmbH & Co KG., 4820 Bad Ischl, Pfarrgasse 7. Geboren - Datum, Ort: 25. Februar 1948, Tamsweg. Besondere Vorfahren: Johann Zauner gründete das Unternehmen 1832. Schöpferische Akte: Das große Buch der österreichischen Mehlspeisen 1977, diverse Artikel in Fachliteratur sowie acht Jahre Koch im ORF und im Bayrischen Fernsehen. Ehrungen: Ehrenprofessor einer japanischen Kochschule, Goldmedaillengewinner. Mitgliedschaften: Schlaraffia, ehemaliger Tourismusobmann von Bad Ischl. Hobbies: Natur, Bergwandern, Radfahren, Garten, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich kam als Bergbauernbub und gelernter Bäcker zum Zauner nach Bad Ischl in die Zuckerbäckerlehre. Als mein damaliger Chef und Lehrherr erkannte, daß ich Spaß am Lernen hatte und die Arbeit gewohnt war, reifte in ihm der Gedanke, daß er gern so einen Sohn wie mich gehabt hätte. Da das Ehepaar kinderlos blieb, adoptierte es mich. Ich absolvierte die Meisterprüfung in Deutschland und in Österreich, erhielt für diverse Arbeiten Goldmedaillen und bekomme nach wie vor immer wieder Einladungen für Vorträge in Deutschland, Israel und Japan. Mit 30 Jahren übernahm ich den Betrieb mit 45 Mitarbeitern und verdoppelte den Mitarbeiterstand bis zum heutigen Tag. Das früher verpachtete Café an der Esplanade führen wir nun eigenständig. Die Konditorei Zauner besteht seit 1832, und es ist uns sehr wichtig, das österreichische Zuckerbäckergewerbe traditionell zu praktizieren und zu präsentieren. De Süßspeisen schmecken so, wie es die Kunden jahrzehntelang gewöhnt sind und sind trotzdem kalorien- und fettarm. Wir sind praktisch eine Institution in Bad Ischl und unsere Gäste erwarten sich mit Recht einen hohen Qualitätsstandard.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, in der Lage zu sein, einen Beruf auszuüben, der viel Spaß macht und auch privat seine Ergänzung zu finden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe das Gefühl, daß ich einen wunderbaren Teamgeist im Hause wecken konnte. Als ausgebildeter Zuckerbäcker kenne ich alle Finessen, und die Mitarbeiter schätzen das. Ich bin ein klassischer Handwerker, dem das Produkt am Herzen liegt. Der berühmte „Zaunerstollen" wurde 1905 erfunden, wir produzieren noch immer 100.000 Stück im Jahr. Es gibt ihn exklusiv bei uns sowie in fünf ausgewählten Geschäften in Wien zu kaufen. Alle 200 Produkte, die wir führen, werden von uns in Handarbeit selbst hergestellt. Die Cremeschnitte, die am Sonntag angeboten wird, wird auch am Sonntag hergestellt. Wir sind verpflichtet, die beste Qualität zu liefern. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Geprägt haben mich meine Adoptiveltern, und damit bin ich der Sache noch mehr verpflichtet, denn man darf das Vertrauen, das in einen gelegt wird, nicht enttäuschen. Ich bemerkte an mir selbst, daß ich einen bestimmten Ehrgeiz entwickelte und durch meine Fachkompetenz anderen ein Vorbild werden wollte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Viele Konditoren mittleren Alters geben ihren Beruf auf, weil es woanders bessere Verdienstmöglichkeiten gibt. Wegen der Billigpreistiefkühltorten ist es in der Branche schwer, Konditorqualität zu einem rentablen Preis zu verkaufen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich zählen Einsatzfreudigkeit, Flexibilität, Offenheit, gutes Auftreten, Sauberkeit und ein adrettes Äußeres im Service. Ich suche junge Menschen, die wild darauf sind, etwas zu lernen, Leute mit Esprit und Ehrgeiz. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Einmal im Monat halten wir eine Betriebsbesprechung ab. Wenn jemand einen guten Job macht, soll er auch gut verdienen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich glaube, sie sehen mich nicht als strengen Chef, obwohl ich manchmal ein bißchen nachtragend bin und Kritik oft sehr spät ausspreche. Ich führe in diesem Bereich grundsätzlich nur Gespräche unter vier Augen, weil ich Probleme anderer nicht öffentlich machen will. Mitarbeiter sehen in mir einen Menschen, der auch in Streßsituationen für alle ein offenes Ohr hat. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das Privatleben muß ich flexibel gestalten, aber ich wohne Gott sei Dank außerhalb des Betriebes. Die Hälfte der Mitarbeiter hat jedes zweite Wochenende frei, und weil wir an Wochenenden 30 bis 40 Prozent des Umsatzes machen, bin ich an diesen Tagen immer im Betrieb. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bilde mich permanent weiter. Wenn ich irgendwohin fahre, schaue ich mir andere Betriebe an. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wir leben in einer Welt, die viele Möglichkeiten uns eröffnet. Österreichische Gastronomiefachkräfte sind in der ganzen Welt gefragt, denn internationale Gäste wollen internationale Küche. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel liegt

darin, daß die Leute sagen: „Er hat seine Sache gut gemacht". Ich möchte meinem Nachfolger eine gute Basis hinterlassen. **Ihr Lebensmotto?** Alle Gäste, die nach Bad Ischl kommen, können ohne den Zauner leben, aber der Zauner nicht ohne die Gäste!

✱ Zauner Manfred Ing.

„Alles, was ich im Berufsleben und in der Gemeinde bisher angepackt habe, war erfolgreich."

● Zur Person

Beruf: Elektrotechniker, Gastwirt. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeinde Schleißheim., 4600 Schleißheim, Dorfstraße 14. Geboren - Datum, Ort: 12. Oktober 1955, Steinhaus bei Wels. Kinder: Markus (1975), Manuela (1977) und Peter (1980). Eltern: Franz und Ingrid. Hobbies: Fußball, Tennis. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Obmann des Bezirksabfallverbandes, Inhaber des Gasthauses „Zum Binder im Holz".

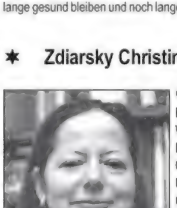
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Während meiner Schulzeit an der HTL für Elektrotechnik in Linz erhielt ich keine Unterstützung meiner Eltern, also mußte ich nebenbei als Bauhilfsarbeiter in der Voest arbeiten. Noch während der Schulzeit heiratete ich und bekam meinen ersten Sohn. Als Mitarbeiter der Voest-Alpine-Industrieanlagenbau GmbH war ich auf vielen Baustellen auf Montage tätig und war mit 24 schon für 200 Mitarbeiter verantwortlich. Ich arbeitete mehr als zehn Jahre im Ausland, beispielsweise in Schweden, 100 km südlich des Polarkreises. Dort hatte ich meine Familie dabei. Ich arbeitete aber auch in den Ostblockstaaten, in Rußland, Weißrußland, Tschechien, in der DDR, in Paris, Marokko, Ägypten, USA, Südkorea, England und Schottland als Bauleiter für Elektrotechnik. 2002 hängte ich diesen Beruf an den Nagel. Meine Frau erbte eine kleine Landwirtschaft, die wir im Nebenerwerb führen. Anfangs bewirtschafteten wir zehn Hektar, jetzt haben wir fünfzehn Hektar dazugepachtet. Wir konzentrierten uns auf Rindermast und Direktvermarktung ab Hof. Später bauten wir zudem ein Gasthaus auf. Innerhalb von drei Jahren war dieses so beliebt, daß man an Wochenende ohne Reservierung keinen Platz bekommt. 1980 zogen wir nach Schleißheim. 1985 trat ich dem Wirtschaftsbund bei, 1988 wurde ich Vizebürgermeister, und 1991 wurde ich schließlich zum Bürgermeister gewählt. Ich bin in der Gemeinde mit 1.030 Einwohnern äußerst erfolgreich. Ich habe Dinge angefangen, die früher immer aufgeschoben worden waren. Ich konnte beispielsweise beim Land erreichen, daß eine neue Ortsdurchfahrt gebaut wird, wir renovierten die Schule und bauten zusätzlich eine neue größere Sporthalle. Wir machen viel für die Jugend, so bauten wir zum Beispiel einen Jugendspielplatz sowie eine Sportanlage für Tennis. Der Dorfplatz wurde ebenfalls ausgebaut, da wir ihn von der Pfarre pachten konnten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich persönlich, Dinge zuwege zu bringen und Anerkennung von der breiten Bevölkerung zu erhalten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Alles, was ich im Berufsleben und in der Gemeinde bisher angepackt habe, war erfolgreich. Ich wurde mit 76 Prozent der Stimmen als Bürgermeister direkt gewählt und setze im Gemeinderat stark auf den Konsens und auf die Information der anderen Parteien. Ich will nichts über die Köpfe der Bevölkerung hinweg realisieren, darum habe ich die Bevölkerung gebeten, mitzuarbeiten. 20 bis 30 Bürger treffen sich nun regelmäßig zu diesem Zweck. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist meiner Meinung nach besser, denn man kann nur wirklich vertreten, wovon man überzeugt ist. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich wurde die Tatsache geprägt, daß ich sehr früh zur Selbständigkeit gezwungen war. Wenn mir eine Aufgabe gestellt wurde, dann habe ich solange daran gearbeitet, bis ich ruhig schlafen konnte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die wichtigste Anerkennung ist für mich die Tatsache, daß meine Kinder zu mir stehen. Für die Jugendlichen in Schleißheim bin ich außerdem nicht der Bürgermeister, sondern „der Zauner Mandi". **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich persönlich habe keine Probleme, denn ich habe mein Wahlprogramm zu hundert Prozent erfüllt.. Ein Teil der Gemeinde ist eine reine „Schlafgehersiedlung" für Leute, die aus Wels abgesiedelt sind. Ungelöst ist die Tatsache, daß man diese nicht ins Dorfleben integrieren kann. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe so gut wie kein Privatleben, da ich mich neben meiner Tätigkeit als Bürgermeister auch noch um das Gasthaus, den Bezirksabfallverband und die Landwirtschaft kümmern muß. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte noch lange gesund bleiben und noch lange Bürgermeister sein.

✱ Zdiarsky Christine Mag.a



● Zur Person

Beruf: Unternehmensberaterin, akkreditierte Wirtschaftstrainerin, Weiterbildungscoach. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Intercom Mag. Christine Zdiarsky Personalentwicklung, Unternehmensberatung., 1080 Wien, Lange Gasse 65/16. Geboren - Datum, Ort: 19. Juli 1951, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Manfred Farago. Schöpferische Akte: Unter Umständen Karriere, Signum Verlag 1982. Mitgliedschaften: VAÖ - Verband der Akademikerinnen Österreichs, EWMD, AAELFV. Hobbies: Freunde und Freundinnen, gutes Essen, Lesen, Theater und Schifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Weitere Ausbildungszentren in Wien 8 und Wien 19, Wirtschaftstrainerin, Coach.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Lycée Francais in Wien studierte ich von 1969 bis 1976 an der Hochschule für Welthandel in Wien mit dem Abschluß des Magisteriums. Spezialisierungen waren Unternehmensführung, Werbung und Marktkommunikation. Von 1984 bis 1988 studierte ich Psychologie, ergänzte meine Qualifikation durch eine NLP-Ausbildung und besuche laufend Weiterbildungsveranstaltungen, um mein Wissen immer auf dem letzten Stand zu erhalten. Ich arbeitete von 1976 bis 1982 in einer Werbeagentur als Assistentin des Agenturleiters und als Kontakterin, anschließend wechselte ich für zwei Jahre als Projektleiterin in die Meinungs- und Kommunikationsforschung zu Basisresearch. Die Idee, mich mit einer Freundin selbständig zu machen oder deren elterlichen Betrieb zu übernehmen, konnte damals noch nicht verwirklicht werden. 1983 - mit Praxiserfahrungen

ausgestattet – machte ich dann den Schritt in die Selbständigkeit. Ich begann als freie Mitarbeiterin in der Marktforschungsabteilung bei MMO, von 1984 bis 1986 war ich Unternehmensberaterin und Trainerin in Kooperation mit dem TOP-Institut. In kleinen Schritten begann ich 1984 das Intercom-Studio für Kommunikationsberatung aufzubauen und als eine der Ersten spezielle Trainings für berufstätige Frauen anzubieten. Zur Zeit arbeiten 25 Trainer/innen in Projekten, die das Intercom-Institut unter anderem für das AMS durchführt. Um für die Projektentwicklung auf dem Laufenden zu sein, übernehme ich regelmäßig Trainings- und Coaochingaufgaben in diesen Programmen. Neben der Institutsleitung konzentriere ich mich auf die Betreuung von Unternehmensgründungsprogrammen sowie auf die Organisationsberatung und Personalentwicklung in Unternehmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Positive Rückmeldungen von Kunden, daß meine Beratungsdienstleistungen Nutzen gestiftet haben, bedeuten für mich persönlich Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich gemäß meiner Definition als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Im Gespräch kann ich mich rasch auf den Gesprächspartner einstellen, egal ob Reinigungskraft oder Generaldirektor, und bin fähig, schnell zu erkennen, was der andere braucht. Ich bin eine gute Zuhörerin, ohne auf Antworten zu vergessen, bleibe als Optimistin hartnäckig an einer Sache dran und bin schwer zu demotivieren. Ich kann auch aushalten, wenn die Lage einmal nicht so rosig ist - aus Rückschlägen leme ich und sehe dies als notwendige Fähigkeit, um als Unternehmerin zu bestehen. Es ist mir gelungen, meine Sensibilität zu erhalten, und neugierig bin ich nach wie vor. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich gehe relativ spontan an Probleme des Alltags heran. Bei komplexeren Problemen bedarf es der genaueren Analyse und ausreichend Zeit für Lösungen. Sind in ein Projekt mehrere Personen einbezogen, diskutiere ich Lösungen im Team, Grundsatzentscheidungen fälle ich alleine. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Mit zunehmender Erfahrung wird es für Frauen einfacher. Der Einstieg in den Beruf ist in manchen Branchen und in bestimmten Unternehmenskulturen nach wie vor nicht einfach und immer auch ein Stück personenabhängig. Versuche, Frauen abzuwerten, werden vermutlich deswegen häufiger gemacht, weil weniger Gegenwehr erwartet wird und es bedarf weiblichen Selbstbewußtseins, um die Position zu wahren. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Konkretes Berufsvorbild hatte ich keines, im Auftreten und Sozialverhalten war mir meine Mutter ein Leitbild. Authentizität ist mir wichtig, da sie ein wesentlicher Bestandteil von Glaubwürdigkeit und Ausstrahlung ist. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwarte neben Fachkenntnissen, respektvollen Umgang mit Kunden und Geschäftspartnern, Offenheit, Toleranz und Meinungsstärke. Persönlichkeit und eine gewisse Performance sind ebenso bedeutungsvoll wie die Fähigkeit, auch unangenehme Dinge besprechen zu können, ohne dies gleich als beleidigend zu empfinden. Formale Ausbildungen sind für mich von mittlerer Bedeutung, gut integrierte Erfahrung aus unterschiedlichen Bereichen ist mir wichtiger. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Lösungen, durch die den Kunden in ihrer Entwicklung nachhaltig weitergeholfen wird. Es geht uns darum, nicht in der Problemanalyse stecken zu bleiben, sondern die Umsetzung von praxistauglichen Strategien zu fördern. Flexibilität und individuelle Betreuung können wir als kleines Unternehmen zu einem angemessenen Preis mit hohem Qualitätsstandard anbieten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Nach der Ausbildung neugierig und nicht allzu kritisch die Praxis kennen lernen und einen Mittelweg zwischen revolutionären Ideen und Anpassung suchen. In Großbetrieben ist mehr Geduld nötig, hier muß man sich an vorhandenen Strukturen und Abläufen stärker orientieren. Nicht zu vorsichtig und nicht zu forsch zu sein, öffnet mehr Türen. Junge Akademiker sollten tolerant sein im Hinblick auf die Umsetzung von universitärem Wissen. Unrealistisch ist es, zu glauben, wenn man neu in ein Unternehmen einsteigt, alles verändern zu können. Frauen sollten erkennen, daß es wichtig ist, zu „networken" und zu berücksichtigen, daß auch leere Kilometer in Kauf zu nehmen sind. Es ist wichtig, seine Stärken auch zu präsentieren, und nicht zu meinen, andere würden diese Fähigkeiten von selbst erkennen und die Sprache darauf bringen. Frauen kommen vor lauter Beschäftigung oft nicht dazu, sich selbst zu verkaufen, und sind dann enttäuscht, wenn der junge Kollege die erwünschte Position ergattert, bloß weil er sich zu verkaufen versteht. Nicht alles läuft in einem Unternehmen hundertprozentig, und man muß - was Männer oft besser als Frauen können - Kompromisse eingehen und als Führungskraft Arbeiten delegieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Eröffnung eines neuen Geschäftsfeldes steht auf dem kurzfristigen Plan, weiters erwäge ich mittelfristig eine berufliche Partnerschaft, um die betriebliche Nachfolge zeitgerecht vorzubereiten. **Ihr Lebensmotto?** Auch für Frauen gilt: Erfolg ist etwas Schönes und ganz und gar nicht unanständig.

✱ Zechner Johann Mag.

● Zur Person

Beruf: Biologe und Chemiker. Funktion: Direktor. Tätig bei: Höhere Lehranstalt für wirtschaftliche Berufe des Zisterzienserstiftes Zwettl, Ausbildungszweig Umwelt und Wirtschaft., 3683 Ysperta1, Schulstraße 13. Geboren - Datum, Ort: 8. Dezember 1951, See bei Neumarkt. Familienstand: Verheiratet mit Gertraude. Kinder: Ute (1974), Wolfgang (1979) und Uschi (1980). Eltern: Norbert und Irma. Schöpferische Akte: Veröffentlichungen zu Nachhaltigkeitsthemen, Kulturlandschaftsgestaltung und Naturnutzung; Formulierung von zwei Lehrplänen für Basisausbildung „Nachhaltiges Wirtschaften". Ehrungen: Ehrenring der Marktgemeinde Ysperta1. Hobbies: Beruf, Natur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde als Bergbauernsohn - als eines von sieben Kindern - geboren und maturierte 1972 an der Bundesanstalt für Landtechnik (BLT) in Wieselburg. Das Lehramtsstudium Biologie und Chemie an der Universität Wien schloß ich 1976 erfolgreich ab. Anschließend war ich ein Jahr lang am Gymnasium Wieselburg, und von 1977 bis 1992 am Stiftsgymnasium Melk tätig. 1990 erfolgte in Zusammenarbeit mit dem Bürgermeister in Ysperta1 die Schulgründung der Höheren Lehranstalt für wirtschaftliche Berufe des Zisterzienserstiftes Zwettl, Ausbildungszweig Umwelt und Wirtschaft. Seither habe ich die Funktion des Schul- und Internatsleiters inne, und derzeit unterrichte ich die Fächer Biologie und ökologische Umweltanalytik, Umwelt-Wirtschaft kreativ und Umweltchemie. Von 1980 bis 1996 gehörte ich dem Verein für Agrarökologie Niederösterreich-West an, und von 1986 bis 1990 dem Distelverein, einem Verein zur Erhaltung und Förderung ländlicher Lebensräume.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Eine Karriere zu planen ist für mich Vermessenheit, jedoch: „Der Zufall bevorzugt den vorbereiteten Geist." (Louis Pasteur) Für mich bedeutet dies, daß ganz profane Arbeit und intensive Beschäftigung mit der Materie hinter dem Erfolg stehen. Die Grenze zwischen Vision und Realität kann man nur im Tun durchbrechen. Hier sollten eigentlich unsere diversen gesellschaftlichen Systeme (z. B. pädagogische, politische) eine Stützfunktion einnehmen, anstatt ständig zu fragen: Was wollt ihr? Wir sind eine katholische Schule mit Orientierung nach vorne: Wo will ich hin? Und diene ich hier auch als Stütze für andere? Diese Frage muß jeder für sich selber beantworten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich noch nicht gänzlich als erfolgreich - dazu müßte erst mein Werk Allgemeingut werden -, aber ich bin glücklich. Die visionäre Konstruktion „Umwelt und Wirtschaft" ermöglichte bisher allen Absolventen der Schule eine gute Anstellung und hat eine notwendige Funktion. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Viel Arbeit war nötig, und manchmal war es ein harter Kampf. Neben großem persönlichen und sachbezogenen Einsatz war natürlich der Glaube an die Sache wesentlich. Nach und nach kam aber auch Unterstützung von außen dazu, denn auf Dauer ist man allein machtlos. Ich hatte das Glück, exzellente Lehrer zu bekommen. Heute bin ich mit dem Ergebnis größtenteils zufrieden. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich habe während meiner Pionierarbeit für diese Schule mein Lehrgeld bezahlt, da ich ursprünglich annahm, daß mit der Gründung das Wesentliche geschehen sei. Dies war ein Irrtum, da sich die Standortsicherung jenseits der Hauptverkehrsrouten nach etwa fünf Jahren als schwierig und finanziell belastend herausstellte. Heute sind wir etabliert. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erfolgreich fühle ich mich, da ich diese Pionierarbeit leisten durfte. Erfolg definiert sich für mich nicht nur durch finanzielle Anerkennung, ich sehe Erfolg prinzipiell im Bereich der geistigen Errungenschaften angesiedelt. Ich sage meinen Schülern: „Wenn aus euch ein Nobelpreisträger hervorginge, wäre ich besonders stolz!" Erfolg ist ein notwendiges Ziel, das heißt, daß ich erkenne, wo Not ist und wie ich sie wenden kann. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Da ich Biologe bin, kann ich sagen, daß es viel Originelles, aber wenige Originale gibt. Die hohe Kunst ist - und die Evolution macht es uns vor -, aus Bestehendem neue funktionierende Systeme zusammenzusetzen. Meinen Schülern vermittle ich, daß es nicht notwendig ist, völlig Neues zu erfinden, sondern gut und richtig, Bestehendes zu verbessern und zu erweitern. Man muß sich nur trauen, etwas anzugehen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Elternhaus war Bildung gegenüber sehr aufgeschlossen. Von uns sieben Kindern haben zwei eine höhere Schule absolviert, und die anderen fünf verfügen über einen Hochschulabschluß. Mein Großvater war Mühlradzimmermann, und ich bewundere ihn sehr, da er sich mit seiner Hände Arbeit in einer schwierigen Zeit hochgearbeitet hat. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Daß fast 400 Schüler die Schule besuchen und bereits 600 Absolventen in der Wirtschaft stehen, leider aber auch der Neid anderer und die Tatsache, von anderen nachgeahmt zu werden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Unsere Erziehung geht dahin, Neuem gegenüber vorsichtig zu sein. Neugierde wäre jedoch das wichtigste Erziehungsprinzip, und der Mut zu Neuem, ohne Bewährtes zu zerstören, wobei eine gesunde Skepsis erlaubt ist. Sichtbar wird dieses Thema in der Verwaltung: es kann nur das verwaltet werden, was schon vorhanden ist. Es wäre schön, in Österreich ein sogenanntes Innovationsministerium zu haben. Ein Ministerialrat war uns am Wege der Entstehung der Schule behilflich, ohne ihn gäbe es unsere Schule heute nicht. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne mein motiviertes Team wäre der Betrieb natürlich nicht aufrechtzuerhalten. Ich selbst sah mich immer als „Primus inter pares" - als Erster unter Gleichen - ich wollte ja kein Chef werden, sondern „nur" diese Schule gründen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Der Standort der Schule spricht für sich - diejenigen, die nur Geld verdienen wollen, gehen nicht ins Ysper tal. Daher kommen nur wirklich interessierte Lehrer an die Schule, die ich nach einem einfachen Wertmaßstab auswähle: Liebe zur Jugend und zur Schöpfung und Wille zur „Wohl"tat. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Selbst sieht man sich natürlich anders, als man von seinen Kollegen gesehen wird. Es ist wesentlich, seine Mitarbeiter am Geschehen teilhaben zu lassen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche ist nicht immer einfach, meine Frau war aber immer an meinen beruflichen Aktivitäten beteiligt und auch maßgeblich in den Aufbau der Schule involviert. Seit Jahren arbeitet sie als Sekretärin in der Schule. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Mein ganzes Leben ist Weiterbildung. Neugierde ist die „menschlichste" und wichtigste Säule des Glücks. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jeder sollte sich gründlich überlegen, was für ihn ein erstrebenswertes, notwendiges Ziel ist, und anschließend dafür arbeiten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte noch gerne im Bereich „Nachhaltiges Wirtschaften" auf internationaler Ebene einige „not-wendige" Projekte starten. **Ihr Lebensmotto?** Der Glaube kann Berge versetzen.

✱ Zefferer Günter

● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Telesolution - Günter Zefferer., 1010 Wien, Franz Josefskai 65. Geboren - Datum, Ort: 29. März 1972, Klagenfurt. Eltern: Susanne und Willi. Hobbies: Laufen, Schifahren, Motorrad, Golf. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Sportgeschäft, Immobilien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Bundesrealgymnasium in Kapfenberg, wo ich 1990 maturierte. In der Folge absolvierte ich ein einjähriges Praktikum innerhalb der Firma Transohm und leistete den Präsenzdienst ab. Von 1993 bis 2003 war ich für die Kapsch Business Com tätig und absolvierte parallel dazu am Juridicum Wien die Ausbildung zum Master of European Law. 1995, 1996 und 1997 wurde ich durch die Kapsch Unternehmensführung als erfolgreichster Mitarbeiter ausgezeichnet, wobei ich ab 1995 die Geschäftsführung der Telesolution übernahm. 1999 wurde ich zum Account Manager und 2001 zum Senior Account Manager befördert. 2003 trennte ich mich von Kapsch und übernahm die Firma Telesolution. 2005 eröffnete ich zusätzlich zu meiner Tätigkeit ein Sportgeschäft in Mariazell. Telesolution

beschäftigt sich hauptsächlich mit Telekommunikationslösungen, Telefonnetzwerken und Call Center-Lösungen. Der zweite Bereich deckt den gesamten klassischen Marketing-Bereich ab.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, an eine Idee zu glauben und diese trotz negativer Meinungen anderer erfolgreich und konsequent in die Praxis umzusetzen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Unser spezielles Modell der Unternehmensbeteiligung für Mitarbeiter mit Gewinnausschüttungsmöglichkeiten ist ein wesentlicher Faktor des Erfolges der Firma Telesolution. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine Entscheidung, nicht auf diversen Unternehmensberater zu hören und Personalkosten zu minimieren, sondern in meinem speziellen Fall neue Mitarbeiter einzustellen, war mit ausschlaggebend für den Erfolg des Unternehmens. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter sind das wichtigste Gut eines Unternehmens. Es gilt sie mit den Herausforderungen der Firma wachsen zu lassen und ihnen die Möglichkeit einer Unternehmensbeteiligung zu geben, denn dies fördert ihr Engagement und ihren Ehrgeiz. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte das Unternehmen weiterhin so erfolgreich leiten, um mittel- bis langfristig am Markt bestehen zu können. Dazu benötigen wir das Halten bzw. den Aufbau unseres Kundenstockes, der derzeit rund 120 Kunden umfaßt. Ich strebe in den nächsten Jahren 300 bis 400 Kunden an.

✱ Zehetgruber Erich Ing.

● Zur Person

Beruf: Manager. Funktion: Energiemanager. Tätig bei: Österreichische Bundesbahnen Infrastruktur Bau AG., 1010 Wien, Friedrichstraße 4. Geboren - Datum, Ort: 10. Oktober 1955, Mauer bei Amstetten. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Ilse. Kinder: Kristina. Eltern: Rosa und Franz. Schöpferische Akte: Artikel in Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: Verband der E-Werke. Hobbies: Fußball, Schifahren, Klassische Musik, Faulenzen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vortragstätigkeiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Höhere Technische Bundeslehranstalt in der Wiener Schellinggasse und begann danach als Techniker für Licht- und Kraftangelegenheiten bei den Österreichischen Bundesbahnen zu arbeiten. 1995 übersiedelte ich in die Generaldirektion, wo ich für den Energieeinkauf zuständig war. Heute noch bin ich für Angelegenheiten des Energiemanagements mit Schwerpunkt Einkauf von leitungsgebundener Energie wie Drehstrom, Erdgas, Wärme und Kälte verantwortlich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich die von mir selbst gesteckten Zielvorgaben erreiche, empfinde ich mich als erfolgreich. Wenn ich acht von zehn Entscheidungen richtig treffe, bin ich schon sehr zufrieden. Zum Erfolg gehört ebenso Akzeptanz von Kollegen und Mitmenschen, insbesondere von Geschäftspartnern. Einladungen zu Vorträgen ins Ausland sehe ich ebenso als ein Zeichen der Anerkennung und damit des beruflichen Erfolges. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe viel erreicht und sehe mich insofern gemäß meiner Definition als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein sehr geradliniger Mensch. Für mich war es im Beruf stets das wesentlichste, glaubwürdig zu sein. Ich lernte, daß man nicht immer vor anderen gut da stehen kann, wenngleich ich mich an die Bedürfnisse der Menschen, mit denen ich beruflich zu tun habe, anpasse. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich neige manchmal zum Aufschieben von Problemen, da sich dadurch das eine oder andere Problem ohnehin von selbst löst. Im großen und ganzen gehe ich eher strukturiert an Themen zur Problemlösung heran. Ich entscheide mit Vorliebe alleine, wobei ich natürlich vorher Meinungen anderer Leute einhole und mir den notwendigen Überblick verschaffe. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Loyalität, Fleiß, Freude an der Arbeit, Eigeninitiative sowie ein guter Sinn für Prioritäten sind wichtige Kriterien. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Eine Trennung der beiden Bereiche ist mir wichtig, auch wenn das in unserer schnellebigen Zeit nicht immer einfach ist. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wichtig, früh herauszufinden, was einem wirklich Freude macht. Einer fundierten Grundausbildung sollte idealerweise ein Auslandsaufenthalt zum Fremdsprachenerwerb folgen. Berufspraxis zu sammeln, ist ein sehr wichtiger Faktor des Erfolges. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe im Laufe meiner Berufsjahre viele berufliche Zielsetzungen erreicht und möchte auch weiterhin viele richtige Entscheidungen, manchmal auch aus dem Bauch heraus, treffen, um der Verantwortung für meinen angestammten Bereich des Energiemanagements bestens zu entsprechen.

✱ Zehetmayer Alexander Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Elektrotechniker. Funktion: Inhaber, Geschäftsführer. Tätig bei: TNC Telecom Network Consulting GmbH., 3033 Altlengbach, Knagg 20. Geboren - Datum, Ort: 29. Juni 1950. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Kinder: Julia (1983) und Christoph (1984). Eltern: Alexander und Hedwig. Hobbies: Tennis, Billard (Carambol).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich an der Technischen Universität Wien Elektrotechnik. Meine Fachrichtung war Industrielle Elektronik, eine Mischung aus Nachrichten- und Energietechnik. Die Energietechnik bezieht sich auf die Bereitstellung und Planung der Energieformen, bei der Nachrichtentechnik geht es um die Übertragung von Nachrichten. Der Bereich Industrielle Elektronik stellt das weiteste Feld von den dreien dar. Nach Abschluß meines Studiums 1976 war ich in der Telefonieentwicklung tätig und erstellte auch Software

für vermittlungstechnische Systeme. Die Erstellung von Software hatte mit meiner Ausbildung eigentlich nur am Rande zu tun. Ich war für die Gemeinde Wien im Zusammenhang mit dem U-Bahn-Bau tätig, doch dieser Aufgabenbereich entsprach nicht ganz meinen Vorstellungen. Anschließend arbeitete ich ca. zehn Jahre bei der Firma Schrack und schließlich ca. zwei Jahre bei Philips Data, zu dem Zeitpunkt, als Philips eine neue Generation an Telefonanlagen produzierte. 1989 wurde ich durch ein Gespräch mit einem damaligen Kunden über externe Berater dazu angeregt, mich schließlich beruflich selbständig zu machen. Mein Unternehmen TNC Telecom Network Consulting GmbH arbeitet auch in Kooperation mit anderen Büros.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß meine Leistung Anerkennung findet und Zufriedenheit schafft. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich. Ich darf es etwas salopp ausdrücken: Wenn man ein so mäßiger Geschäftsmann ist wie ich und trotzdem gut von seiner Arbeit leben kann, dann muß die Arbeit ganz gut sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Da meine Kunden immer wieder zu mir kommen, weiß ich, daß das Produkt gut ist und meine Arbeit zur Zufriedenheit des Auftraggebers geleistet wird. Die gute Mundpropaganda ist sehr wichtig für den geschäftlichen Erfolg. Wichtig ist auch, daß mir meine Arbeit Freude macht. Nur was man gerne macht, macht man wirklich gut. Ich denke aber auch, daß ich es geschafft habe, mir Freiräume zu bewahren. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich begegne diesen Herausforderungen, indem ich versuche, alles zu tun, was in meiner Macht steht, um das Problem zu lösen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich fühlte mich schon in den ersten zwei Jahren meiner beruflichen Selbständigkeit erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gab viele Situationen, in denen ich eine richtige Entscheidung traf - obwohl es natürlich auch Fehlentscheidungen gegeben hat. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich hatte niemanden, der mir konkret als Vorbild gedient hätte. Ich war wohl immer schon eher ein Selfmademan, auch schon während der Ausbildungszeit. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfahre Anerkennung für meine Leistung, aber auch die Zufriedenheit meiner Kunden mit meiner Arbeit ist eine Form der Anerkennung. **Welches sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Fragen und Probleme werden im Sinne des Nutzers gelöst, und zwar möglichst schnell, zu vernünftigen Preisen, auf hohem Niveau, und in einer Form, die den Vorstellungen der Kunden entspricht. Auch bin ich der Ansicht, daß die Technik dem Menschen und der Umwelt dienen sollte, nicht umgekehrt. Leider ist das nicht immer so. Ich versuche, darauf zu achten. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mir sind keine direkten Mitbewerber bekannt, dazu ist das Gebiet der Kommunikationstechnik zu spezifisch. **Wie vereinbaren Sie Berufs- und Privatleben?** Ich versuche, neben meiner beruflichen Tätigkeit doch immer auch Zeit für das Privatleben übrig zu haben. Es kann schon vorkommen, daß mich ein geschäftliches Telefonal beim Abendessen erreicht. Dafür nehme ich mir aber zuweilen auch untertags Zeit für meine Familie. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Tu das, was du gerne tust, dann wird es auch gut. Und, auch wenn das nun etwas moralistisch klingt: Bleibe aufrichtig, ethisch korrekt und selbstkritisch, glaube nicht, daß du immer recht hast, erkenne deine Fehler und gib sie auch zu.

✱ Zehndorfer Petrus Generalkonsul Hofrat Dr.

● Zur Person

Funktion: Generalkonsul. Tätig bei: Generalkonsulat Burkina Faso., 1060 Wien, Mittelgasse 16. Geboren - Datum, Ort: 13. Februar 1926, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Gertraud. Kinder: Dipl.-Ing. Jakob (1972) und Dr. Clemens (1974). Eltern: Karl und Anna. Ehrungen: Ernennung zum Officier de l'Ordre National Voltaïque (1978), Großes Ehrenzeichen für Verdienste um das Bundesland Niederösterreich (1986), Großes Ehrenschild der Österreichischen Jungarbeiterbewegung (1988), Ernennung zum Hofrat (1991), Ritter des Ordo Militaris et Hospitalaris Sancti Lazari Hierosolymitani (seit April 2005). Mitgliedschaften: Präsident der Union des Konsularischen Corps in Österreich. Hobbies: Sport, Wandern, Nordic Walking, Musik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Ehrenpräsident der Österreichischen Jungarbeiterbewegung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Realschule absolvierte ich 1943 eine „Kriegsmatura", da ich bereits im Alter von 17 Jahren zum Militär einberufen wurde. Nach Kriegsende wollte ich in das Kloster Lambach eintreten, beschloß aber dann, Priester zu werden. Ich studierte zunächst Deutsch und Geschichte, dann Theologie. Das Priesteramt übte ich von 1950 bis 1971 aus. Ich war als Kaplan, Pfarrer und parallel dazu als Professor an der Pädagogischen Akademie des Bundes in Baden tätig. 1968 wurde ich Leiter des Priesterseminars, schied aber dann aus dem Priesteramt aus, denn ich wollte heiraten und war mit gewissen Entwicklungen innerhalb der Amtskirche nicht einverstanden. 1971 wurde ich in den Laienstand zurückversetzt und mit Hilfe Dr. Bruno Buchwiesers, des Gründers der Jungarbeiterbewegung, Heimleiter im Berufspädagogischen Institut beziehungsweise im Ausbildungszentrum für Entwicklungshilfe in Mödling. Dort wirkte ich 20 Jahre lang, zuerst als Heimleiter, und später unterrichtete ich als Direktor des Institutes Pädagogik und Fachdidaktik. Das Institut bildet Techniker und Lehrer aus Entwicklungsländern aus, unter anderem aus Palästina, Marokko und Burkina Faso. Zugleich wurde ich Vizepräsident der Jungarbeiterbewegung und wurde mit der Betreuung von Entwicklungshilfeprojekten beauftragt, die damals primär im ehemaligen Obervolta (heute Burkina Faso) stattfanden. Ich war dadurch mehr als 20 Mal in Burkina Faso und betreute dort den Ausbau einer technischen Fachschule mit Hilfe des Bundes. Das Projekt wurde 1968 an die Regierung abgegeben und existiert heute noch, was bei Entwicklungshilfeprojekten nicht selbstverständlich ist. Ab 1971 vertrat ich Dr. Buchwieser und wurde Honorarkonsul. Nach seinem Tod übernahm ich 1993 das Generalkonsulat. Zugleich war ich bis 2002 Präsident der Österreichischen Jungarbeiterbewegung.

● Zum Erfolg

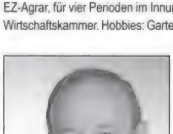
Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich der optimale Einsatz der eigenen Fähigkeiten. Ich erachte es als wichtig, dabei nicht über Leichen zu gehen, sondern auch die Interessen anderer zu

berücksichtigen. Der persönliche Erfolg wird multipliziert, wenn er auch anderen zugute kommt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich, denn ich konnte auf zahlreichen Gebieten schöne Erfolge erringen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Das Erleben des Krieges hat mich frühzeitig reifen lassen. Natürlich ist auch eine gute Ausbildung ausschlaggebend. Man darf allerdings nie aufhören zu lernen, sondern sollte auch nach dem Studium noch Neuem gegenüber aufgeschlossen sein. Auch Teamfähigkeit ist wichtig, denn kein Mensch kann alle Aufgaben allein bewältigen. Mit Anordnungen von oben herab kann man auf Dauer nichts erreichen. Im Gespräch, in der Kommunikation und in der Zusammenarbeit liegen die Grundlagen des Erfolges. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Es war ein schöner Erfolg, als mich Kardinal König zum Regens des Wiener Priesterseminars ernannt hat, das ist natürlich schon eine Vertrauensstellung, die man nicht so leicht bekommt. Ich empfinde es auch als Anerkennung, wenn ich mit ehemaligen Schülern zusammentreffe, die immer noch katholisch sind und den guten Unterricht loben. In meiner Tätigkeit als Konsul und in der Jungarbeiterbewegung waren es meine ausgezeichneten Mitarbeiter, die hervorragende Arbeit geleistet haben. **Ist Originalität oder Imitation, besser um erfolgreich zu sein?** Wirkliche Originale gibt es nicht viele. Eines davon war mein Vorgänger Dr. Buchwieser, der immer wieder neue Ideen hatte und in der Durchführung derselben ungeheuer kreativ war. Es ist jedoch wichtig, die eigenen Fähigkeiten zu entfalten und nicht nach irgendwelchen Utopien Ausschau zu halten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Auf dem religiösen Sektor hat mich ein Kaplan in meiner Heimatpfarre Baumgarten geprägt. In meinem zweiten Lebensabschnitt hat mich Herr Dr. Buchwieser entscheidend beeinflußt. Vieles verdanke ich auch meiner Frau und vielen Freunden, die mitgeholfen haben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Als Jugendorganisation mit 4.000 Heimplätzen in Österreich suchen wir Heimleiter, die uns als Organisation vertreten, aber auch für das Wohl der jungen Leute Verantwortung übernehmen. Wir versuchen, Mitarbeiter, die sich schon bewährt haben, auch in höheren Positionen einzusetzen. Wir legen Wert auf engagierte junge Menschen, die bereit sind, sich für andere einzusetzen. Diese kommen aus verschiedenen Studienrichtungen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich glaube, man kann durch das eigene Beispiel motivieren, indem man sich voll einsetzt. Nur mit dem Willen allein ist es aber nicht getan. Im Umgang mit Menschen gibt es gewisse Richtlinien zu beachten und Fehler zu vermeiden. Daher veranstalten wir regelmäßig für Heimleiter und Stockwerksvertreter Fortbildungsseminare. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich werde aufgrund meiner umgänglichen Art akzeptiert und respektiert und habe keine Herrscherallüren. Man muß seine eigenen Grenzen kennen. Diplomatie ist gut, aber nicht alles: manchmal ist eine gewisse zielorientierte Führung wichtig. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärke der Jungarbeiterbewegung ist, daß sie parteipolitisch und konfessionell ungebunden ist. Wir fördern demokratisches Denken, das beginnt bei der Wahl der Stockwerksvertreter, die von Studenten und Hausbewohnern gewählt werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe alles erreicht, was ich erreichen wollte, und habe im Alter von 80 Jahren keine beruflichen Ziele mehr, sondern möchte nur mehr geistig und körperlich in guter Verfassung bleiben. **Ihr Lebensmotto?** Vertrauen in den eigenen Lebensweg und diesen konsequent zu Ende gehen.

✱ Zeilinger Anton

● Zur Person

Beruf: Landmaschinenmechaniker. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Gartentechnik Zeilinger., 4941 Mehrnbach, Renetsham 26. Geboren - Datum, Ort: 23. Jänner 1949, Ried im Innkreis. Familienstand: Verheiratet mit Cäcilia. Kinder: Martina (1975) und Hannes (1978). Mitgliedschaften: Aufsichtsrat der EZ-Agrar, für vier Perioden im Innungsausschuß der Berufsvertretung in der Wirtschaftskammer. Hobbies: Gartenarbeit.



● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule absolvierte ich eine von 1963 bis 1967 eine Lehre zum Landmaschinenmechaniker in einem Betrieb in Salzburg. Sowohl mein technisches Geschick im Umgang mit diversen landwirtschaftlichen Geräten schaften als auch die Tatsache, daß mein Vater einen Betrieb hatte, der sich mit dem Handel landwirtschaftlicher Geräte befaßte, prägten meine Berufsentscheidung. Im Jahr 1970 trat ich in den väterlichen Betrieb ein, der zu diesem Zeitpunkt als Ein-Mann-Betrieb geführt wurde. Ich konnte in weiterer Folge den Handel des Vaters um eine Reparaturwerkstätte ergänzen, was eine Aufwertung des Betriebes bedeutete. Im Jahr 1974 heiratete ich meine Frau Cäcilia, die für die kommende positive Aufwärtsentwicklung des Betriebes, den wir im Jahr 1980 von meinem Vater übernahmen, einen sehr maßgeblichen Beitrag leistete. In den Anfangsjahren ging es dem Betrieb nicht besonders gut und wir hatten auch bedingt durch den nötigen Hausbau mit schwierigen finanziellen Bedingungen zu kämpfen. Meine Frau konnte glücklicherweise, bedingt durch ihren vorhergehenden Berufsweg, den kaufmännischen Bereich des Betriebes übernehmen, und ich kümmerte mich um den handwerklichen Teil. Allein dem Weitblick meiner Frau ist es zu verdanken daß wir jetzt im Bereich Gartentechnik als Spezialbetrieb für Garten-, Golf- und Kommunaltechnik über eine hervorragende Präsenz am Markt verfügen und, was den Bereich der Reparaturen anbelangt, kaum mit Konkurrenz zu kämpfen haben. Meine Frau sah sehr frühzeitig das Potential, das in diesem Segment steckt, und begann diese Sparte für unseren Betrieb nach und nach aufzubauen. Da unser Betrieb von damals null auf heute 15 Mitarbeiter und einem Filialbetrieb im oberösterreichischen Zentralraum gewachsen ist, kann ich nicht ohne Stolz von einer erfolgreichen Entwicklung sprechen. Auch die nächsten Jahre wird sich unser Betrieb durch die geplante Weiterführung durch unseren Sohn Hannes in besten Händen befinden, was sich schon heute anhand der Zahlen abzeichnet.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Da wir zu Beginn unserer Selbständigkeit auch die Kehrseite des Erfolges zu spüren bekamen, wissen wir ihn heute umso mehr zu schätzen und sind glücklich über das, was uns gelungen ist. Es ist ein angenehmes Gefühl, erfolgreich zu sein, und es macht uns stolz, etwas geschaffen zu haben, das auch unserem Sohn eine gesunde berufliche Basis bieten kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Man kann, ohne dabei übertreiben zu müssen, sehen, was aus unserem Betrieb im Laufe der Jahre geworden ist, und dadurch kann man von Erfolg sprechen. Das

bedeutet aber nicht, daß wir vielleicht heute mehr Freizeit hätten als früher, nein wir arbeiten eher noch mehr. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Das wichtigste für unseren Erfolg war ohne Zweifel, daß sowohl meine Frau als auch ich stets ungezählte Stunden gearbeitet haben, um etwas aufzubauen. Die Bereitschaft dazu ist unabdingbar. Gepaart mit dem nötigen kaufmännischen Gespür was Umsatz und Verkauf betrifft, ist es möglich, etwas zu erreichen, und für diesen Part ist meine Frau die Spezialistin. Durch ihre Genauigkeit für jedes Detail der Arbeit im Büro ging es aufwärts. Ich bin derjenige, der gut mit Menschen umzugehen weiß, was uns stets enorm viel Mundpropaganda einbrachte. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Von unseren Mitarbeitern hat jeder einen eigenen Aufgabenbereich, für den er allein und eigenverantwortlich zuständig ist. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Da habe ich meinen ganz bestimmten Zugang. Meiner Meinung nach macht es keinen Sinn, einen guten Mechaniker durch ein Inserat oder über das AMS zu suchen, da ein guter Mitarbeiter sicher einen Job hat - und einen schlechten kann ich ja nicht gebrauchen. Daher beobachte ich in anderen Betrieben, wie sich deren Mechaniker so anstellen und versuche die guten für meinen Betrieb zu gewinnen. Wer sich auch in der Freizeit mit seiner Arbeit beschäftigt, ist meiner Meinung nach gut und daher bei mir sehr willkommen. Ich denke, daß es in Zukunft schwerer werden wird, gute Fachkräfte zu finden. Das wird zu Schwierigkeiten in der Branche führen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir achten darauf, für welche Art Tätigkeit der Mitarbeiter besonders geeignet ist und setzen ihn dort ein. Macht er sich gut, hat er ziemlich freie Hand in seinen Entscheidungen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Unser Betrieb hat, was die Angebote in der Reparaturwerkstätte anbelangt, kaum Konkurrenz, da nur wenige in der Art spezialisiert sind wie wir. Der Verkauf neuer Geräte ergibt sich daher meist durch die Arbeiten, die wir in unserer Werkstatt erledigen, da Kunden es schätzen, wenn sie im Schadensfall zu jemanden gehen können, der auch wirklich bescheid weiß und helfen kann. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Der Beruf oder auch die Selbständigkeit muß absolut Freude machen, damit man darin erfolgreich werden kann. Es sollte einem ein Bedürfnis sein, die Arbeit zu erfüllen. Meine Frau und ich sind Unternehmer aus ganzem Herzen, denn die einzigen Institutionen, denen gegenüber wir verpflichtet sind, sind das Finanzamt und die Gebietskrankenkasse; über alles andere verfügen wir selbst und teilen es uns eigenständig ein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Der Betrieb soll weiterhin so erfolgreich laufen wie bisher. Ein wichtiges Ziel ist es, gesund zu bleiben, da ich sonst von allem nichts mehr haben würde.

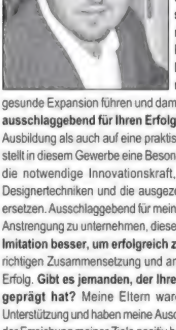
✱ Zenuni Faton Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Fliesenlegermeister, Diplomingenieur für Bauwesen. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Dipl.-Ing. F. Zenuni Mosaik-Fliesen-Marmor., 1210 Wien, Brünnerstraße 26-32/2/R3. Geboren - Datum, Ort: 3. Juli 1966, Decan/Kosovo. Familienstand: Verheiratet mit Aferdita. Kinder: Kaltrina (1998) und Eliza (2002). Eltern: Shake und Lala. Hobbies: Musik, Fußball, Schach.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte von 1973 bis 1981 acht Klassen der Grundschule in Decan und besuchte anschließend das Gymnasium mit naturwissenschaftlicher und technischer Ausrichtung. 1985 legte ich die Matura ab und begann anschließend an der Universität für Bauwesen und Architektur in Pristina das Fachstudium für Bauwesen. 1991 kam ich nach Wien und schloß 1994 meine Ausbildung erfolgreich als Diplomingenieur für Bauwesen ab. 1992 arbeitete ich parallel zum Studium als Bauleiter für die Fliesenlegerfirma Motiv in Wien. Nach Abschluß des Studiums absolvierte ich von 1994 bis 1995 eine Ausbildung im Schulungszentrum Teamwork und besuchte einen Deutschkurs, einen EDV-Kurs und einen Lehrgang in Maschinschreiben und Briefgestaltung. Danach kehrte ich wieder zur Firma Motiv zurück. Neben meiner Tätigkeit für dieses Unternehmen besuchte ich den Ausbildungskurs zur Vorbereitung auf die Meisterprüfung für Platten- und Fliesenleger. 1999 legte ich erfolgreich die Meisterprüfung ab, Anfang 2000 machte ich mich schließlich selbständig und gründete das Unternehmen Dipl.-Ing. Zenuni Mosaik-Fliesen-Marmor im 21. Wiener Bezirk.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich einerseits die wirtschaftliche Absicherung meiner Familie und andererseits, qualitativ hochwertige Arbeit zu leisten, um die beste Betreuung und die Zufriedenheit meiner Kunden zu garantieren. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich denke, daß ich mich auf einem guten Weg befinde, doch habe ich das ganze Ausmaß meiner beruflichen Ziele noch nicht erreicht. Ich möchte mein Unternehmen in eine gesunde Expansion führen und damit neue Arbeitsplätze schaffen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Daß ich sowohl auf eine akademische Ausbildung als auch auf eine praktische Meisterausbildung verweisen kann, stellt in diesem Gewerbe eine Besonderheit dar. Doch dieser Umstand würde die notwendige Innovationskraft, die kreative Weiterentwicklung von Designertechniken und die ausgezeichnete Ausführung der Arbeiten nicht ersetzen. Ausschlaggebend für meinen Erfolg war, Ziele zu definieren und die Anstrengung zu unternehmen, diese auch zu erreichen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Beide Vorgehensweisen, in der richtigen Zusammensetzung und an der richtigen Stelle, sind der Weg zum Erfolg. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern waren mir eine wesentliche moralische Unterstützung und haben meine Ausdauer und meine Konsequenz hinsichtlich der Erreichung meiner Ziele positiv beeinflußt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Meine zufriedenen Kunden geben mir in Form von positivem Feedback Anerkennung für meine Arbeit, aber auch meine gesamte Familie bekundet ihren Stolz auf mich und meine bisherigen Leistungen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich denke, sehr gute Facharbeiter zu finden stellt ein gewisses Problem in dieser Branche dar. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, daß ich von meinen Mitmenschen respektiert und insgesamt wohl als angenehmer Zeitgenosse gesehen werde. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine große Rolle für den Erfolg des Unternehmens. Verläßlichkeit und die absolute Einhaltung der Termine sind sehr wichtig. Daher sind auch manchmal Überstunden notwendig, damit Arbeiten termingerecht fertiggestellt werden können. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ein Hauptkriterium für mich ist die Erfahrung eines Bewerbers, ebenso lege ich aber auch großen Wert auf gute Umgangsformen. Die Anzahl meiner Mitarbeiter ist saisonbedingt und bewegt sich zwischen fünf und 15 Mitarbeitern.

Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Natürlich ist ein leistungsbezogenes Gehalt wichtig, aber auch das Arbeitsklima muß angenehm und positiv sein. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Zu unseren Stärken zählen die hohe Qualität unserer ausgeführten Arbeiten, die genau und termingerecht abgeschlossen werden, unsere Innovationskraft und die gute Betreuung unserer Kunden. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich unterhalte ein durchaus kooperatives Verhältnis zu meinen Mitbewerbern. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Zeit für Privates ist leider sehr begrenzt, ich hoffe aber, daß sich diese Situation in absehbarer Zeit entschärfen läßt und ich mehr Zeit für meine Familie zur Verfügung haben werde. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Derzeit habe ich zu wenig Zeit für meine Weiterbildung. Meine Fortbildung erfolgt ausschließlich im Berufsalltag und im Zuge des Besuchs von Fachmessen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mein Rat lautet, den Teamgedanken in den Vordergrund zu stellen und selbstbewußt und ohne Angst zu versuchen, seine eigenen Ziele zu erreichen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte das Unternehmen noch etwas vergrößern und eine zweite Filiale gründen.

✱ Zettlmeissl Gerd Dr.

● Zur Person

Beruf: Biochemiker. Funktion: Chief Executive Officer, Vorstandsvorsitzender. Tätig bei: Intercell AG., 1030 Wien, Campus Vienna Biocenter 2. Geboren - Datum, Ort: 1. Oktober 1955, Selb/ Deutschland. Familienstand: Verheiratet mit Birgit. Kinder: Andreas (1985) und Eva (1987). Eltern: Josef und Grete. Hobbies: Laufen (Marathon), Tennis, Klassische Musik, Theater, Museen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Aufsichtsrat der Gesellschaft für Biologische Forschung in Braunschweig, Wissenschaftlicher Beirat des Frankfurter Innovations Zentrums.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meines Biochemiestudiums begann meine Karriere am Institut Pasteur in Paris, wo ich als Wissenschafter tätig war und den Zugang zur medizinischen Forschung fand. Danach war ich elf Jahre bei der Behringwerke AG in Marburg (Deutschland) beschäftigt. Dieses Unternehmen, eine Tochter der Hoechst AG, war von Emil von Behring gegründet worden, dem 1901 der erste Nobelpreis für Medizin für die Entdeckung des Diphtherieserums verliehen worden war. Ich begann bei der Behringwerke AG als Wissenschafter und durchlief dann sämtliche Stationen und Stufen der Forschung, bis ich 1994 die kommerzielle Leitung für den Bereich Impfstoffe übernahm. Meine klare strategische Aufgabe war damals, diesen Geschäftszweig in eine neue Zukunft zu führen. Damals begleiteten mich etwa 400 Mitarbeiter in diese Einheit, und dies führte 1996 - über eine Partnerschaft mit Chiron, einer Biotechnologiefirma aus San Francisco - zur Gründung der Chiron Behring GmbH in Marburg und Siena (Italien). Dort übernahm ich zunächst zwei Aufgaben, zum einen die internationale Verantwortung für Produktion und Qualität aller Impfstoffe von Chiron, zum anderen die Geschäftsführung der Chiron Behring GmbH. Die Firma Chiron mit ihren über 3.000 Mitarbeitern wurde im November 2005 an die Novartis AG verkauft. 2001 erhielt ich durch den Aufsichtsratsvorsitzenden der Intercell AG, Herrn Prof. Ernst-Günther Afting, die Möglichkeit, als Chief Operating Officer beim Aufbau der Firma in Wien mitzuwirken. Intercell AG war 1998 federführend von Prof. Alexander von Gabain und Prof. Dr. Max L. Birnstiel gegründet worden. Prof. Gabain, der Professor am Institut für Mikrobiologie der Universität Wien und davor Professor am renommierten Karolinska Institut in Stockholm war, und Prof. Dr. Max L. Birnstiel, der als Direktor des Forschungsinstituts für Molekulare Pathologie in Wien fungierte, vereinten bei der Gründung der Intercell AG ihre fachlichen Kompetenzen. Seit Februar 2005 ist Intercell an der Wiener Börse notiert, und im Oktober 2005 übernahm ich von Prof. Alexander von Gabain, der sich nun als wissenschaftlicher Leiter wieder verstärkt auf die Forschung konzentriert, den Vorstandsvorsitz der Intercell AG. Wir arbeiten an zwei klinisch fortgeschrittenen Produkten, die wir in den nächsten Jahren eigenständig auf den Markt bringen möchten: an einem Impfstoff gegen die Japanische Enzephalitis (Gehirnhautentzündung), sowie an einem therapeutischen Impfstoff gegen Hepatitis C. Momentan generieren wir unsere Einkünfte aus dem Verkauf von Lizenzen und Patenten unserer innovativen und erfolgreichen Technologien im Impfstoffsektor.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich das Erreichen eines hochgesteckten Zieles, beruflich wie privat, oder auch im Sport beim Marathon. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als erfolgreich, da mir meine beruflichen Tätigkeiten stets Freude bereiteten. Weiters konnte ich Basispatente für Produkte erarbeiten, die weltweiten Erfolg erzielten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich setzte mir meine Ziele immer innerhalb einer überschaubaren Zeit und erarbeitete einen Plan für die nächsten vier bis fünf Jahre. Dieser dient mir zu meiner Motivation und als Leitfaden für meine Vorgehensweise. Auch übernahm ich gerne die globale Verantwortung, von der Forschung bis zum kommerziellen Vertriebs- und Organisationsbereich. Es ist sicher leichter, sich von einem Wissenschaftler zum Betriebswirt zu entwickeln als umgekehrt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich versuche, an alles sehr gelassen heranzugehen. Zuerst analysiere ich ein Problem, dann erörtere ich es, und schließlich treffe ich eine Entscheidung, auch gemeinsam mit meinen Mitarbeitern, um schlußendlich eine Lösung herbeizuführen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** 1994, als ich die Bereitschaft entwickelte, auch kommerzielle Verantwortung zu übernehmen **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Bill Rutter, der Gründer von Chiron, war ein großes Vorbild für mich. Er machte 1981 als Wissenschafter aus einem kleinen Labor ein riesiges Unternehmen. Davor hatte ich großen Respekt, und es löste in mir den Wunsch aus, ebenfalls ein Unternehmen aufzubauen. Weiters hat mein Doktorvater in Regensburg, Prof. Dr. Rainer Jaenicke, mein Interesse für Wissenschaft und Forschung sehr stark geprägt. Mit seiner Unterstützung konnte ich meinen Weg finden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt nach wie vor viele Infektionskrankheiten, gegen die wir machtlos sind - hier ist ein großer Bedarf für neue Impfstoffe vorhanden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter sind das Unternehmen. Für mich und unser Unternehmen sind Mitarbeiter wichtig, die auch über die Bereitschaft verfügen, persönlich mehr zu investieren und ein gewisses Risiko einzugehen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Natürlich spielt in unserer Branche die fachliche Qualifikation eine große Rolle. Aber auch Motivation und Teamfähigkeit sind wesentliche Kriterien. **Wie motivieren Sie Ihre**

Mitarbeiter? Vor allem über Inhalte, Verantwortung und die persönliche Einbindung in das Wachstum des Unternehmens. Wir bieten vor allem jungen, motivierten Mitarbeitern hier die Chance, Tätigkeiten auszuüben, die sie in einem großen Unternehmen vielleicht erst in zehn Jahren angehen dürfen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich denke, sie sehen mich als rationalen, sehr zielstrebigen und ausgeglichenen Menschen, loyal und zuverlässig ihnen gegenüber. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir konnten nicht nur Top Venture Capital-Unternehmen als Kapitalgeber überzeugen, wir haben auch die Global Players aus dem Impfstoffbereich im Aufsichtsrat. Durch diese Basis konnten wir auch Spezialisten aus aller Welt als Mitarbeiter gewinnen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche, beides intensiv zu leben, und sehe da auch keine strikte Trennung. Dadurch läßt sich eine gute Vereinbarung treffen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte sich Ziele innerhalb des richtigen Zeitrahmens setzen und sich von seinen Ideen nicht abbringen lassen, sondern beharrlich darauf zugehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich arbeite derzeit am Aufbau des Marktes für unsere eigenen Produkte, die wir ab 2007 einführen möchten. Wir wollen eine globale Führerschaft für neue Technologien und neue Impfstoffe erreichen. Unser großes Ziel ist, profitabel und selbstragend zu sein. Privat möchte ich meine Ehe auch zukünftig glücklich weiterführen und meine Kinder erfolgreich fördern und unterstützen.

✶ Ziegelwanger Peter Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Techniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: WIMAX Telecom GmbH., 1120 Wien, Pottendorferstraße 25-27. Geboren - Datum, Ort: 14. Juni 1966, Lilienfeld. Mitgliedschaften: Österreichische Physikalische Gesellschaft. Hobbies: Schifahren, Bergwandern, Golf und Wildwasserfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meines Studiums der Technischen Physik/Atomphysik an der TU Wien 1990 arbeitete ich sechs Monate freiberuflich für die Akademie der Wissenschaften und den Fonds zur Förderung der Wissenschaftlichen Forschung. Im Dezember 1990 wechselte ich zur Ericsson Austria AG, wo ich im Bereich Forschung und Entwicklung tätig war. Zeitgleich hatte ich auch die Position des österreichischen Vertreters am European Telecommunications Standards Institute und der International Telecommunication Union inne. Da ich immer wieder neue Herausforderungen suchte und mich stetig weiterentwickeln wollte, arbeitete ich von 1997 bis Ende 2004 in verschiedenen Firmen in unterschiedlichen Positionen, so zum Beispiel als technischer Direktor der Airpage Telecommunikations AG, als Vorstand Operations der RSL COM Austria AG, als Geschäftsführer der TC Telecom GmbH und als Vorstand der Memorex Telex Communications AG, um nur einige zu nennen. Seit Februar 2005 bin ich Geschäftsführer der Firma WIMAX Telecom GmbH. Diese Position ist besonders herausfordernd, da wir innerhalb kürzester Zeit die Kundenzahl vervielfachen müssen. Nur wenn ein Unternehmen rasch eine gewisse Größe erreicht hat, kann es am Markt bestehen.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend für meinen Erfolg war meine Fähigkeit, die wirklich großen Probleme zuerst zu lösen und mich auf Kleinigkeiten erst nachher zu konzentrieren. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Eigentlich ist in den letzten Jahren jeder Tag eine Herausforderung. Wir verfolgen klare Ziele, haben klare Businesspläne und versuchen alle Hindernisse, die uns aufhalten, aus dem Weg zu schaffen, um uns auf das Wesentliche konzentrieren zu können. Herausforderung bedeutet für mich, Geplantes zeitgerecht abzuschließen, um mich nicht bei der Erreichung meiner Ziele zu blockieren. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der immer härter werdende Preiskampf, der sich in dieser Branche schon fast negativ auf alle auswirkt. Ufert das zu sehr aus, kann im Grunde kein Unternehmen mehr wirklich ordentliche Gewinne erwirtschaften. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Gute und loyale Mitarbeiter sind keinesfalls wegzudenken. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege schon großen Wert auf Referenzen, aber letztendlich ist es absolut wichtig, daß der neue Mitarbeiter einfach ins Team paßt, sich für die Tätigkeit interessiert und lernfähig ist. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich versuche, in die Mitarbeiter hineinzuhorchen und sie zu fördern. Außerdem pflege ich ein sehr freundschaftliches Verhältnis zu meinen Mitarbeitern. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich glaube, ich werde als korrekter Vorgesetzter gesehen der Fähigkeiten einschätzen kann, der vielleicht manchmal etwas cholerisch reagiert, aber ein gutes Herz hat und seinen Mitarbeitern ebenso freundschaftlich entgegenkommt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich sehe eigentlich an sämtlichen Jobs, die ich bis jetzt hatte, daß das Berufsleben für mich Vorrang hat. Ich investiere sicherlich viel mehr Zeit in den Job als in mein Privatleben. Meine Lebensgefährtin ist jedoch auch in das Unternehmen, für das sie tätig ist, ebenfalls stark involviert, und so ist das für uns beide eigentlich kein Problem. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich besuche kaum Seminare, aber rein von der technischen Seite interessiere ich mich nach wie vor sehr für die Technologie. Deshalb besuche ich gemeinsam mit meinen Technikern Unternehmen, die neue Technologien entwickelt haben, um immer auf dem neuesten Stand zu sein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte sich, was mein Metier angeht, unbedingt für seinen Beruf interessieren, und es sollte einem Spaß machen, in dieser Branche zu arbeiten. Da sie eine sehr schnellebige ist, die sich stetig und rasant weiterentwickelt, muß man sehr flexibel und aufnahmefähig sein. Allerdings haben die Kinder, die heutzutage aufwachsen, schon einen ganz anderen Zugang zu diesen Dingen als wir. Sie wachsen automatisch mit einer Vielzahl an Medien auf. Sie sammeln schon in jungen Jahren Wissen aus dem Internet - viele Menschen meiner Generation können da gar nicht mehr mithalten. Wichtig wäre vielleicht noch zu erwähnen, daß es Menschen, die als Kinder oder Jugendliche Leistungssport betrieben haben, später im Berufsleben leichter haben, sich nach oben zu arbeiten. Sie haben schon in jungen Jahren gelernt, Niederlagen einzustecken und Hürden zu überwinden, und sind deshalb zäher. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, mit diesem Unternehmen eine Größenordnung zu erreichen, die international anerkannt ist. Ich persönlich muß nicht unbedingt groß in der Öffentlichkeit stehen. Mir genügt es, wenn das Produkt, zu dessen Wachstum ich etwas beigetragen habe, schlußendlich vielen ein Begriff ist. **Ihr Lebensmotto?** Es gibt keine Probleme, es gibt nur Herausforderungen.

✱ Ziegler Josef

● Zur Person

Beruf: Landwirt. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: KVA GmbH., 3454 Reidling, Unterhameten 3. Geboren - Datum, Ort: 9. Juli 1959, Unterhameten. Familienstand: Verheiratet mit Ilse. Kinder: Claudia (1984), Harald (1987) und Mathias (1990). Eltern: Josef und Theresia. Ehrungen: Verdienstmedaille in Bronze der Freiwilligen Feuerwehr, Ehrungen aus der Politik, Auszeichnung des Österreichischen Bauernbundes. Mitgliedschaften: Österreichischer Bauernbund, ÖVP. Hobbies: Schifahren, Radfahren, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule in Herzogenburg besuchte ich die landwirtschaftliche Berufsschule in Tulln. Nach dem Bundesheer arbeitete ich im elterlichen Betrieb, den ich später übernahm und arbeitstechnisch vereinfachte. 1982 wurde das Thema Mülltrennung aktuell, und ich errichtete mit meinem Partner auf 300 m² eine kleine Kompostieranlage. 1985 erfolgte der Ausbau auf 9.800 m² und im Jahr 2000 erweiterten wir um weitere 16.000 m². Seit 2004 bin ich hier alleinverantwortlicher Gesellschafter und erweiterte den Betrieb nochmals um 30.000 m². Somit vermarkte ich ein konkurrenzloses Produkt: die Humuserde für Gärtnereien und Landschaftsbau.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Geld ist wichtig, aber nicht alles. Wichtiger ist mir, daß ich Familie, Politik und Beruf vereinbaren, genügend Zeit mit meiner Frau verbringen und zufriedene Geschäftspartner aufweisen kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin immer positiv an meine Aufgabenstellungen herangegangen und habe mich von schwierigen Situationen nicht entmutigen lassen. Ich bin risikofreudig und arbeite mit beharrlichem Fleiß. Die Verhandlungen mit den Behörden und die Gespräche mit den Anrainern waren nicht immer angenehm. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Immer dann, wenn ich gesehen habe, daß sich ein Risiko oder eine Investition lohnte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich mich von meinem Partner getrennt habe, obwohl er bis zum Schluß Anteil nahm, wenn auch mit großer Skepsis, war eine sehr gute Entscheidung. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Wahrscheinlich ist beides erfolgversprechend, ich lege jedoch mein Augenmerk auf Originalität. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Das waren mein Vater, der mir vorgelebt hat, daß es auch ohne Schulden geht, meine Frau und schließlich mein ehemaliger Partner, der anfangs die treibende Kraft für dieses Projekt war. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Diese erhalte ich vermehrt von der Familie. Meine Geschäftspartner und mein Umfeld halten zu mir und akzeptieren mich so, wie ich bin. Meine Familie steht auch dann zu mir, wenn sich das Arbeitspensum vergrößert und eine Nachtschicht eingelegt werden muß. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die rechtliche Lage und die Anerkennung des Produktes an sich ist schwierig. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Eine große - besonders heikel ist der Umgang mit den Spezialmaschinen, die enormes Geld kosten. Ich muß mich auf sie verlassen können, und sie müssen die erforderlichen Wartungsarbeiten selbständig durchführen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich hatte Glück, denn meine Mitarbeiter wurden mir empfohlen, und ich beschäftige somit geschickte Fachkräfte. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich versuche ihnen klar zu machen, daß ihre erfolgreiche Arbeit der Firma und damit auch ihnen selbst zugute kommt. Ab und zu gehen wir zum Heurigen oder es gibt Anerkennung in Form von Leistungsprämien oder Weihnachtsgeschenken. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau arbeitet teilweise im Betrieb mit, und wir bemühen uns, regelmäßig über verlängerte Wochenenden zu verreisen. Im Rahmen meiner Tätigkeit als Stadtrat von Herzogenburg habe ich etliche Abendverpflichtungen, wobei ich darauf achte, daß diese nicht unnötig lange dauern. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Diese verteilt sich über das ganze Jahr, und ich nehme sie regelmäßig in Anspruch, wenngleich sie oft nicht leicht mit meinen beruflichen Verpflichtungen vereinbar ist. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate einem jungen Menschen, positiv in die Zukunft zu schauen, sich dem Strukturwandel offensiv anzupassen und sich die notwendige Bildung anzueignen. Man darf den Kopf nicht in den Sand stecken, sondern muß immer mit offenen Augen durch die Welt gehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte den Betrieb auf allen Ebenen positiv führen und weiterhin offen für Verbesserungen sein. Ferner wünsche ich mir, daß mein jüngerer Sohn, der sich bereits für die Materie interessiert, den Betrieb übernimmt und gut davon leben kann. Er soll anschließend die Freiheit haben, eigenständig das Seine daraus zu machen. **Ihr Lebensmotto?** Alles mit Maß und Ziel.

✱ Ziervogl Christian

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Silicate Systems Produktions- und Vertriebs GmbH., 1090 Wien, Garnisongasse 7/12. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Patricia Willingstorfer. Kinder: Elmar (1996). Eltern: Anna und Ludwig. Hobbies: Fotografieren, Autos.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Handelsakademie und holte nach der Matura das Latinum nach, da ich eigentlich Mediziner werden wollte. Ich begann auch mit dem Medizinstudium, allerdings verstarb dann meine Mutter, und ich mußte aus finanziellen Gründen bei einer Laborfirma jobben und den Traum vom Arztberuf an den Nagel hängen. Als das Unternehmen Konkurs anmeldete, machte ich mich im Bereich der Labortechnik selbständig. Das funktionierte auch recht gut, bis ich mit 30 Jahren zum Bundesheer mußte. Ich konnte mich nicht mehr richtig und mit vollem Einsatz um meine kleine Firma kümmern. Also wechselte ich nach dem späten Präsenzdienst die Branche und war 15 Jahre lang in einem sehr sensiblen Bereich selbständig. Aus familiären Gründen und privaten Umständen wollte ich mich dann beruflich erneut verändern und war dann etwa zwei Jahre auf der Suche nach einer geeigneten Tätigkeit. Schließlich kam ich zur Firma

Silicate Systems, deren Geschäftsführer ich heute bin. Es handelt sich um eine Firmengruppe mit mehreren Subunternehmen, die sehr vielfältige Geschäftsbereiche betreuen, wobei der Fokus auf Baustoffadditiven liegt. Das macht sehr großen Spaß und ist wirklich abwechslungsreich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Im Beruf und im Privatleben ein gewisses Maß an Zufriedenheit zu erreichen. Wenn ich ruhig arbeiten kann, und meine Tätigkeit allen Beteiligten etwas Positives bringt, sehe ich das als Erfolg. Wichtig dabei ist die Kontinuität. Toleranz ist meines Erachtens ebenfalls ein wesentlicher Faktor, egal ob in Fragen der Politik, Religion oder der Lebenseinstellung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als durchschnittlich erfolgreich - nicht mehr und nicht weniger als viele andere. Das Hauptproblem liegt heute darin, daß viele Menschen ihre Unzufriedenheit nicht ausdrücken. Ich bin in dieser Hinsicht aber relativ offen und vertrete auch meine Meinung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bringe meinen Charakter, meine Eigenschaften und meine Persönlichkeit in den Beruf ein. Man sollte sich nicht unbedingt anpassen, sondern sich selbst treu bleiben und eine gewisse Geradlinigkeit verfolgen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wenn die Mitarbeiter zufrieden sind und Spaß an der Arbeit haben, kommt positive Stimmung auf - das ist sicher eine wichtige Form der Anerkennung. Materielle Anerkennung ist bei weitem nicht so wichtig wie die persönliche und menschliche Anerkennung der Leistung. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Natürlich tragen die Mitarbeiter einen sehr großen Teil zum Erfolg bei. Ich versuche auch, ihre Meinung einzuholen und bei meinen Entscheidungen zu berücksichtigen. Das ist einerseits eine Motivation für die Mitarbeiter, andererseits auch für mich, wenn ein positives Feedback zurückkommt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Vielfalt, schnelles Reagieren auf Kundenwünsche und der gesicherte finanzielle Background der Firmengruppe. Durch unser Know-how erkennen wir auch Trends, die die Zukunft betreffen. Wir bieten qualitativ hochwertige und einzigartige Produkte. Auch der Umweltgedanke, die Rücksicht auf nächste Generationen, sind sehr stark verankert. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es ist momentan nicht sehr einfach, da wir sehr viel zu tun haben. Daher versuche ich dann in der wenigen Freizeit auch, den Job außen vor zu lassen und mich ganz auf die Familie zu konzentrieren. Da bleibt auch das Handy abgeschaltet. Zwischendurch gibt es aber Gott sei dank immer wieder Phasen, in denen ich ganz so großen Streß habe. Da kann ich dann echt Kraft tanken. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Für mich spielt die tägliche Weiterbildung eine wichtige Rolle - Information, Kommunikation und Gedankenaustausch sind essentielle Bestandteile des beruflichen und privaten Alltags. Die klassische Weiterbildung in Form von Schulungen oder Kursen steht bei mir eher im Hintergrund. Viel wichtiger ist es, mit offenen Augen und Ohren durch das Leben zu gehen. Der gesunde Menschenverstand ist meist wertvoller als ein sündteures Seminar. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich wünsche mir mehr Kollegialität und Menschlichkeit. Viele junge Menschen setzen schon während der Ausbildung Ellbogentechnik ein, um die Karriere voranzutreiben. Wenn finanzielles Denken und Streben auf dem Weg zum Erfolg dominieren, ist das meines Erachtens der falsche Ansatz. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Im Privatleben wünsche ich mir, daß der derzeitige Zustand anhält - außer etwas mehr Zeit für meine Partnerin und für meinen Sohn könnte ich es mir nicht besser vorstellen. Als Geschäftsführer der Silicate Systems ist es mein Ziel, weiterhin positive Ergebnisse zu erzielen, viele zufriedene Kunden und motivierte Mitarbeiter zu haben.

✱ Zilk Helmut Prof. Dr.

● Zur Person

Beruf: Lehrer, Journalist, Politiker und Manager. Funktion: Vorsitzender d. Aufsichtsrates d. Wr. Städt. Wechselseitigen Versicherungsanstalt - Vermögensverwalt. Geboren - Datum, Ort: 9. Juni 1927, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dagmar Koller. Mitgliedschaften: Seit 1946: Sozialistischer Lehrerverein, seit 1950: SPÖ. Hobbies: Das Kennenlernen von fremden Ländern und Menschen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Das ist schwer zu sagen, denn meine Laufbahn war eine kontinuierliche Entwicklung. Nach der Volks- und Hauptschule besuchte ich die Lehrerbildungsanstalt in Wien. Bereits ein Jahr vor der Matura trat ich im Herbst 1946 als Schulhelfer in den Dienst der Schule und war auch als Werkstudent sowie ab 1947 als Volks- und Hauptschullehrer in Wien tätig. Nach dem Studium der Philosophie, Psychologie, Pädagogik und Germanistik an der Universität Wien (Promotion 1951) arbeitete ich als Lehrer am Pädagogischen Institut der Stadt Wien. 1955 legte ich die Lehramtsprüfung für Pädagogik ab, von 1956 bis 1966 war ich Professor für Pädagogik an der Lehrerbildungsanstalt in der Wiener Hegelgasse. Nebenbei engagiere ich mich seit 1951 im Bereich der Erwachsenenbildung. Zwischen 1951 und 1965 erschienen zahlreiche meiner Arbeiten auf dem Gebiet der theoretischen Pädagogik und der Didaktik in Fachzeitschriften und -büchern. Seit der Einführung des Fernsehens in Österreich (1955) gestaltete ich zahlreiche Sendereihen und Serien für das Fernsehen, vor allem im Bereich der Jugend- und Bildungsarbeit. Ich gründete das Schulfernsehen in Österreich und setzte mich besonders für den Ausbau des „technischen Versuchsprogrammes" (später das zweite Programm) ein. 1962 begann ich die langjährige Diskussionsreihe „Stadtgespräche" und 1963 das „Auslandsecho", beides waren Sendereihen, für die ich journalistische Preise erhielt. Von 1967 bis 1974 war ich Programmdirektor des Österreichischen Fernsehens. Acht Jahre lang betreute ich die Sendung „In eigener Sache", zwischen 1974 und 1979 arbeitete ich bei der „Neuen Kronen Zeitung" im Sinne des anwaltschaftlichen Journalismus. Im Februar 1979 wurde ich vom Wiener Gemeinderat zum amtsführenden Stadtrat für Kultur und Bürgerdienst gewählt. Im Mai 1983 wurde ich zum Bundesminister für Unterricht und Kunst ernannt und im September 1984 vom Wiener Gemeinderat schließlich zum Bürgermeister der Bundeshauptstadt Wien gewählt. In den Jahren 1987 und 1991 wurde ich wiedergewählt. Seit November 1994 befinde ich mich im Ruhestand. Heute fungiere ich noch als Vorsitzender des Aufsichtsrates der Wiener Städtischen Wechselseitigen Versicherungsanstalt-Vermögensverwaltung und als Vizepräsident im Verwaltungsrat einer Schweizer Einkaufskette. Daneben übe ich noch immer diverse journalistische Tätigkeiten aus.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Wesentlich waren Begabungen, die ich mitbekommen habe, indem ich z.B. Entwicklungen zeitgerecht erkannt habe, aber auch die Tatsache, daß ich nie retrospektiv veranlagt war - Erfolge haben mich nicht interessiert. Mißerfolge habe ich gerne vergessen. Wesentlich waren auch mein Durchsetzungsvermögen, einige Zufälle und viele offenbar

richtige Entscheidungen. Als ich z.B. Lehrer war, obwohl ich eigentlich Rechtswissenschaften studieren wollte, erhielt ich ein Angebot im Unterrichtsministerium, habe aber gezögert, weil ich auch schon als Freelancer beim ORF tätig war. Ich hätte als junger Ministerialbeamter begonnen und wäre nach 30 Jahren als Sektionschef in Pension gegangen. Das wäre ein sicherer, aber völlig anderer Lebensweg gewesen. Ich wurde dabei aber von meinem Vater sehr beeinflußt. Ich habe immer nach Freiheit gestrebt, wollte also möglichst nicht weisungsgebunden zu sein. Frei kann man nie sein, aber einen größtmöglichen Spielraum kann man sich erarbeiten. Beim damals jungen Fernsehen sah ich für mich eine Challenge. Ich erhielt dann immer mehr politische Sendungen, ich habe zwar 20 Jahre lang unterrichtet, aber im Laufe der Zeit immer mehr Fernsehen gemacht und immer weniger unterrichtet. In den sechziger Jahren wurde mir von Kreisky ,der damals noch Außenminister war, die Position des Kulturstadtrates angeboten. Schlußendlich mußte es aber eine Frau werden - es war dann die hervorragende Frau Fröhlich-Sandner, mit der ich auch immer befreundet war. Ich habe mich nicht weiter für die Position engagiert, und so kam es, daß ich 1977 Programmdirektor des ORF wurde. Das war ein entscheidender Schritt in meinem Leben, der mir große Freude gemacht hat. Ich hatte nur einen Vorgesetzten, Herrn Generalintendant Gerd Bacher, er war ein harter Vorgesetzter, von dem ich viel gelernt habe. Als die Schwierigkeiten zwischen Bacher und Kreisky begannen, entschied ich mich dafür, aus Loyalität zu Herrn Bacher mit ihm gemeinsam aus dem ORF auszuscheiden. Loyalität ist übrigens eine Tugend, die ich allen für den Erfolg empfehlen kann. Zwei Tage später erhielt ich das Angebot von Herrn Dichand, für die Kronen Zeitung zu arbeiten. Ich wollte immer in das Zeitungswesen hineinschnuppern. Das tat ich dann auch fünf Jahre. Es gibt immer wieder Kreuzungen auf einem Lebensweg, an denen man sich entscheiden muß. Herr Gratz lud mich z.B. während einer Live-Sendung ins Rathaus ein und bot mir dann die Position des Kulturstadtrates an. Ich sagte spontan zu, auch als mich Bundeskanzler Sinowatz dann als Minister rief. Das sind Situationen, in denen man den richtigen Weg erkennen muß. Auch als ich für das Amt des Bürgermeisters kandidierte, hätte ich Minister bleiben können, aber diese völlige Weisungsungebundenheit als Bürgermeister von Wien hat mich gereizt. Ich bin z.B. auch gefragt worden, als Bundespräsident zu kandidieren, aber das wollte ich nicht. Die Freiheit als Bürgermeister, Dinge schaffen zu können, die bleiben und Bestand haben, schien mir erstrebenswerter. Zu meinen Errungenschaften zählen z.B. das Rinterzelt, die Rautenweg-Sanierung und die modernste Autobus-Flotte der Welt. Als Landeshauptmann und Bürgermeister von Wien ist man jedem Beamten gegenüber weisungsberechtigt. **Wie stehen Sie zum Begriff Macht?** Ein Politiker muß Macht ausüben wollen, sonst sollte er nicht Politiker werden. Macht muß demokratisch verliehen und demokratisch entzogen werden können, aber sie muß auch ausgeübt werden. Ein Amt innezuhaben und keine Macht auszuüben, also auch keine Entscheidungen zu treffen, führt zu Chaos und Hilflosigkeit. Selbstverständlich soll und muß sich ein Politiker auch dafür verantworten, was er getan hat, aber er muß Macht ausüben. Wenn mir etwas leid tut, dann die Tatsache, daß ich heute bei Mißständen, die ich entdecke, nicht mehr deren Beseitigung veranlassen kann - ich will nicht als alter Verrückter gelten, der sich von seinem Amt nicht trennen kann. Ich würde jedem dazu raten, den Mut zu haben, Neues aufzugreifen, auch nein sagen zu können und um etwas kämpfen zu wollen. **Warum hat man immer wieder Angebote an Sie herangetragen?** Wahrscheinlich aufgrund meiner Eigenart, Dinge umzusetzen. Wir haben zum Beispiel 1983 entdeckt, daß an unseren Schulen absolut nichts im Bereich Informatik vermittelt wird. Also haben wir innerhalb nur eines Jahres einen Lehrplan sowie die entsprechenden Verordnungen und Gesetze durchgeboxt und den Gedanken umgesetzt. Hunderte Schwierigkeiten galt es zu lösen: die Lehrer hatten keine Kompetenz, also führten wir Kurse durch; es waren keine Geräte an den Schulen, also haben wir notdürftig einige wenige Geräte von Großfirmen buchstäblich erbettelt; es gab keine ausgereiften Lehrpläne, also haben wir notdürftig welche erstellt. Alles war mehr als verbesserungswürdig, aber wir haben den Grundstein gelegt und damit begonnen. Vielleicht beeindruckte es, daß ich in allen Positionen, die ich innehatte, auch etwas erreicht und bewegt habe und immer sehr freizügig gesprochen habe, auch darüber, was ich geschafft habe. Tue Gutes und rede darüber! Management ist keine Domröschenaufgabe. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Vorbilder waren meine aufopferungswillige Mutter mit ihrer Bereitschaft, anderen Gutes zu tun, und mein Vater als Vorbild der streitbaren Ehrlichkeit und des Durchhaltevermögens. Auch Bruno Kreisky war für mich ein großes Vorbild im machiavellistischen Sinn. Ich schöpfe generell meine Kraft aus der Nähe von Menschen, die ich mag, z.B. meine Eltern, meine Frau oder Kardinal König, der mir einen meiner größten Momente beschert hat, als er mir das Du-Wort angeboten hat. Aber ich schöpfe auch Kraft und Energie aus meiner Arbeit und meinem Glauben, der mir auch nach dem auf mich verübten Attentat sehr geholfen hat. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Programme leben, loben, Nähe und Härte. Die Führung eines Unternehmens, einer Stadt oder auch eines Staates ist nichts, was mit großmäuligen Deklarationen zu machen ist. Es muß natürlich Grundsatzprogramme geben, aber das alles ist Papier, wenn es nicht von Menschen umgesetzt wird. Ich habe mich immer auch um Kleinigkeiten gekümmert, also um Anliegen einzelner Bürger, exemplarisch und persönlich, nicht per Erlaß, sondern im Einzelgespräch mit dem jeweiligen exekutiven Beamten, um zu demonstrieren, daß die Verwaltung der Diener der Bevölkerung und nicht deren Vorgesetzte ist. Hinsichtlich Lob habe ich z.B. über 500 Dankesbriefe an Mitarbeiter der Straßenbahn persönlich unterschrieben, in denen ich ausdrückte, wie sehr ich mich über das Ausbleiben von Beschwerden seitens der Bevölkerung freue. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Familie sehe ich als die wichtigste Gemeinschaft des Individuums mit der größten Bedeutung für sein Leben. Ein Zitat von Hegel: „Dem objektiven Geist der Familie kann sich niemand entziehen." Der Mensch wird in der Familie zum Strolch oder zum guten Mitmenschen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtige Tugenden sind Loyalität, Kampfeswille, Verantwortungsbewußtsein vor sich selbst und Glaubwürdigkeit! Ich selbst habe mich sicher auch manchmal geirrt, ich habe aber nie gelogen, sondern mich auch zu Fehlleistungen bekannt.

✱ Zimmermann Alois

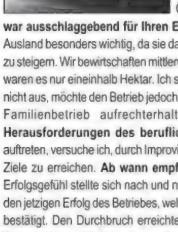
● Zur Person

Beruf: Winzer. Funktion: Betriebsführer. Tätig bei: Weingut Zimmermann., 3494 Theiß, Obere Hauptstraße 20. Geboren - Datum, Ort: 9. Dezember 1969, Krems. Eltern: Edeltraud und Alois. Ehrungen: Bundessieger Salonweine; zu den besten Winzern Österreichs im Falstaff-Weinguide aufgenommen; Diploma di Gran Menzione auf der Vinitaly; zweimal die Goldmedaille sowie den Prix d' Excellence in Frankreich; Silber- und Bronzemedaille bei The World Wine Championship in Chicago; Silbermedaille bei Concurso Internacional de Vinos Bacchus in Madrid; Silber- und Bronzemedaille bei International Wine and Spirit Competition in London. Mitgliedschaften: Weinstraßen Niederösterreich, Verein Löss-Winzer. Hobbies: Weinverkostungen, Radfahren, Skaten. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Obstbau.

Copyrighted material

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule absolvierte ich die dreijährige Landwirtschaftliche Fachschule Hollabrunn mit dem Schwerpunkt auf Weinbau. Es folgte ein Praxisjahr im Weingut Schätzle am Kaiserstuhl/Deutschland. Nach dem Bundesheer absolvierte ich den Lehrgang für Weinmanagement in der Weinbauschule Krems, bei dem ich auch eine EDV-Ausbildung und Englischunterricht genoß. Seit 1992 bin ich in unserem Familienweingut in Theiß bei Krems im Weinbaugebiet Kremstal tätig, wo wir seit 1902 - nun bereits in der vierten Generation - Weinbau betreiben.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, Bestehendes zu verbessern und Innovatives einzuführen, mit dem Ziel, vorwärtszukommen und so eventuell eine Betriebsvergrößerung herbeizuführen. Lediglich Wein herzustellen ist da zu wenig, für mich ist Qualität das Um und Auf für guten Erfolg. Positiv wirkte sich auch der Weinskandal des Jahres 1985 aus, da er ein neues Qualitätsdenken bei Österreichs Weinbauern auslöste. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Für mich sind Prämierungen im Ausland besonders wichtig, da sie dazu beitragen, den Export unserer Weine zu steigern. Wir bewirtschaften mittlerweile acht Hektar Rebfläche, ursprünglich waren es nur eineinhalb Hektar. Ich schließe zwar eine weitere Vergrößerung nicht aus, möchte den Betrieb jedoch überschaubar halten, auch da wir ihn als Familienbetrieb aufrechterhalten wollen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Auch wenn Probleme auftreten, versuche ich, durch Improvisation oder auf Umwegen die gesteckten Ziele zu erreichen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Das Erfolgsgefühl stellte sich nach und nach ein. Mein Vater ebnete den Weg für den jetzigen Erfolg des Betriebes, welcher sich durch zahlreiche Prämierungen bestätigt. Den Durchbruch erreichten wir 1988 mit der Auszeichnung zum österreichischen Bundessieger mit unserem Grünen Veltliner Spätlese 1986. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Natürlich kann man von anderen etwas übernehmen, das Ergebnis sollte aber authentisch sein. Speziell auf den Wein bezogen hat jedes Gebiet - ebenso wie jeder Winzer - seinen eigenen Charakter, aus dem das Beste herausgeholt werden muß. Hier ist keine Imitation möglich. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Situation am österreichischen Weinmarkt ist nicht gerade einfach, da viele Junge nachdrängen. Großteils gibt es nur mehr einen Verdrängungswettbewerb, weshalb allein der Export zielführend ist. Seit über drei Jahren bestehen wir nun recht erfolgreich auf dem deutschen Markt, etwa 50 Prozent unserer Produktion werden exportiert. Die gefürchtete Zunahme der Importe bleibt jedoch aus - nicht zuletzt auch wegen der hervorragenden Qualität der österreichischen Weine. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Saisonal bedingt unterstützen uns in arbeitsintensiven Zeiten seit Jahren treue Mitarbeiter aus der Umgebung, die den Betrieb und unsere Arbeitsweise bereits gut kennen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Großteils lassen sich diese beiden Bereiche ganz gut miteinander vereinbaren. Ich achte darauf, daß mein Privatleben nicht zu kurz kommt, was jedoch nicht immer möglich ist. In diesem Metier wird allumfassende Präsenz erwartet. Die Messen, auf denen wir unseren Betrieb präsentieren, finden immer an Wochenenden statt, und während der Lesezeit wird auch samstags und sonntags gearbeitet. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Im Moment wende ich leider zu wenig Zeit für meine Weiterbildung auf, habe jedoch vor, in nächster Zeit einige fachspezifische Auffrischungskurse zu belegen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Hier möchte ich die Empfehlung aussprechen, die Erfahrungen und Meinungen anderer und auch seiner Vorgesetzter in Erwägung zu ziehen. Auch zuhören zu können, um dabei das Beste für sich selbst herauszuholen, halte ich für ganz wichtig. Mein Anliegen ist, daß Toleranz und Akzeptanz der Mitmenschen vermehrt in den Vordergrund gerückt werden sollten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, den Betrieb weiterhin so gut zu führen und vor allem seinen Bekanntheitsgrad noch zu steigern. **Ihr Lebensmotto?** Erfolg - aber nicht um jeden Preis.

✱ Zimmermann Egon

● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Hotel Kristberg, Egon Zimmermann., 6764 Lech am Arlberg, Dorf 316. Geboren - Datum, Ort: 8. Februar 1939, Lech am Arlberg. Ehrungen: 1962: Gold (Riesentorlauf) und Bronze (Abfahrtslauf) in Chamonix (Weltmeisterschaft), 1963: erster Platz beim Lauberhornrennen, 1964: Olympiasieger in der Abfahrt in Innsbruck, Hahnenkamm. Hobbies: Frische Luft, Bewegung. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Arlberger Verkehrs- und Reiseunternehmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte in Lech die Volksschule und bekam daher schon früh Kontakt zum Sport, weil wir hier natürlich das optimale Umfeld vorfanden und Talente schon in jungen Jahren erkannt wurde. Mich persönlich zog es immer zum Rennsport, auf den ich mich dann konzentrierte. Parallel dazu absolvierte ich die Lehre zum Koch, weil ich mir für die Zukunft vorstellen konnte, im Tourismus tätig zu werden. Meine ersten sportlichen Erfolge zeigten sich schon in meiner Schulzeit, als ich an Schüler- und später Juniorenrennen teilnahm. Obwohl meine Eltern nicht gerade begeistert waren, trainierte ich auf den Rat von Othmar Schneider in dessen Schischule in Portillo/Chile und konnte durch dieses Training im Jahre 1960 in Europa weitere Erfolge erzielen. Auch 1961 zog es mich wieder in die Anden zum Training, 1962 feierte ich dann meine ersten großen Erfolge bei der Weltmeisterschaft in Chamonix, 1963 war ich Hahnenkamm-Sieger und erreichte beim Lauberhornrennen den ersten Platz, und 1964 bei den olympischen Spielen in Innsbruck. 1964 hatte ich einen sehr schweren Autounfall, nach dem ich lange Zeit pausieren mußte. Anschließend war es für mich, wie für jeden anderen Rennläufer in einer solchen Situation, sehr schwierig, wieder den Anschluß an die Spitze zu finden. Ich hatte insgesamt neun Kilo Körpergewicht verloren, und es ist selbst für einen Sportler unglaublich hart, diese Muskelmasse wieder aufzubauen. 1966 nahm ich ein letztes Mal an der WM in Portillo/Chile teil, blieb dabei aber erfolglos und gab nach meiner ebenfalls nicht sehr erfolgreich verlaufenen Teilnahme an der Olympiade in

Grenoble 1968 meinen Rücktritt bekannt. Bereits 1966 begann ich – 28-jährig – mit dem Aufbau des Hotel Kristberg in Lech am Arlberg, wo ich mich nach meiner sportlichen Karriere voll und ganz engagierte. Es war für mich nicht einfach, meine sportliche Laufbahn aufzugeben, weil ich mir gegenüber viel härter als anderen gegenüber bin, deren Scheitern oder Aufgeben ich immer verstand und verstehe. Dennoch war es für mich selbst ersichtlich, daß mein früherer Erfolg als Rennsportler nach meinem Unfall nicht mehr erreichbar war, und traf den Entschluß, eine klare Trennung von diesem Lebensabschnitt durchzuführen. Sicher war mein Bekanntheitsgrad zu einem guten Teil dafür verantwortlich, daß der Betrieb von Beginn an florierte, weil die Leute vom ganzen Arlberg zu mir kamen, dennoch mußte ich quasi bei Null beginnen und mir alles erarbeiten; auf meinen Ruhm allein konnte ich mich beileibe nicht verlassen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich betrachte Erfolg aus der sportlichen Sicht, und für mich bedeutet er, aus eigener Kraft, mit viel Ehrgeiz und Willen etwas zu erreichen, das man sich vorgenommen habe. Es gibt weder im Sport noch im Beruf „Geschenke", und ich bin der Überzeugung, daß erfolgreich nur wird, wer genau dort ansetzt und weitermacht, wo andere aufgeben. Erfolg liegt für mich auch darin, gute Freunde zu haben, die mich schätzen und sich über meine Arbeit freuen – Anerkennung ist ein wesentlicher Bestandteil des Erfolges. Ich brauche keinen Luxus und keine Statussymbole, um mich erfolgreich zu fühlen; viel wichtiger sind mir meine Gesundheit, für die ich sehr viel tue, und meine positive Einstellung zum Leben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, im Sinne meiner Definition kann ich mich als erfolgreich bezeichnen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren Konsequenz, Willenskraft, Ehrgeiz und Engagement. Ich habe Hochs und Tiefs erlebt und mit der Zeit, wie jeder Mensch, viel vom Leben gelernt. Wer in einem Lawinenhang steht, kann wieder herauskommen, sofern er seine Kräfte sammelt – wer angesichts von Problemen paralysiert stehenbleibt, wird hingegen verschüttet: man muß für sein Dasein arbeiten, und das war mir immer bewußt. Auch hinsichtlich meiner Gesundheit denke ich, daß man umso kränker wird, je mehr man über die kleinen Wehwehchen jammert. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich liebe meinen Beruf bis dato, und Menschen, die mir raten, das Hotel zu verkaufen und mich fragen, warum ich mir das antue, antworte ich mit den Worten, daß ich das alles auf mich nehme, weil ich Freude daran habe. Mein Hotel ist mein Baby und beinhaltet Werte, die nicht materiell, sondern ideell sind – beispielsweise Holzschnitzereien meines Onkels. An diesem Betrieb hängt mein Herz, und deshalb möchte ich weiterhin daran arbeiten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine sehr wesentliche Rolle bei meinem Erfolg, weil sie es sind, die direkt am Gast arbeiten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich schätze Höflichkeit, Ehrlichkeit, Herzlichkeit und Natürlichkeit. Ein guter Mitarbeiter behandelt den Gast nicht übertrieben oder künstlich, sondern natürlich – ich brauche keine Leute, die dem Gast etwas vorspielen oder eine Show abziehen. Natürlich ist es nicht einfach, solche Mitarbeiter zu finden, aber ich habe Menschenkenntnis, daß ich während eines eineinhalbstündigen Vorstellungsgespräches herausfinden kann, ob jemand diese Ausstrahlung hat, oder nicht. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter durch Lob und hoffe, daß ich für sie ein gutes Vorbild bin. Ich drücke meine Wertschätzung immer wieder aus, mache meinen Mitarbeitern auch Komplimente und lasse sie dadurch wissen, daß ich mir ihrer Wichtigkeit bewußt bin. Wenn ich selbst nicht bereit bin, in der Früh herzlich „Guten Morgen" zu sagen bin ich keine gute Führungskraft und darf mich nicht wundern, wenn meine Mitarbeiter nicht motiviert sind und nur „Dienst nach Vorschrift" erfüllen. Wichtig ist mir auch, daß meine Mitarbeiter mit Kritik umgehen können und Verbesserungsvorschläge meinerseits aufnehmen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man kann vieles erreichen, wenn man nur will – wenn man nicht wirklich will, erreicht man im Gegenzug gar nichts. Jeder echte Erfolg beruht meiner Meinung nach auf Ehrgeiz, Engagement und Leistungsbereitschaft, Durchhaltevermögen und Konsequenz. Anmerkung zum Erfolg: Es ist im Sport wie im Beruf nicht einfach, echte Freunde zu finden, weil Erfolge sich mit Mißerfolgen abwechseln. Wenn einmal der Zeitpunkt kommt, an dem man nichts mehr hat, stellt sich heraus, wer die wahren Freunde sind. Die wenigen echten, ehrlichen und richtigen Freunde, die man hat, muß man hegen und pflegen.

✱ Zimpfer Michael M.D., M.B.A, Univ.-Prof. Dr.

● Zur Person

Funktion: Vorstand. Tätig bei: Klinik für Anaesthesie und Allgemeine Intensivmedizin, Allgemeines Krankenhaus, Medizinische Universität Wien., 1090 Wien, Währinger Gürtel 18-20. Geboren - Datum, Ort: 16. November 1951, Innsbruck. Schöpferische Akte: Herausgeber oder Beirat in wissenschaftlichen Fachzeitschriften: Anaesthesist, Anaesthesiologie, Intensivmedizin, Notfallmedizin, Schmerztherapie; Acta Chirurgica Austriaca, Clinicum Akut; Current Anesthesiology Reports, Current Medical Literature-Anaesthesiology. Ehrungen: Großes Verdienstkreuz der Republik Österreich, Wissenschaftliche Preise: Zentraleuropäischer Anaesthesiepreis, Sandozpreis, Hoechst-Preis. Forschungsförderungen: Max Kade Foundation, Fonds des Bürgermeisters der Bundeshauptstadt Wien, Anton Dreher Gedächtnisschenkung für Medizinische Forschung, Fonds zur Förderung der Wissenschaftlichen Forschung, Hochschuljubiläumsstiftung der Stadt Wien, Jubiläumsfonds der Österreichischen Nationalbank. Mitgliedschaften: Wissenschaftlicher Beirat des Forschungsinstitutes des Wiener Roten Kreuzes: Januar 2002, Präsident des Rudolfiner-Vereins-Rotes Kreuz: Dezember 2001, leitende Tätigkeiten in Fachgesellschaften: 1994-1995: Präsident Elect der Österreichischen Gesellschaft für Anaesthesiologie Reanimation und Intensivtherapie; 1995-1996: Präsident der Österreichischen Gesellschaft für Anaesthesiologie Reanimation und Intensivtherapie; 2000: Vorsitzender der Österreichischen Gesellschaft für Gesundheitsökonomie. Hobbies: Tauchen, Schifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Leiter der Abteilung für Allgemeine Anästhesie und Intensivmedizin. Leiter des Ludwig Boltzmann Institutes für Anästhesiologie und Intensivmedizin.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Promotion 1975 an der Universität Wien erlangte ich 1982 die Facharztanerkennung für Anästhesiologie und Intensivmedizin. 1983 habilitierte ich mich. Von 1979 bis 1980 war ich an der Harvard Medical School, Boston, USA, im Rahmen eines Postdoctoral Fellowship tätig, 1989 an der Bowman Gray School of Medicine, Winston Salem, an der University of North Carolina School of Medicine, Chapel Hill und an der Duke University Medical Center,

Durham, North Carolina, USA, im Rahmen eines International Visiting Professorship. Den Titel a.o. Universitätsprofessor erlangte ich 1990, 1992 wurde ich Ordinarius für Anästhesiologie und Intensivmedizin. 1998 absolvierte ich eine Zusatzausbildung zum Master of Business Administration an der Graduate School of Business, University of Chicago, USA. Heute bin ich in der Funktion des Leiters der Klinik für Anästhesie und Allgemeine Intensivmedizin der Universität Wien am Allgemeinen Krankenhaus der Stadt Wien tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, das zu erreichen, was ich persönlich als wichtig erachte. Erfolg muß daher nicht bedeuten, viel Geld zu verdienen, sondern kann - je nach Persönlichkeit - auch darin liegen, gar nichts zu tun, es sich nur gutgehen zu lassen, oder einfach nur nachzudenken. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mao Tse Tung hat einmal gesagt, daß es drei Wege gibt, zu lernen: Zum ersten durch Nachdenken, was die wenigsten schaffen, zum zweiten durch Beobachtung, oder Anleitung - der beste Weg - und drittens durch Schaden, was die härteste Schule ist. Wichtig waren für meine Karriere gute Lehrer und ich bin heute selbst bemüht, selbst ein solcher zu sein. Einer meiner Vorgesetzten sagte mir einmal: „Es lernt der Dümmste schnell und gut, ist nur der Lehrer gut genug." Wesentlich war mein Bestreben, die Dinge polyfokussiert zu betrachten, andere Blickwinkel zu suchen. So profitierte ich enorm von meiner Ausbildung zum MBA in den USA, wo eine völlig andere Denkweise herrscht als hierzulande, weiters sehe ich eine meiner Stärken in meiner Fähigkeit, Probleme rasch zu erkennen und zu lösen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Tempo in der Problemlösung wird von mir erwartet. Wissen läßt sich meiner Meinung nach in zwei Faktoren einteilen: Domain-Knowledge (etwas, das ich nur durch Erfahrung erwerben kann) und zweitens Conceptional Knowledge, also die Fähigkeit, Probleme „aufzuknacken". Das menschliche Gehirn arbeitet in erster Linie mit Erfahrung, alles Neue tut ihm grundsätzlich weh, zumindest braucht das Gehirn länger, um es verarbeiten zu können. Um Probleme zu lösen und ein guter Manager zu sein, muß man also in hohem Maße fähig sein, Conceptional Knowledge anzuwenden, um erfolgreich sein zu können. Ein Beispiel für die Frage, wie man ohne Kanone schießen kann, ist die Situation, daß ich keine Ressourcen zur Verfügung habe, weil zwei Kollegen krank sind und ein dritter im Krankenstand ist, etc. Auf den ersten Blick ist das eine unbewältigbare Herausforderung, aber da ich über Lösungsmodelle und Erfahrung verfüge, kann ich sie dennoch erfolgreich bewältigen. 25 Prozent solcher Szenarien sind Engstirnigkeit, „Kastl-Denken" und Fehler aus der Vergangenheit; daß man beispielsweise einen Mitarbeiter ständig mit zusätzlichen Stunden belastet und ihn eigentlich die ganze Zeit schon über den Tisch zieht. Daher bin ich davon überzeugt, wie wichtig es ist, statt eines Telefonates mit den Menschen zu reden, zu ihnen hinzugehen und persönlich mit ihnen zu sprechen. Wenn man darüber hinaus bereit ist, selbst Arbeitsprozesse in Gang zu setzen, kommt die Mühle wieder in Gang. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ungelöst ist selbstverständlich die Summe aller Erkrankungen, die verhindern, daß wir den Intensivpatienten heilen. Eine hundertprozentige Heilungsrate gibt es nicht, auch im Schmerzbereich erreichen wir keine hundertprozentige Erfolgsquote. So treten im reinen Anästhesiebereich, auch bei gesunden Patienten, nach wie vor Komplikationen und sogar Todesfälle auf. Es gibt leider keine absolute Sicherheit. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** In unserem Unternehmen gibt es ausschließlich „White-Collar-Workers", dazu zähle ich auch das Pflegepersonal, das meist in einen großen Karrierekampf verstrickt ist. Es ist hoch qualifiziert und hat genauso hoch ethische Aufgabenstellungen zu bewältigen wie das akademische Personal, daher unterscheide ich zwischen beiden Gruppen nicht. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Abgesehen von fachlicher Qualifikation lege ich allerhöchsten Wert auf Loyalität und Treue der Firma gegenüber. Viele unserer Ärzte führen eine Privatpraxis, wogegen ich überhaupt nichts einzuwenden habe. Die Anstellung an der Klinik muß aber als wesentlichste Priorität anerkannt werden. Wer das nicht erkennt, bekommt Schwierigkeiten. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Mir ist sehr wichtig, daß jeder Mitarbeiter gut verdient, um Reibungsverluste zu vermeiden. Dieses Ziel habe ich nicht zuletzt durch Selbstbeschränkung erreicht: ich habe den Kuchen auch größer gemacht, anstatt mir ein stattliches Stück abzuschneiden. Es ist mir weiters wichtig, gewisse Grenzen, „Out-Linien", zu definieren und jedem klarzumachen, was sein persönliches Portfolio ist. Ich erwarte Offenheit, weil ich nicht mit Duckmäusern zusammenarbeiten will und kann. Meine Mitarbeiter sind dazu angehalten, mir Vorschläge zu sagen; wenn sie gut sind, setzen wir sie durch. Meine Autorität setze ich nur bei Vertrauensschwund ein, wenn beispielsweise jemand nicht an seinem Arbeitsplatz ist und kein triftiger Grund vorliegt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Sehr gute Ausstattung auf dem Technologiesektor, obwohl die Reinvestitionsseite auch hier zu wünschen übrig läßt und wir nicht immer über die neueste Technologie verfügen. Extrem engagiertes und international top ausgebildetes Personal. Alle, die in meiner Abteilung Karriere gemacht haben, weisen einen starken internationalen Hintergrund auf, darauf achte ich insbesondere. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich grenze die beiden Bereiche gegeneinander ab und kann sie vereinbaren, indem ich mich auf die verschiedenen Dinge freue und sie plane. Das Berufsleben darf sich niemals in den Privatbereich hineinfressen, und ich sage das ganz bewußt, obwohl ich 24 Stunden am Tag erreichbar bin. Allerdings organisiere ich meine Arbeit so, daß ich beispielsweise in die Oper gehen kann, ohne dabei erst im zweiten Akt völlig abgehetzt endlich in den Zuschauersessel zu versinken. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es kommt in jeder Karriere auf (überraschenderweise nur) drei wesentliche Punkte an, und wenn man nicht erfolgreich ist, wird immer einer dieser Punkte nicht erfüllt: Erstens die Determination - das „ich will". Ich will Arzt werden, also muß ich mich darauf konzentrieren und darf mich nicht von meinem Weg abbringen lassen, auch nicht, wenn es zu Schwierigkeiten kommt; ich darf an diesem Ziel nicht zweifeln. Zweitens zählt das Goal-Setting: ich muß ein klares Leitziel verinnerlichen. Im Rahmen dieses Goal-Settings darf man sich nicht durch andere, vermeintlich leichter zu erreichende Ziele ablenken lassen; ich muß lernen und mich vergleichen lassen. Und der dritte wichtige Punkt ist Konzentration bzw. Durchhaltevermögen; das permanente Hinterfragen, ob ich noch auf dem richtigen Weg bin, oder nicht; die Fokussierung auf das gesteckte Ziel und die Ausdauer. Die klassische Zielsetzung, beispielsweise Arzt oder Anwalt werden zu wollen, wird immer schwieriger in ihrer Umsetzung, da eine „lemmingoide" Massenbewegung herrscht. Es ist heute gefragt, Probleme aus völlig verschiedenen Blickwinkeln zu erkennen und zu lösen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele liegen darin, meine beiden Standbeine in erster Linie Krankenhaus und Ordination aufrechtzuerhalten und moderne Techniken zum Einsatz zu bringen, wie zum Beispiel auch die Präsenz im Internet. Das ist nicht immer so leicht. Viele Bereiche gehören koordiniert. Einerseits bedarf es immer wieder exzellent ausgebildeter neuer Mitarbeiter, denn der „Manpower-Sektor" und Human Resources bilden den Kernzylinder dieses Motors. Andererseits ist dafür zu sorgen, daß die technischen Informationen und das Equipment vorhanden sind, Flexibilität gegeben ist und entgegen zellulärem Denken das Ganze gesehen wird. Es ist mir wichtig, die Menschlichkeit im Auge zu behalten nicht

Copyrighted material

zu vergessen, daß es sich um Patienten handelt, die Angst haben. Ich wünsche mir, meinen Mitarbeitern stärker vermitteln zu können, daß es wichtig ist, Nischengebiete zu kultivieren und einzelne Zielsetzungen individuell zu verfolgen, sich also nicht ausschließlich auf Eigenentwicklungen der Industrie zu verlassen. An unserer Klinik selbst findet man dafür erfolgreiche Beispiele, wie etwa die Entwicklung neuer Beatmungs- und Organersatztherapien oder die Hyperbarmedizin.

✱ Zöhling Walter

● Zur Person

Beruf: Maschinenbautechniker. Funktion: Technischer Geschäftsführer. Tätig bei: EPS Soltec Solartechnik GmbH., 6912 Hörbranz, Lochauerstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 25. Juli 1941, Wöllersdorf. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid, geb. Steinle. Kinder: Susanne (1968) und Christina (1969). Eltern: Maria und Johann. Schöpferische Akte: Zahlreiche Artikel über Photovoltaik in diversen Fachpublikationen. Ehrungen: Erster Preis bei der Erfinder-Börse in München 1990. Mitgliedschaften: Verein Deutscher Ingenieure (VDI), Deutsche Gesellschaft für Sonnenenergie (DGS). Hobbies: Astronomie, Grenzwissenschaftliche Themen, Modellbau, Langlauf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Ausbildung zum Techniker wanderte ich nach Südafrika aus, wo ich im Konstruktionsbüro einer Metallbaufirma arbeitete. Nach einigen Jahren kehrte ich nach Deutschland zurück und trat im Jahre 1967 in den Entwicklungsbereich des Unternehmens Liebherr Aero Space in Lindenberg als Konstrukteur ein. Nach zehnjähriger Tätigkeit in diesem Unternehmen wagte ich den Schritt in die berufliche Selbständigkeit, um mich meinem Steckenpferd - der Photovoltaik - widmen zu können. Allerdings mußte ich nach zwei Jahren feststellen, daß die Zeit für meine Entwicklungen noch nicht reif war, und somit kehrte ich aufgrund der finanziellen Situation wieder zu meinem ehemaligen Dienstgeber zurück. Ich blieb jedoch dem Bereich der Photovoltaik treu und nutzte 1988 die Chance, diesbezüglich mit der Firma Sito SolarTec gemeinsame Techniken für den Bau von Solarzellen zu entwickeln. Als der Standort dieses Unternehmen im Jahr 1994 nach Tschechien verlagert wurde, wagte ich einen zweiten Anlauf in die berufliche Selbständigkeit und gründete die EPS Soltec Solartechnik GmbH. Wir möchten mit diesem Unternehmen Menschen die Wichtigkeit und Realität von erneuerbarer und freier Energie für unseren Planeten näherbringen und unterstützen unsere Kunden bei ihren Entwicklungsbestrebungen durch unsere solarbetriebenen Kleinmodule und Consumerprodukte, die sie von einer netzstrombasierten Energieversorgung unabhängig machen. Ich entwickle kundenspezifische, produktbezogene Solarmotoren bis maximal 20 Watt, zu meinen Erfindungen zählen beispielsweise solarbetriebene Rolladen- und Markisenmotoren. Unser Hauptsitz ist in Hörbranz, Österreich, und weitere Produktionsstätten bestehen in Lindenberg im Allgäu sowie in Thüringen in Deutschland.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Obwohl mein Ehrgeiz auch Grenzen kennt, habe ich klare Zielvorgaben, die ich strikt verfolge. Ich konnte meine Ziele und Vorstellungen realisieren und bin rundum zufrieden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, denn rückblickend auf mein Berufsleben kann ich sagen, daß es im Grunde sehr erfolgreich verlief. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Einer der wesentlichsten Faktoren meines Erfolges ist die Beharrlichkeit, mit der ich meine Ziele verfolge. Ich denke allerdings stets realistisch und gebe auf, wenn ich bemerke, daß ich mich in einer Sackgasse befinde. Da ich mir nie utopische Ziele steckte, bin ich fast immer dort angekommen, wo ich hinwollte. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Grundsätzlich sollte man anstehende Entscheidungen oder Herausforderungen nicht lange vor sich her tragen, sondern diese so rasch wie möglich treffen bzw. meistern. Ich habe schon oft die Erfahrung gemacht, daß ich aktuelle Probleme sozusagen „im Schlaf" löse und am Morgen feststelle, plötzlich all das viel klarer zu sehen, was am Vortag noch als unmöglich galt. Im allgemeinen sollten Herausforderungen von allen Seiten betrachtet werden, um dann zielgerichtet die beste Lösung realisieren zu können. Obwohl es selten eine perfekte Lösung gibt, sollte man seiner eigenen Grundlinie treu bleiben und auch Rückschläge in Kauf nehmen können. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Die Arbeitseinstellung meines Onkels hat mich hinsichtlich meiner beruflichen Laufbahn sehr geprägt. Er schaffte es, während der Nachkriegszeit ein großes Bauunternehmen in Deutschland mit 50 Mitarbeitern zu leiten. Wäre ich aufgrund meiner Arbeit damals nicht nach Südafrika ausgewandert, hätte ich sein Unternehmen bei seiner Pensionierung übernommen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Nach dem finanziellen Scheitern meines ersten Unternehmens konnte ich in der Firma Liebherr Aero Space wieder meine alte Stelle mit den gleichen Bedingungen antreten. Dies war für mich eine positive Rückmeldung, da meine Vorgesetzten mich schätzten und sehr viel Wert auf meine Arbeit legten. Weiters ist die durchwegs positive Bewertung meiner Arbeit seitens meiner Kollegen eine Bestätigung meines Erfolges und der Beweis, daß ich vernünftige Arbeit leiste. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meines Erachtens werde ich sowohl im familiären als auch im beruflichen Umfeld von meinen Mitmenschen sehr geschätzt. Teils hat sich die Meinung meiner Mitmenschen mir gegenüber auch geändert, denn anfangs beispielsweise wurde ich von einigen belächelt, als ich als erster in Bayern eine Solaranlage zur Warmwasseraufbereitung auf meinem Haus installierte. Es dauerte allerdings keine zehn Jahre, bis genau diese Leute ebenfalls eine solche Anlage errichten ließen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Unternehmen ist durch die stark ausgeprägte Zukunftsorientierung anderen immer einen Schritt voraus. Meiner Meinung nach ist diese Stärke das Um und Auf für den garantierten Erfolgsweg - was sich bisher auch bestätigt hat. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Jugend von heute sollte sich mehr auf die praktische Arbeit als auf den Computer konzentrieren, denn sie läuft Gefahr, das Interesse und die Begeisterung für konsequente Arbeit zu verlieren.

✱ Zöhrer Josef

● Zur Person

Beruf: Kfz-Mechaniker, Berufspilot. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Steirische Motorflug-Union., 8073 Graz, Flughafen Graz-Thalerhof. Geboren - Datum, Ort: 11. Februar 1952, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Rosa. Kinder: Wilfried (1974) und Silvia (1976). Eltern: Franz und Maria. Mitgliedschaften: ÖVP. Hobbies: Fliegen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule erlernte ich den Beruf des Kfz-Mechanikers und schloß diese Ausbildung mit der Gesellenprüfung ab. Von 1970 bis 1979 war ich Fernfahrer. 1979 wechselte ich als Mechaniker zur Firma Porr, legte während dieser Zeit die Meisterprüfung ab und war in weiterer Folge als Obermeister für den kompletten Fuhr- und Maschinenpark des Unternehmens zuständig. Parallel dazu absolvierte ich etappenweise die Ausbildung zum Berufspiloten: Privatpilotenschein (1979), Instrumentenflug Berufspilot (1983), Fluglehrer Sichtflug (1985), Fluglehrer Instrumentenflug und Berufspilot (1987), ehe ich 1996 die Geschäftsführung der Steirischen Motorflug-Union übernahm.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, daß die Arbeit, die man macht, anerkannt wird. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die wesentlichsten Faktoren meines Erfolges sind Einsatzfreude, Engagement, permanentes Lernen und Glück. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Bei unseren Piloten und Co-Piloten ist Zuverlässigkeit das wichtigste Kriterium. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken sind unser Angebot, das vom Business-Charter über Rundflüge, Schnupperflüge und Tagesausflüge reicht, unsere große Flexibilität sowie Zuverlässigkeit und Erfahrung. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da ich sehr viel unterwegs war und bin, blieb mir für das Privatleben wenig Zeit. Meine Frau ist aber selbständig und hat mich immer sehr unterstützt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte in allen Bereichen zuverlässig und flexibel sein, um das Leben zu meistern. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Grundsätzlich habe ich alles erreicht. Mein Ziel ist es, den Erfolg der Steirischen Motorflug-Union fortzusetzen.

✱ Zopper Herbert

● Zur Person

Beruf: Kapitän. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Donauschiffahrt Pyringer & Zopper., 1030 Wien, Marxergasse 19. Geboren - Datum, Ort: 25. Februar 1945, Breitenfurt bei Wien. Schöpferische Akte: Fachartikel. Hobbies: Theater, Kabarett, Wandern, Radfahren, Schwimmen, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1959 trat ich nach Abschluß der Pflichtschule in die Schiffsjungenschule der Donaudampfschiffahrtsgesellschaft (DDSG) in Korneuburg ein und wurde zwei Jahre lang zum Donauschiffer ausgebildet. Danach durchlief ich auf den DDSG Cargo- und Personenschiffen den Weg vom Matrosenschüler bis hin zum Schiffszahlmeister. 1969 wechselte ich zum Reisedienst der DDSG, wo ich sämtliche Stationen kennenlernte: Counter- und Kassendienst, Reservierung von Gruppen- und Charterreisen, Programmausarbeitung für Ausflüge und Kreuzfahrten bis hin zu Marketing und Verkauf. 1993 wurde ich zum Geschäftsführer der DDSG bestellt und hatte diese Position bis 1996 inne, bis die DDSG kraft eines Eigentümerbeschlusses der Bundesregierung aufgelöst wurde. So gründete ich noch im selben Jahr mit dem Gastronomiepartner Anton Pyringer unsere eigene Donauschiffahrt. Wir veranstalten Themenfahrten (zum Beispiel Nikolo, Christkind, Familiensonntag mit Kasperl, Ferienspiel, Jazzabend) mit gastronomischer Bewirtung und bieten von April bis Oktober diverse Events an: tägliche Rundfahrten und Charterfahrten sowie Betriebsfeste und Weihnachtsfeiern mit dem Motorschiff „Schlögen". Auf dem Motorwinterschiff „Johanna" begrüßen wir mit unseren Passagieren bei einer Silverstergala mit stimmungsvoller Live-Musik nun schon traditionell das Neue Jahr.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet es eine gewisse Zufriedenheit, wenn wir nach einer Fahrt mit dem Schiff wieder am Landeplatz anlegen und sich die Gäste beim Aussteigen beim Kapitän für ihr Reisevergnügen bedanken. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin zufrieden mit dem, was ich erreicht und erlebt habe. Nachträglich schmerzt mich die politische Entscheidung der Auflösung der DDSG noch ein wenig. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin mit dem gesamten Umfeld des Schiffahrtswesens sehr vertraut. Ich kann auf 37 Jahre Erfahrung in der Schiffahrt verweisen, davon 27 Jahre im Bereich der Personenschiffahrt, kenne alle technischen Raffinessen, aber auch alle Naturschönheiten auf den Schiffswegen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Zu meiner Zeit waren Bubenträume mit dem Berufsbild des Kapitäns verbunden - ob das nun auf dem Schiff, im Flugzeug oder bei der Eisenbahn war. Freddy Quinn übte mit seinen Liedern vom weiten Meer eine große Anziehungskraft aus. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Weiterempfehlungen von unseren Gästen freuen mich sehr. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir legen großen Wert auf freundliche und gutgelaunte Mitarbeiter, um die gute Betreuung unserer Gäste zu garantieren. Bei 200 Betriebstagen pro Jahr sind hohe Konzentrationsfähigkeit und Streßresistenz vonnöten. Oft dauert der Dienst bis in die Nachtstunden. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich kommuniziere offen mit meinem Team und berücksichtige private Verpflichtungen meiner Mitarbeiter. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Flexibilität ist unser größtes Plus. Wir verstehen es optimal, Schiffahrt und Gastronomie miteinander zu verbinden. Unser Personal setzt sich aus den „alten Hasen" der DDSG zusammen, die besonders langjährige Erfahrung und Einfühlungsvermögen auszeichnen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich möchte, kann aber diese beiden Bereiche nicht immer trennen. Als Kleinunternehmer muß ich mich selbst intensiv einbringen. Meine Frau kennt die Anforderungen an meinen Beruf und toleriert sie. Mein Privatleben nimmt nichtsdestotrotz einen hohen Stellenwert für mich ein, und Kurzurlaube gemeinsam mit meiner Frau dienen mir zur Erholung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Anforderungen ändern sich laufend: der Computer hat in der Arbeitswelt Einzug gehalten, die Grenzen zwischen frauen- und männerdominierten Berufen verschwimmen, Jobhopping ist gang und gäbe. Neben einer guten Schulbildung rate ich zu Auslandsaufenthalten, auch um Sprachkenntnisse zu erwerben. Wer das Handwerk mag, soll etwas aus dieser Liebe machen. Leider muß man die Berufswahl in einem Alter treffen, wo man noch nicht so reif ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich trete in den nächsten zwei, drei Jahren in den Ruhestand, kann mir aber vorstellen, danach zeitweise weiter zu arbeiten.

✱ Zounek Peter Ing.

● Zur Person

Beruf: Techniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Peter's Handels GmbH International Oilfield Parts Engineering & Supply., 1020 Wien, Heinestraße 3/8. Geboren - Datum, Ort: 12. Februar 1945, Wien. Kinder: Brgitte (1967). Eltern: Hermine und Josef. Mitgliedschaften: Alpenverein. Hobbies: Windsurfen, Hochalpines Bergwandern, Musik, Klavierspielen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule erlernte ich den Beruf des Elektrikers. Ich legte 1969 die Meisterprüfung ab, bald darauf die Betriebsleiterprüfung, und auf dem zweiten Bildungsweg maturierte ich an der Höheren Technischen Lehranstalt. Ich arbeitete ab 1975 als Konstrukteur bei der Firma Zelesko und übernahm bald die Personalbetreuung für die Werkstätte. da ich die Sorgen und Probleme der Mitarbeiter bestens einschätzen konnte und mit den vielschichtigen Aufgaben vertraut war. 1988 wechselte ich als Geschäftsführer zu einem Unternehmen im Bereich Elektrotechnik/High Technik, wurde aber bald darauf von der Firma Semperit AG als technischer Leiter angestellt. 1990 wechselte ich zum Unternehmen Fagro, wo ich bald gute Kontakte zu Geschäftspartnern in anderen Ländern aufbaute. 1997 übernahm ich die im Jahr 1956 als Tochtergesellschaft von Fagro gegründete Peter's Handels GmbH, International Engineering und Supply. Das Unternehmen unterstützt die Erdöl- und Erdgas-Industrie hinsichtlich technischer Beratung, Lieferungen, After-Sales-Service sowie Herstellung und Reparatur von Spezialprodukten. Unser Angebot beinhaltet Produkte für das Bohren, Fördern und Transportieren von Erdöl, Erdgas und Wasser sowie Instrumente für Wiegetechnik und Geophysik. Ich bin beruflich regelmäßig in verschiedenen Ländern im Einsatz, so zum Beispiel in Rumänien, Slowenien, der Slowakei, Tschechien, Ungarn, Serbien, Montenegro und im Mittleren Osten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, Bestätigung und Anerkennung zu erlangen. Erfolg sehe ich auch als Wegweiser, der anzeigt, sich auf dem richtigen Weg zu befinden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich erwäge erst dann eine aktive berufliche Auseinandersetzung, wenn ich auf diesem Gebiet hundertprozentig über das nötige Fachwissen verfüge. Viele Berufseinsteiger, Absolventen von Hochschulen, verfügen bei Antritt einer Managertätigkeit über keinerlei Praxis, legen jedoch oft ein anmaßendes Verhalten an den Tag und bemerken dabei kaum, wie fehl sie am Platz sein können. Nachdem sie ihre finanziellen Bedürfnisse befriedigt haben, wechseln sie zur nächsten Firma. Dabei führt meiner Ansicht nach erst der schrittweise Erwerb von praktischen Fähigkeiten, das Wechselspiel von Theorie und Praxis, zu fundierter Professionalität. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich betrachte ein Problem, besonders im technischen Kontext, zunächst einmal sehr genau. Gerade im technischen Bereich sind viele Vorleistungen zu erbringen, die dazu beitragen, daß Fehler schon im Vorfeld minimiert werden. Meiner Ansicht nach garantiert nur ein hohes fachliches Niveau, daß technische Lösungen für Kunden auch gefunden werden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mir stand eigentlich kein bestimmter Mentor zur Seite. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Neben dem Problem der Dynamik der Märkte gibt es in unserer Branche auch viele, die mit unethischen Mitteln versuchen, den Markt zu dominieren. Mit ihren unfairen Taktiken halten sie sich nicht an die Gepflogenheiten der Branche. Dabei sind sie eher an Einfluß und Vermögen denn an kompetenter Arbeit interessiert. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Kunden können sich bei uns auf Seriosität und einen hohen Professionalisierungsgrad verlassen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich bleibe meiner Linie und meiner Philosophie treu. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Gewisse Aufgaben erledige ich hin und wieder im Heimbüro. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wesentlich für eine berufliche Karriere ist der Erwerb von Fachwissen und der Abschluß einer fundierten Ausbildung, um als fachlich gefestigte Persönlichkeit seinen Berufsweg anzutreten. Fortbildung ist auch für den persönlichen Bereich sinnvoll, um seinen Horizont zu erweitern. Es ist wichtig, sich in kleinen Schritten vorwärts zu bewegen, was einen schlußendlich zügiger weiterbringt und zufriedener macht. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe vor, mein Beratungsfeld nach und nach auszubauen, auch erwäge ich neue Kooperationen, zum Beispiel auch in den Vereinigten Emiraten. Dabei lasse ich mir die Zeit, die ich dafür benötige.

✱ Zubcevic Semir Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Architekt. Funktion: Gesellschafter. Tätig bei: Albert Wimmer ZT GmbH., 1150 Wien, Flachgasse 53. Geboren - Datum, Ort: 12. September 1962, Sarajevo/ Bosnien. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Ing. Dalila. Kinder: Natan (1996) und Benjamin (1999). Eltern: Behija und Prof. Dr. Dipl.-Ing. Ramiz. Schöpferische Akte: Diverse Fachpublikationen, Teilnahme an den Ausstellungen „Zusammen '85" (1985) und „A4" im Olympischen Museum der Stadt Sarajevo (1990). Ehrungen: Zweiter Preis beim Studentenwettbewerb „Grundlehranstalt für uns" in Skopje/ Mazedonien, Preise und Auszeichnungen bei diversen Architekturwettbewerben, Verdientenmitgliedschaft Architekturgesellschaft von Sarajevo aufgrund von Auszeichnungen (1989). Mitgliedschaften: Architekturgesellschaft von Sarajevo, Mitglied des Fachblattes „Information" dieser Gesellschaft. Hobbies: Basketball, Modellbau, Freizeit in der Ferienwohnung der Familie in Istrien genießen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Freischaffender Architekt in Kroatien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß des Gymnasiums in Sarajevo stand ich zwei Monate im Dienst der Marine. Von 1982 bis 1987 studierte ich an der Architektonischen Fakultät und schloß mein Studium mit dem Diplom ab. Während meines Studiums nahm ich 1984

an einem Treffen der European Architecture Student Assembly (EASA) in Århus, Dänemark, teil, und gemeinsam mit einem Studienkollegen gewann ich 1985 anläßlich eines Studentenwettbewerbs den zweiten Preis. 1985 wurde ich Mitglied der Architekturgesellschaft von Sarajevo, und auch 1986/87 nahm ich an Treffen von Architekturstudenten aus unterschiedlichen Ländern in verschiedenen europäischen Staaten teil. Von 1986 bis 1991 war ich für verschiedene Architekturbüros in Sarajevo tätig. 1989 weilte ich anläßlich eines Studienaufenthaltes in Venedig, und im selben Jahr legte ich in Bosnien auch die Ziviltechnikerprüfung ab. 1989 nahm ich an der International Academy of Architecture (IAA) im Kloster Santo Kiriko in Bulgarien teil. Ich arbeitete an einem Fachblatt für Architektur mit und nahm 1990 an der Ausstellung des World Forum of Young Architects in Perpignan, Frankreich, teil. Als 1992 in meiner Heimat der Krieg ausbrach, ging ich nach Österreich. Seither bin ich für das Atelier Albert Wimmer tätig, wo ich vor allem meine Erfahrungen im Städtebau einbringen kann. Seit 2005 fungiere ich gemeinsam mit den Architekten Dipl.-Ing. Michael Frischauf und Dipl.-Ing. Monika Purschke als Gesellschafter der Albert Wimmer ZT GmbH.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Nach dem Studium war für mich wie für alle jungen Architekten und Künstler wichtig, einen hohen Qualitätsanspruch zu wahren, eine interessante Arbeit zu finden und die Möglichkeit zu haben, Projekte zu verwirklichen. Die kriegerischen Auseinandersetzungen in meiner Heimat haben meine persönliche Einstellung zu Erfolg verändert. Seither habe ich den künstlerischen Anspruch heruntergeschraubt und mich stärker mit den Inhalten meiner Aufgabenstellungen und mit meiner Funktion als Architekt auseinandergesetzt. Jeder meiner Partner in unserer Architektengemeinschaft hat eine Familie, und auch die Art und Weise der Kooperation ist ein wichtiger Aspekt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin mit meiner Arbeit der letzten 20 Jahre und mit dem, was ich erreicht habe, zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Neben dem Talent für meinen Beruf bringe ich auch andere Eigenschaften mit. Ich bin ein guter Zuhörer, verfüge über einen kritischen Blick und Beobachtungs- und Reflexionsgabe - für meinen Beruf unentbehrliche Fähigkeiten. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Meine Berufswahl stand schon früh für mich fest, und dieses Ziel habe ich konsequent verfolgt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich wurde sehr von Prof. Jancovic, einem meiner Professoren, geprägt. Er war ein hervorragender Architekt und ein sehr guter Lehrer, der es verstand, Qualitätsbewußtsein zu vermitteln. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind im Städtebau ein gefragter und zuverlässiger Partner, zu unseren Auftraggebern zählt z. B. die Wiener Stadtverwaltung. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich hoffe, es gelingt mir gut, diese beide Bereiche miteinander zu vereinbaren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die persönliche Auseinandersetzung mit sich selbst ist wichtig und stellt meines Erachtens die Basis für persönlichen Erfolg dar. Ich stelle auch immer wieder fest, daß der Erfolg im Beruf nicht unbedingt mit dem Talent in Zusammenhang steht, sondern auch andere Faktoren entscheidend mitspielen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Für mich stehen private Ziele im Vordergrund. Unsere Kinder erreichen bald die bewegten Jahre der Pubertät, und ich wünsche mir, daß wir einander auch weiterhin gut verstehen. Beruflich konnten wir in den letzten Jahren wichtige Erfolge verzeichnen, die ich mir in dieser Form auch für die Zukunft wünsche.

✱ Zuckerstätter Franz Mag.

● Zur Person

Beruf: Unternehmensberater, akkreditierter Wirtschaftstrainer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: best effect - Training & Consulting., 1120 Wien, Siebertgasse 10/12. Geboren - Datum, Ort: 27. Februar 1954, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Eveline, geb. König. Schöpferische Akte: Fachbeiträge, Steuer- & Wirtschaftskartei. Hobbies: Beruf, Lesen, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Werkschulheim Felbertal in Ebenau bei Salzburg. Die Ausbildung an dieser Spezialschule mit Internat dauert neun Jahre und umfaßt den Unterricht eines naturwissenschaftlichen Realgymnasiums mit Matura und eine handwerkliche Berufsausbildung, in meinem Fall zum Radio- und Fernsehmechaniker. Von 1973 bis 1979 studierte ich Sozial- und Wirtschaftswissenschaften an der Universität in Graz; meine Sponsion erfolgte im Juni 1979. Unmittelbar nach dem Studium begann ich meine Berufslaufbahn beim Raiffeisenverband Salzburg. In dieser damals stark expandierenden Bank lernte ich innerhalb kürzester Zeit alle Bereiche kennen, die für die Führung einer Bank notwendig sind. Gleichzeitig besuchte ich eifrig alle angebotenen Kurse und legte die entsprechenden Prüfungen inklusive der damals sogenannten „Geschäftsführerprüfung" mit Auszeichnung ab. Ich fiel durch mein Engagement und Interesse auf, reüssierte bei der Bewältigung schwieriger Aufgaben und genoß die Aufmerksamkeit meiner Vorgesetzten. 1983 wechselte ich zur Raiffeisen-Versicherung, wo ich als erster Bankbetreuungs-Außendienstmitarbeiter des Raiffeisen-Sektors für die Betreuung der Salzburger Raiffeisenbanken verantwortlich war. In dieser Zeit lernte ich, was einen dynamischen Verkauf ausmacht. Ich lernte Märkte zu analysieren, Potentiale zu erkennen, Ressourcen zu planen, Budgets zu erstellen und wandte begeistert die damals im anglo-amerikanischen Raum schon längst üblichen, für uns aber neuen Methoden an. Meine Begeisterung übertrug sich auf die von mir betreuten Banken, sensationelle Verkaufsergebnisse waren die Folge. Die Wiener Zentrale wurde aufgrund dieser Verkaufserfolge auf mich aufmerksam, ich wurde zum Gebietsverkaufsleiter West und später zum Verkaufsleiter für Österreich ernannt. Die damit verbundene Reisefrequenz mit mehr als 200 Tagen im Jahr und die enorme zeitliche Belastung gefährdeten - auf Sicht gesehen - Ehe, Freundes- und Bekanntenkreis. Schweren Herzens entschloß ich mich aus diesem Grund zu einer beruflichen Veränderung. 1988 bot sich dazu eine wunderbare Gelegenheit in Form einer zeitlich befristeten Tätigkeit bei der Tele Uno-Carinzia Radiotelevisions AG, dem ersten privaten Fernsehsender Österreichs. Nachdem ich in meiner Schulzeit im Jugendfunk des ORF mitgearbeitet hatte, war das ein Geschenk des Himmels. Es gelang mir innerhalb weniger Monate, den Verkauf der Werbezeiten auf neue Beine zu stellen, die Außenstelle in Wien umzukrempeln und für Redaktion und Technik bekannte und anerkannte Persönlichkeiten für Tele Uno zu gewinnen. 1989 kehrte ich als Mitbegründer und gewerberechtlicher Geschäftsführer der Länderbank-Kapitalanlagen-Beratungs GmbH in den Bankenbereich

zurück. Und wieder betrat ich mit dem Aufbau eines Außendienstes absolutes Neuland, denn noch nie zuvor war ein Akquisitions-Außendienst für eine österreichische Bank ins Leben gerufen worden. Aufgabe dieses Außendienstes war es, Firmen- und gehobene Privatkunden für die Länderbank zu akquirieren. Nach der Fusion der Länderbank mit der Zentralsparkasse zur Bank Austria wurde das Unternehmen in Bank Austria Finanzservice GmbH umbenannt. Von 1994 bis 1996 führte ich neben dem Außendienst auch das Rechnungswesen. 1995 ging mein langjähriger Trainer und Freund, Herbert Pfeiffer (Trainingscenter Pfeiffer), in Pension, und ich bekam die Chance, seine gut eingeführte Firma zu übernehmen. Nach eingehender Beratung mit meiner Frau entschloß ich mich, den Schritt in die berufliche Selbständigkeit zu wagen. Ich legte die Unternehmensberaterprüfung ab, benannte die Firma in „best effect - Training & Consulting" um und bin seit 1996 als selbständiger Unternehmensberater und akkreditierter Wirtschaftstrainer tätig. Meine Kernkompetenz liegt in der Unterstützung der Mitarbeiter meiner Kunden bei der Erreichung ihrer strategischen und operativen Ziele. Im Mittelpunkt meiner Arbeit steht die Steigerung ihrer Effektivität und Effizienz, ihrer Motivation und Arbeitszufriedenheit, ihrer Kreativität und Innovationskraft sowie der Zufriedenheit von Kunden und Kapitalgebern.

„Ich freue mich, wenn es anderen gut geht und ich nützlich für sie sein kann."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, das tun zu können, was mir Spaß bereitet. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich betrachte mich als erfolgreich. Ich arbeite gern und pflege meine Kundenbeziehungen. Ich treffe heute noch Kunden aus meiner Zeit beim Raiffeisenverband Salzburg. Ich freue mich, wenn es anderen gut geht und ich nützlich für sie sein kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Selbstvertrauen und meine Demut vor Person und Leistung meiner Kunden und Mitarbeiter. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mit Routine und Humor. Früher traf ich Entscheidungen vorzugsweise im Alleingang, heute entscheide ich lieber im Team. Es gibt nicht nur „Schwarz oder Weiß, „Richtig oder Falsch". Ich bin ein strukturierter Denker und arbeite gerne mit der Methode des Mind-Mappings. Oft ist eine falsche Entscheidung übrigens besser als gar keine. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau hat selbst einen sehr anspruchsvollen Beruf. Sie leitet das Finanz- und Rechnungswesen der österreichischen Tochter eines internationalen Konzerns, wir teilen also berufliche Themenstellungen, besprechen diese auch in unserer gemeinsamen Freizeit und geben uns gegenseitiges Feedback. Eine Trennung zwischen Beruf und Privatleben gibt es bei uns de facto nicht. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Zunächst muß man sich Klarheit über seine wahren persönlichen und beruflichen Ziele schaffen und herausfinden, was einem tatsächlich Spaß macht. Wenn man einen Beruf ausübt, in dem man sich wohl und sicher fühlt, wird man automatisch Erfolg haben und Anerkennung und Prestige erlangen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte am Morgen gerne zur Arbeit gehen, am Abend zufrieden nach Hause kommen und mich am Freitag auf den Montag freuen.

✶ Zwach Karin

● Zur Person

Beruf: Immobilientreuhänderin und Pädagogin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Immobilientreuhandkanzlei Karin Zwach., 8010 Graz, Klosterwiesgasse 60-64. Geboren - Datum, Ort: 30. Juli 1961, Bregenz. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Christian. Kinder: Antonia (1989), Johanna (1991) und Theresa (1995). Eltern: Albert und Gemma Knoll. Hobbies: Familie, Sport, Natur genießen, Lesen, Malen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Organisation der Steuerberatungskanzlei Dr. Zwach Steuerberatungs KEG.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volksschule und das Neusprachliche Gymnasium in Salzburg, wo ich 1980 maturierte. Anschließend absolvierte ich die Pädagogische Akademie mit zu-sätzlicher Schwerpunktausbildung „Deutsch für Ausländer" und „Legasthenie", die ich 1982 mit ausgezeichnetem Erfolg abschloß. Bis 1987 unterrichtete ich an verschiedenen Volks-, Haupt- und Sonderschulen in Salzburg sowie in der Steiermark. Seit Jänner 1987 arbeite ich im Büro meines Mannes, der Steuerberatungskanzlei Dr. Zwach KEG. Da wir in der Steuer-beratungskanzlei unter anderem auch mit Problem- und Aufgabenstellungen den Immobilienbereich betreffend konfrontiert sind, erschien es mir zunehmend wichtiger, unsere Klienten in Fragen von Um-/Gründungen, Erbschaften, Auflösungen von Gewerbebetrieben oder sonstigen Mietverhältnissen, Suche von geeigneten Gewerbe-, Miet- und Eigentumsobjekten, etc. betreuen zu können. Da wir ebenfalls Zinshäuser verwalten, war mir auch die Selbständigkeit in der verwaltungstechnischen Organisation ein Anliegen. Aus den genannten Gründen war ich von 1999 bis 2001 bei der Firma K & K Immobilien als Maklerin und von März 2001 bis Ende 2004 bei Immobilien Rudolf Huber in der Verwaltung und als Maklerin tätig und absolvierte die Ausbildung zum Immobilientreuhänder in den Sparten Immobilienverwaltung und Immobilienmakler. Am 4. April 2005 machte ich mich mit meiner Immobilientreuhandkanzlei selbständig. Hier betreue ich unter anderem exklusiv unsere Klienten der Steuerberatungskanzlei Dr. Zwach in Immobilienangelegenheiten. Qualität der Betreuung, persönliche Kundenbeziehungen und maßgeschneiderte Lösungen sind dabei mein Leitmotiv. Zur Perfektion meiner Qualifikationen absolviere ich das Studium der Rechtswissenschaften, wobei ich kurz vor dem Abschluß stehe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg Zufriedenheit. Wenn ich mir beruflich, menschlich oder im Bereich der Familie etwas vornehme und diese Ziele umsetzen bzw. verwirklichen kann, dann sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Ehrgeiz und meine Konsequenz waren ausschlaggebend für meinen Erfolg. Unter Konsequenz verstehe ich vor allem die Konsequenz in der Einhaltung von Grundregeln. Respektvoller Umgang mit meinen Mitmenschen ist für mich zum Beispiel ein Grundwert. Die Entscheidung für den menschlichen Weg war bzw. ist mir sehr wichtig. **Ist**

Copyrighted material

ZWACH
IMMOBILIENTREUHANDKANZLEI

es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? In meinem Metier - und vor allem in der Bauwirtschaft - ist das Vorurteil, daß Frauen nicht so kompetent sind wie Männer, nach wie vor sehr verbreitet. Ich mußte diese Erfahrung leider oft machen. Es existiert nach wie vor der Aberglaube, daß Frauen auf einer Baustelle Unglück bringen würden. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich erlitt vor einiger Zeit einen Unfall, der mich auf den Boden der Realität zurückholte. Nach einem längeren Krankenhausaufenthalt mußte ich mir erst wieder mühselig die Bewältigung alltäglicher Verrichtungen erarbeiten. Dieses Erlebnis hat dazu geführt, daß ich Dinge schätzen lernte, die man oft als selbstverständlich betrachtet. Seither lebe ich anders, viel bewußter, setze meine Prioritäten anders. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Natürlich haben mich meine Eltern geprägt. Sie waren streng, was einen gewissen Teil meines späteren Ehrgeizes und meiner Strenge zu mir selbst bewirkt hat. Auch mein Mann hat mir stets geholfen. Er ist ein sehr ruhiger, besonnener, auf Sicherheit bedachter Mensch, der mir immer Rückhalt gegeben hat. Auch schätze ich seine Ehrlichkeit und Geradlinigkeit, eine Haltung, die mir auch an mir sehr wichtig ist. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** An erster Stelle stehen Engagement und die Bereitschaft, für andere da zu sein. Trotzdem gebe ich klare Linien vor, damit bestimmte Grenzen nicht überschritten werden, womit auch die Qualität meiner Dienstleistungen gewährleistet ist. Eine meiner Stärken ist natürlich auch die fachliche Qualifikation im Zusammenhang mit der Konzentration auf unsere Zielgruppe. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Grundsätzlich gelingt mir das sehr gut, denn unsere Töchter haben während der Arbeitswoche immer die Möglichkeit, die Kanzlei als Anlaufstelle zu nützen. Die Kinder können hier essen und mich mit ihren Problemen immer erreichen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll sich im Leben realistische Ziele setzen, diese beharrlich verfolgen und niemals aufgeben. Welche Ziele es sind, steht dabei nicht im Vordergrund, und es spielt auch keine Rolle, wieviel Zeit man für ihre Verwirklichung benötigt. Ganz wichtig dabei ist, daß es sich um eigene Zielvorstellungen handelt. Unsere Zeit ist geprägt von Leistungsdruck und Schnelllebigkeit. Dies führt oft zu oberflächlichen Wertvorstellungen und Streben nach Modernerem - eigentlich materialistischen Dingen. Wer jedoch die altbewährten Grundwerte im Umgang mit anderen Menschen pflegt, wird sich auf Dauer eines besseren, höheren Lebensstandards erfreuen können. **Ihr Lebensmotto?** Kompromißbereit und trotzdem sich selbst treu sein.

✱ Zwinz Christina

● Zur Person

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Halmerhof, Reitstall Zwinz., 2734 Puchberg am Schneeberg, Schneebergstraße 120. Geboren - Datum, Ort: 27. Juli 1981, Neunkirchen. Eltern: Christine und Franz. Ehrungen: Landesehrung im Rahmen von Reitturnieren. Mitgliedschaften: Reitverein Puchberg am Schneeberg. Hobbies: Reiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Da ich schon seit meiner Kindheit mit Pferden zu tun hatte, war es für mich nur logisch, in den Betrieb meiner Familie einzusteigen, den ich heute leite.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Freude an meiner Tätigkeit zu haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der Rückhalt meiner Familie war ebenso wichtig wie die Tatsache, daß mein Vater mich und meine drei Schwestern selbst trainiert hat. Da Turnierreiten und die Erhaltung eines Pferdes sehr viel Geld kosten und meine Familie mir das alles ermöglichte, war sie ein sehr ausschlaggebender Faktor meines Erfolges. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Herausforderungen begegne ich grundsätzlich mit einem guten Gefühl und einer positiven Einstellung. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Das glaube ich nicht. Jeder Mensch muß sich so geben, wie er ist, dann kommt er sicher gut durchs Leben. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich fühlte mich nach jeder bestandenen Prüfung erfolgreich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Auf jeden Fall waren das meine Eltern, da sie mich immer und überall unterstützt haben. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich kann mich sehr gut in andere hineinversetzen und dadurch auch sehr gut kommunizieren, somit ernte ich auch viel Anerkennung. Wertschätzung erfahre ich auch, indem mein Umfeld akzeptiert, was ich mache oder sage. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Gäste, darunter auch viele Kinder, fühlen sich in unserem vertrauten und familiären Betrieb sehr wohl und kommen immer wieder gern. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Für meine Fortbildung verwende ich rund zehn Tage im Jahr. Im Frühjahr 2005 absolvierte ich beispielsweise einen Ausbildnerkurs. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn man mit Pferden und im Reitstall arbeiten will, soll man sich gut überlegen, ob man wirklich dazu bereit ist, einen Großteil seiner Zeit zu opfern, denn die Tiere brauchen rund um die Uhr Pflege. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, auch weiterhin zufriedene Kunden zu haben, die sich bei uns wohl fühlen und am Ende ihres Aufenthalts lächelnd nach Hause fahren.

Copyrighted material

✱ Zwinz Maria Mag.

● Zur Person

Beruf: Mittelschulprofessorin. Funktion: Leiterin und Betreiberin. Tätig bei: Schulverein Josefstadt., 1080 Wien, Laudongasse 10. Geboren - Datum, Ort: 7. Mai 1959, Klagenfurt. Kinder: Paul (1989). Eltern: Maria und Friedrich Beer. Hobbies: Arbeit mit Kindern, Lesen, Konzerte, Theaterbesuche, Schwimmen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vortragstätigkeit, Seminare, Workshops.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1978 ging ich nach Paris, wo ich an einer Privatuniversität studierte. Ich legte meine Prüfungen für das Lehramtsstudium Französisch und Geschichte sowie das Dolmetsch- und Übersetzerstudium Französisch und Englisch in Wien ab. Nach Abschluß meines Studiums war ich in beiden Bereichen tätig, absolvierte mein Probejahr an einer AHS in Wien 19 und unterrichtete an dieser Schule bis zur Geburt meines Sohnes im Jahr 1989. Während der Schwangerschaft stellte sich für mich die Frage nach der Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Ich beschloß, nicht mehr in den öffentlichen Dienst zurückzukehren, und so begann ich mit privatem Lern- und Nachhilfeunterricht und Sprachkursen für Kinder. Im Laufe der Zeit entwickelte sich mein Projekt, das ich kontinuierlich ausbaute. Von meinem Standpunkt als Mutter stellte ich Überlegungen hinsichtlich des Angebotes, der Öffnungszeiten usw. an. Es kam zu einer beachtlichen Ausdehnung meines Tätigkeitsfeldes, und die Organisationsarbeit nahm zu. Meine heutige Tätigkeit umfaßt sowohl die Organisation als auch den Unterricht. Wir verfügen nun auch über einen zweiten Standort in Kärnten und bieten zudem Weiterbildungsseminare, -kurse und -workshops sowie Coaching für Erzieher, Betreuer und Kindergärtner an.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg heißt für mich, meine Arbeit nicht als Belastung zu erleben, sondern sie gerne auszuüben. Erfolg ist für mich auch hauptsächlich das wertvolle Feedback, welches ich bei meiner Arbeit erfahre - vor allem das Feedback der Kinder, aber natürlich auch das Feedback der Eltern. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich denke, ich kann zufrieden sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Persönlichkeit ist ein wesentlicher Aspekt - die Schüler sind an meine Person gebunden und kommen sehr gerne zu mir. Ausschlaggebend ist auch die Bereitschaft, sich mit den Mitarbeitern intensiv auseinanderzusetzen. Ich achte sehr auf die Atmosphäre, die im Schulverein Josefstadt herrscht - wir sind eine Art Großfamilie. Wenn ich die Kinder den ganzen Tag betreue, dann sehe ich es als Verpflichtung an, auch Erziehungsarbeit zu leisten. Für mich sind der Wille, Leistung zu erbringen, und die Bereitschaft, mein Leben nach dem Beruf auszurichten, wesentliche Punkte. Bei Bildung und Unterricht liegt der Erfolg in unserem gemischten Angebot - auf der Basis von Montessori, mit vielen Projekten, aber auch im herkömmlichen Unterricht, der auf den Lernerfolg der Kinder ausgerichtet ist. **Ist es für Sie als Frau im Berufsleben schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich glaube, daß es generell für Frauen nicht schwieriger ist, im Beruf erfolgreich zu sein. Die Arbeit mit Kindern ist ein typischer Frauenberuf, der als solcher ja auch von der Natur vorgegeben ist, und für mich ist mein Beruf etwas, was ich immer machen wollte. Frauen in der Wirtschaft - oder anderen Sparten fällt es wahrscheinlich schwerer, mit ihrer Doppelbelastung Beruf und Familie zurechtzukommen, was ich natürlich auch jeden Tag bei manchen Eltern unserer Kinder sehe. Einige meiner Bekannten und Freundinnen haben keine Kinder, weil sie eben Karriere machen möchten. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erfolgreich und zufrieden fühlte ich mich, als ich meine Projekte erfolgreich durchführen konnte. Auch die Zusammenarbeit mit der öffentlichen Hand bedeutet für mich Bestätigung und Anerkennung. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich denke, wir sind alle schon durch die Familie, in der wir aufwuchsen, geprägt. Ich hatte zunächst einige Berufswünsche, die bei meinen Eltern auf Ablehnung stießen. Mit dem Wunsch, mit Kindern zu arbeiten, setzte ich mich jedoch durch, weil mir dies wirklich sehr wichtig war. Ich erlebte Kinder und Familie als positiv, weil es mir auch positiv vermittelt wurde. Darüber hinaus gab es immer wieder Lehrer, die mich sicherlich prägten, aber genauso auch die Kinder, mit denen ich arbeite. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In meinem letzten Ausbildungskurs für Betreuer hatte ich eine Teilnehmerin, die als Zwölfjährige von mir betreut worden war. So erlebe ich, was aus ihr geworden ist, und auch, daß sie gerne hierher zurückkommt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt viele ungelöste Probleme in der Branche der Kinderbetreuung. Zunächst einmal klaffen das Angebot und die Erwartungshaltung der Eltern auseinander. In der Zusammenarbeit gäbe es sehr viel zu tun. Ein großes Problem ist die Ausbildung, die Prüfung der Eignung der Kandidaten, weil es sich um einen Beruf handelt, der viel Idealismus und großen Einsatz verlangt, und weil die Bezahlung aus gesellschaftspolitischen Gründen sehr schlecht ist. Schließlich meinen viele Eltern, die Kinderbetreuung dürfe nichts kosten, was natürlich unrealistisch ist. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir haben kleine Kindergruppen mit maximal 14 Kindern, die wie eine große Familie geführt werden. Eine große Stärke ist sicherlich auch die sprachliche Förderung, wobei die Muttersprache natürlich stets an erster Stelle steht. Wir bieten Französisch, Englisch und Italienisch an. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich verwende viel Zeit für meine Weiterbildung, wohl an die 15 Stunden pro Monat, weil ich dadurch immer wieder Neues in die Arbeit einfließen lassen kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich denke, daß jetzt vieles sehr gut läuft, sodaß ich meine Eigenleistung im Institut etwas zurückschrauben kann, um mich auch anderen Projekten zu widmen, wie beispielsweise ein Buch zu schreiben und etwas mehr Zeit in Kärnten verbringen zu können. **Ihr Lebensmotto?** Ich bleibe mir selber und meiner Linie treu.

Copyrighted material